

جامعة النجاح الوطنية
كلية الدراسات العليا

التنظيم القانوني لعقد وكالة التوزيع التجاري في فلسطين

إعداد

حمدي إبراهيم الخروبي

بإشراف

د. غسان شريف خالد

قدمت هذه الأطروحة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص
بكلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، نابلس - فلسطين

2017

التنظيم القانوني لعقد وكالة التوزيع التجاري في فلسطين

إعداد

حمدي إبراهيم الخروبي

نوقشت هذه الأطروحة بتاريخ 2017/10/26م، وأجيزت.

أعضاء لجنة المناقشة

التوقيع

..... - د. غسان شريف خالد / مشرفاً ورئيساً

..... - د. أحمد أبو زينه / متحناً خارجياً

..... - د. أمجد حسان / متحناً داخلياً

الإهداء

إلى من كلّله الله بالهيبة والوقار... إلى من علمني العطاء بدون انتظار... إلى من أحمل اسمه بكل افتخار... أرجو من الله أن يمدّ في عمره ليرى ثماراً قد حان قطافها بعد طول انتظار...والدي العزيز. إلى ملاكي في الحياة...معنى الحب والحنان...بسمّة الحياة وسر الوجود... من كان دعاؤها سرّ نجاحي، وحنانها بلسم جراحي...أغلى ما في حياتي... والدتي. وإلى إخواني الذين لم تلدهم أمي... من تحلّوا بالإخاء، وتميزوا بالوفاء والعطاء، إلى ينابيع الصدق الصافي... من معهم سعدت، وبرفقتهم في دروب الحياة الحلوة والحزينة سرت... من كانوا معي على طريق النجاح والخير...من عرفت كيف أجدهم وعلموني أن لا أضيّعهم...إخواني في الله .

الشكر والتقدير

أشكر الله تعالى وأحمده، فهو المنعم والمتفضل قبل كل شيء حق لي ما أصبو إليه

كما أتقدم بخالص الشكر الجزيل، والعرفان بالجميل، والاحترام والتقدير

لمن غمرني بالفضل واختصني بالنصح وتفضل عليّ بقبول الإشراف على هذه الرسالة

الدكتور غسان شريف خالد

والشكر موصول إلى أساتذتي في الصرح العلمي العظيم بجامعة النجاح الوطنية.

كما وأتقدم بوافر الشكر والعرفان للجنة المناقشة التي تفضلت بقبول مناقشة هذه الرسالة وتقييمها.

فلهم كل الاحترام والتقدير.

الباحث

الاقرار

انا الموقع أدناه مقدم الرسالة التي تحمل عنوان :

التنظيم القانوني لعقد وكالة التوزيع التجاري في فلسطين

أقر بأن ما اشتملت عليه هذه الرسالة انما هي نتاج جهدي الخاص، باستثناء ما تمت الاشارة اليه
حيثما ورد، وأن هذه الرسالة ككل، أو أي جزء منها لم يقدم من قبل لنيل أي درجة علمية أو بحث
علمي أو بحثي لدى أي مؤسسة تعليمية أو بحثية أخرى.

Declaration

The work provided in this thesis, unless otherwise referenced, is the
researcher's own work, and has not been submitted elsewhere for any other
degree or qualification.

Student's name:

اسم الطالب: حمدي إبراهيم الخروبي

Signature:

التوقيع:

Date:

التاريخ: 2017/10/26

فهرس المحتويات

الإهداء	ت
الشكر والتقدير	ث
الاقرار	ج
فهرس المحتويات	ح
فهرس الملاحق	د
الملخص	ذ
المقدمة:	1
أهمية الدراسة:	1
أهداف الدراسة:	1
إشكالية الدراسة:	2
منهجية الدراسة:	3
محددات الدراسة:	3
بيانات الدراسة:	3
الدراسات السابقة:	4
هيكلية الدراسة:	5
الفصل الأول ماهية وكالة التوزيع التجاري وشروطها	6
المبحث الأول مفهوم وكالة التوزيع التجاري وخصائصها	7
المطلب الأول: مفهوم وكالة التوزيع التجاري :	7
الفرع الأول: تعريف الوكالة التجارية :	7
الفرع الثاني: تعريف وكالة التوزيع التجاري :	10
المطلب الثاني: خصائص وكالة التوزيع التجاري وأركانها:	13
الفرع الأول: خصائص الوكالة التجارية مقارنة بوكالة التوزيع التجاري:	13
الفرع الثاني: أركان عقد الوكالة:	24
المبحث الثاني شروط وكالة التوزيع التجاري وإجراءات تسجيلها	29
المطلب الأول: شروط وكالة التوزيع التجاري:	29
الفرع الأول: الشروط الشكلية:	29

32.....	الفرع الثاني : شروط مزاولة أعمال الوكلاء التجاريين :
36.....	المطلب الثاني: الشروط الواجب توافرها في اتفاقية وكالة التوزيع التجاري وإجراءات تسجيلها :
37.....	الفرع الأول: الشروط الواجب توافرها في اتفاقية وكالة التوزيع التجاري :
42.....	الفرع الثاني: إجراءات تسجيل وكالة التوزيع التجاري :
46.....	الفصل الثاني آثار وكالة التوزيع التجاري وانتهائها وإختلافها عن الوكالات الأخرى
47.....	المبحث الأول آثار وكالة التوزيع التجاري.....
47.....	المطلب الأول: آثار الوكالة التجارية بوجه عام :
48.....	الفرع الأول: التزامات الوكيل :
51.....	الفرع الثاني: التزامات الموكل :
53.....	الفرع الثالث: آثار الوكالة التجارية بالنسبة إلى الغير :
54.....	المطلب الثاني: آثار وكالة التوزيع التجاري:
55.....	الفرع الأول: التزامات وحقوق الوكيل :
58.....	الفرع الثاني: التزامات وحقوق الموكل :
60.....	المبحث الثاني انتهاء وكالة التوزيع التجاري
60.....	المطلب الأول: انتهاء الوكالة التجارية ووكالة التوزيع التجاري :
60.....	الفرع الأول: أسباب انتهاء الوكالة التجارية بشكل عام :
63.....	الفرع الثاني: أسباب انتهاء وكالة التوزيع التجاري:
68.....	المطلب الثاني: آثار انتهاء وكالة التوزيع التجاري واختلافها عن الوكالات التجارية الأخرى:
68.....	الفرع الأول: آثار إنتهاء وكالة التوزيع التجاري :
73.....	الفرع الثاني: التفرقة بين وكالة التوزيع التجاري والوكالات التجارية الأخرى :
76.....	الخاتمة
76.....	أولاً: النتائج :
78.....	ثانياً: التوصيات :
83.....	المصادر والمراجع.....
89.....	الملاحق
B.....	Abstract.....

فهرس الملاحق

- الملحق رقم 1 : نماذج عن عقود وكالات التوزيع التجاري : 90
- الملحق رقم 2 : توزيع الوكالات التجارية المسجلة في الضفة الغربية من سنة 2011-2016.:
..... 102
- ملحق رقم 3 : طلب تسجيل وكيل تجاري (شخص طبيعي) : 108
- ملحق رقم 4 : طلب تسجيل وكيل تجاري (شخص معنوي) : 109
- ملحق رقم 5 : طلب تسجيل وكالة تجارية (شخص طبيعي) : 110
- ملحق رقم 6 : طلب تسجيل وكالة تجارية (شخص معنوي) : 111
- ملحق رقم 7 : طلب تجديد وكالة تجارية : 112

التنظيم القانوني لعقد وكالة التوزيع التجاري في فلسطين

إعداد

حمدي إبراهيم الخروبي

إشراف

د. غسان شريف خالد

الملخص

في ظل الانفتاح التجاري بين الدول واتباع نظام الاقتصاد الحرّ، وتوسيع رقعة النشاطات التجارية والتعامل التجاري، وتنامي دور الشركات والأفراد في التبادل التجاري والصناعي فيما بينهم وإلى توقيع الكثير من الاتفاقيات التجارية والصناعية لضمان حسن سير ذلك. وكما أن ما تتطلبه الحياة التجارية سرعة في الإنجاز وثقة متبادله بين الأطراف، دفع الصناعيين والتجار من أفراد وشركات إلى البحث عن إبرام عقود تجارية يسعون من خلالها إلى ترويج وبيع منتجاتهم وتقديم خدماته، سواءً داخل الدولة نفسها أو خارجها .

ساهمت هذه العقود بصفة عامة وعقود الوكالة التجارية بصفة خاصة في بيع وترويج المنتجات والبضائع على المستوى الدولي خصوصاً، مما زاد حجم الإنتاج والاستهلاك وتدوير عجلات الاقتصاد بين الدول من خلالها، فبفضلها يستطيع الشخص أن يبرم التصرفات القانونية دون أن يضطرّ إلى الحضور فعلياً لإبرام تلك العقود.

ونظراً لأهمية الوكالات التجارية بالنسبة للاقتصاد الوطني من خلال زيادة حجم العائدات الجمركية والضريبية للدول وغيرها من الفوائد، فقد عمدت الكثير من الدول لتقنين الأحكام الخاصة بالوكالة التجارية والوكلاء التجاريين في قانون خاص ينظم أحكامها والقواعد الخاصة بها .

وقد سلك المشرع الفلسطيني المسلك الحديث بوضع قانون خاص لتنظيم الأحكام المتعلقة بالوكلاء التجاريين رقم (2) لعام (2000) بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين. لذا كان من المهم دراسة هذه الوكالات من حيث التنظيم القانوني لها مع الأخذ بعين الاعتبار القانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الاردني وهو سارٍ بشأن ما لم يرد به نصّ في

الضفة الغربية في قانون رقم (2) لعام (2000) بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين. وقانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966 الساري في الضفة الغربية والعرف التجاري بالقواعد العامة .

وقد هدف المشرع من وراء تنظيم قانون بشأن تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين إلى تحقيق جملة من الأهداف وخصوصا بعد توقيع اتفاقية باريس الاقتصادية في العام 1994 من أهمها تحرير الاقتصاد الفلسطيني من التبعية القسرية للاقتصاد الإسرائيلي، حيث اتسمت العلاقات التجارية بين الجانب الفلسطيني والإسرائيلي منذ العام 1967 بالتبعية الكاملة حيث سعت السياسة الاسرائيلية الى ربط السوق الفلسطيني بالاقتصاد الاسرائيلي على اعتبار أن المناطق الفلسطينية هي امتداد للسوق الإسرائيلي، فسعى المشرع إلى توحيد النظام القانوني بين الضفة الغربية التي كانت تابعة آنذاك للحكم والقوانين الأردنيه، وقطاع غزة الذي كان تابعا آنذاك للإدارة والقوانين المصرية، من خلال تشريع فلسطيني يوحد ويسعى إلى تحقيق الاستقلال الاقتصادي وفك التبعية للاقتصاد الاسرائيلي، بالاضافه الى تنظيم عملية التبادل التجاري مع العالم الخارجي وغيرها من الاهداف .

ولهذا الغرض كان موضوع دراستي حول التنظيم القانوني لوكالة التوزيع التجاري في فلسطين، فوكالة التوزيع بمفهومها الواسع عبارة عن وسيلة لتنظيم النشاط الخاص بتحريك أو نقل السلعة من المنتج للمستهلك. وهى بذلك تسدّ الفجوة التي تفصل بينهما من خلال مجموعة من الوسطاء تتمثل في الوكلاء والسماصرة إضافة إلى تجار الجملة وتجارة التجزئة . فسعت هذه الدراسة للحديث عن ماهية وكالة التوزيع التجاري من حيث بداية دراسة الأحكام القانونية المنظمة للوكالة التجارية بشكل عام ووكالة التوزيع بشكل خاص من حيث تعريفهما سواء على الصعيد التشريعي والفقهى والقضائي - إن وجد - ثم الانتقال للحديث عن خصائص وأركان الوكالة التجارية مقارنة بوكالة التوزيع التجاري باعتبارهما من العقود المسماة والرضائية ومن العقود الواردة على العمل والملزمة للجانبين بحيث ترتب التزامات متقابلة في ذمة طرفيها وغيرها من الخصائص. وما يميز وكالة التوزيع التجاري عن غيرها من الوكالات التجارية شمولها على شرط القصر، أي تخصيص أحد طرفي الوكالة في مجال محدد أو لشخص معين، فغالبا ما يشترط الموكل على الوكيل قصر توزيع المنتجات أو البضائع أو الخدمات في منطقة معينة أو يقتصر دور الوكيل التجاري على التعامل

فقط مع أشخاص محددين دون غيرهم .

وقد نظم المشرع شروطاً خاصة في المادة الخامسة والثانية من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين سواء أكانت هذه شروطاً شكلية (كتابة اتفاقية وكالة التوزيع وإشهارها) أو شروط مزاولة أعمال الوكلاء التجاريين منها (أن يكون الوكيل التجاري وكيلاً مباشراً مسجلاً في السجل التجاري الخاص بالوكلاء التجاريين لدى وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني وغيرها) بالإضافة إلى شروط صحة العقد التي نظمها القواعد العامة وإلا اعتبر العقد غير صحيح وذلك بهدف ضمان جدية الوكالة، ولحماية حقوق الأطراف والمستهلكين لهذه السلعة أو الخدمة ومنع التحايل أو التلاعب من خلال هذه الوكالات واستغلالها بما قد يضر الاقتصاد الوطني ، بالإضافة إلى الشروط الواجب توافرها في اتفاقية وكالة التوزيع التجاري وإجراءات تسجيلها أمام سجل الوكالات التجارية لدى وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني.

ثم ناقشت في الفصل الثاني من هذه الدراسة الآثار القانونية التي ترتبها وكالة التوزيع التجاري والوكالة التجارية من حقوق والتزامات سواء بالنسبة إلى طرفيها أو الغير. ولم ينظم قانون التجارة رقم 12 لسنة 1966 الساري في الضفة الغربية أو قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين حالات إنهاء الوكالة التجارية أو وكالة التوزيع التجاري سواء أكانت ناتجة بحكم القانون أو عن أسباب إرادية وإنما تركها للقواعد العامة ، وترتب وكالة التوزيع التجاري نتيجة إنتهاؤها العديد من الآثار القانونية بالنسبة لأطرافها والغير، ومنها التجديد الضمني وحالات التعويض وتوفير قطع الغيار للبضائع والمنتجات والخدمات وصيانتها وغيرها، وقد تناولت أخيراً في هذا الفصل علاقة واختلاف وكالة التوزيع التجاري عن الوكالات التجارية الأخرى المشابهة لها وخصوصاً " وكالة العقود والعمولة " .

وفي نهاية دراستي أوصيت بالعديد من التوصيات منها تعديل وإضافة بعض النصوص القانونية وخاصة في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين وذلك لما يعترئها من غموض معين وإشكاليات ونواقص .

المقدمة :

إن تشابك العلاقات التجارية ورغبة المنتجين في توسيع نطاق تسويق إنتاجهم وخدماتهم داخليا وخارجيا وزيادة أرباحهم، كان الأساس الذي انطلقت منه فكرة الوكالة التجارية ووكالة التوزيع التجاري خصوصا، وذلك بهدف الوصول إلى الأوساط التجارية القريب منها والبعيد لبيع وترويج منتجاتهم وبضائعهم، وبالنتيجة زيادة حجم إنتاجهم وأرباحهم، فهم يبحثون عن أشخاص أو شركات يتمتعون بسمعة وثقة تجارية عالية لتوزيع منتجاتهم في أماكن تليق بسمعتهم كمنتجين؛ لذا عمدت الكثير من الدول إلى تقنين الأحكام الخاصة بالوكالة التجارية والوكلاء التجاريين ضمن قوانين خاصة بها، ولتحقيق ذات الغرض تم توقيع الكثير من الاتفاقيات الدولية ذات الصلة .

أهمية الدراسة :

تسعى هذه الدراسة إلى استكشاف نقاط القوة والضعف في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين الفلسطيني بعد مرور ما يزيد عن ستة عشر عاما على إقراره، حيث يلاحظ قلة البحث في هذا القانون على الرغم من انتشار عقد الوكالة التجارية بشكل واسع سواء على الصعيد الداخلي أو الخارجي. فتكمن أهمية دراسة وكالة التوزيع التجاري في فلسطين من حيث حداثة الموضوع ولجوء الكثير من الشركات والأفراد لهذا النوع من العقود لتسويق منتجاتهم وبضائعهم داخليا وخارجيا بهدف زيادة أرباحهم، لذا فمن المهم أن يتم البحث حول موضوع حيويّ جاءت معالجته تشريعيا في فلسطين بحسب رأي الباحث غير متناسبة مع حجم أهميته .

أهداف الدراسة :

تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق العديد من الأهداف من ضمنها :

1. بيان ماهية عقد وكالة التوزيع التجاري وأهميته وشروطه وخصائصه وأركانه وإجراءات تسجيله أمام الجهة المختصة والتزامات أطرافه وعلاقته بالوكالات التجارية الأخرى وانتهائه، بالإضافة إلى الآثار المترتبة عليه.

2. بيان أهم المعوقات والمشاكل العملية للتطبيق الفعلي لعقد وكالة التوزيع التجاري على أرض الواقع.

3. دراسة حالة التشريع المنظم لهذا النوع من العقود والاجتهاد في تفسير بعض النصوص القانونية التي يعترضها غموض معين.

إشكالية الدراسة :

إن الطبيعة القانونية لعقد وكالة التوزيع التجاري في فلسطين أوجدت العديد من الإشكاليات والتساؤلات، فكان على الباحث إستقراء بعض النصوص القانونية والاجتهاد في تفسيرها ومراجعة تطبيقاتها على أرض الواقع ومعرفة سلبياتها وإيجابياتها، وذلك للخروج بمقترحات وتوصيات تساهم نوعاً ما في الدفع بوكالة التوزيع التجاري إلى مواكبة التطور الحاصل في التجارة الدولية وتطوير آليات تطبيق مواد وأحكام القانون، لذا جاءت هذه الدراسة لتجيب عن هذه الأسئلة :

1. ما مدى ملاءمة التشريعات ذات الصلة للغاية المقصودة منها ؟
2. ما هي النصوص القانونية التي يمكن اللجوء إليها فيما لم يرد بشأنه نص في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين والقانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني، فهل يمكن الرجوع إلى قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966 النافذ في الضفة الغربية أو إلى أحكام مجلة الأحكام العدلية باعتبارها القانون المدني النافذة في الأراضي الفلسطينية أو العرف التجاري ؟
3. ما هي أوجه الشبه والاختلاف بين وكالة التوزيع التجاري والوكالة التجارية بشكل عام ؟
4. ما هي الضمانات والكفالات التي تضمن تنفيذ أطراف عقد وكالة التوزيع التجاري التزاماتهم تجاه بعضهم البعض ؟
5. ما هي الآثار القانونية المترتبة على عدم تسجيل وكالة التوزيع التجاري لدى الجهات المختصة وحالة عدم إبلاغ الوكيل مسجل الوكالات بانتهاء الوكالة ؟
6. ما هي المصطلحات القانونية التي أغفل المشرع ذكرها في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين ؟

7. ما هي حالات إلغاء وكالة التوزيع التجاري من قبل مسجل الوكالات التجارية في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني ؟

8. ما هي مدة مرور الزمن "التقادم" لسماع الدعوى في حال نشوء نزاع أو خلاف بين أطراف الوكالة ولماذا لم تذكر صراحة في القانون ؟

منهجية الدراسة :

استخدم الباحث في دراسته المنهج الوصفي التحليلي، باعتباره المنهج الأنسب لاستقراء النصوص القانونية وتوضيحها وتفسيرها وبيان ما يعتريها من إشكاليات ونواقص والبحث عن إجابات وحلول للعديد من الثغرات التي تعترض التطبيق العملي .

محددات الدراسة :

تختص هذه الدراسة بالبحث في التنظيم القانوني لعقد وكالة التوزيع التجاري في فلسطين، فكان الاعتماد بشكل رئيس على القانون الفلسطيني رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين والقانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني الساري في الضفة الغربية فيما لم يرد بشأنه نص في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين، ومراجعة الأحكام المنظمة للوكالة التجارية في التشريعات الأخرى المعمول بها في فلسطين، مع الإشارة إلى بعض الأحكام الخاصة بتشريعات الدول المجاورة التي نظمت أحكام الوكالة التجارية بشكل عام ووكالة التوزيع التجاري بشكل خاص .

بيانات الدراسة :

استخدم الباحث بشكل أساسي البيانات الثانوية من خلال دراسة ما كتب في موضوع التنظيم القانوني لعقد وكالة التوزيع التجاري في فلسطين بشكل خاص وما ورد من كتب وأبحاث علمية نشرت في مجالات علمية أو مواقع الكترونية رغم قلتها باعتبارها من العقود المستحدثة، واستخدم الباحث البيانات الأولية - وإن قل - من خلال إجراء بعض المقابلات مع الخبراء المختصين في هذا المجال لزيادة دقة وصحة المعلومات.

الدراسات السابقة :

إن قلة عدد الدراسات السابقة التي تناولت موضوع وكالة التوزيع التجاري والإشكاليات التي تواجه الصناعيين والتجار من الناحية العملية نظرا للغموض الحاصل في بعض النصوص القانونية الناظم لقطاع الوكالات التجارية وعدم ملاءمتها لأرض الواقع دفع الباحث إلى البحث حول التنظيم القانوني لوكالة التوزيع التجاري في فلسطين بهدف تنظيم وتفسير ذلك الغموض وتوعية المتعاملين بها بالحقوق والالتزامات المترتبة عليها .

ومن الجدير بالذكر أن هناك عددا من الدراسات تناولت موضوع الوكالة التجارية ووكالة التوزيع التجاري منها :

1- الوكالة التجارية الحصرية في الفقه الإسلامي والقانون (رسالة ماجستير / غير منشوره / جامعة النجاح الوطنية / فلسطين) للباحث أشرف رسمي أنيس عمر، والذي ركز فيها على تناول الوكالة بشكل عام والوكالة التجارية من حيث تعريفهما وبيان أهميتهما وشروطهما وأنواعهما وأركانهما وانتهائهما ثم تناول الوكالة الحصرية بشكل مقتضب بحيث غلب عليها الشق الشرعي أكثر من القانوني فهو لم يتناول بما يلزم من التفصيل والتفسير ما جاء به في القانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين.

2- الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية (رسالة ماجستير / منشورة / جامعة عمان العربية / الأردن)، للباحثة سحر رشيد حميد نعيم، حيث هدفت هذه الدراسة إلى البحث في تنظيم الوكالة التجارية من خلال تعريفها وبيان خصائصها وشروطها وكيفية انتهائها والآثار القانونية المترتبة عليها، بحيث كانت دراستها تحليلية مقارنة للنصوص القانونية ذات الصلة بأحكام الوكالة التجارية وبالذات موقف المشرع الأردني وبعض الدول المجاورة إلا أنها لم تتحدث عن وكالة التوزيع التجاري.

3- مفهوم الوكالة التجارية وأحكامها الموضوعية في ظل قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الجديد " دراسة مقارنة (رسالة ماجستير / غير منشوره / الجامعة الأردنية)، للباحث خالد جميل الهويدي، حيث تناولت دراسته تعريف الوكالة بشكل عام مع بيان شروطها وخصائصها وانتهائها، ووكالة التوزيع التجاري من حيث تعريفها والصعوبات والآثار فقط دون التطرق إلى

التزامات كل من أطرافها والشروط الواجب توافرها وانتهائها وعلاقتها بالوكالات التجارية الأخرى، والإجراءات العملية لتسجيلها أمام الجهات المختصة.

هيكلية الدراسة :

اشتملت الدراسة على ماهية وكالة التوزيع التجاري في الفصل الأول منها، حيث تمت دراسة الأحكام القانونية المنظمة للوكالة التجارية بشكل عام من حيث تعريفها سواء على الصعيد التشريعي والفقه والقضائي، ثم الانتقال إلى بيان تعريف وكالة التوزيع التجاري وخصائصها وأركانها مقارنة بالوكالة التجارية. أما المبحث الثاني فقد خصصه الباحث لبيان الشروط الواجب توافرها في عقد وكالة التوزيع التجاري سواء أكانت (شروطاً شكلية أو شروطاً مزاولة أعمال الوكلاء التجاريين)، وأخيراً تحدثت عن الشروط الواجب توافرها في اتفاقية وكالة التوزيع التجاري وإجراءات تسجيلها أمام مسجل الوكالات التجارية لدى وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني .

وفي الفصل الثاني ناقش الباحث الآثار القانونية التي ترتبها وكالة التوزيع التجاري والوكالة التجارية من حقوق والتزامات سواء بالنسبة إلى طرفيها أو الغير. ثم انتقل في المبحث الثاني للحديث عن انتهاء الوكالة التجارية ووكالة التوزيع التجاري سواء أكانت ناتجة بحكم القانون أو عن أسباب إرادية، بالإضافة للآثار التي ترتبها وكالة التوزيع التجاري نتيجة انتهائها، ومنها: التجديد الضمني وحالات التعويض وتقادم الدعوى وأخيراً الانتقال إلى تبيان علاقتها واختلافها عن الوكالات التجارية الأخرى المشابهة لها وخصوصاً " وكالة العقود والعمولة " .

وقد خلصت هذه الدراسة إلى بعض النتائج والتوصيات .

الفصل الأول

ماهية وكالة التوزيع التجاري وشروطها

نشأت فكرة الوكالة بشكل عام منذ القدم حيث أوجدتها حاجات التجارة، ثم أخذت تتطور مع الزمن نتيجة لتطور هذه الاحتياجات، حتى ظهر ما يسمى بالوكالة التجارية التي تمثل إحدى صورها القائمة على فكرة النيابة في التعاقد، ولقد بلغت شأنًا عظيمًا في القرن العشرين نتيجةً لسهولة المواصلات وتقدمها، فكثيرا ما يحتاج التاجر إلى من يعينه في تصريف شؤون تجارته داخليا وخارجيا، لذا بدأ يبحث عن عقود تجارية تسهل عمله التجاري وتحقق له مزيدا من الأرباح . وتعتبر الوكالات التجارية من أهم العوامل التي تدفع عجلة الاقتصاد نحو التطور والازدهار، فنظراً لتقدم الصناعات وتطورها واتساع مساحة الاستهلاك وطموح الصناعيين والمستثمرين الى إيصال منتجاتهم لكل مكان وإلى أبعد الحدود، فقد كان لا بد من إيجاد نوع من التعاملات التي يضمن من خلالها كل صانع أو تاجر أو مستثمر توزيع منتجاته وبضائعه بأفضل السبل الممكنة وذلك من خلال الوكالات والعقود التجارية.

وعليه سيتم تسليط الضوء في هذا الفصل على مفهوم الوكالة التجارية بشكل عام، ووكالة التوزيع التجاري بشكل خاص ثم الانتقال إلى بيان أهم خصائصهما وأركانهما، وبيان الشروط الواجب توافرها في عقد وكالة التوزيع التجاري سواء أكانت (شروطا شكلية أو شروط مزاوله أعمال الوكلاء التجاريين)، وأخير تحدثت عن الشروط الخاصة في اتفاقية وكالة التوزيع التجاري وإجراءات تسجيلها أمام مسجل الوكالات التجارية في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني .

المبحث الأول

مفهوم وكالة التوزيع التجاري وخصائصها

تعد وكالات التوزيع التجاري أو ما يسمى بالوكالة الحصرية نوعاً من أنواع الوكالات التجارية الشائعة على المستوى المحلي والدولي، لذا تناولت في هذا المبحث بداية تعريف الوكالة بشكل عام والوكالة التجارية ووكالة التوزيع التجاري بوجه خاص سواء على الصعيد التشريعي والفقهي والقضائي، ثم الانتقال للحديث في المطلب الثاني عن أهم الخصائص القانونية التي تميزها عن غيرها من الوكالات والعقود الأخرى .

المطلب الأول : مفهوم وكالة التوزيع التجاري :

تعد الوكالة بوجه عام والوكالة التجارية بوجه خاص، من العقود المهمة في الحياة الاقتصادية ؛ فبفضل الوكالة يستطيع الشخص أن يبرم التصرفات القانونية دون أن يضطر إلى الحضور فعلياً لأنه يكون قد حضر حكماً بواسطة وكيله، فهي تسمح للإنسان أن يكون حاضراً في أكثر من مكان، وبوساطتها يستطيع الشخص أن يبرم أكثر من تصرف في آن واحد وبوساطة من يمثله ويبرم التصرف عنه. وتحقق الوكالة أهمية على الصعيد الاجتماعي والقانوني بحيث ينوب الوكيل عن الموكل في إجراء التصرفات التي يريدها ويعجز عن إجرائها بنفسه، أو يرى غيره أقدر على إجرائها ولديه الخبرة الكافية في القيام بهذا التصرف المراد القيام به¹.

الفرع الأول : تعريف الوكالة التجارية :

الوكالة بفتح الواو وكسرهما " ووكيل الرجل الذي يقوم بأمره، سمي وكيلاً لأن موكله قد وكل إليه القيام بأمره، فهو موكل إليه الأمر، وقيل الوكيل الحافظ"². والوكالة اصطلاحاً " هي

¹ سرحان ، عدنان ، شرح القانون المدني العقود المسماة في المقاولة - الوكالة - الكفالة . ط1، دار الثقافة لنشر والتوزيع، عمان / الأردن، 2006، ص 90 .

² ابن منظور، محمد بن مكرم بن منظور الأفرقي المصري، لسان العرب . ط1، بيروت : دار صادر، باب : وكل، 11/734 .

تفويض وكان ذلك الشيء مما يقبل النيابة فيه ¹، في حين عرفت مجلة الأحكام العدلية في المادة (1449) على أنها " الوكالة تفويض أحد أمره لآخر وإقامته مقامه في ذلك الشغل ويقال لذلك الشخص موكل، ولمن أقامه وكيل، ولذلك الأمر موكل به " ² .

أما مشروع القانون المدني الفلسطيني فعرّفها في المادة (797) على أنها " عقد يلتزم بمقتضاه الوكيل بأن يقوم بعمل قانوني لحساب الموكل ³، وعرفت المادة (833) من القانون المدني الأردني على أنها " عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصا آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم " ⁴ . وقد عرفها القانون المدني المصري في المادة 699 على أنها " عقد بمقتضاه يلتزم الوكيل بأن يقوم بعمل قانوني لحساب الموكل " ⁵. في حين عرفت المادة 1984 من القانون المدني الفرنسي أنها " عبارة عن عمل أو تصرف بمقتضاه يفوض شخص إلى شخص آخر القيام بعمل أشياء أو بتصرفات معينه لمصلحة الموكل وباسم هذا الموكل " ⁶، وقد عرفها مرشد الحيران في المادة 799 أنها " التوكيل هو إقامة الغير مقام النفس في تصرف جائز معلوم " ⁷ .

¹ الجزيري، عبد الرحمن، كتاب الفقه على المذاهب الأربعة . ج 3، ط2، دار الفكر، بيروت، 1972، ص 268 .

² مجلة الأحكام العدلية، ط1، دار الثقافة لنشر والتوزيع، عمان / الأردن، 1999، وما أشارت اليه المادة (1459) منها " يصح أن يوكل أحد غيره في الخصومات التي يقدر على إجرائها بالذات وبايفاء واستيفاء كل حق متعلق بالمعاملات مثلا لو وكل أحد غيره بالبيع والشراء والإيجار والاستئجار والرهن والارتهان والإيداع والاستيداع والهبة والانتهاج والصلح والإبراء والإقرار والدعوى وطلب الشفعة والقسمة وإيفاء الديون واستيفائها وقبض المال يجوز ولكن يلزم أن يكون الموكل به معلوما " .

³ مشروع القانون المدني الفلسطيني، المنشور بموقع ديوان الفتوى والتشريع "http://www.dft.gov.ps/wp-content/uploads/2017/04/147.pdf"، تاريخ الزيارة 2016/1/25 الساعة 11:30 مساء .

⁴ القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976، إعداد قسم البحوث والدراسات القانونية، نشر على الصفحة الثانية من الجريدة الرسمية في العدد رقم 645 بتاريخ 1976/1/1، ط1، الإصدار الأول، مكتبة دار الثقافة لنشر والتوزيع، عمان / الأردن، 1990، ونفس المعنى وارد في الحكم الصادر عن محكمة التمييز الأردنية رقم 3 لسنة 1975 المنشور في مجلة نقابة المحامين سنة 1997 على الصفحة 4194 وجميع الأحكام الصادرة عن محكمة التمييز الأردنية مأخوذ من الموقع الإلكتروني www.lob.gov.jo/ui/main.html تاريخ الزيارة 2016/2/10 الساعة العاشرة مساء .

⁵ القانون المدني المصري رقم 131 لسنة 1948، المنشور في الوقائع المصرية، بالعدد رقم 108، بتاريخ 1948/7/29 المأخوذ من الموقع الإلكتروني <http://site.eastlaws.com>، تاريخ الزيارة 2016/1/25، الساعة 11:30 مساء .

⁶ المادة 1984 من القانون المدني الفرنسي كما هو مشار إليها لدى : أحمد، محمد شريف، الوكالة في التصرفات القانونية. دار الفكر والقانون، المنصورة / مصر، 2009، ص 28 .

⁷ باشا، محمد قدرى، مرشد الحيران في معرفة أحوال الإنسان في المعاملات الشرعية، على مذهب الإمام الأعظم أبي حنيفة النعمان، ملائما لعرف الديار المصرية، وسائر الأمم الإسلامية . ط4، المطبعة الأميرية بالقاهرة، القاهرة / مصر، 1931.

ومن خلال التعريفات السابقة يتبين أن التشريعات متفقة على أن الوكالة هي تمثيل أو تفويض شخص لآخر القيام بالتصرفات القانونية لحساب الاول أو المفوض. إلا أن الباحث يذهب مع المشرع الأردني في تعريفه للوكالة بشكل عام، حيث اعتبر الوكالة تعبيراً عن إرادة الموكل في إنابة غيره في إجراء التصرف دون تحديد ماهيته، " لأن الالتزام يجب أن يتم بعد تمام العقد والتعريف يجب أن يكشف عن ماهية الشيء لا عن آثاره "¹، بخلاف مشروع القانون المدني الفلسطيني الذي اعتبر الوكالة هي التزام من قبل الوكيل وبذلك عرف الوكالة كأثر من آثارها. لذا يرى الباحث بضرورة تعديل تعريف المشرع للوكالة الوارد في مشروع القانون المدني الفلسطيني على غرار المشرع الأردني .

لم يتطرق المشرع في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين² أو في قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966³ لتعريف الوكالة التجارية، لكن من خلال النصوص الواردة بهما يستنتج الفرق بين الوكالة التجارية والوكالة العادية إذ أن المادة (80) من قانون التجارة الأردني نصت على أن الوكالة تعتبر تجارية عندما تختص بمعاملات تجارية، بمعنى أن العمل الذي يتم التوكيل بخصوصه هو عمل تجاري، في حين أن المادة (179) من مشروع قانون التجارة الفلسطيني نصت على أنه " تطبق أحكام الوكالة التجارية إذا كان الوكيل محترفاً إجراء المعاملات التجارية لحساب الغير "⁴، وقد حددت المواد (4-9) من ذات المشروع طبيعة الأعمال التجارية .

أما المادة الثانية من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001 فقد عرفت الوكالة التجارية بأنها " عقد بين الموكل والوكيل يلتزم الوكيل بموجبه باستيراد منتجات موكله أو

¹ العاني، محمد ، الوكالة في الشريعة والقانون. ط1. دار الكتب العلمية، بيروت / لبنان، 2007، ص45-46.

² قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين، المنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 32 على الصفحة 92، بتاريخ 2000/2/29.

³ قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966 المنشور في الجريدة الرسمية الأردنية في العدد رقم 1910 بتاريخ 1966/3/30 على الصفحة 469 "ساري المفعول في الضفة الغربية " .

⁴ مشروع قانون التجارة الفلسطيني، المنشور بموقع ديوان الفتوى والتشريع http://www.plc.ps/upload/law/law_plc/64806a934175b8d9910b3fe293ddb716.pdf، تاريخ الزيارة 2016/1/25 الساعة 11:00 مساءً.

توزيعها أو بيعها أو عرضها أو تقديم خدمات تجارية داخل المملكة أو لحسابه نيابة عن الموكل " ¹، إلا أن هذا التعريف يقتصر على الوكالات الخارجية دون غيرها في الحالات التي يكون فيها للموكل مركز أعمال خارج الدولة وهو بحاجة لوكيل تجاري فيها.

في حين اقتصر المشرع في المادة الأولى من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على تعريف الوكيل التجاري بأنه " الشخص الطبيعي أو الاعتباري والذي له الحق بموجب اتفاقية في بيع أو توزيع أو ترويج السلع والمنتجات أو توفير الخدمات في فلسطين لحساب منتج أو مورد مقابل عمولة أو هامش ربح " .

ويرى الباحث أنه من المحبذ للمشرع تعديل المادة 179 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني بحيث يضع تعريفا لا يحتمل التأويل والتفسير للوكالة التجارية ويقترح الباحث أن يكون هذا التعريف على النحو التالي: " عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصا آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم في عمل أو أعمال تجارية " .

الفرع الثاني : تعريف وكالة التوزيع التجاري :

نشأت فكرة وكالة التوزيع التجاري لدى الشركات المنتجة والتي ترغب ببيع بضائعها خارج حدود الدولة لزيادة أرباحها وكمية إنتاجها لهذه البضائع، فربما تؤسس لها مكتبا (فرعا) في تلك الدولة لتوزيع المنتجات وتسويقها من خلاله ²، إلا أن تأسيس مكتب للشركة المنتجة لترويج بضائعها في المنطقة التي ترغب في توزيعها فيها قد يكلفها مبالغ طائلة عند تأسيس المكتب أو أثناء عمله، وإن المحافظة على استمراريته دون وجود أي ضمان يضمن لها أن منتجاتها سوف تحقق الهدف المرسوم لها من ناحية إقبال المستهلكين على شرائها، والأهم صعوبة تحصيل الديون المترتبة في ذمة المستهلكين والمشتريين لهذه البضائع بالإضافة إلى أن بعض الدول قد ترفض الاستثمارات الأجنبية على أراضيها لغرض حماية وتشجيع الاستثمار الداخلي.³

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

² العوفي، صالح، المبادئ القانونية في صياغة العقود التجارية . ط1، مركز البحوث والدراسات الإدارية، الرياض / المملكة العربية السعودية، 1998، ص30 .

³ المرجع السابق، ص30 .

ولتقادي ذلك تسعى الشركات المنتجة إلى البحث عن أشخاص أو شركات في الدولة التي ترغب في توزيع بضائعها لديها لتلافي بعض المشاكل التي قد تحدث بحيث تضمن بيعها وترويجها في البلد المراد توزيعها فيه، بحيث تبحث عن أشخاص يتمتعون بسمعة وثقة تجارية وإدارية فنية عالية لتوزيع منتجاتهم في أماكن تليق بسمعتهم كمنتجين¹، دون أي مخاطر بحيث يتحمل الوكيل التجاري كافة المخاطر من بيع البضاعة وتسلم الثمن من المشتري النهائي، وبذلك تضمن الشركة المنتجة عدم رجوع المشتري والغير إليها.

فمن هنا جاءت فكرة وكالة التوزيع التجاري. إلا أن فقهاء القانون قد اختلفوا في وضع مسمى محدد لها فمنهم من سماها " التمثيل التجاري"² ومنهم من سماها " اتفاق التوزيع الحصري"³ وسماها البعض " التمثيل الحصري"⁴ إلا أن هذه التسميات لم تختلف من حيث المضمون لمفهوم وكالة التوزيع التجاري.

ويعرّف الفقه عقد التوزيع بأنه " عقد يتنازل فيه المنتج أو تاجر الجملة إلى موزع محلي بحق قصر البيع في منطقة محددة مع التزامه بمتابعة تقديم خدمات العملاء وصيانة المنتجات المباعة محل عقد البيع سواء أكانت محلاً للضمان أو لا "⁵.

وعرفها البعض: "عقد يصاغ عندما يلزم الموزع (صاحب الامتياز) نفسه في الحصول على منتجات الصانع وترويجها وإعادة بيعها وفقاً لشروط يحددها الصانع الذي بدوره يحوّل ملكية البضائع إلى الموزع ويحصل على أرباحه من الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع"⁶.

¹ سميحة، القليوبي، شرح العقود التجارية . ط2، دار النهضة العربية، الاسكندرية / مصر، 1992، ص211 .

² عرفت المادة الأولى من المرسوم الاشتراعي رقم 67/34 الصادر في 1967/8/5 التمثيل التجاري على أنه (الوكيل الذي يقوم بحكم مهنته الاعتيادية المستقلة، دون أن يكون مرتبطاً بإجارة خدمة بالمفاوضة لإتمام عمليات البيع والشراء أو التأجير أو تقديم الخدمات، ويقوم عند الاقتضاء بهذه الأعمال باسم المنتجين أو التجار ولحسابهم) المشار إليها لدى : الياس، أبو عيد، التمثيل التجاري. بيروت/ لبنان، 1991، ص256، وكما هو وارد لدى : النعيمي، سحر، الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية . ط1، دار الثقافة لنشر والتوزيع عمان / الأردن، 2004، ص20 .

³ الياس، أبو عيد، مرجع سابق، ص259 .

⁴ المرجع السابق، ص259 . بب

⁵ سميحة، القليوبي، مرجع سابق، ص193 .

⁶ مقال منشور على الموقع الالكتروني <http://goodrichriquelme.com/wp-content/uploads/2011/05/distributionagreements.pdf> بعنوان GUIDE ON AGENCY AND

IN MEXICO DISTRIBUTION AGREEMENTS تاريخ الزيارة 2017/11/10 الساعة العاشرة مساءً .

ولم يتطرق أو يعالج المشرع الفلسطيني تعريف وكالة التوزيع التجاري في القانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين. فكان الأولى للمشرع بدلا من وجود تعريفات لا داعي لذكرها في هذا القانون وضع تعريف لوكالة التوزيع التجاري والوسيط التجاري على غرار المشرع الأردني¹، وكان حريا بالمشرع إضافتها بدلا من تعريفه للموظف العام الذي ورد تعريفه في قانون الخدمة المدنية²، وتعريفه للوكيل الفرعي والذي يفترض بأن " العلاقة التعاقدية بين الوكيل والوكيل الفرعي تخضع للأحكام والقواعد والعرف التي تنظم العقود بشكل عام والعقود التجارية بشكل خاص"³، على الرغم من أن المادة الثانية من القانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني⁴ قد عرفت الوسيط التجاري بأنه " كل من يتعاطى مهنة التوسط في إجراء العقود التجارية بين طرفين دون أن يلحق به شئ من تبعاتها "

وبناء على ما سبق فإن الباحث يلخص تعريفه لوكالة التوزيع التجاري بأنها " عقد يقوم ما يسمى الموزع (الوكيل) بشراء منتجات الشركة المنتجة (الموكل) للبضائع أو الخدمات بحيث يقوم ببيعها وترويجها في المنطقة الجغرافية التي يتم الاتفاق عليها مع الموكل ويأخذ أرباحه من هامش الفرق بين هامش الشراء وبين هامش البيع " .

¹ عرفت المادة الثانية من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001 الوسيط التجاري بأنه " الشخص الذي يقوم بأعمال الوساطة التجارية بين طرفين احدهما منتج أو موزع أو مصدر مسجل خارج المملكة لقاء مقابل من اجل إبرام عقد أو تسهيل إبرامه في المعاملات التجارية دون أن يكون طرفا في هذا العقد أو تابعا لأي من طرفية " .

² عرفت المادة الأولى من قانون الخدمة المدنية رقم (4) لسنة 1998 المنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 24 على الصفحة رقم 20، بتاريخ 1998/7/1، الموظف بأنه " ويقصد بالموظف أو الموظفة وهو الشخص المعين بقرار من جهة مختصة لشغل وظيفة مدرجة في نظام تشكيلات الوظائف المدنية على موازنة إحدى الدوائر الحكومية أيا كانت طبيعة تلك الوظيفة أو مسماتها " .

³ الرشق، بشائر "ملاحظات قانونية حول قانون الوكلاء التجاريين". وحدة التنسيق مع المجلس التشريعي في وزارة الاقتصاد الوطني 2005 المأخوذ من الموقع الإلكتروني <http://www.mne.gov.ps> بتاريخ 2016/11/10 الساعة التاسعة مساءً .

⁴ القانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني المنشور في الجريدة الرسمية الأردنية في العدد رقم 1988 بتاريخ 1967/3/1 على الصفحة 313 ساري المفعول في الضفة الغربية بما لا يتعارض مع قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين .

المطلب الثاني : خصائص وكالة التوزيع التجاري وأركانها:

من خلال التعريفات السابقة للوكالة التجارية ووكالة التوزيع التجاري فيمكن من خلالهما استخلاص بعض خصائصهما وأركانهما، ومن العقود المسماة التي وضع لها المشرع أحكاماً خاصة بهما، لذا سوف أتناول بهذا المطلب وبشكل مقتضب خصائص وأركان الوكالة التجارية مقارنة بخصائص وكالة التوزيع التجاري.

الفرع الأول : خصائص الوكالة التجارية مقارنة بوكالة التوزيع التجاري:

1. من العقود الرضائية : تتعقد الوكالة كسائر العقود بالنقاء إرادة المتعاقدين، بمعنى توافق الإيجاب¹ والقبول². ويجب أن يكون رضا المتعاقدين "الموكل والوكيل" سليماً غير مشوب بأحد عيوب الإرادة³. والقواعد العامة تتيح التعبير عن الإرادة بعدة وسائل فيمكن أن يكون باللفظ أو بالكتابة أو بالإشارة المعهودة عرفاً ولو من غير الأخرس أو المبادلة الفعلية الدالة على التراضي أو باتخاذ أي مسلك آخر لا تدع ظروف الحال شكاً في دلالاته على التراضي⁴.

¹ عرفت المادة 101 من مجلة الأحكام العدلية الإيجاب بأنه " أول كلام يصدر من أحد العاقلين لأجل إنشاء التصرف وبه يوجب ويثبت التصرف " .

² عرفت المادة 102 من مجلة الأحكام العدلية القبول بأنه " ثاني كلام يصدر من أحد العاقلين لأجل إنشاء التصرف وبه يتم العقد "، وهذا ما أكدته المادة 103 من مجلة الأحكام العدلية بقولها " العقد: التزام المتعاقدين وتعهدهما أمراً وهو عبارة عن ارتباط الإيجاب بالقبول "، والمادة 104 منها على " الانعقاد: تعلق كل من الإيجاب والقبول بالآخر على وجه مشروع يظهر أثره في متعلقهما "، وما أكدته المادة 74 من مشروع القانون المدني الفلسطيني بأنه " ينعقد العقد بمجرد أن يتبادل الطرفان التعبير عن إرادتين متطابقتين ما لم يقرر القانون أوضاعاً معينة لانعقادها " .

³ عيوب الإرادة : هي الإكراه والغلط والغبن مع التغرير، هذا ما أشارت إليه أيضاً المادة 800 من كتاب المرشد الحيران، مرجع سابق على أنه " يشترط لصحة الوكالة أن يكون الموكل ممن يملك التصرف بنفسه مما وكل به، بأن يعقل معنى العقد وأن يكون الوكيل مما يعقله أيضاً "، وهذا ما أشارت إليه أيضاً المادة 118 من مشروع القانون المدني الفلسطيني على أنه " إذا وقع الغلط في ماهية العقد، أو في السبب، أو في المحل، بطل العقد "، والمادة 124 من ذات المشروع على أنه " 1- يجوز إبطال العقد للتغريب إذا كانت الحيل التي لجأ إليها أحد المتعاقدين أو نائب عنه، من الجسامة بحيث لولاها لما أبرم الطرف الثاني العقد 2- يعد تغريباً تعمد السكوت لإخفاء أمر إذا ثبت أن المغرر به ما كان ليبرم العقد لو علم به 3- يجوز للمغرر به المطالبة بالتعويض إن كان له مقتض "، والمادة 126 من ذات المشروع على أنه " 1- يجوز إبطال العقد للإكراه إذا تعاقد شخص تحت سلطان رهبة بعثها المتعاقد الآخر في نفسه دون حق، وكانت قائمة على أساس 2- تكون الرهبة قائمة على أساس إذا كانت ظروف الحال تصور للطرف الذي يدعيها أن خطراً جسيماً محدقاً يهدده هو أو غيره في النفس أو الجسم أو الشرف أو المال 3- يراعى في تقدير الإكراه جنس من وقع عليه الإكراه وسنه وحالته الاجتماعية والصحية وكل ظرف آخر من شأنه أن يؤثر في جسامته الإكراه "، انظر كذلك للمادة 143 وما بعدها من القانون المدني الأردني .

⁴ انظر للمادة 167 وما بعدها من مجلة الأحكام العدلية .

وسواء أكان رضا الموكل " صريحا أو ضمنيا ¹، " فيجب أن يسبق التصرف القانوني الذي يعقده الوكيل فإن كان لاحقا له لم تكن هناك وكالة بل فضالة، وكان رضا رب العمل إقرارا بالعمل الفضولي ². ويترتب على ذلك أنه لا يكفي أن يقوم شخص بتصرف قانوني لحساب آخر وباسمه حتى تكون هناك وكالة، ولو كان هذا الشخص قد قام بالتصرف القانوني بعلم رب العمل ودون معارضة منه، وإنما تكون هذه فضالة، ولا تكون وكالة إلا إذا تراضى الموكل والوكيل تراضيا فعليا قبل أن يقوم الوكيل بالتصرف القانوني، ويجب أن يصدر رضا الوكيل سواء أكان هذا الرضا صريحا أو ضمنيا قبل وقوع حادث من شأنه إنهاء الوكالة لو أنها انعقدت، كموت الوكيل أو فقده لأهليته. ويجب أيضا التراضي على ماهية العقد، فلو حوّل دائن لشخص حقه على سبيل الوكالة في قبضه وقبل هذا الشخص التعاقد على أنه حوالة حق أي بيع للحق لم تكن هناك وكالة ولا حوالة، ولم يكن هناك تعاقد أصلا لعدم التراضي على ماهية العقد ³، ويجب التراضي على التصرف القانوني المطلوب القيام به، وعلى الأجر الذي يتقاضاه الوكيل وذلك لتحقيق الأثر القانوني التي ترتبه الوكالة .

فوكالة التوزيع التجاري كسائر العقود يجب النقاء إرادة المتعاقدين، بمعنى توافق الإيجاب والقبول وذلك بين الموكل والوكيل، إلا أن الكتابة هي شرط لانعقادها وهذا ما أشارت إليه المادة الخامسة من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين بقولها " يجب أن تكون اتفاقية الوكالة التجارية ثابتة بالكتابة "، وهو ما سنتناوله بمزيد من التفصيل لاحقا .

2. من العقود المسماة :

العقود المسماة هي تلك العقود التي خصصها القانون باسم معين ونظمها لشيوعها بين الناس وهي إما أن تقع على الملكية مثل: البيع والمقايضة والهبة والشركة والقرض والصلح. وإما أن تقع على المنفعة وهي الإيجار والعارية. وإما أن تقع على العمل وهي المقاولة والوكالة والوديعة

¹ فالتعبير الضمني عن الإرادة يكون عندما يتصرف شخص باسمه لحساب غيره الذي يوافق على ذلك التصرف ضمنيا، ويمكن استخلاص الإرادة الضمنية من الظروف التي أحاطت ورافقت العمل، أما التعبير الصريح عن الإرادة يكون عندما يتم التعبير عن الإرادة شفاهة مع صعوبة إثباتها مستقبلا وإما كتابة بموجب سند كتابي بين أطرافها إلا إذا تطلب القانون شكلا معيناً لانعقادها، مشار إليه لدى : دياب، اسعد، القانون المدني العقود المسماة . ج1، منشورات زين الحقوقية، بيروت / لبنان، 2007، ص 348- 350 .

² في هذا المعنى نصت المادة 1453 من مجلة الاحكام العدلية على " الاجازة اللاحقه في حكم الوكالة السابقة . مثلا لو باع احد مال الاخر فضولا ثم اخبر صاحبه فاجازه يكون كما وكله اولا " .

³ السنهوري، عبد الرزاق، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد . ج 7 ، ط 3 ، القاهرة / مصر، 2000، ص 393 .

والحراسة . فالعقد المسمى هو العقد الذي " نظم المشرع أحكامه وقام بتقنينها ضمن قانون خاص بخلاف العقود غير المسماه التي لم يعن المشرع بتنظيمها ولم يخصصها باسم معين رغم لجوء الناس إليها في حياتهم اليومية "1، وتسمية الوكالة بهذا الاسم مستقر في أغلب التشريعات المعاصرة منها القانون المدني الأردني ومجلة الأحكام العدلية بالإضافة التسميات الأخرى للوكالات منها وكالة العقود والوكالة بالعمولة ووكالة التوزيع التجاري.

وقد نظم المشرع الفلسطيني أحكام وكالة التوزيع التجاري في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين وسريان القانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الاردني الساري في الضفه الغربية فيما لم يرد بشأنه نص في قانون رقم 2 لسنة 2000 .

3. من العقود الوارد على العمل :

نظم المشرع أحكام الوكالة ضمن عقود العمل أو الواردة على العمل، فكما تحدثنا سابقا بأن مجلة الأحكام العدلية عرفت الوكالة في المادة (1449) على أنها " الوكالة تفويض أحد أمره لآخر وإقامته مقامه في ذلك الشغل ويقال لذلك الشخص موكل ولمن أقامه وكيل، ولذلك الأمر موكل به "، وعرفتها المادة 797 من مشروع القانون المدني الفلسطيني بأنها " عقد يلتزم بمقتضاه الوكيل بان يقوم بعمل قانوني لحساب الموكل "، وعرفتها المادة 833 من القانون المدني الأردني على أنها "عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصا آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم " وأوضحت المادة 80 من القانون التجارة الأردني " تكون الوكالة تجارية عندما تختص بمعاملات تجارية " .

غير أن العمل الوارد في عقد الوكالة ذو طبيعة خاصة اذ يشترط فيه أن يكون تصرفا قانونيا، ولكن الفرق الرئيس بين عقد الوكالة وعقد العمل أن العامل في عقد العمل يلتزم بأن يقوم بالعمل لمصلحة رب العمل ويكون تحت إشرافه وإدارته لقاء أجر معين ويلتزم بالنتائج القانونية لعمله، وذلك تطبيقا لقاعدة مسؤولية " المتبوع عن أفعال التابع "، في الوقت أن الوكالة قد تعطي للوكيل بمقتضى عقد الوكالة ولاية التصرف، هذا ما أكدته المادة 840 من القانون المدني الأردني " تثبت

¹ النعيمي، سحر، مرجع سابق، ص18.

للكيل بمقتضى عقد الوكالة ولاية التصرف فيما يتناوله التوكيل دون أن يتجاوز حدوده إلا فيما هو أكثر نفعاً للموكل " .

فطبيعة العمل الوارد في وكالة التوزيع التجاري المتمثل في قيام الكيل بشراء المنتجات والبضائع والخدمات من الموكل بحيث يقوم ببيعها وترويجها وتوزيعها في المنطقة الجغرافية المتفق عليها مع الموكل ويحصل على أرباحه من فرق السعر بين البيع والشراء .

4. من العقود الملزمة لجانبين :

يفرض عقد الوكالة التجارية وعقد الوكالة عموماً التزامات متقابلة في ذمة طرفيه، بحيث يصبح كل منهما دائناً ومديناً في نفس الوقت، لذلك تعتبر من العقود التبادلية الملزمة لجانبين، بخلاف العقود الملزمة لجانب واحد التي لا يلتزم بها إلا أحد طرفي العقد، وكما هو واضح أن العقود الملزمة لجانبين لا يجوز فسخ العقد بالارادة المنفردة، على أنه ليس من المحتم أن تكون الوكالة ملزمة للجانبين، فقد تكون ملزمة لجانب الكيل وحده ولا تنشأ التزامات في ذمة الموكل إذا كانت الوكالة بغير أجر ولم ينفق الكيل مصروفات ولم يصيبه ضرر يعرض عنه ¹ . وسنوضح هذه الخاصية بمزيد من التفصيل عند الحديث عن الآثار التي ترتبها الوكالة على طرفيها .

" وإن اعتبار عقد الوكالة من العقود الملزمة للجانبين ليس فقط في حال اشتراط الأجر للكيل بل انه ملزم لجانبين حتى ولو كان الكيل يعمل بموجب أصلها التبرعي، إذ أن الموكل في جميع الأحوال ملزم برد ما تم صرفه من قبل الكيل وهو في طور تنفيذ الوكالة، كما انه يلتزم بتعويض الكيل عما أصابه من ضرر " ² .

ووكالة التوزيع التجاري ترتب ايضاً التزامات متقابلة في ذمة طرفيه (الموكل والكيل). والتي سوف تأتي إليها لاحقاً بمزيد من التفصيل .

¹ السنهوري، عبد الرزاق، مرجع سابق، ص 373 .

² الهويدي، خالد جميل، مفهوم الوكالة التجارية في أحكامها الموضوعية في ظل قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الجديد "دراسة مقارنة" / رسالة ماجستير / غير منشورة / الجامعة الأردنية " . 2011، ص 18 .

5. من عقود المعاوضة :

الأصل في عقد الوكالة التبرع ما لم يتفق الأطراف خلاف ذلك¹، وعقد المعاوضة هو العقد الذي يأخذ فيه كلا المتعاقدين مقابلاً لما أعطاه الطرف الآخر، في حين أن عقد التبرع هو العقد الذي يقدم أحد الطرفين فيه للآخر منفعة مجانية أي لا يأخذ فيه المتعاقد مقابلاً لما أعطاه. أما بالنسبة للوكالة التجارية تعتبر من عقود المعاوضات بحيث يأخذ الوكيل مقابل تنفيذه للوكالة فإذا لم يتفق الطرفان على أجر الوكيل فإن الوكيل يستحق مقابلاً لجهوده التي بذلها في تنفيذ الوكالة وفقاً للأجر السائد في نفس المهنة وللظروف المحيطة بالعقد أو العرف الجاري². في حين أن وكالة التوزيع التجاري يأخذ الوكيل مقابل تنفيذه للوكالة أرباحه من فرق السعر بين البيع والشراء، وفي المقابل يأخذ الموكل "الشركة المنتجة" ثمن المنتجات والبضائع والخدمات محل إتفاقية الوكالة من الوكيل. وسوف نتحدث عن هذه الالتزامات لاحقاً.

6. من العقود المحددة :

العقد المحدد هو "العقد الذي يكون بإمكان طرفيه منذ إبرامهما العقد تقدير ما يحصل عليه كل منهما من منافع وما يتحمله بالمقابل من أعباء، أي القدر الذي يأخذ والقدر الذي يعطي حتى ولو كان القدران غير متعادلين بعكس العقد الاحتمالي الذي لا يمكن للطرفين التثبت مما سيعود به عليهما من منافع وما يترتب من أعباء"³، "ولا شك في كون الوكالة التجارية من العقود المحددة بما يترتب كعقد تبادلي وعقد معاوضة من التزامات محددة على طرفيه وما

¹ هذا ما أشارت إليه المادة 1467 من مجلة الاحكام العدلية بقولها "إذا اشترطت الأجرة في الوكالة وأوفاهها الوكيل استحق الأجرة، وإن لم تشترط ولم يكن الوكيل ممن يخدم بالاجرة كان متبرعاً فليس له أن يطلب بالاجرة".

² نصت المادة 81 من قانون التجارة الأردني على أنه "1- في المواد التجارية يستحق الوكيل الأجر في جميع الأحوال ما لم يكن هناك نص مخالف 2- وإذا لم يحدد هذا الأجر في الاتفاق فيعين بحسب تعريف المهنة أو بحسب العرف أو الظرف" وهذا ينسجم مع القاعدة العامة التي نصت عليها المادة 55 من القانون التجارة الأردني في كون "كل التزام تجاري يقصد به القيام بعمل أو بخدمة / لا يعد معقوداً على وجه مجاني/ وإذا لم يعين الفريقان أجرة أو عمولة أو سمسة فيستحق الدائن الأجر المعروف في المهنة".

³ الفار، عبد القادر، مصادر الالتزام مصادر الحق الشخصي في القانون المدني. ط 1. دار الثقافة لنشر والتوزيع، عمان / الأردن، 1999، ص 37.

يمنحه كل منهما من حقوق والتزامات على طرفيه، ومنها تنفيذ الوكيل ما وكل به وأداء الموكل أجره الوكالة¹ .

في حين أوجبت المادة الخامسة من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على وجوب تحديد مدة إتفاقية وكالة التوزيع التجاري والتي سوف نقوم بشرحها لاحقا عند الحديث عن الشروط الواجب توافرها في اتفاقية وكالة التوزيع التجاري.

7. من العقود غير اللازمة :

" فالعقد غير اللازم هو العقد الذي يجوز لأحد الأطراف التحلل منه دون الحاجة إلى موافقة الطرف الآخر"²، فعقد الوكالة بطبيعته الخاصة يتيح لأحد طرفيه أن ينهي هذا العقد بإرادته المنفردة، إذ يجوز كقاعدة عامة للموكل أن يعزل الوكيل بأي وقت يشاء بشرط عدم تعلق حق الغير بهذه الوكالة بدلالة المادة 1521 من مجلة الأحكام العدلية بقولها " للموكل أن يعزل وكيله من الوكالة ولكن إن تعلق به حق آخر فليس له عزله..."³، وكما يجوز للوكيل اقالة نفسه عن الوكالة أيضا بشرط عدم تعلق حق الغير بها بدلالة المادة 1522 من مجلة الأحكام العدلية بقولها " للوكيل أن يعزل نفسه من الوكالة ولكن لو تعلق به حق الغير كما ذكر آنفا يكون مجبورا على إيفاء الوكالة "، " وعزل الوكيل أو اقالته لنفسه ممكن أن يتم قبل إتمام التصرف محل الوكالة بل حتى قبل البدء بها "⁴ .

8. من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي :

فكما رأينا سابقا بأن موضوع الوكالة إحلال الموكل الوكيل محله في إجراء تصرف قانوني تنتقل آثاره ونتائجه للموكل، لذا ينوب الوكيل عن الموكل في إجراء التصرفات القانونية والتي

¹ النعيمي، سحر، مرجع سابق، ص22.

² الشهاوي، قدي عبد الفتاح، أحكام عقد الوكالة في التشريع المصري والمقارن . منشأة المعارف بالإسكندرية، مصر، 2005، ص7، كما هو مشار إليه لدى : الهويدي، خالد جميل، مرجع سابق، ص23 .

³ وهذا ما نصت عليه أيضا المادة 863 من القانون المدني الأردني بقولها " للموكل أن يعزل وكيله متى أراد إلا إذا تعلق بالوكالة حق للغير أو كانت قد صدرت لصالح الوكيل فإنه لا يجوز للموكل أن ينهيها أو يقيد بها دون موافقة من صدرت لصالحه " .

⁴ السرحان، عدنان، مرجع سابق، ص105، انظر كذلك : للمواد 824 و826 من مشروع القانون المدني الفلسطيني والمادة 865 من القانون المدني الأردني .

يعجز عن إجرائها بنفسه، أو يرى غيره أقدر في إجرائها ولديه الخبرة الكافية في القيام بهذا التصرف ولديه الثقة التامة به للقيام بالمهمة الموكلة إليه على أكمل وجه، وهذا يعني أن الموكل يأخذ في اعتباره شخصية الوكيل سواء أكانت الوكالة مدنيه أو تجارية، " بما يترتب على ذلك من نتائج خصوصا عدم جواز توكيل الوكيل غيره للقيام بالتصرف القانوني المكلف به، وإنهاء الوكالة بزوال الاعتبار الشخصي المبنية عليه الثقة التي جعلت الموكل يطمئن إلى الوكيل في إحلاله محله في التصرف القانوني " ¹ .

وهذا ما أكدته المادة (1466) من مجلة الأحكام العدلية " ليس للوكيل أن يوكل غيره في الخصوص الذي وكل به إلا أن يكون آذنه الموكل بذلك أو قال له اعمل برأيك فعلى هذا الحال للوكيل أن يوكل غيره ويصير الشخص الذي وكله الوكيل بهذا الخصوص وكيلا للموكل، ولا يكون وكيلا لذلك الوكيل حتى لا ينعزل الوكيل الثاني بعزل الوكيل الأول أو وفاته "، والمادة (1/843) من القانون المدني الأردني " ليس للوكيل أن يوكل غيره فيما وكل به كله أو بعضه إلا إذا كان مأذونا من قبل الموكل أو مصرحا له بالعمل برأيه ويعتبر الوكيل الثاني وكيلا عن الموكل الأصلي... " .

ومع ذلك فإن الاعتبار الشخصي في الوكالة التجارية " قد أصابه الانحسار في تظهير الورقة التجارية على سبيل التوكيل، إذ لا يشترط المشرع أن يتضمن التظهير اسم الوكيل " ² فالموكل أدخل في اعتباره شخصية الوكيل، وكذلك أدخل الوكيل في اعتباره شخصية الموكل، ففي كثير من الأحيان حامل الورقة التجارية لا يستطيع إدارة شؤونها الادارية إما بسبب عدم معرفته بذلك أو أنه ليس لديه الوقت الكافي لذلك فيوكل غيره في أمر هذه الورقة التجارية لتحصيل قيمتها وغالبا ما يوكل مصرف من المصارف بذلك ³ .

¹ النعيمي، سحر، مرجع سابق، ص22+ 23، وهذا ما أكدته محكمة التمييز الأردنية في حكمها رقم 2002/2927 المنشور في مجلة نقابة المحامين، لسنة 2003، ص 2574 على أنه " ... ليس للوكيل بأن يوكل غيره فيما وكل به أو ببعضه إلا إذا كان مأذونا له من قبل الموكل أو مصرحا بالعمل برأيه، ويكون الوكيل الثاني وكيلا عن الموكل الأصلي وفقا للمادة 1/843 من القانون المدني.. " .

² العكيلي، عزيز، الوسيط في شرح القانون التجاري . ج1، ط1، دار الثقافة لنشر والتوزيع، 2008، ص348.

³ راجع المادة 148 من قانون التجاره رقم 12 لسنة 1966 .

وباستعراض التعريفات السابقة للوكالة نجد أن أغلب التشريعات قد تضمنت في طياتها " عبارة "مقام نفسه" وبالتالي من الضروري أن يقوم الوكيل بالعمل لحساب الموكل لا لحسابه الشخصي، فالوكيل يعمل باسم الموكل أو باسمه الشخصي حسب الاتفاق بينهما ، ولكن بالنسبة للعمل الموكل به يجب عليه دائما العمل لحساب الموكل، فإن عمل لحسابه الشخصي فلن يكون وكيلا ولن تكون هناك وكالة أصلا¹.

في حين أن الموكل في وكالة التوزيع التجاري أخذ في اعتباره شخصية الوكيل، والوكيل أخذ في اعتباره شخصية الموكل، إلا أنه يلاحظ أن المشرع قد أجاز استثناءً على الآثار المترتبة على أن الوكالة قائمة على الاعتبار الشخصي التوكيل من الباطن² بخلاف الوكالة التجارية، كما تحدثنا سابقا.

9. تعتبر غالبا من العقود الزمنية (المستمرة) :

تقسم العقود من حيث تنفيذها إلى العقود الفورية أو الزمنية (المستمرة) ، فعقد الوكالة التجارية يعتبر من العقود الزمنية غالبا لا يمكن تنفيذها إلا خلال مدة معينة، وذلك حسب نوع العقد والشروط المنصوص عليها بالعقد (كعقد التوريد). أما العقد الفوري هو الذي يجري فيه تنفيذ الالتزامات الناشئة عنه دفعة واحدة (كعقد البيع)، فعقد الوكالة التجارية يمكن أن ترد على العقود الفورية كما لو جرى توكيل شخص إجراء عقد بيع وأتمه، ويمكن أن ترد على العقود الزمنية وهي الصفة الغالبة على الوكالة التجارية³.

ففي وكالة التوزيع التجاري أوجبت المادة الخامسة من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على تحديد مدة الاتفاقية والتي سوف نأتي إليها لاحقا عند الحديث عن الشروط الواردة في اتفاقية وكالة التوزيع التجاري .

¹ الهويدي، خالد جميل، مرجع سابق، ص10، انظر كذلك : للمادة 1449 من مجلة الأحكام العدلية، والمادة 797 من المشروع المدني الفلسطيني، والمادة 833 من القانون المدني الأردني .

² نصت المادة 12 من القانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على أنه " يجوز للوكيل التجاري أن يعين وكيلاً فرعياً (من الباطن) واحد أو أكثر وعلى الوكيل الفرعي أن يقدم للمستهلك جميع الكفالات التي يمنحها المورد أو المنتج " .

³ النعيمي، سحر، مرجع سابق، ص28 .

10. من العقود التجارية :

حدد المشرع بالمواد (6-8)¹ من قانون التجارة الأردني الأعمال التجارية، وتتنوع هذه الأعمال وتختلف تبعاً لاختلاف طبيعة النشاط التجاري الذي يمارسه الموكل ، وقد وردت هذه الأعمال في القانون على سبيل المثال لا على سبيل الحصر ، وتعتبر الوكالة تجارية إذا كان محل العقد عملاً تجارياً

" وتجدر الإشارة إلى أن الوكالة التجارية بوجه عام تقتصر على تفويض الوكيل إجراء الأعمال والعقود التجارية ولا تتعداها إلى الأعمال والعقود المدنية حتى ولو نص العقد على توكيل مطلق، بل لا بد من النص الصريح على شمول الوكالة للأعمال غير التجارية"²، ولا تختلف الوكالة التجارية عن المدنية إلا من حيث التصرف القانوني المراد القيام به ، فإذا كان محل العقد الذي يقوم به الوكيل تجارياً فتعتبر الوكالة تجارية ، أما إذا كان محلها مدنياً فتعتبر الوكالة مدنية.

هذا ما أشارت إليه المادة 180 من مشروع قانون التجاره الفلسطيني على أنه " 1- إذا أعطيت الوكالة التجارية مطلقة، فلا تنصرف إلا إلى المعاملات التجارية 2- وإذا أعطيت الوكالة التجارية

¹ نصت المادة 6 من قانون التجارة الأردني بأنه " تعد الأعمال التالية بحكم ماهيتها الذاتية أعمالاً تجارية برية : أ- شراء البضائع وغيرها من المنقولات المادية لأجل بيعها بربح ما سواء بيعت على حالتها أم بعد شغلها أو تحويلها ب- شراء تلك الأشياء المنقولة نفسها لأجل تأجيرها أو استئجارها لأجل تأجيرها ثانية ج- البيع أو الاستئجار أو التأجير ثانية للأشياء المشتراة أو المستأجرة على الوجه المبين فيما تقدم د- أعمال الصرافة والمبادلة المالية ومعاملات المصارف العامة والخاصة هـ- توريد المواد و- أعمال الصناعة وإن تكن مقترنة باستثمار زراعي إلا إذا كان تحويل المواد يتم بعمل يدوي بسيط ز- النقل براً أو جواً أو على سطح الماء ح- العمالة والسمسرة ط- التأمين بأنواعه ي- المشاهد والمعارض العامة ك- التزام الطبع ل- التخزين العام م- المناجم والبترو ل- الأعمال العقارية س- شراء العقارات لبيعها بربح ع- وكالة الأشغال 2- وتعد كذلك من الأعمال التجارية البرية بحكم ماهيتها الذاتية الأعمال التي يمكن اعتبارها مماثلة للأعمال المتقدمة لتشابه صفاتها وغاياتها " . أما المادة 7 من ذات القانون نصت على أنه " تعد أعمالاً تجارية بحرية : أ- كل مشروع لإنشاء أو شراء بواخر معدة للملاحة الداخلية أو الخارجية بقصد استثمارها تجارياً أو بيعها وكل بيع للبواخر المشتراة على هذا الوجه ب- جميع الإرساليات البحرية وكل عملية تتعلق بها كشرائها أو بيعها لوازمها من حبال وأشرعة ومؤن ج- إجازة السفن أو التزام النقل عليها والإقراض أو الاستقراض البحري د- وسائل العقود المختصة بالتجارة البحرية كالاتفاقات والمقاولات على أجور البحارة وبديل خدمتهم أو استخدامهم للعمل على بواخر تجارية " . أما المادة 8 من ذات القانون نصت على أن " 1- جميع الأعمال التي يقوم بها التاجر لغايات تجارية تعد تجارية أيضاً في نظر القانون 2- وعند قيام الشك تعد أعمال التاجر صادرة منه لهذه الغاية إلا إذا ثبت العكس " .

² ناصيف، اليأس، الموسوعة التجارية الشاملة . ج 1، ط1، عويدات لنشر والطباعة، بيروت / لبنان، ص 465، وهذا ما أكدته المادة 82 من قانون التجارة الاردني رقم 12 لسنة 1966 " الوكالة التجارية إن احتوت على توكيل مطلق لا تجيز الأعمال غير التجارية إلا بنص صريح " .

مخصصة بمعاملة تجارية معينة، جاز للوكيل القيام بجميع الأعمال اللازمة لإجراء هذه المعاملة دون حاجة إلى إذن من الموكل .

فإذا كان الموكل تاجراً أو صدر منه توكيل لشخص ما في تصرف قانوني يعتبر عملاً من أعمال التجارة، كانت الوكالة بالنسبة له عقداً تجارياً، كذلك إذا كان الموكل غير تاجر، وصدر منه توكيل لشخص في تصرف قانوني يعتبر عملاً من أعمال التجارة والمضاربة، كانت الوكالة بالنسبة إليه عقداً تجارياً أيضاً.

وتكون الوكالة عقداً مدنياً بالنسبة للموكل سواء أكان تاجراً أو غير تاجر، إذا كان التصرف القانوني الذي صدرت فيه الوكالة عملاً مدنياً، كالتوكيل لشراء منزل لأجل السكنى ونحو ذلك، أما الوكيل فتكون الوكالة بالنسبة إليه تجارية إذا كان تاجراً والتصرف القانوني الذي تولى الوكالة فيه يدخل في أعمال تجارته.

وتعتبر الوكالة في حق الوكيل مدنية إذا كان التصرف القانوني محل الوكالة من الأعمال المدنية، حتى لو كان هذا الوكيل تاجراً، وإن أهمية معرفة تصنيف عقد الوكالة - إن صح التعبير - بالنسبة للموكل والوكيل، تتضح في جانب معرفة الاختصاص، وطرق الإثبات¹.

وباعتبار أن وكالة التوزيع التجاري تنصب على عمل تجاري بامتياز، بالإضافة إلى أن المشرع قام بتنظيم أحكامها ضمن قانون خاص " قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين "، فهي تعتبر بحد ذاتها عملاً تجارياً .

11. شرط القصر " الحصرية " :

ما يميز وكالة التوزيع التجاري عن غيرها من الوكالات التجارية شرط القصر بحيث يقوم على تخصيص أحد طرفي الوكالة في مجال محدد أو لشخص معين، فغالبا ما يشترط الموكل قصر التوزيع في منطقته نشاط معينة على شخص الوكيل دون غيره، أو منع الوكيل من تلقي توكيلات لغير الموكل في منطقة نشاطه، " وقد يكون القصر متعلقاً بنوع معين من

¹ راجع المادة 68 من قانون البينات في المواد المدنية والتجارية رقم 4 لسنة 2001 المنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 38، على الصفحة 226، بتاريخ 2001/9/5، وهذا ما أكدته المادة 51 من قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966 " لا يخضع إثبات العقود التجارية مبدئياً للقواعد الحصرية الموضوعة للعقود المدنية، فيجوز إثبات العقود المشار إليها بجميع طرق الإثبات مع الاحتفاظ بالاستثناءات الواردة في الأحكام القانونية الخاصة " .

أنواع البضائع فلا يجوز للوكيل التوسط في إبرام صفقات لبضائع أخرى، كما قد يكون القصر متعلقا بعملاء محددين كما إذا اتفق على أن يكون توزيع الوكيل قاصرا على تجارة الجملة دون التجزئة أو على العملاء المستهلكين دون التجار أو غيره " ¹.

وقد يتخذ شرط القصر عدة أشكال منها " شرط قصر الشراء أي يلتزم الوكيل بعدم التعامل في مجال السلع محل العقد مع غير الموكل المتعاقد معه، وقد يقتصر شرط القصر على البيع بحيث يلتزم الموكل بعدم التعامل في مجال السلع محل العقد مع غير الوكيل المتعاقد معه، وقد يكون القصر متبادلا بحيث يتمتع الموكل عن إعطاء حق توزيع المنتجات محل العقد لشخص آخر في منطقة نشاط الوكيل المتعاقد معه، كما يمنع على الموزع قبول التعامل مع منتج آخر منافس لنفس السلعة محل العقد، وهذا الشرط لا يفترض بل يجب النص عليه في العقد" ².

وتكمن أهمية القصر بالنسبة للموكل ضمان اجتهاد الوكيل في توزيع سلعته وخدماته بالإضافة إلي تقانيه بشتى الوسائل لتوزيع منتجاته ليكون الوكيل حريصا على نجاح مشروعه وكسب السوق من خلال جودة الإدارة وتطوير نشاطه بما يخدم هذه السلعة، ويؤدي إلى تصريف بضاعة موكله وتلبية احتياجات المتعاملين معه، كما أن هذا الشرط يضمن للموكل أن الخبرات والدراسات التي يزود بها الوكيل تخدم فقط منتجه وحده دون خدمة منتجات الآخرين، أما بالنسبة للوكيل فإن هذا الشرط يعود بالفائدة عليه بحيث يجعله في مأمن من وجود منافسين في المنطقة الجغرافية محل التوزيع، وإن ما يبذله من تكاليف في الدعاية والإعلان سيكون مردها الاقتصادي عليه وحده، بالإضافة إلى أن شهرة العلامة التجارية الناشئة عن الدعاية سيجني الوكيل الحصري ثمارها دون مشاركة أي شخص معه ³.

إلا أن " شرط القصر لا يرد مطلقا وإنما يكون مقيدا بحد ثلاثة شروط وقد تجتمع هذه الشروط في عقد واحد أو قد تقتصر على أحدها وهي " ⁴ :

¹ قزمان، منير، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء . دار الفكر الجامعي، الإسكندرية / مصر، 2005، ص161.

² قزمان، منير، المرجع السابق، ص13.

³ عمر، أشرف، الوكالة التجارية الحصرية في الفقه الإسلامي والقانون (رسالة ماجستير / غير منشورة / جامعة النجاح الوطنية / فلسطين) . 2012، ص 73- 75 .

⁴ القليوبي، سمحه، مرجع سابق، ص138 .

- المكان : أي اقتصار عقد وكالة التوزيع التجاري على منطقة جغرافية معينة دون غيرها .
- نوع الإنتاج : بحيث ينصرف العقد إلى سلعة معينة دون غيرها .
- الأشخاص : بحيث يقتصر دور الوكيل الحصري على التعامل فقط مع أشخاص محددين دون غيرهم مثل تجار الجملة .

وقد تناولت المادة 212 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني هذا الشرط بقولها " لا يجوز للموكل أن يستعين بأكثر من وكيل عقود واحد في ذات المنطقة ولذات الفرع من النشاط ، كما لا يجوز لوكيل العقود أن يكون وكيلا لأكثر من منشأة تمارس ذات النشاط وفي ذات المنطقة ، وذلك كله ما لم يتفق الأطراف صراحة على غير ذلك " ، "وهذا الشرط ما هو إلا تخصيص لنطاق الوكالة فهو بمثابة وكالة خاصة من الموكل إلى الوكيل بحيث لا يستطيع الوكيل الخروج عن هذا التحديد وإلا انعقدت مسؤوليته تجاه الموكل"¹.

الفرع الثاني : أركان عقد الوكالة :

الوكالة كغيرها من العقود يجب أن تتضمن أركاناً ثلاثة: " التراضي والمحل والسبب " :

1- التراضي في عقد الوكالة :

حتى ينعقد عقد الوكالة يجب أن تتلاقى إرادة طرفيه "الموكل والوكيل" ، وأن يتطابق الإيجاب مع القبول ، ويجب أن يكون رضا كل طرف منهما سليماً خالياً من عيوب الرضا كالغلط والإكراه والتغريب والغبن ، كما أن تلك الإرادة يجب أن تصدر عن أشخاص ذوي أهلية :

أ- أهلية الموكل :

نصت المادة 1457 من مجلة الأحكام العدلية "يشترط أن يكون الموكل مقتدراً على إيفاء الموكل به، بناء عليه لا يصح توكيل الصبي غير المميز والمجنون، وأما في الأمور التي هي ضرر محض في حق الصبي المميز فلا يصح توكيله وإن أذنه الولي كالهبة والصدقة، وفي الأمور التي هي نفع محض يصح توكيله وإن لم يأذنه الولي، كقبول الهبة

¹ رضوان، فايز، القانون التجاري، ط4، دار النهضة العربية، 2002، ص727 .

والصدقة، وأما في التصرفات المتعلقة بالبيع والشراء المترددة بين النفع والضرر فإن كان

الصبي مأذوناً بها فله أن يوكل، وإلا فالتوكيل ينعقد موقوفاً على إجازة وليه " .

فالوكيل يحل محل الموكل في القيام بالتصرف المراد القيام به، لذا يجب أن يكون الموكل ذا أهليه للتعاقد؛ لأن الوكيل يستمد قوته من الموكل، فيجب أن يكون هو أهلاً له، إذ أن فاقده الشيء لا يعطيه غيره والضابط في ذلك أن كل من صح تصرفه في شيء بنفسه، وكان التصرف مما يقبل النيابة صح أن يوكل فيه غيره، فما لا يملكه بنفسه لا يملك التوكيل فيه، وعلى ذلك لا يصح التوكيل من المجنون ولا الصبي غير المميز، ولا يصح أيضاً توكيل الصبي المميز بتصرف ضار ضرراً محضاً كالتوكيل بمنح الهبة ولو أذن به وليه، أما إذا كان توكيله بالتصرف الذي ينفعه نفعاً محضاً كالتوكيل بقبول الهبة صح ذلك. أما إذا كان التصرف يدور بين النفع والضرر فيكون العقد موقوفاً على إجازة وليه إلا إذا كان مأذوناً يصح في حدود الإذن¹ .

" والعبرة في توفر الأهلية في الموكل بوقت الوكالة، وبالوقت الذي يباشر فيه الوكيل العقد، فلو أن الموكل لم يكن أهلاً لهذا العقد وقت إعطاء التوكيل لم تصح الوكالة، ولا تصح أيضاً إذا كان الموكل أهلاً وقت التوكيل وغير أهل وقت مباشرة العقد² " .

" وإذا لم يكن الموكل أهلاً لأن يقوم بالتصرف القانوني موضوع الوكالة كانت الوكالة باطلة ويسري البطلان على تصرف الوكيل ويؤثر في حقوق الغير، حتى ولو كان حسن النية ما لم يكن هناك محل لتطبيق قواعد الوكالة الظاهرة، ولكن يكون للغير الحق في أن يطلب من الوكيل الذي يجهل عدم أهلية الموكل تعويض الضرر الذي لحق به وله أن يطالب عديم الأهلية بقدر ما عاد عليه من المنفعة من العقد الذي أبطل³ " .

ب- أهلية الوكيل :

لا يشترط في الوكيل أن يكون كامل الأهلية، بل أن يكون أهلاً لتصدر منه إرادة حرة ومستقلة حيث اشترطت المادة 1458 من مجلة الأحكام العدلية على أنه " يشترط أن يكون الوكيل

¹ سرحان، عدنان، مرجع سابق، ص 117-118، وهذا ما أشارت إليها أيضاً المادة 1/834 من القانون المدني الأردني بقولها "يشترط لصحة الوكالة أن يكون الموكل مالكا حق التصرف بنفسه فيما وكل فيه " .

² السنهوري، عبد الرزاق، مرجع سابق، ص 413.

³ دياب، اسعد، مرجع سابق، ص 352 .

عاقلا ومميزا، ولا يشترط أن يكون بالغاً فيصح أن يكون الصبي المميز وكيلًا وإن لم يكن مأذوناً، ولكن حقوق العقد عائدة إلى موكله وليست بعائدة إليه"، "وعلى ذلك لا توكيل للصبي غير المميز ولا المجنون ولا المحجور بسفه بالقيام بالتصرف، فما لا يملك مباشرته بنفسه لمصلحته فلا يملك ذلك لغيره"¹، ويصح أن يكون الوكيل مميزاً ويتبين من ذلك أنه إذا كانت أهلية التصرف القانوني محل الوكالة يجب أن تتوافر في الموكل، فإنه "لا يجب توافرها في الوكيل لأن أثر هذا التصرف لا ينصرف إليه هو بل ينصرف إلى الموكل، هذا إذا كان الوكيل يعمل باسم الموكل"².

ويجب أن لا يشوب إرادة الموكل أو الوكيل أي عيب من عيوب الإرادة لانعقاد الوكالة، وأن يصدر كل من الإيجاب والقبول ممن هو أهل للتعاقد، بحيث تكون إرادته متجهة للتعاقد مع الطرف الآخر لا يشوبها أي عيب من عيوب الإرادة من غلط أو إكراه أو تغيير نجم عنه غبن فاحش. وكما ذكرنا سابقاً فإن عقد الوكالة من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، فالوكيل والموكل لم يرض بالوكالة إلا بعد أن أدخل في اعتباره شخصية من تعاقد معه، فإذا وقع أي غلط في شخصية أي من الموكل والوكيل تصبح الوكالة غير لازمة بالنسبة إلى الطرف الآخر ويحق له المطالبة بفسخ العقد³.

2- التصرف محل الوكالة :

عرفت المادة (797) من مشروع القانون المدني الفلسطيني الوكالة بأنها "عقد يلتزم بمقتضاه الوكيل أن يقوم بعمل قانوني لحساب الموكل" والمادة (833) من القانون المدني الأردني بأنها "عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصاً آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم"، ونصت المادة (834) من ذات القانون على أنه "يشترط لصحة الوكالة : أ- أن يكون الموكل مالكا حق التصرف بنفسه فيما وكل فيه. ب- أن يكون الوكيل غير ممنوع من التصرف فيما وكل به. ج- أن يكون الموكل به معلوماً وقابلاً للنيابة. 2- ولا يشترط لصحة الوكالة رضا الخصم

¹ أبو زهره، محمد، الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية . دار الفكر العربي، القاهرة / مصر، 1977، ص383، وكما هو وارد لدى : سرحان، عدنان، مرجع سابق، ص119 .

² فإذا كان الوكيل يعمل باسمه كما في الاسم المستعار أو المسخر، فإن أثر العقد ينصرف إليه شخصياً، ومن ثم يجب أن تتوافر فيه أهلية هذا العقد، كما هو وارد لدى : السنهوري، عبد الرزاق، مرجع سابق، ص 415 .

³ انظر للمادة (120) من مشروع القانون المدني الفلسطيني والمادة (153) من القانون المدني الأردني .

¹. ومن خلال المادتين (1457 و 1459) من مجلة الأحكام العدلية والنصوص أعلاه يمكن

استخلاص الشروط التي ترد على محل العقد :

أ- أن يكون التصرف محل الوكالة ممكناً :

يجب أن يكون التصرف القانوني محل الوكالة ممكناً، " فإذا كان مستحيلاً كان باطلاً لأنه لا التزام بمستحيل، وكانت الوكالة باطلة تبعا لبطلان التصرف "²، فالمادة (159) من القانون المدني الأردني نصت على " إذا كان المحل مستحيلاً في ذاته وقت العقد كان العقد باطلاً "³ فمثلاً لا يجوز توكيل محام للطعن بحكم قضائي بعد مرور المدة أو التوكيل في بيع أموال الوقف، أو إذا كان التصرف محل الوكالة قد تم قبل تنفيذها. ويجب أن تكون النيابة في عقد الوكالة محل التصرف جائزة، " أي ألا يكون محل الوكالة تصرف يجب أن يقوم به الشخص بذاته، مثلاً لا يجوز التوكيل بحلف اليمين، ويذهب الفقه إلى أن الشريك في الشركة باعتباره يساهم في إدارتها ويطلع على دفاترها ومستنداتها وأوراقها، فإن عمله هذا خاص وشخصي لا يقبل التوكيل فيه، فلا يجوز لشريك أن يوكل غيره في ذلك حتى لا يتدخل أجنبي في أعمال الشركة ويطلع على أسرارها " ⁴ .

ب- أن يكون التصرف محل الوكالة معلوماً أو معيناً :

أوجبت المادة (1468) من مجلة الأحكام العدلية والمواد (833 و 834) من القانون المدني الأردني تعيين التصرف محل الوكالة تعييناً نافياً للجهالة، كما لو وكل شخص شخصاً آخر بإبرام عقد بيع معين، فلا يصح أن يكون محل الوكالة شيئاً مجهولاً، وقد

¹ وهذا ما أكدته محكمة التمييز الأردنية في حكمها رقم 2009/3837 بتاريخ 2010/1/31 على أنه "... تعتبر الوكالة عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصاً آخر مقام نفسه في تصرف جائز ومعلوم وفقاً لأحكام المادة (833) من القانون المدني الأردني ويشترط لصحة الوكالة بشكل عام أن يكون الموكل مالكا حق التصرف بنفسه بما وكل في وأن يكون الموكل به معلوماً وقابلاً لنيابة "... وفي حكم آخر رقم 2010/6 بتاريخ 2010/7/5 " ... يستفاد من نص المادتين (833 و 834) من القانون المدني أن الوكالة عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصاً آخر مقام نفسه في تصرف جائز ومعلوم. ويشترط أن يكون الموكل به معلوماً وأن تكون الوكالة بالخصومة محدده بموضوعها وأشخاصها وصلاحيات المخولة للقيام بها لترتيب آثارها عملاً بالمادتين سالفتي الإشارة وتمشياً ما جرى عليه الاجتهاد القضائي " .

² السنهوري، عبد الرزاق، مرجع سابق، ص 421 .

³ ذات المعنى وارد في نص المادة 132 من مشروع القانون المدني الفلسطيني .

⁴ السنهوري، عبد الرزاق، مرجع سابق، ص 423 .

يكون محل التصرف موضوع الوكالة قابلاً للتعيين كما لو قام شخص بتوكيل غيره في إدارة مصنعه، وهو ما أشارت إليه المادة (801) من مشروع القانون المدني الفلسطيني والمادة (837) من القانون المدني الأردني بقولهما " إذا كانت الوكالة بلفظ عام لم يقتصر بما يوضح المقصود منه فلا تخول الوكيل إلا أعمال الإدارة والحفظ"¹ .

فالوكالة لغة بمعنى الحفظ وعليه فلو قال أحد لآخر قد وكلتك في مالي، فإذا لم يذكر التصرفات التي وكله بها، فعلى ذلك الشخص أن يحافظ على ذلك المال فقط وليس له أن يتصرف فيه بنوع آخر، كذلك لو قال أحد لآخر إنك وكيلك بكل شيء فيكون قد فوض ذلك الشخص بالمحافظة فقط"² .

ت- أن يكون التصرف محل الوكالة مشروعاً :

يجب أن يكون محل التصرف في عقد الوكالة مشروعاً غير مخالفاً لنظام العام والآداب³ والقانون، إذ لا يصح أن يكون محل الوكالة شراء مخدرات أو شراء أسلحة ممنوع التعامل بها، فكل اتفاق يخالف القانون يقع باطلاً .

وإذا كان التصرف القانوني المراد القيام به غير جائز بالنسبة للموكل فلا يجوز له أن يوكل فيه غيره، فما لا يستطيع أن يقوم به بنفسه لا يستطيع أن يوكل فيه غيره⁴ .

¹ وهذا ما أكدته محكمة التمييز الأردنية في حكمها رقم 1999/962 والذي جاء فيه " ... تشترط لصحة الوكالة أن يكون الموكل به معلوماً وقابلاً للنيابة، وأن ألقاظ العموم التي صيغت بها الوكالة باسترداد رسوم جمركية قبل استيفاء دائرة الجمارك هذه الرسوم لا تجعل الخصوص الموكل به معلوماً، مما يشوب الوكالة بجهالة فاحشه وتكون الدعوى المقامة بالاستناد إليها مقدمه ممن لا يملك حق تقديمها لعدم صحة الخصومة... " المنشور في مجلة نقابة المحامين، لسنة 2001، ص392، وكذلك تمييز حقوق رقم 1994/1692، مجلة نقابة المحامين، لسنة 1995، ص1989، كما هو مشار إليه لدى : الهويدي، خالد، مرجع سابق، ص11-12 .

² حيدر، علي، درر الحكام في شرح مجلة الأحكام. المجلد3، دار الكتب العلمية، بيروت / لبنان، 1991، ص 493 .

³ في الواقع ليس من السهل تحديد مفهوم النظام العام لما يشوبه من غموض وإبهام ، لدرجة أن فقهاء القانون استعصى عليهم وضع تعريف جامع، ففكرة النظام العام فكره نسبية تختلف من مجتمع لآخر تتعلق بالمصلحة العامة التي تعلق على مصلحة الفرد ويتغير مفهومه تبعاً للزمان والمكان ، أما الآداب العامة : هي قواعد غير مكتوبة تسود مجتمع معين ويقيد الناس داخل هذا المجتمع أنفسهم بها ويعتبرونها ملزمة فهي حصيلة عوامل مختلفة أخلاقية واجتماعية مبعثها العرف والعادات، وهو ما أكدته المادة 131 من مشروع القانون المدني الفلسطيني على أنه " إذا كان محل الالتزام مخالفاً للنظام العام أو الآداب كان العقد باطلاً " .

⁴ السنهوري، عبد الرزاق، مرجع سابق، ص 426 .

المبحث الثاني

شروط وكالة التوزيع التجاري وإجراءات تسجيلها

وضع المشرع الفلسطيني شروطا خاصة بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين ، بالإضافة إلى شروط صحة العقد التي نظمها القواعد العامة وإلا اعتبر العقد غير صحيح؛ لذا سوف أتناول في هذا المبحث الشروط الخاصة بمزاولة أعمال الوكلاء التجاريين وباتفاقية وكالة التوزيع التجاري وإجراءات تسجيلها أمام مسجل الوكالات التجارية في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني

المطلب الأول : شروط وكالة التوزيع التجاري :

نظرا لأهمية وكالات التوزيع التجاري والأثر الذي سعى كل طرف الى تحقيقه من خلالها وما قد يسببه الخلل في تنظيم مثل هذه العقود على الاطراف والغير ومن انعكاس على الصناعات والنشاط التجاري بشكل عام والاقتصاد الوطني بشكل خاص، لذا نظم المشرع شروطا خاصة لمزاولة أعمال الوكلاء التجاريين وباتفاقية وكالة التوزيع التجاري .

الفرع الأول : الشروط الشكلية :

أ- كتابة العقد :

لم يشترط المشرع الكتابة في العقود والوكالات التجارية عموما وأجاز إثباتها بكافة طرق الإثبات تبعا للقواعد العامة¹، إلا أن المادة الخامسة من القانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين اشترطت كتابة اتفاقية وكالة التوزيع التجاري بقولها " يجب أن تكون اتفاقية الوكالة التجارية ثابتة بالكتابة..." فالمشرع اعتبر الكتابة شرطا للانعقاد والإثبات " ونفاذ شرط الحصر في مواجهة الغير كما هي ضرورة للإثبات، وعلى وجه الخصوص في

¹ نصت المادة (51) من قانون التجارة رقم 12 لسنة 1966 على أنه "لا يخضع إثبات العقود التجارية مبدئيا للقواعد الحصرية الموضوعة للعقود المدنية، فيجوز إثبات العقود المشار إليها بجميع طرق الإثبات مع الاحتفاظ بالإستثناءات الواردة في الأحكام القانونية الخاصة " .

شأن تحديد المكان والزمان للوكالة الحصرية " ¹ ، وبالتالي فإن اشتراط كتابة وكالة التوزيع التجاري يعطي هذه الوكالة حجة قانونية أكبر في حال حصول أي نزاع يتعلق بها أو يترتب عليها.

وباعتبار أن التوزيع الحصري ينشأ عن عقد بيع وشراء، بحيث يبيع الوكيل ما اشتراه من الموكل، فإن هذا العقد إنما يخضع لضوابط معينه تحددها محتوياته التي تعبر عن إرادة الموكل (المنتج) والوكيل (الموزع) وإرادتهما المشتركة، ومن هنا تأتي أهمية العودة دائماً إلى مضمون هذا العقد للوقوف على أهم البنود التي تنظم العلاقة بين الأطراف ².

ب- إشهار عقد وكالة التوزيع التجاري :

اشترط المشرع الفلسطيني على الوكلاء التجاريين سواء أكانوا أشخاصاً طبيعيين أو اعتباريين ويزاولون أعمال الوكلاء التجاريين ومستوفين كافة الشروط الواردة بالمادة الثانية من قانون بشأن أعمال الوكلاء التجاريين تسجيل وكلاتهم في السجل التجاري خلال ثلاثة شهور من تاريخ توقيع جميع الأطراف على الاتفاقية ³، فمصلحة الوكيل والموكل إشهار عقد وكالة التوزيع لنفاذ شرط الحصر في مواجهة الغير.

¹ دويدار، هاني، العقود التجارية والعمليات المصرفية . ط1، دار الجامعة الجديدة للنشر الاسكندرية، مصر، 1994، ص143- 146 .

² أبو عيد، إلياس، قانون التجارة البرية بين النص والاجتهاد والفقهاء المقارن . الجزء الثاني، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2004، ص 29 .

³ راجع المواد (18و19) من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين، وقد بلغ عدد الوكالات التجارية المسجلة لسنة 2011 في الضفة الغربية 47 وكالة وفقاً لتقرير الإحصائي السنوي 2011 عن نشاطات وإنجازات الوزارة المنشور في نيسان من العام 2012 على الصفحة 32، وفي عام 2012 فقد بلغ عدد الوكالات المسجلة في الضفة الغربية 43 وكالة وفقاً لتقرير الإحصائي السنوي 2012 عن نشاطات وإنجازات الوزارة المنشور في نيسان من العام 2013 على الصفحة 36، وفي عام 2013 فقد بلغ عدد الوكالات المسجلة في الضفة الغربية 18 وكالة وفقاً لتقرير الإحصائي السنوي 2013 عن نشاطات وإنجازات الوزارة المنشور في آذار من العام 2014 على الصفحة 35، وفي عام 2014 فقد بلغ عدد الوكالات المسجلة في الضفة الغربية 14 وكالة وفقاً لتقرير الإحصائي السنوي 2014 عن نشاطات وإنجازات الوزارة المنشور في شباط من العام 2015 على الصفحة 37، وفي عام 2015 فقد بلغ عدد الوكالات المسجلة في الضفة الغربية 16 وكالة وفقاً لتقرير الإحصائي السنوي 2015 عن نشاطات وإنجازات الوزارة المنشور في شباط من العام 2016 على الصفحة 34، وفي عام 2016 فقد بلغ عدد الوكالات المسجلة في الضفة الغربية 17 وكالة وفقاً لتقرير الإحصائي السنوي 2016 عن نشاطات وإنجازات الوزارة المنشور في شباط من العام 2017 على الصفحة 37، لمزيد من التفاصيل انظر : للملحق رقم 2 .

ويحظر على أي شخص سواء أكان شخصا طبيعيا أو اعتباريا الاعلان بصفته وكيلًا تجاريًا لأي سلعة أو منتج في الصحف أو أي من وسائل الاعلان إلا بعد الحصول على هذه الصفة أصولًا وقانونًا وذلك بعد استيفاء الشروط القانونية لتسجيل الوكالة التجارية وفق ما تطلبه القانون¹، ورتب القانون على كل من يخالف ذلك جزاء نتيجة إخلاله ومخالفته لأحكام القانون وسوف نتحدث عن هذا الجزاء لاحقًا².

ويرى الباحث بأن المشرع الفلسطيني لم يعالج مسألة الوكالات غير المسجلة وفق أحكام القانون، والتي ترتب آثارًا قانونية وخصوصًا للغير وذلك على غرار المشرع الأردني الذي عالج الأمر في المادة العاشرة من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 28 لسنة 2001³، ونرى أنه حري على المشرع الفلسطيني إضافة مادة تعالج ذلك كما فعل المشرع الأردني.

وهذا ما أكدته محكمة التمييز الأردنية في قرارها رقم 78/456 "... أنه وإن كان يتوجب على الوكيل التجاري تسجيل وكالته في سجل الوكلاء لدى وزارة الصناعة والتجارة عملاً بقانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 29 لسنة 1968، إلا أن التخلف عن هذا التسجيل لا يترتب عليه سوى فرض الغرامة، كما هو واضح من نص المادة 17 من هذا القانون، وليس في القانون ما يعفي الموكل من الحقوق التي تترتب للوكيل عن عقد الوكالة بسبب عدم التسجيل "... . وتسجيل وكالة التوزيع التجاري في السجل التجاري لدى وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني تعتبر قرينة قاطعة لا تقبل إثبات العكس على علم الغير بشرط الحصر للبضائع والمنتجات لصالح الوكيل، وبنفاذ هذا الشرط في مواجهة الغير، وبالتالي فإن تعامل الغير بالمنتجات المحصورة في الوكيل تعتبر من قبيل المنافسة غير المشروعة ويكون الغير مسؤولاً عن أي ضرر قد يلحق بالوكيل⁴.

¹ قرار صادر عن وزير الاقتصاد الوطني الفلسطيني رقم (25/م - و- 17) لسنة 2014 بشأن تنظيم الاعلانات التجارية الصادر بتاريخ 2014/11/18 المنشور على موقع وزارة الاقتصاد الوطني على الشبكة العنكبوتية <http://www.mne.gov.ps/images/mainadver2.html> تاريخ الزيارة 2017/11/27 الساعة 12:30 مساء .

² راجع المادة 22 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين .

³ نصت المادة 10/أ من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 28 لسنة 2001 على أنه " لا يتمتع أي من طرفي الوكالة الغير مسجلة وفق أحكام هذا القانون بأي مزايا منحها القانون للموكل أو للوكيل التجاري، إلا أنه يجوز للغير إقامة الدعوى استناداً إلى وكالة غير مسجلة إذا ثبت وجودها من ناحية واقعية... " .

⁴ عمر، أشرف، مرجع سابق، ص 84 .

الفرع الثاني : شروط مزاولة أعمال الوكلاء التجاريين :

حدد المشرع الفلسطيني في المادة الثانية من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين شروطاً خاصة لمزاولة أعمال الوكلاء التجاريين، ونرى أنه كان أفضل لو سلك المشرع الفلسطيني مسلك المشرع الأردني الذي ترك تحديد هذه الشروط إلى نظام أو تعليمات تصدر عن الجهات المختصة باعتبارها من الأمور التفصيلية، خاصة أن القانون يهتم بالأمور الجوهرية بالإضافة إلى إمكانية تعديل تلك التعليمات أو الأنظمة بكل سهوله ويسر بخلاف القانون. وقد هدف المشرع من تلك الشروط ضمان جدية الوكالة ولحماية حقوق الأطراف والمستهلكين لهذه السلعة أو الخدمة ومنع التحايل أو التلاعب من خلال هذه الوكالات واستغلالها بما قد يضر الاقتصاد الوطني وهذه الشروط هي :

1. أن يكون الوكيل التجاري وكيلاً مباشراً مسجلاً في السجل التجاري الخاص بالوكلاء التجاريين لدى وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني، بحيث يتعامل الوكيل التجاري مباشرة مع الموكل " الشركة المنتجة " دون أي وكلاء تجاريين أو وسطاء بمعنى هو من يقوم بشراء البضائع أو المنتجات أو الخدمات مباشرة من الموكل وهو من يقوم بتوزيعها وترويجها داخل المنطقة الجغرافية المتفق عليها مع أحقيته بتعيين وكيل من الباطن كما رأينا إلا إذا تضمن العقد خلاف ذلك .

ومن متطلبات تسجيل الوكيل التجاري لدى مسجل الوكلاء التجاريين في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني:

- إحضار إثبات شخصية لمقدم الطلب (شهادة تسجيل الشركة أو سجل تجاري للأفراد) .
- صوره عن عقد تأسيس والنظام الداخلي للشركات المساهمة إن وجد في حال كان مقدم الطلب شركة (على أن تكون من غاياتها مزاولة أعمال الاستيراد والوكالات التجارية) .
- بطاقة عضوية في إحدى الغرف التجارية الفلسطينية .
- إثبات ملكية محل أو عقد إيجار .
- رخصة مهن من ضريبة الأملاك بوزارة المالية.
- شهادة خلو طرف من الضريبة (مديرية ضريبيتي الدخل والأملاك / وزارة المالية).

- شهادة عدم محكوميه من وزارة الداخلية وعدم ممارسته وظيفة عامة .
 - تعبئة طلب تسجيل وكيل تجاري¹.
 - دفع الرسوم المطلوبة وهي مبلغ (100) مائة دينار أردني.
 - إذا تقدم محام أو شخص بصفته وكيلًا خاصاً عن مقدم الطلب (كتاب تفويض من الشركة مرفق أصل وصورة عن هوية الشخص المفوض).
2. يشترط بالوكيل الفرد (الشخص الطبيعي):

أ- أن يكون فلسطينياً ومقيماً في فلسطين، ويرى الباحث بأنه ليس هناك أي داع لاشتراط الإقامة في فلسطين وذلك نظراً للوضع الراهن التي تمر به الأراضي الفلسطينية من جهة، ومن جهة أخرى تشجيع الاستثمار الخارجي للفلسطينيين المغتربين والمقيمين في الخارج ما دام أنه يحمل الجنسية الفلسطينية.

ب- يجب أن يكون الوكيل التجاري كامل الأهلية² : لم يحدد المشرع في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين أو قانون التجارة أهلية الوكيل وإنما تركها للقواعد العامة التي نظمت أحكام الأهلية والعوارض التي تحول دون التعبير عنها، مع الإشارة بأن القانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين

¹ انظر للملحق رقم 3 و 4 .

² فالأهلية : " هي صفة يقدرها الشارع في الشخص تجعله محلاً صالحاً لخطاب تشريعي "، انظر : الزرقا، مصطفى أحمد، **الفقه الإسلامي في ثوبه الجديد** . مجلد 1، ط6، مطبعة جامعة دمشق، دمشق / سوريا، 1959، ص733، وقد نصت المادة 15 من قانون التجارة رقم 12 لسنة 1966 على أنه " تخضع الأهلية التجارية لأحكام القانون المدني "، ووفقاً للقواعد العامة في مجلة الأحكام العدلية باعتبارها القانون المدني المطبق في فلسطين لم تحدد سن الرشد وإنما اكتفت بتعريف الرشيد في المادة 947 على أنه " الرشيد هو الذي يتقيد بحفظ ماله ويتوقى من الإسراف والتبذير"، أما المادة 11 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني فنصت على أنه " يكون أهلاً لمزاولة التجارة : كل من أتم ثمانى عشرة سنة كاملة، ولو كان قانون الدولة التي ينتمي إليها بجنسيته يعتبره قاصراً في هذه السن، القاصر الذي أتم خمس عشرة سنة المشمول بالولاية أو الوصاية المأذون له بالتجار بمقدار أمواله المستثمرة في التجارة "، في حين أن المادة 43 من القانون المدني الأردني نصت على أن "1- كل شخص يبلغ سن الرشد متمتعاً بقواه العقلية، ولم يحجر عليه يكون كامل الأهلية لمباشرة حقوقه المدنية 2- سن الرشد هي ثمانى عشرة سنة شمسية كاملة"، وأن التقنين الجديد لتشريعات الحديثة فرقت بين نوعين من الاهلية وهي أهلية الوجوب : صلاحية الإنسان لوجوب الحقوق المشروعة له وعليه وتثبت هذه الاهلية لشخص منذ وقت ميلاده بل وقبل ذلك عندما يكون جنين فإذا انعدمت أهلية الوجوب انعدمت الشخصية معها، أما أهلية الأداء فهي صلاحية الشخص لاستعمال الحق، فالأهلية مناطها التمييز، لان إرادة الشخص لا تصدر إلا عن تمييز فمن كان كامل التمييز كان كامل الأهلية ومن نقص تمييزه كانت أهليته ناقصة ومن انعدم تمييزه انعدمت أهليته "، السنهاوري، عبد الرزاق، مرجع سابق، ص417 .

الساري في الضغه الغربية بما لا يتعارض مع قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين في المادة (2/4) اشترطت أن لا يقل عمر الوكيل التجاري عن عشرين سنة¹.

ت- أن لا يكون قد صدر بحقه حكم بالإفلاس²، أو بالتزوير أو أوقف تسديد ديونه وقدم تنازلاً عاماً لمصلحة الدائنين أو جرى تعيين حارس قضائي لأصوله أو ممتلكاته ما لم يكن قد رد اعتباره .

ث- لا يجوز أن يكون موظفاً عاماً يعمل لدى السلطة الوطنية الفلسطينية أو في إحدى

¹ نصت المادة 1457 من مجلة الأحكام العدلية على أنه " يشترط أن يكون الموكل مقتدرًا على إيفاء الموكل به، بناء عليه لا يصح توكيل الصبي غير المميز والمجنون، وأما في الأمور التي هي ضرر محض في حق الصبي المميز فلا يصح توكيله وإن أذنه الولي، كالهبة والصدقة، وفي الأمور التي هي نفع محض يصح توكيله وإن لم يأذنه الولي كقبول الهبة والصدقة وأما في التصرفات المتعلقة بالبيع والشرء المترددة بين النفع والضرر فإن كان الصبي مأذوناً بها فله أن يوكل وإلا فالتوكيل ينعد موقوفاً على إجازة وليه "، والمادة 1458 منها " يشترط أن يكون الوكيل عاقلاً ومميزاً، ولا يشترط أن يكون بالغاً فيصح أن يكون الصبي المميز وكيلاً وإن لم يكن مأذوناً، ولكن حقوق العقد عائدة إلى موكله وليست بعائدة إليه "، وقد أشارت المادة 102 من مشروع القانون المدني الفلسطيني على أن " تصرفات الصبي المميز صحيحة متى كانت نافعة نفعاً محضاً، وباطلة متى كانت ضارة ضرراً محضاً. 2- تصرفات الصبي الدائرة بين النفع والضرر تكون قابلة للإبطال لمصلحة القاصر، ويزول حق التمسك بالإبطال بإجازة الولي أو الوصي أو بإجازتها من المميز نفسه بعد بلوغه سن الرشد، أو من المحكمة بحسب الأحوال وفقاً للقانون"، والمادة (103) منه بقولها " إذا بلغ الصبي المميز الخامسة عشرة من عمره وأذن له من وليه أو من المحكمة في تسلم أمواله أو جزء منها، أو تسلمها بحكم القانون، كانت التصرفات الصادرة منه صحيحة في الحدود التي رسمها القانون"، في حين أن المادة 2/119 من قانون البينات الفلسطيني نصت على أنه ".... يكون لإقرار الصبي المميز حكم إقرار البالغ في الأمور المأذون بها.... " .

² الإفلاس : أن يستغرق الدين مال المدين فلا يكون في ماله وفاء بديونه، أو أن لا يكون للمدين مال معلوم أصل، انظر إلى : القرطبي، محمد بن محمد، **بداية المجتهد ونهاية المقتصد** . ج2، مكتبة الخانجي دار الفكر، بيروت/ لبنان، 1960، ص238، وبتالي عدم قدرة الشركة على مواجهة التزاماتها التجارية تجاه الدائنين ويترتب على الحكم بإفلاس شركة ما على حجز موجوداتها وتصفياتها وتوزيع المبالغ الناتجة عن التصفية على الدائنين قسمة غرماء، " فالإفلاس قانوناً طريقه للتنفيذ على مال المدين التاجر الذي يتوقف عن دفع ديونه التجارية يهدف إلى تنشيط الائتمان ودعم الثقة في المعاملات وذلك بسلسلة من الإجراءات والقواعد تهدف إلى حماية مصالح الدائنين وصون حقوقهم بتمكينهم من الحجز على ما تبقى من أموال المدين ووضعها تحت يد القضاء لكيلا لا تترك له فرصة تهريب أمواله إضرار بهم، كما تهدف قواعده إلى تحقيق المساواة بين الدائنين دون محاباة بعضهم على حساب البعض الآخر، وتنظيم توزيع أموال المدين على الدائنين توزيعاً عادلاً لا تفضلية فيه لدائن على آخر ما دام دينه غير مقترن بسبب قانوني يوجب هذا التفصيل "، العكيلي، عزيز، **أحكام الإفلاس والصلح الوافي**. مكتبة دار الثقافة لنشر والتوزيع، عمان، 1997، ص9-10، راجع أيضاً المادة 316 وما بعدها من قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966 .

مؤسساتها وقد عرفت المادة الأولى من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين الموظف العام بأنه " الشخص المعين من جهة مختصة لشغل وظيفة في إحدى الدوائر الحكومية أو يتلقى راتبه من موازنتها أياً كانت طبيعة تلك الوظيفة أو مسماتها " .

ويتساءل الباحث ما هي غاية المشرع من حرمان الموظف الحكومي من تملك وتسجيل وكالة توزيع تجاري باسمه لدى الجهات المختصة، خاصة ان حجة الجمع بين وظيفتين غير مقنعه بتاتا وخصوصا إذا اقتصر دوره فقط على اقتسام الارباح والخسائر دون ممارسة العمل .

- أما إذا كان الوكيل شخصاً اعتبارياً يشترط عندئذ أن يتوافر في الوكيل الشروط الآتية:
 - أ- أن يتم تأسيس الشركة وفقاً للقوانين المعمول بها في فلسطين¹ ومسجلة في سجل الشركات وأن يكون مركزها الرئيس في فلسطين .
 - ب- أن يكون 51% من رأس مالها أو أسهمها أو حصصها مملوكة لفلسطينيين، والحكمة التي قصدها المشرع من ذلك لتقتصر بهم قرارات الشركة ومجلس ادارتها بالاعلبية. ويرى الباحث ضرورة تعديل صياغة النص، ويقترح أن يكون على النحو الآتي " أن لا تقل مساهمة الفلسطينيين في هذه الشركات عن 51% من رأس مال الشركة " لكي يفهم النص بطريقة صحيحة، علماً بأن موقف المشرع الفلسطيني جاء بخلاف المشرع الأردني الذي لم يشير إلى

1 تشمل قانون الشركات رقم 12 لسنة 1964 المنشور في الجريدة الرسمية الأردنية في العدد رقم 1757 بتاريخ 1964/5/3 على الصفحة 493 الساري في الضفة الغربية وما تبعه من تعديلات منها القانون المعدل لقانون الشركات رقم 23 لسنة 1964 المنشور في الجريدة الرسمية الأردنية في العدد رقم 1780 بتاريخ 1964/8/2 على الصفحة 1090، والقانون المعدل لقانون الشركات رقم 6 لسنة 1966 المنشور في الجريدة الرسمية الأردنية في العدد رقم 1898 بتاريخ 1966/1/20 على الصفحة 106، والقرار بقانون رقم 6 لسنة 2008 بشأن تعديل قانون الشركات المنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 76 بتاريخ 2008/6/20 على الصفحة 6، والأمر بشأن تجديد تسجيل الشركات (الضفة الغربية) رقم 398 لسنة 1970 المنشور في المناشير والأوامر والتعليمات (الاحتلال الإسرائيلي - الضفة الغربية) بتاريخ 1970/8/30 على الصفحة 820 ، وقانون الشركات العادي (الباب 103) لسنة 1930) المنشور في العدد رقم 103 من قوانين فلسطين (مجموعة درايتون - الإنتداب البريطاني) بتاريخ 1937/1/22 على الصفحة 1193 الساري في قطاع غزة ، وقانون الشركات (الباب 22) لسنة 1919) المنشور في العدد رقم 22 من قوانين فلسطين (مجموعة درايتون - الإنتداب البريطاني) بتاريخ 1937/1/22 على الصفحة 181 الساري في قطاع غزة وغيرها...

الحد الأدنى لنسبة ملكية الأردنيين للوكالات التجارية¹ .

ت- أن تكون غالبية أعضاء مجلس إدارتها من الفلسطينيين .

ث- أن لا تكون قيد "التصفية"² أو الحراسة القضائية³ أو الإفلاس أو تسري عليها تسوية أو صلح واق من الإفلاس مع أحد دائنيها⁴ .

ج- أن يكون من بين أغراضها مزاولة أعمال الاستيراد والوكالات التجارية، إذ أن قانون الشركات الأردني رقم 12 لسنة 1964 اشترط لتسجيل أي شركة لدى مراقب الشركات في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني تنظيم ما يسمى بعقد تأسيس تلك الشركة بحيث يحتوي على أهدافها ومدتها وغاياتها الخ⁵ .

المطلب الثاني : الشروط الواجب توافرها في اتفاقية وكالة التوزيع التجاري وإجراءات تسجيلها :

نصت المادة الخامسة من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على الشروط الواجبة توافرها في اتفاقية وكالة التوزيع التجاري والتي سوف أتناولها في هذا المطلب ثم الانتقال للحديث عن اجراءات تسجيل اتفاقية وكالة التوزيع التجاري أمام مسجل الوكالات التجارية في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني .

¹ راجع المادة الثالثة من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001 .

² يقصد بالتصفية : مجموعه من العمليات تهدف إلى إنهاء أعمال الشركة وتسوية حقوقها والتزاماتها وديونها وحصر أموالها الصافية - إذا بقي لها مال - تمهيدا لقسمتها بين الشركاء وقد تكون التصفية اختيارية إذا قرر الشركاء تصفية الشركة، أو تصفية إجبارية عن طريق المحكمة، انظر : الدكتور طه، مصطفى، القانون التجاري / مقدمه، الأعمال التجارية والتجار الشركات التجارية والملكية التجارية والصناعية . منشأة المعارف، الإسكندرية / مصر، 1982، ص343، انظر كذلك للمادة 182 وما بعدها من قانون الشركات رقم 12 لسنة 1964 .

³ الحراسة : وضع مال يقوم في شأنه نزاع أو يكون الحق فيه غير ثابت، ويتهدده خطر عاجل، في يد أمين يتكفل بحفظه وإدارته ورده مع تقديم حساب عنه إلى من يثبت له الحق فيه. ويوضع المال تحت الحراسة إما باتفاق بين الطرفين المتنازعين فتكون حراسة اتفاقية وإما بحكم من القضاء فتكون حراسة قضائية، السنهاوري، عبد الرزاق، ص781، انظر كذلك: للمادة 290 وما بعدها من قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966 والمادة 729 من القانون المدني المصري .

⁴ يهدف المشرع من خلالها تمكين المدين سواء أكان شخصا طبيعيا أو اعتباريا حسن النية من تجنب شهر إفلاسه، باتفاق يعقده مع أغلبية الدائنين، ورأي الأغلبية ملزم للأقلية بشرط أن يتم الاتفاق تحت إشراف القضاء، انظر: محرز، أحمد، القانون التجاري . د ن، القاهرة، 1998، ص333 .

⁵ راجع المادة 40 من قانون الشركات رقم 12 لسنة 1964 .

الفرع الأول : الشروط الواجب توافرها في اتفاقية وكالة التوزيع التجاري :

يجب أن تكون اتفاقية الوكالة التجارية ثابتة بالكتابة وأن تتضمن البيانات التالية:

1. اسم الوكيل وعمره وجنسيته واسمه التجاري ومحل إقامته وإذا كان شركة فرقم تسجيلها.
2. اسم الموكل وعمره وجنسيته واسمه التجاري ومحل إقامته.
3. عناوين المقر الرئيس وعناوين التبليغ للوكيل والموكل.
4. تاريخ البدء ومدة الاتفاقية والتي يجب أن تشمل كل فلسطين، والمشرع أوجب على الأطراف النص صراحة في عقد وكالة التوزيع التجاري على مدته وتاريخ بدء العمل به وتاريخ إنتهائه، وفي حالة رغبة الأطراف تمديد العقد أم لا .
ويرى الباحث بأن هذا النص يجب توضيحه بشكل لا يحتمل التأويل والتفسير فيما يتعلق بشمول الوكالة كل فلسطين، فنجد أن هناك صعوبة في التطبيق من الناحية العملية إذ أن الكثير من الشركات المنتجة تفضل أن تعين وكيلا لها في الضفة الغربية ووكيلا لها في غزة على ضوء الأوضاع السياسية الراهنة وإمكانية أن تكون الوكالة داخلية لذا كان من الأفضل على المشرع عدم اشتراط شمول الوكالة كل فلسطين
5. المنتجات التي تغطيها الاتفاقية: عرفت المادة الأولى من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين السلع والمنتجات بأنها " أية سلعة بما فيها خدمات أو بضائع أو منتج يوزعها الوكيل التجاري أو يروجها أو يبيعها خارج أو داخل فلسطين مقابل هامش ربح أو عمولة مبيعات نيابة عن مورد أو منتج ".
ويرى الباحث ضرورة إضافة مادة تتناول المنتجات والسلع التي يحظر منح وكالات تجارية بشأنها أو حتى توفير قطع غيار أو صيانتها في بعض الأحيان ، فكان على المشرع أيضا التدخل لتحديد بعض الوكالات التجارية التي يمكن للقطاع الخاص تملكها ولكن بشروط محددة، فمثلا يجعل بعض هذه الوكالات ملكا للدولة لكي يتسنى للدولة تحديد أسعار السلع الضرورية وذلك لمنع تعسف واحتكار القطاع الخاص في التصرف ببعض هذه السلع والخدمات الضرورية تجاه المستهلك .
6. قيمة عمولة المبيعات الواجبة الدفع والأداء من الوكيل التجاري .

7. الالتزام بتوفير قطع الغيار بصورة كافية والصيانة اللازمة للسيارات أو الآلات أو المحركات أو المعدات أو الأجهزة الكهربائية والإلكترونية، إذ يجب على الموكل توفير قطع الغيار للمنتجات التي تم التعاقد على توزيعها حتى ولو تم التوقف عن إنتاجها في بلد الصنع أو فسخ اتفاقية الوكالة التجارية وذلك لمدة سنة واحدة على الأقل بعد إنتهاء أو فسخ الوكالة التجارية ما لم ينص قانون آخر على فترة أطول وذلك ضمانا للإستفادة من المنتجات التي تم بيعها عن طريق الوكيل، ولعدم إلحاق الضرر به وبالغير وذلك تطبيقا لما نصت عليه المادة (7/5) من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين، ويرى الباحث أنه ليس من الضرورة ذكر ماهية القطع المطلوب توفيرها بل الإشارة - فقط- إلى ضرورة توفير قطع الغيار المطلوبة كما فعل المشرع الأردني¹، ولإزالة التعارض مع المادة الثامنة من ذات القانون .

8. حقوق والتزامات كل من الوكيل والموكل مع بيان مقدار الربح أو العمولة المستحق للوكيل مقابل الوكالة.

9. العلامة التجارية للسلعة أو الخدمة وبراءة الاختراع، فإذا كان محل وكالة التوزيع التجاري منتجا تميزه علامه تجارية فمن الأفضل تسجيلها لدى الدوائر المختصة لمنع استخدامها من قبل الآخرين، وإذا كانت هناك حاجة لاستخدام حقوق الملكية (مثلا براءة الاختراع) عند استخدام المنتج محل التوزيع فلا بد من النص عليه في العقد بحيث يسمح للوكيل استخدامها وتسجيلها والاعتراض على تسجيلها من قبل الغير لأسبقية الاستخدام والشهرة وغيرها.

10. أية شروط أخرى يتفق عليها الوكيل والموكل فمثلا من الأفضل للموكل النص على وجوب

¹ نصت المادة (7/5) من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على أنه "...الالتزام بتوفير قطع الغيار بصورة كافية والصيانة اللازمة للسيارات أو الآلات أو المحركات أو المعدات أو الأجهزة الكهربائية والإلكترونية..."، والمادة 13 من ذات القانون على أنه " في حالة فسخ اتفاقية الوكالة التجارية تستمر التزامات الوكيل التجاري بموجب المادتين 7،8 من هذا القانون لمدة سنة واحدة على الأقل بعد فسخ اتفاقية الوكالة التجارية (ما لم ينص قانون آخر على فترة أطول من أجل الغيار والصيانة كما في حالة السيارات) أو إلى حين تعيين وكيل تجاري جديد أيهما يحدث أولا"، والمادة 8 من ذات القانون على أنه "على الوكيل التجاري أن يحتفظ ويوفر قطع الغيار المطلوبة بصورة منتظمة"، أما المادة 11 من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001 نصت على أنه " يلتزم الوكيل التجاري بتوفير ما يكفي من قطع الغيار ومراكز الصيانة اللازمة للمنتجات أو السلع أو الخدمات التي تشملها وكالته التجارية " .

اشتراط تسجيل الوكيل في عضوية إحدى الغرف التجارية، كما أوجب القانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين في المادة (5/أ/4) عندما تحدث عن شروط الوكيل أو الوسيط التجاري وذلك لتفعيل دور الغرف التجارية في الرقابة على الاسواق الفلسطينية والوكيل التجاري.

• بالإضافة إلى الشروط الخاصة باتفاقية وكالة التوزيع التجاري التي وضعها المشرع هناك شروط عامة يجب مراعاتها عند صياغة العقود مع المنتجين أو المصنعين الأجانب حفاظا لحقوق الأطراف وتحقيق التوازن وعدم التعسف في استخدام الحق.¹ منها :

1. يجب أن يحدد في العقد طريقة الدفع فمثلا الاتفاق على أن يكون الدفع من خلال "اعتماد مستندي"² أو "خطاب الضمان"³ والعملة التي يجب الدفع بها لتجنب تغيير سعر الصرف للعملة مستقبلا.

2. يجب أن يحدد في العقد المعلومات السرية التي يجب على الأطراف المحافظة عليها وعدم إفشائها للغير وهل يعتبر الإخلال بها سببا مباشرا لإنهاء العقد، وفيما إذا تم الإخلال بهذه المعلومات للجهات الرسمية بدواعي النظام العام بعتبرها معلومات ضرورية هل يعد سببا لفسخ العقد .

ونلاحظ هنا عدم تنظيم قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين لمسألة المعلومات السرية، في حين تمت معالجتها بالمادة 16 من القانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967

¹ عوفي، صالح، مرجع سابق، ص 34-43 .

² عرف مشروع قانون التجارة الفلسطيني في المادة (1/371) منه عقد الاعتماد المستندي بأنه "عقد يتعهد المصرف بمقتضاه بفتح اعتماد بناء على طلب أحد عملائه، ويسمى الأمر لصالح شخص آخر، ويسمى المستفيد بضمان مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل"، بمعنى أن الاعتماد المستندي : هو تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد) ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد، وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقدا أو بقبول كمبيالة.

³ عرفت المادة 386 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني خطاب الضمان بأنه " تعهد مكتوب، يصدر من المصرف بناءً على طلب شخص يسمى الأمر بدفع مبلغ معين أو قابل للتعيين لشخص آخر يسمى المستفيد، إذا طلب منه ذلك خلال المدة المعينة بالخطاب دون اعتداد بأية معارضة "، في حين عرفته محكمة التمييز الاردنية في قرارها رقم 1998/1776 بأنه " تعهد نهائي يصدره البنك بناء على طلب من عميله بدفع مبلغ نقدي للمستفيد فور طلبه خلال مدة محددة ...".

قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين بقولها " أ- مع مراعاة الفقرة الثانية من هذه المادة تكون كافة المعلومات المتعلقة بتسجيل الوكلاء التجاريين والوسطاء التجاريين سرية. ب- يحق لكل ذي مصلحة أن يطلع بإشراف الموظف المختص على سجل الوكلاء والوسطاء التجاريين مقابل الرسم المحدد بالنظام، أما الاطلاع على ملف الوكلاء أو الوسطاء التجاريين فلا يسمح به إلا لهؤلاء الوكلاء أو الوسطاء التجاريين أو المفوضين قانونياً بذلك أو بناء على طلب محكمة مختصة".

ويرى الباحث ضرورة إضافة مادة في القانون الفلسطيني تعالج موضوع سرية البيانات المتعلقة بالوكلاء وباتفاقيات الوكالات التجارية، بحيث تضمن الحق في الوصول إلى تلك البيانات من الأطراف المعنية، وضمان عدم استغلالها بصورة سيئة من المطلعين عليها على غرار المشرع الأردني¹.

1. يجب أن يحدد في العقد أسباب انقضائه وسوف نأتي على شرحها لاحقاً.
2. تحديد القانون واجب التطبيق في حال نشوء أي خلاف أو أي نزاع بين الأطراف بحيث يراعي مصالحهم، وهذا ما نصت عليه المادة 16 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على " أ- مع عدم الإخلال بأحكام هذا القانون يكون للوكيل التجاري والموكل الحرية في:

¹ نصت المادة 7 من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001 على "يجوز للغير الحصول على المعلومات والبيانات المدونة بالسجل والمتعلقة باسم الوكيل التجاري أو الوسيط التجاري أو الوكالة التجارية ورقم تسجيله واسم الموكل وتاريخ تسجيل الوكالة وإلغائها ب- على الوكيل التجاري أو الوسيط التجاري أن يدون رقم تسجيله في جميع مراسلاته ومعاملاته التجارية".

- أ- فض المنازعات الناشئة عن الاتفاقية بالوساطة¹ أو التحكيم² أو القضاء.
- ب- تحديد الجهة التي تقوم بالوساطة أو التحكيم.
- ت- تختص بنظر جميع المنازعات الناشئة عن عقد الوكالة المحكمة التي يقع في دائرتها محل تنفيذ العقد وفقاً لأحكام القوانين الفلسطينية ذات العلاقة".
3. يجب أن يحدد في العقد معاني المصطلحات المستخدمة فيه والتي تكون بحاجة إلى توضيح.
4. كيفية شراء البضاعة ووقتها وكيفية تسديد الثمن وإمكانية تعديل الأسعار والعمله التي يجب الدفع بها.
5. تحديد شروط قبول البضاعة من قبل الموزع أو الوكيل في حالة تسلمها وتحديد الأسباب التي يحق فيها للوكيل رفض استلامها، فمثلاً حالة عدم تطابقها للمواصفات المتفق عليها، أو وجود عيوب فيها كعيوب في الصنع أو العيوب التي قد تطرأ عليها أو النقص فيها.
6. النص بوضوح على ضمان الموكل "المصنع أو المنتج" بأن المنتجات محل الوكالة تؤدي الغرض الذي اشترت من أجله، وغالباً ما يعتبر هذا الضمان لاغياً إن لم تستخدم هذه

¹ اتفاقية الوساطة " أسلوب من أساليب الحلول البديلة لفض النزاعات الدولية التي تقوم على توفير ملقئ للأطراف المتنازعة للاجتماع والحوار وتقريب وجهات النظر بمساعدة شخص محايد وذلك لمحاولة التوصل إلى حل ودي يقبله أطراف النزاع وقد عرفها آخرون بأنها : (إحدى الطرق الفعالة لفض المنازعات بعيداً عن التقاضي وذلك من خلال إجراءات سرية تكفل الخصوصية بين أطراف النزاع، من خلال استخدام وسائل وفنون مستحدثة في المفاوضات بغية للوصول إلى تسوية ودية مرضية لجميع الأطراف)، المأخوذ من الموقع الإلكتروني <https://pulpit.alwatanvoice.com>، بتاريخ 2016/3/17، الساعة التاسعة مساءً.

² عرفت المادة الخامسة من قانون التحكيم الفلسطيني رقم 3 لسنة 2000 المنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 33، على الصفحة رقم 5، بتاريخ 2000/6/30 اتفاق التحكيم على أنه " هو اتفاق بين طرفين أو أكثر يقضي بإحالة كل أو بعض المنازعات التي نشأت أو قد تنشأ بشأن علاقة قانونية معينة تعاقدية كانت أو غير تعاقدية، ويجوز أن يكون اتفاق التحكيم في صورة شرط تحكيم وارد في عقد أو اتفاق منفصل"، وعرفته المادة 7 من الفقرة الأولى من القانون النموذجي للتحكيم التجاري الدولي الذي وضعته لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي UNCITRAL بأنه " اتفاق بين طرفين على أن يحيل جميع أو بعض المنازعات المحددة التي نشأت أو قد تنشأ بينهما بشأن علاقة قانونية محددة تعاقدية كانت أو غير تعاقدية، و يجوز أن يكون اتفاق التحكيم في صورة شرط تحكيم وارد في عقد أو في صورة اتفاق منفصل"، كما هو وارد لدى : النعيمي، يعقوب ألاء، مرجع سابق، ص 98- 99، وعرفت المادة الثانية من الفقرة الثانية من اتفاقية نيويورك بشأن الاعتراف وتنفيذ أحكام المحكمين الأجنبية اتفاق التحكيم بأنه " باتفاق مكتوب" شرط التحكيم في عقد أو اتفاق التحكيم الموقع عليه من الأطراف بالمعنى الوارد في هذه المادة، وأن تحيل الخصوم بناء على طلب أحدهم إلى التحكيم وذلك ما لم يتبين للمحكمة أن هذا الاتفاق باطل أو لا أثر له أو غير قابل للتطبيق"، المأخوذ من الموقع الإلكتروني <http://aladalacenter.com> بتاريخ 2016/3/17 الساعة التاسعة مساءً.

المنتجات الاستخدام السليم، أو حدث إهمال في حفظها أو غير ذلك من أوجه التقصير التي قد يرتكبها الوكيل أو من اشترى منه .

7. النص على وجوب التزام المنتج أو المصنع بتوفير كافة المعلومات التقنية والفنية عن

المنتجات التي تم التعاقد على توزيعها ومعلومات التسويق والدعاية.

8. غالبا ما يكون من مصلحة الوكيل تجنب النص على أمور منها التزام الوكيل بالمحافظة

على نسبة معينة من المبيعات والنص على زيادتها بنسبة سنوية تصاعدية والتزامه بعدم

بيع المنتجات المماثلة أو منافسة للمنتجات التي أخذ وكالة حصريه على توزيعها من قبل

الموكل "الشركة المنتجة"¹ .

9. النص فيما إذا كان من حق الوكيل التنازل عن الوكالة لشخص آخر دون موافقة الموكل أم

لا.

الفرع الثاني : إجراءات تسجيل وكالة التوزيع التجاري :

تميز قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الاردني رقم 28 لسنة 2001 في تناوله متطلبات

وإجراءات تسجيل اتفاقية الوكالة التجارية لدى الجهات المختصة أكثر من المشرع الفلسطيني،

حيث أغفل المشرع الفلسطيني في تناول الكثير من المواضيع من ضمنها اجراءات تسجيل وكالة

التوزيع التجاري أمام مسجل الوكالات في وزارة الاقتصاد الوطني وحالات شطب تسجيل وكالة

التوزيع التجاري والحالات الموجبة لرفض تسجيل وكالة التوزيع التجاري من قبل مسجل الوكالات

التجارية في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني² .

وقد أوجبت المادة 4 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين

تسجيل اتفاقية الوكالة التجارية في السجل التجاري في مدة أقصاها ثلاثة أشهر من تاريخ توقيع

جميع الأطراف عليها، في حين أن المادة 18 من ذات القانون قد أوجبت أيضا على الوكلاء

التجاربيين سواء أكانوا أشخاصا طبيعيين أو اعتباريين الذين يزولون أعمال الوكالة التجارية قبل

¹ مقاله بعنوان عقد وكالات التوزيع التجاري. الدكتور غسان شريف خالد ، المنشورة في مجلة المشكاة لسنة 2004 على الصفحة 22.

² راجع الماده 6 و7 من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الاردنيين رقم 28 لسنة 2001 .

سريان هذا القانون ومستوفين الشروط الواردة بالمادة الثانية من القانون تسوية أوضاعهم خلال ثلاثة أشهر من تاريخ سريان هذا القانون، وبدورها تقوم وزارة الاقتصاد الوطني بتوفير الحماية الكاملة على المعابر الفلسطينية للوكيل التجاري ووكالته التجارية وحفظ حقوقه وضمان استفادته من الوكالة داخل المنطقة الجغرافية المتفق عليها مع الموكل، وحظر توزيع تلك المنتجات المدرجة في عقد الوكالة من قبل وكلاء أو موزعين غير مسجلين في سجل الوكالات، ويرى الباحث أن هذه المدة غير كافية لإتمام ما يتطلبه القانون من إجراءات لتسجيل الوكالة في السجل التجاري من حيث تصديقها داخليا وخارجيا، فنرى ضرورة تعديلها بزيادتها مدد إضافية .

نصت المادة الخامسة من القانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين على " يتوجب على كل من يتعاطى مهنة الوكالة التجارية والذي تتوفر فيه الشروط المنصوص عليها في المادة الرابعة من هذا القانون أن يتقدم خلال ثلاثة أشهر من تاريخ نفاذه بطلب على نسختين لتسجيل وكرالته متضمنا البيانات التالية : أ- اسمه وعمره وجنسيته واسمه التجاري ومحل إقامته. ب - اسم الشركة الموكلة ومركزها الرئيس واسمها التجاري أو اسم التاجر الموكل وجنسيته واسمه التجاري ومحل إقامته ويرفق بالطلب في هذه الحالة : 1- صورة عقد الوكالة يصدق الوكيل نفسه على مطابقتها الأصل أمام الموظف المختص ويجب أن تكون الوكالة الأصلية المبرزة أمام هذا الموظف مستكملة لجميع الإجراءات الأصولية 2- ترجمة لعقد الوكالة إذا كان محررا بلغة أجنبية إلى اللغة العربية مصدقة من المترجم بمطابقتها الأصل ج- أية معلومات أخرى قد تطلبها الوزارة "، وتتلخص هذه الإجراءات وفقا لتعليمات صادرة عن وزير الاقتصاد الوطني الفلسطيني¹ في :

¹ منشورة على الشبكة العنكبوتية لوزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني <http://www.mne.ps> / تاريخ الزيارة 2016/2/10 الساعة العاشرة مساء ، وهذا ما أشار إليه أيضا الحكم الصادر عن محكمة العدل العليا الفلسطينية رقم 2010/181 الصادر بتاريخ 2011/10/5 " ... بالإضافة إلى أن الشركة المستدعية لم تقدم الحد الأدنى من الشروط اللازمة لوزارة الاقتصاد حتى تتمكن الأخير من إعطاءها الإذن اللازم للاستيراد... وبما أن وزارة الاقتصاد الوطني ممثلة بالمستدعي ضده الأول قد كلفت الشركة المستدعية بتقديم كافة الشروط اللازمة قانونا حتى يسمح لها بالاستيراد كتنظيم وكالة الاستيراد من الشركة الأم ومصادقة الشركة الصانعة وأن تكون مواصفات المركبات مطابقة للمواصفات الأوروبية وأن هذا التكليف لشركة المستدعية لإكمال النواقص في طلباتها وذلك حتى تتمكن وزارة الاقتصاد بعد إكمال النواقص والشروط في طلباتها إجابة طلب الشركة المستدعية سلبا أو إيجابا " راجع أيضا الحكم الصادر محكمة العدل العليا الفلسطينية رقم 2013/31 الصادر بتاريخ 2013/12/31 .

1. أن يتم تصديق عقد الوكالة التجارية من الغرفة التجارية ووزارة الخارجية في البلد المعني وينتهي التصديق في سفارة فلسطين في ذلك البلد حسب الأصول القانونية.
 2. إحضار صورة عن شهادة العلامة التجارية موضوع عقد الوكالة التجارية إن وجدت، إذا كانت مسجلة لدى بلد المنشأ وتسجيلها باسم الموكل أو باسم الوكيل إذا تضمن العقد تفويضا بذلك¹.
 3. تصديق عقد الوكالة التجارية من وزارة الخارجية ووزارة العدل في محافظة الوكيل التجاري.
 4. ترجمة المستندات إلى اللغة العربية إذا كانت بلغة أجنبية مصدقة من محكمة الصلح أو من مترجم قانوني.
 5. كشف أسعار وبيانات المنتجات والسلع محل عقد وكالة التوزيع التجاري.
 6. تعبئة طلب تسجيل وكالة تجارية².
 7. دفع الرسوم المطلوبة وهي مبلغ (100) مائة دينار أردني³.
- وقد تميز المشرع الأردني⁴ بفرضه عقوبات أو حتى غرامات على كل من يخالف ما نص عليه القانون ويمارس أعماله التجارية دون استكمال كافة الشروط القانونية وإجراءات تسجيل وكالة التوزيع التجاري أمام الجهات المختصة، بخلاف المشرع الفلسطيني الذي خلا من الإشارة صراحة
-
- ¹ مقابلة مع السيد مروان رجب ، مدير الإدارة العامة لتجارة في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني ، الاثنين، بتاريخ 2016/7/17 الساعة 12:30 مساءً .
- ² انظر للملحق رقم 5 و 6 .
- ³ نصت المادة 21 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على أنه " تتقاضى الوزارة مقابل تسجيل الاتفاقية ومقابل تسجيل التغييرات رسوماً يحددها النظام "، راجع أيضاً المادة الأولى من القرار الصادر عن مجلس الوزراء رقم 167 لسنة 2005 " بشأن نظام تسجيل الوكلاء التجاريين واتفاقيات الوكالات التجارية ورسوم تسجيل التغييرات " المنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 64 على الصفحة 321 بتاريخ 2006/5/31 .
- ⁴ نصت المادة 18 من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 28 لسنة 2001 الأردني على أنه " أ. دون إخلال بأي عقوبة أشد ينص عليها أي قانون آخر ومع مراعاة أحكام الفقرة (ب) من هذه المادة يعاقب بغرامة عن خمسمائة دينار ولا تزيد على ألفي دينار كل من: 1- قدم للمسجل أو لأي جهة رسمية بسوء نية بيانات غير صحيحة تتعلق بتسجيل الوكالة التجارية أو تعديلها أو تغييرها 2- ادعى بالمراسلات أو المطبوعات المتعلقة بأعماله التجارية أو أعلن بأي وسيلة كانت أنه وكيل تجاري أو وسيط تجاري دون أن يكون مسجلاً 3- تخلف عن تسجيل وكالته التجارية وفقاً لأحكام هذا القانون 4- خالف أحكام المادة (8) أو المادة 13 من هذا القانون، و إذا لم يقم بإزالة المخالفة تضاعف العقوبة كل ثلاثة أشهر إلى أن يزول المخالف أسباب المخالفة ب. يعاقب بالحبس مدة لا تقل عن ستة أشهر ولا تزيد على سنة وبغرامة لا تقل عن عشرة آلاف دينار ولا تزيد على خمسة وعشرين ألف دينار أو بإحدى هاتين العقوبتين كل من خالف أحكام المادة (12) من هذا القانون مع تضمينه مقدار العمولات التي تقاضاها أو الأرباح التي حصل عليها أو تم التعهد له بها أو وعد بالحصول عليها إذا كانت معروفة وتخضع لتقدير المحكمة إذا كانت غير معروفة " .

أو ضمنا إلى العقوبات المباشرة واكتفى بالغرامات، وهذا ما أشارت إليه المادة 22 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين " مع عدم الإخلال بأية عقوبة أشد ينص عليها قانون آخر يعاقب كل من يخالف أحكام هذا القانون بغرامة لا تقل عن 1000 دينار أردني أو ما يعادلها ولا تزيد على 5000 دينار أردني أو ما يعادلها " .

ويرى الباحث ضرورة تعديل المادة (22) من القانون بحيث يتم تشديد العقوبات المفروضة على المخالفين لشروط وإجراءات تسجيل الوكالة التجارية ، على غرار المادة (18) من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001 وذلك لضمان استمرارية التعامل بالوكالات التجارية واستقرار المعاملات التجارية .

الفصل الثاني

آثار وكالة التوزيع التجاري وانتهائها واختلافها عن الوكالات الأخرى

بلغت الوكالة التجارية عموماً في عصرنا الحالي -عصر العولمة- شأناً كبيراً فلا تكاد توجد منشأة تجارية أو صناعية إلا ولها وكيل تجاري في معظم الدول لتصريف منتجاتها، بل إن كثيراً من الشركات المنتجة لا تعلم عن سوق السلعة التي تنتجها إلا من خلال وكيلها التجاري. فوكالة التوزيع التجاري تتضمن علاقتين، علاقة الوكيل بالموكل وعلاقة الوكيل بالمستهلك، أما بخصوص علاقة الوكيل بالموكل فيربطها عقد الوكالة "بيع المنتجات أو البضائع أو الخدمات"، أي تقتصر على شراء الوكيل للبضاعة من الموكل "الشركة المنتجة" فقط، ويحكم هذه العلاقة بين الأطراف: الأنظمة والقوانين الخاصة بهذا النوع من النشاط في الدولة التي يتم فيها توزيع المنتجات أو حسب الاتفاق. أما بخصوص علاقة الوكيل بالمستهلك فهي علاقة مستقلة تماماً عن علاقته بالموكل، بحيث يقوم الوكيل ببيع البضاعة وتوزيعها وترويجها في المنطقة الجغرافية المتفق عليها ويتحمل كافة المخاطر من بيع البضاعة وتسلم الثمن من المشتري النهائي ولا يجوز للمشتري الرجوع على الموكل¹.

لذا سأحدث في هذا الفصل عن الحقوق والالتزامات التي يربتها القانون في ذمة طرفي عقد الوكالة التجارية ووكالة التوزيع التجاري خصوصاً، ثم البحث في الأسباب التي تؤدي إلى انتهاء الوكالة التجارية بوجه عام والأسباب الخاصة لانتهاء وكالة التوزيع التجاري سواء أكانت ناتجة بحكم القانون أو عن أسباب إرادية وعلاقتها بالوكالات التجارية الأخرى "وكالة العقود والعمولة".

¹ مقاله بعنوان عقد وكالات التوزيع التجاري . لدكتور غسان خالد المنشور في مجلة المشكاة، لسنة 2004 على الصفحة

المبحث الأول

آثار وكالة التوزيع التجاري

إن أبرز أحكام الوكالة عموما حلول الوكيل محل الموكل في اجراء التصرف محل الوكالة، فإذا ما اكتسب الوكيل هذه الولاية بموجب وكالته فإنه حينئذ يكون ملزما بترسيم الحدود التي اختطها الموكل له، فيقوم بتنفيذ الوكالة وفقا لمشئته موكله ولا ينبغي له أن يتجاوز حدود الوكالة، فإذا ما أوفى الوكيل بالتزامه تجاه موكله فإن الموكل من جهته يكون ملزما بالوفاء بما التزم به تجاه وكيله، كأن يدفع لوكيله أجرته إن كانت مأجورة أو يدفع له النفقات التي بذلها في سبيل تنفيذ وكالته ، وكذلك في وكالة التوزيع التجاري ما دام الوكيل قد التزم بما تم الاتفاق عليه كالتزامه بتوزيع المنتجات والبضائع والخدمات في المنطقة الجغرافية المنقق عليها فإن الموكل ملزم بالتموين الحصري للوكيل لهذه المنتجات والخدمات وتقديم المعلومات الأساسية والاستشارية المتعلقة بالوكالة وتوفير قطع الغيار والصيانة وغيرها من الالتزامات ، ولما كانت هذه طبيعة الوكالة لذا فإن التنازع بين الموكل والوكيل والغير يكون متوقعا ومحتملا. لذا سأتناول في هذا المبحث آثار الوكالة التجارية بوجه عام ثم الانتقال للحديث عن الآثار التي ترتبها وكالة التوزيع التجاري على أطرافها والغير .

المطلب الأول : آثار الوكالة التجارية بوجه عام :

العلاقة التي تربط الوكيل بالموكل مصدرها عقد الوكالة عموما الذي أبرم بينهما، وبالتالي تكون علاقتهما علاقة عقدية نعود فيها لبنود وشروط العقد للوقوف على القواعد والأحكام التي تنظم هذه العلاقة بحيث تنصرف جميع آثار العقد الذي يبرمه الوكيل للموكل، أما عن علاقة الموكل بالغير فرغم أن الموكل ليس هو من يوقع العقد مع الغير إلا أن العقد الذي يبرمه هذا الغير مع الوكيل تنصرف آثاره مباشرة إلى الموكل الذي أبرم باسمه ولحسابه من الوكيل، أما عن علاقة الوكيل الشخصية بالغير فلا علاقة قانونية مباشرة بينهما باعتبار أن العقد الذي أبرم بينهما تنصرف آثاره للموكل، إلا في حال تجاوز الوكيل حدود وكالته فيكون مسؤولا مسؤولية شخصية

عن ذلك التجاوز تجاه الغير، وينتج عن انعقادها التزامات على عاتق أطرافها وحقوقا للغير، وهذه الالتزامات هي الآثار القانونية التي تسعى كل طرف إلى تحقيقها بحيث تعد التزامات الوكيل حقوقا للموكل والتزامات الموكل حقوقا للوكيل.

الفرع الأول : التزامات الوكيل :

تعتبر التزامات الوكيل التجاري العادي هي ذاتها الالتزامات التي تقع على عاتق الوكيل المدني العادي، هذا ما أشارت إليه المادة 3/80 من قانون التجارة الأردني رقم 12 بسنة 1966 النافذ في الضفة الغربية بقولها " ... 3- وعندما يجب على الوكيل أن يعمل باسم موكله تكون حقوقه والتزاماته خاضعة للأحكام الواردة بهذا الشأن في القانون المدني "، وهو ما أكدته محكمة التمييز الاردنية في حكمها رقم 90/663 على " تحيل المادة 3/80 من قانون التجارة الوكيل الذي يعمل باسم موكله بشأن حقوقه والتزاماته على الأحكام الواردة في القانون المدني... " لذلك يجب على الوكيل التجاري أن يقوم :

أ- تنفيذ العمل وفق تعليمات الموكل :

" يلتزم الوكيل بتنفيذ الوكالة وفقا لتعليمات الموكل والحدود المرسومة له لتنفيذها، فلا يجوز الخروج عن هذه الحدود لا من ناحية مدى سعة الوكالة والتصرفات القانونية التي تتضمنها، ولا من ناحية طريقة التنفيذ التي رسمها له الموكل، فإذا كان موكلا في بيع معين لمشتري معين بثمن معين على أن يكون الثمن نسيئة لأجل معين، وعلى أن يضمن الوفاء بالثمن فوق امتياز البائع كفيل شخصي مليء، وجب على الوكيل أن ينفذ الوكالة في الحدود المرسومة دون نقص أو زيادة"¹.

وليس معنى ذلك أنه لا يجوز للوكيل أن يتجاوز حدود وكالته بل يجوز له ذلك إذا كان التجاوز فيه فائدة للموكل، أي أنه يستطيع التعاقد مع الغير بشروط أفضل وما هو أكثر نفعا للموكل، وهذا ما نصت عليه المادة 1479 مجلة الأحكام العدلية بقولها " إذا قيدت الوكالة بقيد

¹ السنهاوري، عبد الرزاق، مرجع سابق، ص451، وهذا ما أكدته محكمة النقض الفلسطينية في حكمها رقم 2008/266 الصادر بتاريخ 2009/4/2 " ... إن الوكيل يبقى مقيداً ضمن الإطار المذكور في وكالته الخاصة ولا يملك تجاوزها طبقاً لما هو مقرر قانوناً ومستقر عليه فقها واجتهادا ... " .

فليس للوكيل مخالفته، فان خالف لا يكون شراؤه نافذا في حق الموكل ويبقى المال الذي اشتراه له، ولكن إذا خالف بصورة فائدتها أزيد في حق الموكل فلا تعد مخالفة معنى، مثلا لو قال أحدهم: اشتر لي الدار الفلانية بعشرة آلاف. واشتراها الوكيل بأزيد فلا يكون شراؤه نافذا في حق الموكل وتبقى الدار له، وأما إذا اشترها الوكيل بالنقص يكون قد اشترها للموكل، كذلك لو قال : اشتر نسيئة، واشترى الوكيل نقدا يبقى المال للوكيل، وأما لو قال الموكل: اشتر نقدا واشترى الوكيل نسيئة فيكون قد اشترها للموكل "، وما نصت عليه المادة 840 من القانون المدني الأردني بقولها " تثبت للوكيل بمقتضى عقد الوكالة ولاية التصرف فيما يتناوله التوكيل دون أن يتجاوز حدوده إلا فيما هو أكثر نفعا للموكل " ¹.

" ويلتزم الوكيل التجاري عند قيامه بعمله بتعليمات الموكل سواء من حيث تحديد سعر السلعة أو بكيفية بيعها سواء من حيث اشتراط بيعها نقدا أو إجازة بيعها بالتقسيط، والتزام الوكيل بتعليمات الموكل لا يؤثر على ما يتمتع به من استقلال في مباشرة عمله، سواء من حيث اختيار منطقة نشاطه أو اختيار من يساعده في أداء عمله من عمال وموظفين، كذلك من حقه أن يباشر أي نشاط تجاري آخر لا يتعارض مع مصلحة الموكل " ².

هذا وتسهيلا لتنفيذ الوكالة نصت المادة 83 من قانون التجارة الاردني رقم 12 لسنة 1966 على أن " الوكيل الذي لم يتلق تعليمات إلا في شأن جزء من العمل يعد مطلق اليد في الجزء الباقي "، وعموما يلتزم الوكيل بالامتثال وتطبيق توجيهات وتعليمات الموكل ذات الصلة بالصفقات التي يبرمها باسمه ولحسابه، و ليس في ذلك أي مساس بشرط الاستقلالية الذي يتمتع به الوكيل باعتباره تاجرا.

ب- العناية الواجبة لتنفيذ الوكالة :

إن الوكالة عقد يشبه " الوديعة والأمانة في بعض صورها فيجب على المستودع أن يحفظ الوديعة حيث يحفظ مال نفسه مثل أمثاله " ³، كذلك يجب على الوكيل أن يبذل عناية الرجل المعتاد في تنفيذها، وهذا ما نصت عليه المادة 841 من القانون المدني الأردني بقولها " 1- على

¹ وذات المعنى وارد في نص المادة 803 من مشروع القانون المدني الفلسطيني .

² قايد، محمد، مرجع سابق، ص 107 .

³ علي، حيدر، مرجع سابق، ص 495، انظر كذلك : للمادة 780 وما بعدها من مجلة الأحكام العدلية .

الوكيل أن يبذل في تنفيذ ما وكل به العناية التي يبذلها في أعماله الخاصة إذا كانت الوكالة بلا أجر 2- وعليه أن يبذل في العناية بها عناية الرجل المعتاد إذا كانت بأجر¹.

ويكون التزام الوكيل ببذل عناية وليس تحقيق نتيجة، و يكون مطلوباً منه بذل عناية الشخص المعتاد يتم ، فإذا لم يبذل الوكيل هذه العناية فهو مقصر بتنفيذ عقد الوكالة ويجوز للموكل الرجوع عليه بالتعويض عما أصابه من ضرر نتيجة تقصيره، وهذا ما نصت عليه المادة 1/358 من القانون المدني الأردني بقولها " إذا كان المطلوب من المدين هو المحافظة على الشيء أو القيام بإدارته أو توكي الحيلة في تنفيذ التزامه فإنه يكون قد وفى بالالتزام إذا بذل في تنفيذه من العناية كل ما يبذله الشخص العادي ولو لم يتحقق الغرض المقصود هذا ما لم ينص القانون أو الاتفاق على غير ذلك ...".

أما إذا كانت الوكالة غير مأجورة وجب على الوكيل أن يبذل بتنفيذها عنايته بالأعمال الخاصة بها، ومعيار قياس العناية بالنظر إلى مدى عناية الوكيل في شؤونه الخاصة، فإذا كان قد بذل في تنفيذ الوكالة ما يبذله بشؤونه الخاصة فإنه يكون قد بذل العناية المطلوبة، وإن كانت عنايته بشؤونه الخاصة أقل من عناية الرجل المعتاد فيكون مقصراً في تنفيذها تجاه الموكل، وإذا كان الوكيل شديد الحرص في القيام بأعماله الخاصة فلا يطالب إلا ببذل عناية الرجل المعتاد، فلا يعقل أن يلزم الوكيل ببذل عناية وهو غير مأجور أكثر من عنايته بشؤونه الخاصة²، وفي كل الأحوال يبقى الوكيل سواء كان الوكيل مأجوراً أو غير مأجور مسؤولاً تجاه الموكل عن أي ضرر قد يلحق به نتيجة غش أو خطأ جسيم في تنفيذ الوكالة .

ت- التزام الوكيل بإطلاع الموكل على سير الوكالة:

لما كان تنفيذ الوكالة عادة يستغرق مدة من الزمن قد تقصر أو تطول، فبناء عليه يجب على الوكيل ألا يقطع صلته بالموكل في أثناء تنفيذه للوكالة وإن يقوم بإطلاعه على سير تنفيذها من تلقاء نفسه أو بناء على طلب الموكل، إذ أن مصلحة هذا الأخير تقتضي عدم بقاءه جاهلاً

¹ وذات المعنى وارد في نص المادة 804 من مشروع القانون المدني الفلسطيني .

² سرحان، عدنان، مرجع سابق، ص132-133.

بمجريات الأمور، وإلى أين وصلت وما أحاط بتنفيذ الوكالة من ظروف وملابسات وذلك لتمكينه من تقييم كل مرحله على حدة ومراجعة تعليماته وإصدار تعليمات جديدة للوكيل إن وجد ذلك ضروريا¹.

وبما أن الوكيل نائب عن الموكل وقائم مقامه في الأمور الموكل بها فعليه أن يطلع من حين لآخر على ما يقوم به من عمل في تنفيذ الوكالة، " فإن أتم الوكيل تنفيذ الوكالة يجب عليه أن يقدم حسابا عنها للموكل، ويجب أن يكون مفصلا تفصيلا شاملا لجميع أعمال الوكالة ومدعما بالمستندات، حتى يتمكن الموكل من أن يستوثق من سلامة تصرفات الوكيل²، كما تقضي بذلك المادة 1449 من مجلة الأحكام العدلية.

الفرع الثاني : التزامات الموكل :

أشارت إلى هذه الالتزامات المواد (1467 و1491) من مجلة الاحكام العدلية التي يتضح منها أن الموكل ملزم بما يلي :

أ- دفع الأجر للوكيل :

بما أننا نتحدث عن وكالة تجارية تكون مأجورة، وخاصة أنها من عقود المعاوضات الذي يرتب التزامات متبادلة لكلا من الطرفين، فإن الوكيل يستحق أجرا ما لم يكن هناك نص مخالف، هذا ما أكدته المادة 1467 من مجلة الأحكام العدلية " إذا اشترطت الأجرة في الوكالة وأوفاهما الوكيل استحق الأجرة، وإن لم تشترط ولم يكن الوكيل ممن يخدم بالأجرة كان متبرعا فليس له أن يطالب بالأجرة "، وما نصت إليه المادة 857 من القانون المدني الأردني بأنه " على الموكل أداء الأجر المتفق عليه للوكيل متى قام بالعمل، فإن لم يتفق على الأجر وكان الوكيل ممن يعملون به فله أجر المثل وإلا كان متبرعا"³.

¹ النعيمي، سحر، مرجع سابق، ص108.

² السنهوري، عبد الرزاق، مرجع سابق، ص495، وهذا ما أشارت إليه المادة 805 من مشروع القانون المدني الفلسطيني والمادة 856 من القانون المدني الأردني بقولهما " يلتزم الوكيل بأن يوافي موكله بالمعلومات الضرورية عما وصل إليه تنفيذ الوكالة وبأن يقدم إليه الحساب عنها "

³ راجع المادة 181 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني، وذات المعنى وارد في نص المادة 818 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

وما ذكرته صراحة المادة 81 من قانون التجارة على أنه "1- في المواد التجارية يستحق الوكيل الأجر في جميع الأحوال ما لم يكن هناك نص مخالف 2- وإذا لم يحدد هذا الأجر في الاتفاق فيعين بحسب تعريفه المهنة أو بحسب العرف أو الظرف"، وهذا يعني أنه إذا لم يعين الأجر يستحق الوكيل أجر المثل الذي يتقاضاه الوكلاء عادة في العقود أو الصفقات المماثلة أو يعين بحسب الظرف .

وهذا ما أكدته محكمة التمييز الأردنية في حكمها رقم 1996/1431 " أوجبت المادة 857 من القانون المدني على الموكل أداء الأجر المتفق عليه للوكيل، متى قام بالعمل فإن لم يتفق على الأجر وكان الوكيل ممن يعملون بمثل العمل الموكل به فله أجر المثل وإلا كان متبرعا، ما لم يتفق طرفا الدعوى على الأجر المترتب على التوكيل كما لم يثبت أن الوكيل ممن يعملون أو يمارسون الأعمال الواردة في الوكالة فلا يستحق أجر المثل ويكون متبرعا "1.

أ- ردّ المصاريف التي أنفقها الوكيل في تنفيذ وکالته :

عادة ما يتطلب تنفيذ الوكيل للوكالة نفقات ومصاريف تنفيذها، ويشترط أن تكون هذه المصاريف عادية ومشروعة، كأجور مواصلات واتصالات وغيرها من النفقات التي ينفقها الوكيل، فأوجب المشرع على الموكل أن يردّ ما أنفقه الوكيل من رسوم ومصاريف جرّاء تنفيذه للوكالة، وهذا ما يفهم من نص المادة 1491 من مجلة الأحكام العدلية ويقاس عليها المادة 786 من ذات المجلة² .

¹ الحكم الصادر عن محكمة التمييز الأردنية رقم 1996/1431 المنشور في مجلة نقابة المحامين لسنة 1997، ص 2754، وذات المعنى وارد لدى furmston , micael , commercial law , london , 1995, page 170 .

² نصت المادة 1491 من مجلة الأحكام العدلية على أنه " إذا أعطى الوكيل بالشراء ثمن المبيع من ماله وقبضه فله أن يرجع إلى الموكل يعني له أن يأخذ الثمن الذي أعطاه من الموكل وله أيضاً أن يحبس المال المشتري ويطلب ثمنه من موكله إلى أن يتسلم الثمن وإن لم يكن قد أعطاه للبائع "، والمادة 786 منها على أن " نفقة الوديعة التي تحتاج إلى نفقة كالفرس والبقرة عائدة على صاحبها فإذا كان صاحبها غائباً يرجع المستودع الحاكم وهو أيضاً يأمر بإجراء الصورة التي هي أصلح وأنفع في حق صاحب الوديعة، مثلاً إن كان إيجار الوديعة ممكناً يؤجرها المستودع برأي الحاكم وينفق عليها من أجرتها ويحفظ الفضل للمودع أو يبيعها بثمن مثلاً وإن كان إيجارها غير ممكن يبيعها في الحال بثمن مثلاً أو بعد أن ينفق عليها من مال نفسه ثلاثة أيام ويطلب مصروف الثلاث أيام من صاحبها وأما إذا أنفق بدون إذن الحاكم فليس له أن يأخذ ما أنفقه من المودع "، وهذا ما نصت عليه المادة 858 من القانون المدني الأردني على أنه " يلتزم الموكل أن يرد للوكيل ما أنفقه في تنفيذ الوكالة بالقدر المتعارف "، وهو ذات المعنى وارد في نص المادة 819 من مشروع القانون المدني الفلسطيني .

ويجب أن تكون النفقات التي أنفقها الوكيل من النفقات الضرورية وهذا ما نصت عليه المادة 859 من القانون المدني الأردني على أنه "1- يلتزم الموكل بكل ما ترتب في ذمة الوكيل من حقوق بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا 2- ويكون مسؤولا عما يصيب الوكيل من ضرر بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذاً معتادا ما لم يكن ناشئاً عن تقصيره أو خطئه"، ولذلك يجب على الموكل أن يتحمل جميع النفقات والمصاريف التي أنفقها الوكيل في تنفيذ وظيفته.

ب- الالتزام بتنفيذ العقود تجاه الغير: تنصرف آثار العقود التي يبرمها الوكيل إلى الموكل بحيث يلتزم هذا الأخير بتنفيذها تجاه الغير¹، فإذا التزم الوكيل حدود وظيفته دون أن يتجاوزها انصرف أثر هذا التصرف إلى الموكل في حكمه وحقوقه وبالتالي تنشأ علاقة مباشرة بين الموكل والغير، والتي سوف آتي إلى شرح آثارها بمزيد من التفصيل لاحقاً.

الفرع الثالث : آثار الوكالة التجارية بالنسبة إلى الغير :

لما كانت الوكالة التجارية والعادية وكالة نيابية بقيام الوكيل بالعمل باسم الموكل ولحسابه، فإن أحكام النيابة الاتفاقية هي واجبة التطبيق في علاقة كل من الوكيل والموكل بالغير المتعاقد معه باعتبار أن شخصية الوكيل هي محل اعتبار فهو الذي يعبر عن إرادة الأصيل، ويستتبط ذلك المفهوم من نص المادة 1479 من مجلة الأحكام العدلية، كما نصت المادة 861 من القانون المدني الأردني بقولها " تسري أحكام النيابة في التعاقد المنصوص عليها في هذا القانون على علاقة الموكل والوكيل بالغير الذي يتعامل مع الوكيل"²، وأحال المشرع إليها بموجب نص المادة 3/80 من قانون التجارة الأردني " 3- وعندما يجب على الوكيل أن يعمل باسم موكله تكون حقوقه والتزاماته خاضعة للأحكام الواردة بهذا الشأن في القانون المدني "... .

إن أحكام النيابة في مجلة الأحكام العدلية ومشروع القانون المدني الفلسطيني والقانون المدني الأردني تقضي بأنه إذا أبرم النائب في حدود وظيفته التصرف القانوني الموكل به، فإن آثار العقد تنصرف مباشرة إلى الأصيل بدلالة المادة (112) من القانون المدني الأردني، وعليه إذا تصرف

¹ احمد ، عبد الفضيل ، العقود التجارية . ط1. دار الفكر والقانون، المنصورة / مصر، 2010، ص116.

² وهو ذات المعنى وارد في نص المادة 822 من مشروع القانون المدني الفلسطيني .

الوكيل في حدود وكالته دون أن يتجاوزها انصرف أثر هذا التصرف إلى الأصل في حكمه وحقوقه وبالتالي تنشأ علاقة مباشرة بين الموكل والغير الذي تعاقد مع الوكيل، و يستطيع الرجوع على الموكل والزامه بهذا التصرف وما رتبته من حقوق¹ .

أما إذا تجاوز الوكيل حدود وكالته فإنه يضمن الأضرار شخصياً، وعمله لا يسري على الموكل²، وعلى الغير الذي يتمسك بعقد الوكالة أن يثبت أن الوكيل لم يتجاوز حدود سلطته، " ولا يكون الوكيل مسؤولاً تجاه الغير إلا إذا ارتكب خطأ شخصياً يستوجب مسؤوليته حتى ولو لحق ضرر بالغير نتيجة تنفيذ الوكالة"³

إن تصرف الوكيل مع الغير ينشئ علاقة قانونية بين الموكل والغير ولكن تختلف هذه العلاقة في التزام الوكيل بحدود وكالته أو تجاوزها، فإن التزم الوكيل في حدود وكالته في التعامل مع الغير ولم يتجاوزها فإن الموكل ملزم بأن يفي بأي التزام رتبته الوكيل تجاه الغير والذي انصرف آثاره إليه. أما إذا تجاوز الوكيل حدود وكالته فلا يلزم الموكل بما قام به الوكيل تجاه الغير، وينصرف من باب أولى ذات الحكم إذا تواطأ الوكيل مع الغير في إلحاق الضرر بالموكل.

المطلب الثاني : آثار وكالة التوزيع التجاري:

يمكن القول بأن الهدف الرئيس لتسجيل وكالة التوزيع التجاري لدى سجل الوكالات التجارية في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني يتمثل في حفظ حقوق الوكيل واستفادته من الوكالة داخل المنطقة الجغرافية المتفق عليها مع الموكل بالإضافة إلى ما ترتبه من حقوق للغير؛ لذا سوف أتحدث في هذا المطلب عن التزامات وحقوق كل من الموكل والوكيل وحقوق الغير .

¹ نصت المادة 708 من القانون المدني المصري في فقرتها الأولى على أنه " إذا أناب الوكيل عنه غيره في تنفيذ الوكالة دون أن يكون مرخصاً له في ذلك كان مسؤولاً عن عمل النائب كما لو كان هذا العمل قد صدر منه هو ويكون الوكيل ونائبه في هذه الحالة متضامنين في المسؤولية "، انظر: للمواد 1460 و 1461 من مجلة الأحكام العدلية .

² تراجع المواد 1481، 1480، 1479 من مجلة الأحكام العدلية .

³ دياب، اسعد، مرجع سابق، ص 384، وهذا ما أكدته محكمة النقض المصرية في حكمها رقم 430 سنة 49ق، بتاريخ 11/6/1984 على أن " الأصل في قواعد الوكالة أن الغير الذي يتعاقد مع الوكيل عليه أن يثبت من قيام الوكالة وحدودها وله في سبيل ذلك أن يطلب من الوكيل ما يثبت وكالته فلا ينصرف أثر تصرفه إلى الأصل ويستوي في ذلك أن يكون الوكيل حسن النية أو سيئ النية قصد الإضرار بالموكل أو بغيره "، المشار إليه لدى : حسني، محمود أحمد، قضاء النقض التجاري . منشأة المعارف بالإسكندرية، مصر 2000، ص 657.

الفرع الأول : التزامات وحقوق الوكيل :

أولاً : التزامات الوكيل تجاه الموكل :

1. الالتزام بشراء كمية من السلع والمنتجات بالقدر المحدد بالعقد كحد أدنى للمشتريات سواء بصفة شهرية أو سنوية وبشكل دوري: إن من أهم التزامات الوكيل شراء منتجات الموكل خلال فترات زمنية يتم الاتفاق عليها مسبقاً بالإضافة إلى قطع الغيار، فعادة ما يشترط الموكل على الوكيل شراء حد أدنى للمنتجات خلال السنة أو الشهر، ويقع على عاتق الوكيل واجب الجد والحرص والمثابرة على تسويق أكبر قدر ممكن من هذه المنتجات. وإن تقصيره قد يؤدي إلى إلحاق الضرر بالموكل مما يدفعه إلى المطالبة بفسخ العقد ومطالبة الوكيل بالتعويض¹. أي أن هذا الالتزام يتضمن بحد ذاته إثنيين من الالتزامات: تسليم البضائع أو المنتجات أو الخدمات وتحويل أو إنتقال ملكيتها إلى الوكيل.
2. الالتزام بالتمون الحصري من الموكل : أي يلتزم الوكيل بعدم شراء أي منتجات شبيهة أو منافسة لمنتجات الموكل .
3. الالتزام بتنفيذ العمل وفقاً للشروط المتفق عليها: فينبغي على الوكيل أن يقوم بتنفيذ العمل الموكل إليه من قبل الموكل وفقاً للشروط المتفق عليها في العقد دون أن يتجاوز حدود الوكالة المرسومة له إلا لفائدة الموكل .
4. المحافظة على أسرار الموكل فيما يتعلق بالمنتجات: يجب على الوكيل أن لا يفشي الأسرار التي تم الاتفاق عليها من المعلومات والخبرات والمعرفة العلمية التي حصل عليها من الموكل ويجب أن يتم تحديد هذه المعلومات سلفاً عند كتابة العقد² .
5. الالتزام بعدم المنافسة غير المشروعة قبل وبعد إنتهاء الوكالة: فقد يتضمن عقد وكالة التوزيع التجاري شرطاً يلزم الوكيل بمقتضاه بعدم منافسة الموكل قبل وبعد انتهائها على ذات المنتجات والأصناف المشابهة لمحل عقد الوكالة، وعدم تمثيل موكلين جدد منافسين للموكل

¹ القليوبي، سميحة، مرجع سابق، ص198، وكما هو وارد لدى: التتم، إبراهيم، الامتياز في المعاملات المالية وأحكامه في الفقه الإسلامي، ط1، دار ابن الجوزي، الرياض/ السعودية، 2008، ص 309 .

² النعيمي، سحر، مرجع سابق، ص96 .

- بشرط أن يكون نطاق الالتزام بعدم المنافسة محددا من حيث المكان والزمان¹ .
- " فمن أهم الالتزامات هي الواجبات الائتمانية التي يتحملها الوكيل تجاه الموكل فعلى الوكيل ألا يضع نفسه في موقف يحدث فيه تضاربا بين مصالحه وبين مصالح الموكل، ويجب عليه عدم تحقيق أرباح من وضعه أو من أي معلومات سرية يحصل عليها، كما يجب عليه عدم الحصول على عمولات من التاجر بدون الإفصاح عنها إلى الموكل² .
6. دفع ثمن المنتجات واستلامها وفقا لما هو منصوص عليه في العقد.
7. الحصول على التراخيص اللازمة من الجهات المختصة إذا لزم الأمر ذلك: فقد ألزم المشرع الوكيل التجاري بالمادة السادسة من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين الحصول على جميع التراخيص اللازمة للاستيراد من الجهات المختصة. ويرى الباحث بأن هذا التوجه لدى المشرع قد يؤدي لمزيد من التعقيد في عملية استيراد وتصدير المنتجات من الناحية العملية، بالإضافة إلى الصعوبات التي يفرضها الاحتلال الإسرائيلي على الوكلاء التجاريين من ضمنها الضرائب العالية على المنتجات التي تدخل الأراضي الفلسطينية، وهذا ما تميز به المشرع الأردني عن الفلسطيني حيث اعتبر أن إجراءات الحصول على الأذونات والتراخيص المتعلقة بالاستيراد من الأمور التنظيمية ، ولم ينص عليها صراحة في القانون .
8. أي التزام آخر يتم الاتفاق عليه بين الأطراف وغير مخالف للقانون.

ثانيا : التزامات الوكيل تجاه الغير :

1. الالتزام بما يلتزم به البائع نحو المشتري : مهمة الوكيل الرئيسية تسويق منتجات الموكل بالمنطقة الجغرافية المتفق عليها بحيث يقوم بتوزيعها وترويجها، فهو من يتعاقد مع الغير ويتحمل كافة المخاطر التي قد تنتج عن التعاقد مع الغير، بحيث يضمن الوكيل أي عيب قد يظهر بالمنتج أمام الغير فهو الذي تعاقد معه وليس الموكل، وبالمحصلة تنحصر آثار

¹ دويدار، هاني، مرجع سابق، ص127.

² furmston , micael , **commercial law** , london , 1995, page 170

العقد بالوكيل¹.

2. الالتزام بتقديم خدمات ما بعد البيع : إن من أهم هذه الخدمات التي يقدمها الوكيل للمستهلك توفير قطع الغيار بالإضافة إلي الاستشارات الفنية حول المنتج وصيانتته بالإضافة إلى ضمان العيوب التي قد تظهر لاحقاً²، وهذا ما أشارت إليه المادة التاسعة من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن بتنظيم أعمال الوكلاء التجاريين " على الوكيل التجاري تقديم خدمات التركيب والتجهيز للتشغيل والصيانة اللازمة للسلع والبضائع التي هي موضوع اتفاقية الوكالة التجارية مع مراعاة أية مواصفات قياسية معتمدة لهذه السلع والبضائع في فلسطين " .
3. الالتزام بالسعر المحدد للسلعة ضمن حد أدنى وحد أعلى متفق عليه مع الموكل: عادة ما يتضمن عقد وكالة التوزيع التجاري نسبة الربح التي يجوز للوكيل إضافتها إلى قيمة السلعة، وهي في الحقيقة ربح وليست عمولة، فكما تحدثنا سابقاً بأن الوكيل يقوم بشراء المنتجات والبضائع من الموكل باسمه ولحسابه الخاص ويحقق هامش الربح من فرق سعر الشراء وسعر البيع، والسبب في تدخل الموكل في تحديد سعر السلعة من حيث الحد الأدنى والحد الأعلى هو تحقيق التوازن والاستقرار بالنسبة لوضع السلعة في السوق ومنع المنافسين في السيطرة عليه وتشجيع المستهلكين على شرائها وبالتالي زيادة طلب الوكيل لها من الموكل ما يعود بالفائدة على الطرفين³.

ثالثاً : حقوق الوكيل :

- كما أن للوكيل التزامات يجب الالتزام بها وله أيضاً حقوق يجب أن يحصل عليها:
1. الاستقلال: فكما رأينا أن الوكيل في عقد وكالة التوزيع هو مستقل في أعماله ووكالاته وتنظيم نشاطه من حيث توزيعه لسلعه وترويجها، فيجوز له القيام بأعمال تجارية لحسابه الخاص إلا فيما يتعارض مع وكالة التوزيع التجاري، وأيضاً يحق له حيازة عدة وكالات حصريه وغير حصريه بشرط أن لا تكون منافسة للوكالة الأولى وأحقته بتعيين وكلاء من

¹ عمر، أشرف، مرجع سابق، ص 94 - 95 .

² القليوبي، سميحة، مرجع سابق، ص 198 .

³ عمر، أشرف، مرجع سابق، ص 96 .

الباطن¹، فهو مستقل في ذاته.

2. التعويض : كما رأينا سابقا فان عقد وكالة التوزيع التجاري من العقود القائمة على المصلحة المشتركة " الموكل والوكيل والغير "، وبالتالي لا يجوز إنهاء العقد من قبل الموكل لسبب غير مشروع أو دون مسوغ قانوني وإلا فإن من حق الوكيل مطالبة الموكل عن أي ضرر قد يلحق به نتيجة فسخ العقد، ومن جهة أخرى يشترط لاستحقاق الوكيل التعويض ألا يكون قد وقع خطأ أو تقصير منه أثناء تنفيذ العقد².
وسوف نتناوله بمزيد من التفصيل لاحقا .

3. حصرية الوكالة : عقد وكالة التوزيع التجاري قائم على ركن أساسي وهو شرط القصر أي حصرية المنتجات، بمعنى اقتصرها على الوكيل فقط دون غيره، بمعنى لا يجوز للموكل أن يتعاقد مع وكيل آخر في ذات المنطقة المتفق عليها مع الوكيل لتوزيع منتجاته، وذلك لضمان حقوق الوكيل ولتفادي أي نزاع قد يحدث مستقبلا، وإن حدث خلاف ذلك فيكون من حق الوكيل مطالبة الشخص الآخر بنسبة من الربح لأن الصفقة تمت في منطقة نفوذه وأحقته بالمطالبة بالتعويض عن الضرر الحاصل، " ومن حق الوكيل على الغير عدم الاستيراد المباشر أو غير المباشر للبضاعة التي يمثلها ويوزعها باعتباره الوكيل الحصري بمجرد تسجيل بند حصر الوكالة في السجل التجاري³ .

الفرع الثاني : التزامات وحقوق الموكل :

أولاً: التزامات الموكل تجاه الوكيل هي ذاتها حقوق الوكيل :

¹ نصت المادة 12 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على أنه " يجوز للوكيل التجاري أن يعين وكيلاً فرعياً (من الباطن) واحد أو أكثر وعلى الوكيل الفرعي أن يقدم للمستهلك جميع الكفالات التي يمنحها المورد أو المنتج "، وهذا ما أكدته محكمة العدل العليا في غزة في حكمها رقم 2002/135 بتاريخ 2003/2/5 (... غزه ورام الله هما مدينتان فلسطينيتان ضمن وحده قانونية وسياسية وجمركية واحده وان قانون الوكالات التجارية رقم 2 لسنة 2000 لا يمنع وجود أكثر من وكيل في مناطق السلطة والمستدعي (الوكيل الفرعي) لم يشتر الأذوية من خارج فلسطين بل اشتراها من رام الله (...).

² النعيمي، سحر، مرجع سابق، ص 218 .

³ أبو عيد، إلياس، مرجع سابق، ص 254 - 255، وكما هو وارد لدى : عمر، أشرف، مرجع سابق، ص 98 .

1. تنفيذ العقد: يجب على الموكل تنفيذ ما تم الاتفاق عليه في العقد بالمكان والزمان المحددين وتسليم البضاعة والأوراق اللازمة الخاصة بالمنتجات أو الخدمات وتوفير قطع الغيار لتلك المنتجات.
2. التمويل الحصري للوكيل: فكما ذكرنا سابقا يلتزم الوكيل بشراء نسبة معينة من منتجات الموكل خلال فترات معينة بالمقابل يقع على عاتق الموكل تسليم البضائع حسب الكميات والمواعيد والأسعار المتفق عليها في المكان والزمان المناسبين¹.
3. الالتزام بتقديم المعلومات الأساسية والاستشارات الفنية والتجارية المتعلقة بالوكالة.
4. أن يكفل ويضمن جودة البضائع أو المنتجات أو الخدمات التي يشتريها الوكيل وفقا للغرض التي اشترت من أجله وما تم الاتفاق عليه، على اعتبار ان الوكيل هو من يتحمل كامل المسؤولية تجاه المستهلك وليس الموكل.
5. أي التزام آخر يتم الاتفاق عليه بين الأطراف غير مخالف للقانون .

ثانيا : حقوق الموكل :

حقوق الموكل هي ذاتها التزامات الوكيل الواردة أعلاه فلا داعي لذكرها مره أخرى ، من ضمنها قبض الثمن من الوكيل في المواعيد المحددة ، والالتزام الوكيل بالتمون الحصري ، وعدم منافسته ، وعدم إفشاء الأسرار المتعلق بالمنتجات موضوع الوكالة .

¹ القليوبي، سميحة، مرجع سابق، ص197.

المبحث الثاني

انتهاء وكالة التوزيع التجاري

واختلافها عن الوكالات التجارية الأخرى

إن الأمر الطبيعي لانتهاء الوكالة هو أن يتم الوكيل العمل الموكل به فيكون حينئذ في التزامه، فإذا ما نفذ الوكيل الوكالة وفق ما رسمه له الموكل فإن الوكالة بعد ذلك منتهية حكماً، وكذلك إذا إنتهت المدة المحددة لتنفيذ الوكالة فإنها تنتهي بإنتهائها، إلا أن هناك أسباباً كثيرة تؤدي إلى إنهاء الوكالة قبل أن يتم الوكيل العمل الموكل به، فالوكالة التجارية تنتهي كالوكالة المدنية، إما لأسباب قانونية أو إرادية سواء بالاتفاق أو بالارادة المنفردة. لذا سأتناول في هذا المبحث بداية الأسباب التي تؤدي إلى انتهاء الوكالة التجارية بوجه عام، ومن ثم الانتقال للحديث عن الأسباب الخاصة لانتهاء وكالة التوزيع التجاري وآثار انتهائها بالنسبة لأطرافها والغير، وأخيراً سأحدث بشكل مقتضب حول علاقتها واختلافها عن وكالة العقود والعمولة.

المطلب الأول : انتهاء الوكالة التجارية ووكالة التوزيع التجاري :

لم يشتمل قانون التجارة رقم 12 لسنة 1966 على أسباب انتهاء الوكالة التجارية؛ فيقتضي والحالة هذه الرجوع إلى القواعد العامة في إنقضاء الوكالة الواردة في مجلة الأحكام العدلية باعتبارها القانون المدني الساري في الأراضي الفلسطينية، فهي إما أن تنتهي حكماً بحكم القانون كوفاة أحد طرفيها أو فقدان أهليته أو استحالة تنفيذها، وإما بإرادة طرفيها كإنهاء العمل الذي أعطيت لأجله أو إنقضاء الأجل المعين لها أو عزل الموكل للوكيل أو بإقالة الوكيل لنفسه .

الفرع الأول : أسباب انتهاء الوكالة التجارية بشكل عام :

أولاً : انتهاء الوكالة التجارية بحكم القانون :

1. لما كانت الوكالة قائمة على الاعتبار الشخصي فإنها تنتهي بوفاة أحد طرفيها أو فقدان أهلية أحدهما إلا أن وفاة الموكل أو فقدان أهليته لا يؤدي إلى انتهاء الوكالة إذا تعلق بها

حق الغير، لأن لشخصية كل متعاقد اعتباراً في نظر الآخر، هذا ما نصت عليه المادة 1527 من مجلة الأحكام العدلية بقولها " ينعزل الوكيل بوفاة الموكل ولكن إذا تعلق به حق الغير لا ينعزل"، وقد نصت المادة 823 من مشروع القانون المدني الفلسطيني والمادة 862 من القانون المدني الأردني على أن الوكالة تنتهي في الحالات التالية:

- 1- بإتمام العمل الموكل به .
 - 2- بانتهاء الأجل المحدد لها .
 - 3- بوفاة الموكل أو بخروجه عن الأهلية، إلا إذا تعلق بالوكالة حق الغير .
 - 4- بوفاة الوكيل أو بخروجه عن الأهلية ولو تعلق بالوكالة حق الغير، غير أن الوارث أو الوصي إذا علم بالوكالة وتوافرت فيه الأهلية فعليه أن يخطر الموكل بالوفاء وإن يتخذ من التدابير ما تقتضيه الحال لمصلحة الموكل¹ .
- على أن انتهاء الوكالة بموت أحد طرفيها ليس من النظام العام إذ يجوز الاتفاق على ما يخالف ذلك، " ومع أن الوكالة تنتهي بوفاة الموكل، فإن الوكيل الذي يجري تصرفاً بمقتضى الوكالة الصادرة له من الموكل المتوفى مع الغير حسن النية من الطرفين أي دون علمهما بوفاة الموكل، فإن أثر التصرف ينصرف إلى الموكل على الرغم من وفاته، بشرط أن يكون التصرف الذي أجراه الوكيل داخلاً في وكالته² .

2. القوة القاهرة التي تحول دون تنفيذ الموكل أو الوكيل لالتزاماته مثل الحرب أو هلاك محل الالتزام أو استحالة تنفيذ العقد فمثلاً صدور قانون يحظر بالقيام بالعمل محل الوكالة³، وهذا ما نصت عليه المادة 247 من القانون المدني الأردني " في العقود الملزمة للجانبين إذا طرأت قوة قاهرة تجعل تنفيذ الالتزام مستحيلاً انقضى معه الالتزام المقابل له وانفسخ العقد من تلقاء نفسه، فإذا كانت الاستحالة جزئية انقضى ما يقابل الجزء المستحيل ومثل

¹ راجع المواد (1526 - 1530) والمادة 1466 من مجلة الأحكام العدلية .

² العكيلي، عزيز، الوسيط في شرح القانون التجاري، مرجع سابق، ص364، راجع أيضاً الحكم الصادر عن محكمة التمييز الأردنية رقم 90/378، مجلة نقابة المحامين، لسنة 1991، ص 1886 .

³ النعيمي، سحر، مرجع سابق، ص145 .

الاستحالة الجزئية الاستحالة الوقتية في العقود المستمرة وفي كليهما يجوز للدائن فسخ العقد بشرط علم المدين "1.

ثانيا : انتهاء الوكالة التجارية بإرادة طرفيها :

تنتهي الوكالة بالاتفاق أو بانتهاء الأجل المحدد لها أو إتمام العمل كما لو كان موضوع الوكالة القيام بعمل معين وأنجزه الوكيل²، باعتبارها قائمة على أساس الثقة المتبادلة بين الأطراف (الموكل والوكيل)، ويمكن أن تنتهي بالإرادة المنفردة، فالقانون أعطى الحق للموكل في عزل الوكيل في أي وقت وقبل إتمام العمل المكلف به، وأعطى الوكيل الحق بإقالة نفسه، فالوكالة في أصلها عقد غير لازم، وجواز تنحي الوكيل كجواز عزلة، إلا أن المشرع أورد على ذلك العزل ثلاث قيود : إذا تعلقت الوكالة بحق للغير، وإذا كانت قد صدرت لصالح الوكيل أو عزل الموكل للوكيل بغير مبرر معقول أو في وقت غير مناسب، وهذا ما أشارت إليه المادة 1521 من مجلة الأحكام العدلية " للموكل أن يعزل وكيله من الوكالة ولكن إذا تعلق به حق آخر فليس له عزله..." وبدلالة المادة 1522 من مجلة الأحكام العدلية بقولها " للوكيل أن يعزل نفسه من الوكالة ولكن لو تعلق به حق الغير كما ذكر آنفا يكون مجبورا على إيفاء الوكالة "3.

ويشترط علم الطرف الآخر بالعزل ولذلك يبقى على وكالته إلى أن يصل إليه خبر العزل ويكون تصرفه صحيحا إلى ذلك الوقت "4، وحق الموكل في عزل الوكيل في أي وقت وقبل إتمام العمل المكلف به، وحق الوكيل في إقالة نفسه من النظام العام فلا يجوز الاتفاق على ما يخالفها.

¹ هذا أيضا ما أشارت إليها المادة 172 من مشروع القانون المدني الفلسطيني بقولها " في العقود الملزمة للجانبين إذا انقضى الالتزام بسبب استحالة، تنقضي معه الالتزامات المقابلة وينفسخ العقد من تلقاء نفسه " .

² راجع المادة 1526 من مجلة الأحكام العدلية، والمادة 862 من القانون المدني الأردني .

³ راجع المادة 194 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني، والمواد 823 و824 و826 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، والمواد 862 - 867 من القانون المدني الأردني .

⁴ حيدر، علي، مرجع سابق، ص659-660.

الفرع الثاني : أسباب انتهاء وكالة التوزيع التجاري:

تنتهي وكالة التوزيع التجاري بذات الأسباب التي تنتهي بها الوكالة التجارية وقد تم الحديث عنها سابقا، ونظرا لخصوصية عقد وكالة التوزيع التجاري فهناك أسباب أخرى تنتهي بها :

أولا : انتهاء وكالة التوزيع التجاري بحكم القانون :

1. إخلال أحد طرفي الوكالة بالتزاماته تجاه الآخر وفقا لما تم الاتفاق عليه: ومن الأمثلة على ذلك قيام الموكل بالتوقف عن إنتاج المنتج محل الوكالة، أو عدم التزام الوكيل بالحد الأدنى من المشتريات المتفق عليها، أو عدم دفع أثمان السلع من قبل الوكيل أو عدم التزام الموكل بشرط القصر أو تقديم حسابات غير صحيحة من قبل أحد الطرفين .

2. انقضاء أجل الوكالة وانتهاء مهمتها : إن عقد وكالة التوزيع التجاري تعد من قبيل عقود المدة والتي قد تطول أو تقصر بحسب المتفق عليه بين طرفيها، " فقد يتفق الطرفان على مدة محددة للعقد تكون في شكل وقت زمني محدد أو تاريخ معين ينتهي العقد بحلوله أو بانتهاء العمل الذي يقوم العقد من أجله وفي مثل هذه الحالة يكون العقد محدد المدة، وقد لا يتفق الأطراف على مدة محددة: أو أجل ينتهي العقد بحلوله فيضحي العقد غير محدد المدة، ويحق لأي من الطرفين (كقاعدة عامه) في الوقت المناسب إنهائه وبغذر مناسب" ¹ .

3. الإفلاس : إذا أفلس الموكل أو الوكيل فان الوكالة تنتهي. ذلك " أن الموكل المفلس لا يستطيع مباشرة التصرف في أمواله أو إدارتها ؛ فأولى ألا يستطيع ذلك الوكيل، وكذلك الوكيل المفلس قد غلت يده على أمواله فأولى أن تغل عن أموال موكله " ² .

¹ حديدي، ياس، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري، ط1. دار الفكر العربي القاهرة / مصر 2006، ص269، وهذا ما أشارت إليه المادة 823 من مشروع القانون المدني الفلسطيني " تنتهي الوكالة : 1- بإتمام العمل الموكل به 2- بانتهاء الأجل المحدد لها....." وهذا ما جاء بضمون حكم محكمة العدل العليا الفلسطينية رقم 2005/34 بتاريخ 2006/4/12 " 3- إن هذه الاتفاقية تنص على أنها سارية المفعول حتى نهاية شهر كانون أول لسنة 2001 وأنها تضمنت بندا ينص على انه " إذا كان أداء المستدعية مرضيا للشركة الكورية في شهر كانون أول لسنة 2001 ستصبح الاتفاقية سارية المفعول لمدة ثلاث سنوات بعد ذلك مع تحديد الهدف خلال المدة " مبرز ع/1 وقد قامت المستدعية بتسجيل هذه الوكالة لدى دائرة السجل التجاري والوكالات التجارية الفلسطينية وإن مدة سريان التوكيل حتي 2001/12/31 ولم يثبت من خلال البيئة ما يفيد أو يدل على تمديد هذه المدة"، راجع أيضا الحكم الصادر عن محكمة العدل العليا الفلسطينية رقم 2005/76 الصادر بتاريخ 2006/4/30 .

² السنهوري، عبد الرزاق، مرجع سابق، ص652 .

فكما ذكرنا بأن المشرع الفلسطيني اشترط في الوكيل الحصري سواء أكان الوكيل شخصا طبيعيا أو معنويا وفقا لنص المادة 2 من قانون 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين ألا يكون قد صدر بحقه حكم بالإفلاس .

4. شطب الوكالة : غفل المشرع عن ذكر الحالات التي تعطي مسجل الوكالات التجارية شطب الوكالة أو إلغائها فمثلا في حالة انقطاع الوكيل التجاري عن ممارسة عملة المتعلق بالوكالة لفترة من الزمن وعدم استيراد أو تصدير تلك المنتجات موضوع الوكالة أو تقديمه بيانات غير صحيحة أو عدم الإبلاغ عن انتهاء الوكالة على غرار ما فعل المشرع الأردني¹.

وقد تعامل مسجل الوكالة التجارية مع هذه الحالات بناء على تعليمات صدرت من وزير الاقتصاد الوطني تقضي بشطب وكالة توزيع التجاري باعتبار أن قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين لم ينظمها².

في حين ان المادة 14 من القانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الساري فيما لم يرد في بشأنه نص في الضفة الغربية في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين نصت على انه " يلغي الوزير تسجيل أي وكيل أو وسيط تجاري: أ- إذا فقد أو أخل بأحد الشروط الواجب توفرها بموجب هذا القانون. ب- يطلب من أية

¹ نصت المادة 8 من قانون الوكلاء والوسطاء الأردني رقم 28 لسنة 2001 على أنه (أ. يلتزم الوكيل التجاري الذي ينقطع عن ممارسة عمله أو ينتهي عقد وكالاته بإبلاغ المسجل بذلك خلال مدة لا تتجاوز ثلاثين يوما من تاريخ انقطاعه أو انتهاء عقد الوكالة طالبا شطب تسجيله أو تسجيل وكالته من السجل ب. يلتزم الوسيط التجاري الذي ينقطع عن ممارسة عمله بإبلاغ المسجل بذلك خلال مدة لا تتجاوز ثلاثين يوما من تاريخ انقطاعه طالبا شطب تسجيله)، أما المادة 9 من ذات القانون نصت على (أ. إذا ثبت للمسجل أن تسجيل الوكيل التجاري أو الوسيط التجاري قد تم بناءً على طلب اشتمل على بيانات غير صحيحة يتوجب عليه إلغاء هذا التسجيل ب. وعلى المسجل إلغاء تسجيل الوكالة التجارية في أي من الحالات التالية 1. إذا الغي تسجيل الوكيل التجاري وفقا للفقرة (أ) من هذه المادة 2. إذا تبين له أن تسجيل الوكالة كان بناءً على بيانات غير صحيحة 3. إذا الغيت لأي سبب كان ج. يتم تبليغ الوكيل التجاري أو الوسيط التجاري بالبريد المسجل بأي من قرارات المسجل بالإلغاء المذكورة في الفقرتين (أ) و(ب) من هذه المادة، حسب مقتضى الحال، خلال مدة لا تتجاوز خمسة عشر يوما من تاريخ صدور قرار الإلغاء) .

² مقابلة مع السيد مروان رجب، مدير الإدارة العامة لتجارة في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني برام الله، يوم الاثنين 2016/7/17 الساعة 12:30 مساءً.

دائرة حكومية مختصة إذا ثبت لها أنه ارتكب عن قصد أو اشتراك أو تدخل في أية مخالفة لأحكام القوانين والانظمة. ج- إذا تبين عدم صحة المعلومات المقدمة في طلب لتسجيل " .

لذا يرى الباحث أنه من الضروري على المشرع إضافة ماله تنظم وتعالج صلاحية مسجل الوكالات التجارية لشطبها أو إلغائها على غرار المشرع الأردني وذلك تحقيقاً لمبدأ استقرار المعاملات وفتح المجال أمام الوكلاء الجدد للحصول على تلك الوكالة مما يحقق دوران عجلة الاقتصاد. وأيضاً إضافة مادة فيما إذا رغب أحد الأطراف أو من الواجب عليهم إدخال تعديلات مهمة على عقد الوكالة خلال مدة معينة على غرار المادة العاشرة من القانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين التي نصت " على الوكيل التجاري أن يتقدم بطلب تسجيل أية تغييرات تتعلق بالبيانات الواردة في الطلب أو عقد الوكالة أو الشروط المنصوص عليها في المواد (4،5،7) وذلك خلال شهرين من تاريخ حصول التغيير، ويعطي الموظف المختص إشعاراً بذلك بعد استيفاء رسم التغيير حسب ما هو مقرر في النظام " .

ثانياً: انتهاء وكالة التوزيع التجاري لأسباب إرادية:

1. وكالة التوزيع التجاري كسائر العقود تنتهي إما بإرادة أحد أطرافها أو بإرادة طرفيها معاً، فقد يتفق الأطراف على إنهاء وكالة التوزيع التجاري بالإرادة المشتركة وحل الرابطة التعاقدية بينهما، وإرادة الأطراف تقوم على فكرة المصلحة المشتركة وهي " تعبير مشترك لا يعني ذلك أن مصالح الطرفين متشابهة أو أنها تندمج حتى لا تكون سوى واحدة، فالواقع أن كل طرف يرجو مصلحته الخاصة لكنه يجد أنها تقترب بمصلحة الطرف الآخر وتتوفر المصلحة المشتركة عند تقابل الطرفين في نقطة التقاء واحدة، بهدف استفادة كل منهما من اجتذاب قدر أكبر من العملاء " ¹.

لذلك فإن إنهاء عقد وكالة التوزيع التجاري بإرادة أحد طرفيها سواء أكان ذلك بعزل الموكل للوكيل أو بإقالة الوكيل لنفسه، لا يصح لأن فيها إضراراً بالطرف الآخر لذلك فإن الوكيل الحصري يلتزم في اعتزاله " بشروط ثلاثة ² هي :

¹ الحديدي، ياسر، مرجع سابق، ص 187 .

² النعيمي، سحر، مرجع سابق، ص 155 .

- أن تقوم أسباب جديده مشروعة تبرر تنازله عن الوكالة.
- أن يقوم الوكيل بإخطار الغير صاحب الحق في الوكالة اعتزال الوكالة¹.
- أن يمهله وقتا كافيا ليتخذ ما يلزم لصيانة حقه².

" وان إخلال الوكيل بأي شرط من الشروط لا يعني منعه من الاعتزال والاستمرار في الوكالة لعدم جواز إجبار أحد على عمل شخصي، وإنما يكون مسؤولاً عن تعويض الأجنبي " ³، وما ينطبق على الوكيل ينطبق على الموكل وهذا ما أشارت إليه المادة 15 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين بقولها " إذا قام الموكل بفسخ اتفاقية الوكالة أو عدم تجديدها لغير سبب جدي التزم بتعويض الوكيل تعويضاً عادلاً آخذاً بعين الاعتبار ما يلحق بالوكيل من أضرار بسبب فسخ الاتفاقية أو عدم التجديد وما أفاده الموكل من نشاط الوكيل في ترويج منتجاته أو خدماته ".

" وإعادة تنظيم الوكالة من قبل الموكل لا يشكل سبباً مشروعاً لإنهاءها إلا إذا كانت إعادة التنظيم ناشئة عن سوء إدارة الوكيل أو إهماله وليس لأسباب خارجة عن إرادته مثل الظروف الاقتصادية السائدة أو مضاربة شركة منافسة وإلا استحق الوكيل تعويضاً بسبب الفسخ " ⁴.

¹ هذا ما نصت عليه المادة 1523 من مجلة الأحكام العدلية على أنه " إذا عزل الموكل الوكيل يبقى على وكالته إلى أن يصل إليه خبر العزل ويكون تصرفه صحيحاً إلى ذلك الوقت "، والمادة 1524 منها على أنه " إذا عزل الوكيل نفسه فيلزمه أن يعلم الموكل بعزله وتبقى الوكالة في عهده إلى أن يعلم الموكل عزله "، وهو ما أشارت إليه المادة 865 من القانون المدني الأردني " للوكيل أن يقلل نفسه من الوكالة التي لا يتعلق بها حق الغير وعليه أن يعلن موكله وأن يتابع القيام بالأعمال التي بدأها حتى تبلغ مرحلة لا يخشى معها ضرر على الموكل "، وهو ذات المعنى الوارد في نص المادة 826 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

² نصت المادة 864 من القانون المدني الأردني على أنه " يلتزم الموكل بضمان الضرر الذي يلحق بالوكيل من جراء عزله في وقت غير مناسب أو بغير مبرر مقبول "، وهو ذات المعنى الوارد في نص المادة 824 من مشروع القانون المدني الفلسطيني، وقد نصت المادة 866 من القانون المدني الأردني على أنه " 1- يضمن الوكيل ما ينجم عن تنازله عن التوكيل في وقت غير مناسب أو بغير مبرر من ضرر للموكل إذا كانت الوكالة بأجر. 2- فإذا تعلق بالوكالة حق الغير فقد وجب على الوكيل أن يتم ما وكل به ما لم تقم أسباب جديده تبرر تنازله، وعليه في هذه الحالة أن يعلم صاحب الحق وان ينظره إلى أجل يستطيع فيه صيانة حقه "، وهو ذات المعنى الوارد في نص المادة 827 من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

³ السنهوري، عبد الرزاق، مرجع سابق، ص 371.

⁴ عمر، أشرف، مرجع سابق، ص 111.

2. انتهاء الوكالة إما بالموت أو الخروج عن الأهلية :

كما ذكرنا سابقا الأصل في الوكالة أنها من العقود التبرعية وهي غير لازمة في أصلها، " أما إذا تعلق بها حق الغير فلا يجوز عزل الوكيل ولا يجوز فسخ الوكالة وتصبح لازمة بحيث لا يجوز إنهاؤها بالإرادة المنفردة إذا تعلق بها حق الغير، وهي لا تبطل بموت الموكل أو جنونه أو إلحاقه بدار الحرب وتبطل بالعوارض السابقة إذا كانت غير لازمة ¹ .

لم يتطرق المشرع سواء في قانون التجارة الساري أو في قانون بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين إلى حكم وفاة أحد طرفي الوكالة التجارية أو وكالة التوزيع التجاري أو فقدان أهليته وإنما تركها للقواعد العامة، فكما ذكرنا أن العلاقة التي تربط بين الأطراف هي المصلحة المشتركة ويتعلق بها حق الغير.

فالمواد (1527-1530) من مجلة الأحكام العدلية نصت على أن الموكل والوكيل ينعزل أحدهما بوفاة الآخر، وأن الوكالة لا تورث وإنها تبطل بجنون الموكل والوكيل، وذلك لاعتبار الوكالة كما ذكرنا من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي حيث يكون الموكل قد أخذ في اعتباره شخصية الوكيل كذلك الوكيل أخذ في اعتباره شخصية الموكل .

" ويرى البعض أن فكرة الاعتبار الشخصي في عقد وكالة التوزيع توجه إلى شخص المشروع لا إلى شخص ماله، وإن كانت شخصية المالك يمكن أن تكون محل اعتبار عند إبرام العقد، ويعكس هذا الرأي حكم محكمة الاستئناف في فرنسا في إحدى قضايا الوكالات التجارية حيث قضت بنية الطرفين في الوكالة التي تعطى للشخص الطبيعي تأخذ في اعتبارها المؤسسة التي يديرها هذا الشخص أكثر من الشخص نفسه، ونتج لذلك فإن وفاته لا تؤثر على الوكالة وتستمر مع ورثته ². وفي جميع الحالات يجوز اتفاق أطراف عقد وكالة التوزيع التجاري على إنهاؤها أو انتقالها إلى ورثته في حال وفاته أو فقدان أهليته.

¹ الحنفي، عبد الغني الغنيمي، اللباب في شرح الكتاب. المكتبة العلمية، بيروت / لبنان، 1993، ص 205، وكما هو وارد لدى

: عمر، أشرف، مرجع سابق، ص 107 .

² الحديدي، ياسر، مرجع سابق، ص 249.

المطلب الثاني : آثار انتهاء وكالة التوزيع التجاري واختلافها عن الوكالات التجارية الأخرى :

يترتب على إنقضاء العلاقة التعاقدية بين طرفي الوكالة الكثير من الالتزامات والحقوق سواء أكانت على أطرافها أو الغير. لذا سوف أتناول في هذا المطلب آثار انتهاء وكالة التوزيع التجاري ثم الانتقال للحديث عن علاقاتها واختلافها عن وكالة العقود والعمولة.

الفرع الأول : آثار إنتهاء وكالة التوزيع التجاري :

أولاً : إمكانية التجديد الضمني لعقد الوكالة :

قد يتفق الأطراف على إنتهاء عقد وكالة التوزيع التجاري عند نهاية مدته ولا يتجدد هذا العقد إلا باتفاق الأطراف، وقد يتفقون على التجديد التلقائي للعقد ما لم يقر أحد بإخطار الآخر في رغبته إنهاء العقد، ويترتب على تحديد مدة العقد سلفاً مع غياب شرط التجديد الضمني عدم لزوم الإخطار المسبق بالإنتهاء من جانب الأطراف ، وانتهاء العلاقة التعاقدية بحلول أجله ، وتحلل كل من طرفي العقد من التزاماتهما فيما عدا الالتزامات التي تبقى ممتدة فيما بعد انقضاء العلاقة التعاقدية كالالتزام بسرية المعلومات، والمعرفة الفنية وعدم المنافسة، وتوفير قطع الغيار للمدة المنصوص عليها في القانون¹.

" أما في حالة النص على الشرط فإن غياب الإخطار يترتب حق كل من الطرفين في التجديد دون معارضة الطرف الآخر، وكذلك إذا استمر المتعاقدان كلاهما في تنفيذ التزاماتهما فعلياً بعد انتهاء مدة العقد يتجدد لمدة أخرى مماثلة بنفس الشروط رغم غياب شرط التجديد الضمني حيث إن استمرار المتعاقدين في تنفيذ التزاماتهما رغم نهاية مدة العقد يعد موافقة ضمنية منهما على التجديد"².

فالأصل العام أن العقود لا تتجدد من تلقاء نفسها ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك، لذا فإن التعويض الذي أوجبه المادة 15 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين بسبب إنهاء العقد لعدم التجديد لغير سبب جدّي، أي بغير مبرر أو مسوغ قانوني يكون

¹ عمر، أشرف، مرجع سابق، ص 110-111 .

² الحديدي، ياسر، مرجع سابق، ص 271-272 .

محجفا بحق الموكل، ومن ناحية أخرى فإن الوكيل قد حصل على مقابل الوكالة أو مقابل جهوده في تسويق منتجات الموكل على نسبة من الأرباح من هامش فرق سعر الشراء وسعر البيع، وكان الأولى أيضا على الوكيل الانتباه والنص صراحة بالعقد مع الموكل على التجديد الضمني للوكالة بعد انتهاء مدته، فالقانون هنا جاء لمصلحة الوكيل دون الموكل ولم يراعِ التوازن بين الأطراف .

" إن انتهاء العلاقة بين الموكل والوكيل في وكالة التوزيع التجارية هي بشكل أساسي عبارة عن تفسير الاتفاقية التي أدت الى تأسيس تلك العلاقة، ففي العديد من الحالات يتم توكيل الوكيل لغرض محدد وبذلك تنتهي العلاقة تلقائياً عند تحقيق ذلك الغرض، وفي حالات أخرى يتم تعيين الوكيل لمدة محددة أو لمدة غير محددة تخضع إلى الإنهاء بناءً على إشعار محدد الزمن عند عدم تحديد الإشعار، سوف تطبق المحاكم فترة لإنهاء الوكالة بموجب إشعار معقول من أي فريق من الفريقين " ¹ .

ثانياً: التعويض :

إذا قام أحد الطرفين بإنهاء عقد وكالة التوزيع التجاري بطريقة غير مشروعة وتحقق الخطأ والضرر والعلاقة السببية بينهما فإن التعويض يستحق على النحو الآتي :

• حالات التعويض :

جاءت المادة (15) من القانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على أنه " إذا قام الموكل بفسخ اتفاقية الوكالة أو عدم تجديدها لغير سبب جدي التزم بتعويض الوكيل تعويضاً عادلاً آخذاً بعين الاعتبار ما يلحق الوكيل من أضرار بسبب فسخ الاتفاقية أو عدم التجديد وما أفاده الموكل من نشاط الوكيل في ترويج منتجاته أو خدمات " وبناءً على هذا النص فإن الوكيل يستحق التعويض في الحالتين التاليتين :

1. إنهاء الموكل وكالة التوزيع التجاري بشكل تعسفي أو لسبب غير مشروع أو بدون أي مبرر أو مسوغ قانوني، فإن الوكيل يستحق التعويض عن كافة الأضرار التي لحقت به

¹ furmston , micael , **commercial law** , london , 1995, page 151

نتيجة الفسخ¹، "وعدم تقديم الموكل سبب مشروع للفسخ يعتبر بحد ذاته تعسفا في استعمال الحق فيجوز للوكيل المتضرر المطالبة بالتعويض"².

2. امتناع الموكل عن تجديد عقد وكالة التوزيع التجاري بعد انتهاء مدته :

وهنا يرى الباحث بأن المشرع لم يأخذ بعين الاعتبار رغبة الموكل بعدم تجديد عقد الوكالة بعد انتهاء مدته المنصوص عليها في العقد ، وهي المدة التي يكون الأطراف فيها على علم مسبق بانتهائها وبالتالي كان من الأفضل لو أضاف المشرع عبارة إلا إذا اتجهت إرادة الطرفين مسبقا على إنهاء العقد وعدم تجديده.

"ويشترط لاستحقاق الوكيل التعويض"³ :

1. أن لا يكون قد وقع خطأ أو تقصير من الوكيل أثناء تنفيذ العقد .
2. أن يكون نشاط الوكيل قد أدى إلى نجاح ظاهر في ترويج السلعة أو زيادة عدد العملاء .
3. أن يكون إنهاء الموكل للوكالة بإرادته المنفردة وذلك عائد لسبب غير جدي .
4. نشوء ضرر يلحق بالوكيل نتيجة إنهاء الوكالة .

ويتم تعويض الطرف المتضرر عن الخسارة الفعلية والربح الفائت وخسارة الزبائن والخسارة المعنوية الناتجة عن الضرر المعنوي وما أفاده الموكل من نشاط الوكيل في ترويج منتجاته أو خدماته.

ونشير إلى أن المشرع لم يكتفِ فقط بمنح الوكيل الحق في مطالبة الموكل بالتعويض في حال فسخ الوكالة أو عدم تجديدها لغير سبب جدي، بل إعتبر أيضا في حال استبدال الموكل

¹ نصت المادة 219 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني على أنه "تتعد وكالة العقود لمصلحة الطرفين المشتركة، فإذا كان العقد غير محدد المدة، فلا يجوز للموكل إنهاءه دون خطأ من الوكيل، وإلا كان ملزماً بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله، وببطل كل اتفاق يخالف ذلك ٢. يلتزم الوكيل بتعويض الموكل عن الضرر الذي أصابه إذا نزل عن الوكالة في وقت غير مناسب وبغير عذر مقبول".

² دويدار، هاني، مرجع سابق، ص40، وهذا ما أكدته محكمة التمييز الاردنيه في حكمها رقم 88/148 المنشور في مجلة نقابة المحامين على الصفحه 1355 أنه " عملا بمفهوم المخالفة لنص المادة 97 من قانون التجارة فان الموكل في الوكالة التجارية وبالعومله يملك إلغاء الوكالة لسبب مشروع دون الالتزام بالتعويض، يعتبر فوات الربح عنصر من عناصر التعويض الذي ينطبق عليه ما ينطبق على المطالبة بالعطل والضرر، وعليه فلا يستحق الوكيل التجاري مطالبتة بفوات الربح بسبب إلغاء الوكالة إن تم إلغاؤها لسبب مشروع " وفي حكم آخر رقم 95/515 المنشور في مجلة نقابة المحامين على الصفحه 2885 " إن ثبوت خطأ الوكيل التجاري وتقصيره تنفيذ التزاماته وواجباته التي تملها عليه الوكالة يوفر السبب المشروع الذي يبرر إلغاء الوكالة من قبل الموكل ..."، كما هو مشار لدى : النعيمي، سحر، مرجع سابق، ص213-214 .

³ النعيمي، سحر، المرجع السابق، ص219 .

الوكيل بوكيل جديد وثبت أن فسخ اتفاقية الوكالة أو عدم تجديدها كان نتيجة تواطؤ بين الموكل والوكيل الجديد فإن الوكيل الجديد يكون مسؤولاً بالتضامن مع الموكل عن أية أضرار قد تلحق للوكيل السابق¹ .

ويلاحظ هنا بأن المشرع لم يتناول أو يعالج في القانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين حالات تعويض الموكل في حال قام الوكيل بإنهاء عقد وكالة التوزيع التجاري لسبب غير مشروع ودون أي مبرر أو مسوغ قانوني وقبل إنتهاء المدة المتفق عليها في عقد الوكالة ، وإنما تركها للقواعد العامة .

ثالثاً : تقادم الدعوى :

لم يعالج المشرع مدة مرور الزمن "التقادم" لسماع الدعوى في حال نشوء أي نزاع أو خلاف بين أطراف وكالة التوزيع التجاري، وإنما تركها للأحكام العامة للقانون واجب التطبيق هذا ما أشارت إليه المادة (16/ب) من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على " ... ب- تختص بنظر جميع المنازعات الناشئة عن عقد الوكالة المحكمة التي يقع في دائرتها محل تنفيذ العقد وفقاً لأحكام القوانين الفلسطينية ذات العلاقة " .

وبما أننا نتحدث عن وكالة تجارية تنصب على عمل تجاري فإن أي نزاع يثور بشأنها هو نزاع تجاري ، الأمر الذي يعني أنه تنطبق على الدعاوي الخاصة بهذا النزاع مدة التقادم التجاري المنصوص عليها في المادة (58) من قانون التجارة الأردني رقم (12) لسنة 1966 النافذ في الضفة الغربية والتي جاء فيها على أنه " في المواد التجارية يسقط بالتقادم حق الادعاء بمرور عشر سنوات إن لم يعين أجل أقصر " على فرض بأن القانون الواجب التطبيق على النزاع القائم بين الأطراف القانون الفلسطيني .

ويرى الباحث بأنه كان من الأفضل لو سار المشرع الفلسطيني على هدي المشرع الأردني من خلال قصر مدة سماع دعاوى المنازعات المتعلقة بعقد وكالة التوزيع التجاري على ثلاث

¹ نصت المادة 17 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على أنه " إذا استبدل الموكل بوكيله وكيلاً جديداً، كان الوكيل الجديد مسؤولاً بالتضامن مع الموكل عن الوفاء بالتعويضات المحكوم بها للوكيل السابق وذلك متى ثبت أن فسخ اتفاقية الوكالة أو عدم تجديدها كان نتيجة تواطؤ بين الموكل والوكيل الجديد " .

سنوات من تاريخ انتهاء العقد أو إنهائه لأي سبب كان ، وذلك بهدف الحفاظ على حقوق الغير والأطراف، وتحقيق مبدأ استقرار المعاملات التجارية والمراكز القانونية¹.

رابعاً: مصير البضاعة المخزونة :

عند انتهاء عقد وكالة التوزيع التجاري قد تبرز بعض المشاكل بين الأطراف من بينها مصير البضائع الموجودة في حوزة الوكيل من حيث كيفية التصرف بها أو استعمالها فالأصل العام أن يتم الاتفاق بين الأطراف في العقد على كيفية التصرف بالبضائع الموجودة لدى الوكيل في حالة إنهاء العقد، والأصل أن الوكيل حر في التصرف في البضائع التي بحوزته كيفما يشاء كون أن ملكيتها انتقلت من الموكل إلى هذا الوكيل، ولكن الصعوبة تنشأ في تسويق هذه البضائع في حالة قيام الموكل بتعيين وكيل آخر².

وقد حسم المشرع الفلسطيني هذا النزاع في المادة 14 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين بقوله " في حالة فسخ اتفاقية الوكالة التجارية لأي سبب كان، يلتزم المورد أو المنتج أو الوكيل الجديد، بشراء جميع مخزونات المنتجات وقطع الغيار الموجودة في حوزة الوكيل في تاريخ فسخ الاتفاقية بواقع السعر الذي اشترى به الوكيل هذه المنتجات أو القطع". إلا أن الباحث يرى بأن المشرع قد اخطأ عندما حدد بالمادة سالفه الذكر سعر شراء الوكيل الجديد المنتجات التي بحوزة الوكيل القديم " بواقع السعر الذي اشترى به الوكيل هذه المنتجات أو القطع " لأن المشرع أغفل هنا عن ما تكبده الوكيل من مصاريف ورسوم سواء أكانت شحن وتخزين ونقل المنتجات ونرى بضرورة تعديلها على غرار المشرع الأردني³.

خامساً : توفير قطع الغيار في حالة فسخ الوكالة :

¹ نصت المادة 16 من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001 على أنه " أ - تختص المحاكم الأردنية بالنظر في أي نزاع أو خلاف ناشئ عن عقد الوكالة التجارية أو عن تطبيق أحكام هذا القانون ب- لا تسمع الدعوى في أي نزاع أو خلاف ناشئ عن عقد الوكالة التجارية بعد مرور ثلاث سنوات على انتهاء العقد أو إنهائه لأي سبب كان " .

² عمر، أشرف، مرجع سابق، ص 116-117 .

³ انظر للمادة 15 من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001.

يجب على الموكل أن يوفر قطع الغيار للمنتجات والصيانة التي تم التعاقد على توزيعها حتى ولو تم التوقف عن إنتاجها في بلد الصنع وذلك ضمانا لاستمرارية الاستفادة من المنتجات التي تم بيعها عن طريق الوكيل سنة كاملة وذلك لعدم إلحاق الضرر به وبالغير . وهذا ما أشارت إليه المادة (13) من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين بقولها " في حالة فسخ اتفاقية الوكالة التجارية تستمر التزامات الوكيل التجاري بموجب المادتين (7،8) من هذا القانون لمدة سنة واحدة على الأقل بعد فسخ اتفاقية الوكالة التجارية (ما لم ينص قانون آخر على فترة أطول من أجل الغيار والصيانة كما في حالة السيارات) أو إلى حين تعيين وكيل تجاري جديد أيهما يحدث أولاً " .

وقد أغفل المشرع ذكر حالات رجوع الغير على الموكل في إطار المسؤولية غير المباشرة لتوفير قطع الغيار في حالات فسخ وكالة التوزيع التجاري، وغياب ذلك يستدعي الرجوع إلى القواعد العامة في مجلة الأحكام العدلية التي نظمت ذلك باعتبارها القانون المدني المطبق في الأراضي الفلسطينية¹ .

الفرع الثاني : التفرقة بين وكالة التوزيع التجاري والوكالات التجارية الأخرى :

كما أسلفنا سابقا إن الوكالة التجارية تتضمن عدة وكالات منها وكالات التوزيع التجاري وكالة العقود والوكالة بالعمولة. ونظرا للتشابه والتداخل الحاصل بين هذه الوكالات وإزالة اللبس بينهم سوف نبين وبشكل موجز أهم الاختلافات بينها .

أولاً : الفرق بين وكالة التوزيع التجاري ووكالة العقود :

1. إن الوكيل في عقد وكالة التوزيع كما رأينا سابقا مستقل في ممارسة أعمال وكالته وتنظيمها ويقوم بالأعمال التجارية لحسابه الخاص وتوكيل من يشاء دون الرجوع إلى الموكل إلا إذا نص العقد على خلاف ذلك، وهذا خلافا لوكيل العقود الذي يبرم العقد باسم الموكل ولصالحه

¹ لم تشر مجلة الأحكام العدلية مباشرة إلى دعوى المسؤولية غير المباشرة ولكن يستنبط أحكامها من المسؤولية عن فعل الغير وخاصة من نص الماده 1466 و الماده 1463 وما بعدها من مجلة الاحكام العدلية، وشرحها الوارد لدى : حيدر، علي ، مرجع السابق ، ص 582 وما بعدها .

- وبالتالي لا يعتبر عمله مستقلاً بل تابعا للموكل سندا للقاعدة القانونية " التابع تابع " ¹.
2. يقوم الوكيل في وكالة التوزيع التجاري بشراء منتجات الشركة المنتجة للبضائع (الموكل) ويقوم ببيعها وترويجها في المنطقة الجغرافية التي يتم الاتفاق عليها مع الشركة المنتجة ويأخذ أرباحه من هامش الفرق بين سعر الشراء وبين سعر البيع، بينما يقوم وكيل العقود في " البحث عن عملاء وتحفيزهم على التعاقد دون أن يقدم شيئاً مالياً بحيث يقوم بإبرام العقد باسم الموكل ولحسابه " ².
3. يجب أن تتضمن وكالة التوزيع التجاري شرط القصر بحيث يعتبر جزءاً من ماهيتها. أما وكالة العقود فليس من الضروري أن تتضمن ذلك، فمثلاً يمكن للوكيل أن يكون وكيلاً لأكثر من شخص في ذات المنطقة .

ثانياً : الفرق بين وكالة التوزيع التجاري والوكالة بالعمولة :

1. إن الوكالة بالعمولة تعتبر من الوكالة التجارية غير النيابية أو الناقصة بحيث يقوم الوكيل بالعمولة بالتعاقد مع الغير باسمه الشخصي، ويلتزم بنقل آثاره إلى الموكل الذي يرتبط معه بعقد الوكالة بالعمولة فهو طرف أصيل في التعامل ويرتب آثار النيابة في علاقة الوكيل بالغير ³، وبالتالي يتحمل الوكيل بالعمولة مخاطر تعاقد مع الغير وما يترتب عليه من حقوق والتزامات، " ومتى كان الوكيل بالعمولة قد تعاقد لحساب موكله وباسمه فإن الموكل يبقى أجنبياً عن العقد ولا تنشأ بينه وبين من تعاقد مع الوكيل أي علاقة قانونية تجيز لأحدهما الرجوع على

¹ المادة 47 من مجلة الأحكام العدلية، وقد عرفت المادة 209 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني وكالة العقود على أنها " عقد يلتزم بموجبه شخص أن يتولى على وجه الاستمرار وفي منطقة نشاط معينة، الترويج والتفاوض وإبرام الصفقات باسم الموكل ولحسابه مقابل أجر، ويجوز أن تشمل مهمته تنفيذها باسم الموكل ولحسابه " .

² عمر، أشرف، مرجع سابق، ص 89 ، وهذا ما نصت إليه المادة 215 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني على أنه " 1. يلتزم الموكل بأداء الأجر المتفق عليه للوكيل 2- ويجوز أن يكون الأجر نسبة مئوية من قيمة الصفقة وتحسب هذه النسبة على أساس سعر البيع للعملاء ما لم يتفق على غير ذلك " .

³ عرفت المادة 1/197 من مشروع قانون التجارة الفلسطيني الوكالة بالعمولة بأنها " عقد يتعهد بمقتضاه الوكيل أن يجري باسمه تصرفاً قانونياً لحساب الموكل "، وما نصت عليه المادة 87 من قانون التجارة الأردني " الوكيل بالعمولة هو الذي يأخذ على نفسه أن يعقد باسمه الخاص ولكن لحساب موكله بيعاً وشراءً وغيرهما من العمليات التجارية مقابل عمولة 2- تسري قواعد الوكالة على عقد الوكالة بالعمولة مع مراعاة الأحكام المبينة في هذا الفصل، وكما هو وارد لدى : رضوان، فايز، مرجع سابق، ص 10.

الأخر بدعوى مباشرة"¹، فصفة الوكيل في تعاقدته باسمه الشخصي هو المعيار الرئيس للوكالة بالعمولة، في حين أن الوكيل في وكالة التوزيع التجاري كما رأينا سابقاً يجري العقد مع المشتري لسلعه محل عقد الوكالة باسمه ولحسابه ويتحمل مخاطر تعاقدته مع الغير وما يترتب عليه من حقوق والتزامات.

2. تكون عادة عمولة الوكيل بالعمولة محددة أو باقتطاع نسبة من الربح عن كل صفقة يعقدها، بينما الوكيل في عقد وكالة التوزيع التجاري يقوم ببيع أو توزيع أو ترويج السلع والمنتجات أو توفير الخدمات في فلسطين ويأخذ أرباحه من هامش الفرق بين سعر الشراء وبين سعر البيع.²

3. الوكيل بالعمولة لا يكون مسؤولاً عن النفقات والأضرار بل تكون على حساب الموكل³، أما الوكيل في عقد التوزيع التجاري كما ذكرنا سابقاً يتحمل الوكيل كافة التكاليف والنفقات اللازمة والناجمة عن استعماله واستغلاله الوكالة، وكل المخاطر من أجل طلب البضاعة وبيعها وتسليم الثمن من المشتري النهائي .

4. الوكالة بالعمولة ليس من الضروري أن تتضمن شرط القصر فمثلاً يمكن أن يكون أكثر من وكيل بالعمولة في ذات المنطقة بينما وكالة التوزيع التجاري يجب أن تتضمن شرط القصر بحيث تعتبر جزءاً من ماهيتها كما قلنا سابقاً.

¹ الشهاوي، قدري عبد الفتاح، مرجع سابق، ص320، ومشار إليه أيضاً لدى : الهويدي، خالد جميل، مرجع سابق، ص42، وهذا ما نصت إليه المادة 88 من قانون التجارة الأردني على أن "1- الوكيل بالعمولة الذي يتعاقد باسمه الخاص ويكتسب الحقوق الناتجة عن العقد ويكون ملزماً مباشرة نحو الأشخاص الذين تعاقد معهم كما لو كان العمل يختص به شخصياً ويحق لهؤلاء الأشخاص أن يحتجوا في مواجهته بجميع أسباب الدفع الناتجة عن علاقتهم الشخصية به ولا يحق لهم أن يخاصموا الموكل مباشرة 2- أما علاقات الموكل بالوكيل بالعمولة أو بدائنيته فتسري عليها قواعد الوكالة"، وهذا ما ذكر في طيات الحكم الصادر عن محكمة التمييز الأردنية في حكمها رقم 1988/1021 " تقضي المادة 2/80 من قانون التجارة بأن الوكالة تكون وكالة بالعمولة عندما يجب على الوكيل أن يعمل باسمه الخاص أو تحت عنوان تجاري لحساب من وكله كما عرفت المادة 87 من قانون التجارة الوكيل بالعمولة هو الذي يأخذ على نفسه أن يعقد باسمه الخاص ولكن لحساب موكله بيعاً وشراء وغيرهما من العمليات التجارية مقابل عمولة.."، المنشور في مجلة نقابة المحامين لسنة 1989 على الصفحة 2428 .

² عمر، أشرف، مرجع سابق، ص90.

³ هذا ما نصت عليه المادة 95 من قانون التجارة الأردني على أنه "1- يحق للوكيل بالعمولة أن يسترد جميع النفقات والسلف والمصاريف التي قام بها لمصلحة الموكل مع فوائدها 2- ويحق له أيضاً أن يدخل في الحساب تعويضاً مقابل نفقات الخزن والنقل ولكنه لا يستطيع أن يطلب أجراً لمستخدميه " .

الخاتمة

يحظى عقد وكالة التوزيع التجاري باهتمام واسع سواء على الصعيد الداخلي بتنظيم المشرع قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين - رغم قصوره في بعض الجوانب-، وعلى الصعيد الخارجي من خلال توقيع الكثير من الاتفاقيات والعقود التجارية والصناعية بين الدول والأفراد وذلك بهدف توزيع بضائعهم ومنتجاتهم وخدماتهم، أدى ذلك إلى دفع عجلة الإنتاج إلى الأمام وبالتالي ازدهار الصناعة والتجارة وزيادة حجم الإنتاج والاستهلاك. وقد خلصت الدراسة إلى العديد من النتائج والتوصيات. من أهمها:

أولاً : النتائج :

- لم يتصد المشرع الفلسطيني لتعريف وكالة التوزيع التجاري أو الوكالة التجارية أو الوسيط التجاري في القانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين، أو حتى في قانون التجارة الاردني رقم 12 لسنة 1966النافذ في الضفة الغربية، فكان الأولى للمشرع بدلاً من وجود تعريفات لا داعي لذكرها في هذا القانون أن يضع تعريفات " لوكالة التوزيع التجاري والوسيط التجاري والوكالة التجارية"، على غرار المشرع الأردني، فكان حريٌّ به إضافتها بدلاً من تعريف " الموظف العام والوكيل الفرعي " .
- لم يحدد المشرع في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين أو قانون التجارة رقم 12 لسنة 1966 أهلية الوكيل التجاري وإنما تركها للقواعد العامة التي نظمت أحكام الأهلية والعوارض التي تحول دون التعبير عنها إلا ما ورد بشأنه نص خاص.
- لم يتضمن قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين وقانون التجارة رقم 12 لسنة 1966 نصاً عن كيفية انتهاء وكالة التوزيع التجاري أو الوكالة التجارية ومن أهمها وفاة "الموكل أو الوكيل" إنما تركها للقواعد العامة في مجلة الاحكام العدلية باعتبارها القانون المدني الساري في الأراضي الفلسطينية ما لم يرد بشأنه نص خاص.
- غفل المشرع عن ذكر الحالات التي تعطي مسجل الوكالات التجارية في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني شطب الوكالة التجارية أو إلغائها أو رفض تسجيلها، فمثلاً في حالة انقطاع الوكيل التجاري عن ممارسة عملة المتعلق بالوكالة لفترة من الزمن وعدم استيراد أو

تصدير تلك المنتجات موضوع الوكالة أو تقديمه بيانات غير صحيحة أو عدم الإبلاغ عن انتهاء الوكالة على غرار ما فعل المشرع الأردني.

- لم يعالج المشرع في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين إجراءات ومتطلبات تسجيل وكالة التوزيع التجاري أمام سجل الوكالات التجارية في وزارة الاقتصاد الفلسطيني وإنما تركها للمادة الخامسة من القانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني الساري فيما لم يرد بشأنه نص في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين ووفقاً لتعليمات صادر عن وزير الاقتصاد الوطني الفلسطيني.

- لم يسهب المشرع في الحديث عن التزامات وحقوق الموكل والوكيل وترك التفاصيل المتعلقة بها لقانون التجارة رقم 19 لسنة 1967 والقواعد العامة بحيث ركز كما رأينا على التزامات الوكيل تجاه المستهلك دون التطرق إلى التزاماته تجاه الموكل.

- ما يميز عقد وكالة التوزيع التجاري كما رأينا عن الوكالات التجارية الأخرى اشتغالها على شرط القصر سواء أكان القصر زمنياً أو مكانياً أو قصره على منتجات معينة.

- لم يعالج المشرع مدة مرور الزمن "التقادم" لسماع الدعوى في حال نشوء أي نزاع أو خلاف بين أطراف وكالة التوزيع التجاري، وإنما تركها للأحكام العامة للقانون الواجب التطبيق، هذا ما أشارت إليه المادة 16/ب من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين، بخلاف المشرع الأردني الذي نص صراحة أن مدة سماع الدعوى ثلاث سنوات بعد إنتهاء العقد أو إنهائه لأي سبب كان وذلك للحفاظ على حقوق الغير والأطراف وتحقيق مبدأ استقرار المعاملات التجارية والمراكز القانونية.

- الوكالة التجارية بشكل عام تتشابه وتتقاطع مع وكالة التوزيع التجاري من حيث خصائصها وأركانها والتزامات أطرافها وأثارها وانتهائها، إلا ما ورد به نص خاص في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين والقانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني.

ثانيا : التوصيات :

1. أوصي المشرع بضرورة تعديل نص المادة 797 من مشروع القانون المدني الفلسطيني المتعلق بتعريف الوكالة، على غرار المشرع الأردني في المادة 833 من القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976 والتي نصت على أنها " عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصا آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم"
2. أوصي المشرع بضرورة التدخل لوضع تعريف لا يحتمل التأويل والتفسير في مشروع قانون التجارة الفلسطيني للوكالة التجارية مقترحا " عقد يقيم الموكل بمقتضاه شخصا آخر مقام نفسه في تصرف جائز معلوم في عمل أو أعمال تجارية ".
3. أوصي المشرع بضرورة التدخل لوضع تعريف لعقد وكالة التوزيع التجاري ومسجل الوكالات التجارية والوسيط التجاري على غرار المشرع الأردني في المادة الثانية من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 28 لسنة 2001 بدلا من تعريفه للموظف العام الذي ورد تعريفه في قانون الخدمة المدنية، وتعريفه للوكيل الفرعي والذي يفترض بأن العلاقة التعاقدية بين الوكيل والوكيل الفرعي تخضع للأحكام والقواعد والعرف التي تنظم العقود بشكل عام والعقود التجارية بشكل خاص.
4. أوصي المشرع بضرورة تعديل المادة الرابعة من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين في ظل الوكالات التجارية غير المسجلة وفق أحكام القانون على نحو يحفظ حق الغير من خلال إضافة عبارة " إلا أنه يجوز إقامة دعوى استنادا إلى وكالة غير مسجلة إذا ثبت وجودها من ناحية واقعية "على غرار المادة العاشرة من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001.
5. أوصي المشرع بترك الأمر في تحديد الشروط المتعلقة بتنظيم وكالة التوزيع التجاري إلى نظام أو تعليمات تصدر من وزير الاقتصاد أو من أي جهة قانونية مختصة باعتبارها من الأمور التفصيلية، خاصة أن القانون يهتم بالأمور الجوهرية بالإضافة إلى إمكانية تعديل تلك التعليمات أو الأنظمة بكل سهوله ويسر بخلاف القانون.

6. أوصي المشرع بضرورة تعديل المادة (2/2/أ) من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين المتعلقة بإقامة الوكيل التجاري في فلسطين، مقترحاً أن من يمارس أعمال الوكلاء التجاريين يجب يحمل الجنسية الفلسطينية وليس أجنبياً، فليس هناك أي داع لاشتراط الإقامة في فلسطين. وذلك نظراً للوضع الراهن الذي تمر به الأراضي الفلسطينية من جهة، ومن جهة أخرى تشجيع الاستثمار الخارجي للفلسطينيين المغتربين والمقيمين في الخارج ما دام أنه يحمل الجنسية الفلسطينية.

7. أوصي المشرع بضرورة تعديل صياغة المادة (3/2/ب) من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين، المتعلقة برأس مال الشركة بحيث يصبح النص الجديد " أن لا تقل مساهمة الفلسطينيين في هذه الشركات عن 51% من رأس مال الشركة " لكي يفهم النص بطريقة صحيحة.

8. أوصي المشرع بضرورة تعديل المادة (4/5) من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين فيما يتعلق بشمول الوكالة كل فلسطين إذ أن هناك صعوبة في التطبيق من الناحية العملية، لذا فإن الكثير من الشركات المنتجة تفضل أن تعين وكيلاً لها في الضفة الغربية ووكيلاً لها في غزة في ضوء الأوضاع السياسية الراهنة لذا كان من الأفضل على المشرع عدم تحديد الوكالة بمنطقة معينة في فلسطين.

9. أوصي المشرع بضرورة إضافة مادة في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين، تتناول المنتجات والسلع التي يحظر منح وكالات تجارية بشأنها أو حتى صيانتها أو توفير قطع الغيار لها.

10. أوصي المشرع بضرورة تحديد بعض الوكالات التجارية التي يمكن للقطاع الخاص تملكها ولكن بشروط، مثل جعل بعض أسهم هذه الوكالات ملكاً للدولة لكي يتسنى لها تحديد أسعار السلع وخاصة الأساسية وذلك لمنع التعسف من قبل القطاع الخاص بخصوص أسعار هذه السلع لى بعض هذه السلع تجاه المستهلك.

11. أوصي المشرع بضرورة تعديل المادة (7/5) من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين المتعلقة بتوفير قطع الغيار بصورة كافية والصيانة اللازمة للسيارات

أو الآلات أو المحركات أو المعدات أو الأجهزة الكهربائية والإلكترونية، ويرى الباحث بأنه ليس من الضروري ذكر ماهية القطع المطلوب توفيرها بل الإشارة - فقط- إلى ضرورة توفير قطع الغيار المطلوبة، وإزالة التعارض مع المادة الثامنة من ذات القانون، وكما فعل المشرع الأردني في المادة 11 من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 28 لسنة 2001.

12. أوصي المشرع بضرورة إضافة مادة في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين تعالج ماهية المعلومات السرية التي يجب على الأطراف المحافظة عليها وعدم إفشائها للغير، و إذا كان إفشاؤها سببا مباشرا لإنهاء العقد، وهل من حق الجهات الرسمية الاطلاع عليها بدواعي النظام العام باعتبارها معلومات ضرورية كما نصت عليها المادة 16 من القانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الاردني.

13. أوصي المشرع بضرورة إضافة مادة في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين تعالج موضوع الوصول إلى تلك البيانات أو المعلومات المتعلقة بالوكلاء وباتفاقيات الوكالات التجارية من حيث (البيانات المتعلقة باسم الوكيل التجاري أو الوسيط التجاري أو الوكالة التجارية ورقم تسجيله واسم الموكل وتاريخ تسجيل الوكالة أو الغاؤها) من الغير أو الجهات الرسمية لدى وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني على غرار المشرع الأردني في المادة السابعة من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 28 لسنة 2001.

14. أوصي المشرع بضرورة التسهيل على الوكلاء التجاريين فيما يتعلق بإجراءات الحصول على أذونات التراخيص لعملية استيراد وتصدير المنتجات؛ نظرا للصعوبات التي يفرضها الاحتلال الإسرائيلي على الوكلاء التجاريين من ضمنها الضرائب والجمارك العالية على المنتجات التي تدخل الأراضي الفلسطينية وهذا ما تميز به المشرع الأردني عن الفلسطيني حيث اعتبر إجراءات الحصول على أذونات والتراخيص المتعلقة بالاستيراد من الأمور التنظيمية ولم ينص عليها صراحة في القانون.

15. أوصي المشرع بضرورة تعديل المادة الرابعة من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين، فمدة الثلاثة شهور المذكور غير كافية لإتمام ما يتطلبه القانون

من إجراءات لتسجيل الوكالة في السجل التجاري من حيث تصديقها داخليا وخارجيا فيرى الباحث بضرورة تعديلها بزيادتها مدد إضافية.

16. أوصي المشرع بضرورة إضافة مادة في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين فيما إذا كان من الواجب على الأطراف إدخال تعديلات مهمة على عقد الوكالة المسجل لدى وزارة الاقتصاد الوطني خلال مدة معينه.

17. أوصي المشرع بضرورة إضافة مادة في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين تتناول الحالات التي يجوز فيها للوزارة شطب الوكالات التجارية على غرار المادة الثامنة والتاسعة من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001.

18. أوصي المشرع بضرورة تعديل نص المادة 15 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين بإضافة عبارة " إلا إذا اتجهت إرادة الطرفين مسبقا على إنهاء العقد وعدم تجديده؛ وذلك لاحترام إرادة المتعاقدين فيما إذا اتجهت على إنهاء عقد الوكالة بعد انتهاء مدته المنصوص عليها في العقد، باعتبار أن كلا الطرفين على علم مسبق بانتهاء مدة الوكالة في ذلك الوقت - كما أن تعويض الوكيل بسبب إنهاء العقد لعدم التجديد الضمني بدون أي مبرر أو مسوغ قانوني يشكل إجحافا بحق الموكل - يضاف إلى كل ذلك أن الوكيل يكون قد حصل على مقابل الوكالة أو مقابل جهوده في تسويق منتجات الموكل من نسبة الأرباح "من الفرق بين سعر الشراء وسعر البيع". ومن ناحية أخرى كان بإمكان الوكيل أن يتفق مع الموكل مسبقا على التجديد الضمني للوكالة بعد انتهاء مدة العقد، فالقانون جاء في هذه النقطة لمصلحة الوكيل ولم يراع التوازن بين الأطراف. لذا يرى الباحث عدم تعويض الوكيل في حال عدم التجديد الضمني للوكالة ما لم ينص العقد على خلاف ذلك.

19. أوصي المشرع بضرورة تعديل المادة 22 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين المتعلقة بالعقوبات، بحيث يتم تشديدها على المخالفين لشروط وإجراءات تسجيل وكالة التوزيع التجاري.

20. أوصي المشرع بضرورة إضافة مادة في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين تبين مدة التقادم (المدة اللازمة لسماع الدعوى) بشأن المنازعات والخلافات الناجمة بين أطراف الوكالة وذلك لضمان استقرار قطاع الوكالات والمراكز القانونية للأطرافها، على غرار أحكام المادة 16 من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردني رقم 28 لسنة 2001.

21. أوصي المشرع بضرورة إضافة مادة في قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين تعالج موضوع إلزام الوكيل بإشعار وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني في حال انتهاء وكالته التجارية أو انقطاعه عن ممارسة عمله، أو فسخ الوكالة لأي سبب كان.

22. أوصي المشرع بضرورة تعديل المادة 14 من قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين والتي نصت على "أن الوكيل الجديد ملزم بشراء مخزونات المنتجات وقطع الغيار... بواقع السعر الذي اشترى به الوكيل هذه المنتجات والقطع " لتصبح " بواقع سعر التكلفة"، فسعر التكلفة يشمل التكاليف الإضافية " الحفظ والنقل والتخزين وغيرها " التي تحملها الوكيل السابق.

23. أوصي المشرع بإنشاء دائرة مستقلة في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني وذلك لتوعية الموظفين والقائمين بشؤون تسجيل الوكالات التجارية بالقوانين والأنظمة ذات الصلة وكيفية التعامل وقراءة النصوص القانونية وتفسيرها.

المصادر والمراجع

أولاً : المصادر :

1. مجلة الأحكام العدلية .
2. قانون رقم 2 لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين المنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 32 على الصفحة 92، بتاريخ 2000/2/29.
3. قانون الخدمة المدنية رقم 4 لسنة 1998م، المنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 24 على الصفحة رقم 20، بتاريخ 1998/7/1.
4. قانون أصول المحاكمات المدنية والتجارية رقم 2 لسنة 2001 المنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 38 على الصفحة 5، بتاريخ 2001/9/5.
5. قانون التحكيم الفلسطيني رقم 3 لسنة 2000 المنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 33 على الصفحة رقم 5، بتاريخ 2000/6/30.
6. قانون البيانات في المواد المدنية والتجارية رقم 4 لسنة 2000 المنشور في مجلة الوقائع الفلسطينية في العدد رقم 38 على الصفحة 226، بتاريخ 2001/9/5.
7. القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976، المنشور على الصفحة الثانية من الجريدة الرسمية رقم 645 بتاريخ 1976/1/1.
8. قانون التجارة رقم 12 لسنة 1966 المنشور في الجريدة الرسمية الأردنية في العدد رقم 1910 بتاريخ 1966/3/30 على الصفحة 469 النافذ في الضفه الغربية.
9. قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الأردنيين رقم 28 لسنة 2001 المنشور في الجريدة الرسمية في العدد رقم 4496، على الصفحة 2785، بتاريخ 2001/7/16.
10. قانون الشركات رقم 12 لسنة 1964 المنشور في الجريدة الرسمية الأردنية في العدد رقم 1757 بتاريخ 1964/5/3 على الصفحة 493.
11. القانون المدني المصري رقم 131 لسنة 1948، المنشور في الوقائع المصرية، في العدد رقم 108، بتاريخ 1948/7/29.
12. القانون المؤقت رقم 19 لسنة 1967 قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الاردني المنشور

على الصفحة 313 في الجريدة الرسمية الأردنية في العدد رقم 1988 بتاريخ 1967/3/1 .
13. القرار الصادر عن مجلس الوزراء رقم 167 لسنة 2005 " بشأن نظام تسجيل الوكلاء
التجاريين واتفاقيات الوكالات التجارية ورسوم تسجيل التغييرات " المنشور في مجلة الوقائع
الفلسطينية في العدد رقم 64 على الصفحة 321 بتاريخ 2006/5/31.

ثانيا : المراجع :

1. ابن منظور، محمد بن مكرم بن منظور الأفريقي المصري. لسان العرب، ط1، دار
صادر، بيروت، باب: وكل.
2. الجزيري، عبد الرحمن، كتاب الفقه على المذاهب الأربعة . ج3، ط2، دار الفكر،
بيروت، 1972 .
3. أحمد، محمد شريف، الوكالة في التصرفات القانونية. دار الفكر والقانون، المنصورة /
مصر، 2009.
4. باشا، محمد قدری، مرشد الحيران في معرفة أحوال الإنسان في المعاملات الشرعية، على
مذهب الإمام الأعظم أبي حنيفة النعمان، ملائما لعرف الديار المصرية، وسائر الأمم
الإسلامية. ط4، المطبعة الأميرية بالقاهرة، القاهرة / مصر، 1931.
5. العاني، محمد، الوكالة في الشريعة والقانون. ط1. دار الكتب العلمية، بيروت / لبنان،
2007.
6. العوفي، صالح، المبادئ القانونية في صياغة العقود التجارية. ط1، مركز البحوث
والدراسات الإدارية، الرياض / المملكة العربية السعودية، 1998.
7. القليوبي، سميحة، شرح العقود التجارية . ط2، دار النهضة العربية، الاسكندرية / مصر،
1992
8. دياب، اسعد، القانون المدني العقود المسماة. الجزء الأول، منشورات زين الحقوقية، بيروت
/ لبنان، 2007.

9. السنهوري، عبد الرزاق، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد . ج 7، ط 3 ، القاهرة / مصر، 2000
10. سرحان، عدنان، شرح القانون المدني العقود المسماة في المقابلة -الوكالة- الكفالة. ط1، دار الثقافة لنشر والتوزيع، عمان / الأردن، 2006.
11. النعيمي، سحر، الاتجاهات المختلفة في تنظيم الوكالة التجارية. ط1. دار الثقافة لنشر والتوزيع عمان / الأردن، 2004.
12. الفار، عبد القادر، مصادر الالتزام مصادر الحق الشخصي في القانون المدني. ط1. دار الثقافة لنشر والتوزيع، عمان / الأردن، 1999
13. قزمان، منير، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء. دار الفكر الجامعي، الإسكندرية/ مصر، 2005
14. الشهاوي، قدري عبد الفتاح، أحكام عقد الوكالة في التشريع المصري والمقارن. منشأة المعارف بالإسكندرية، مصر، 2005.
15. قايد، محمد، العقود التجارية ، ط1. دار النهضة العربية، الاسكندرية / مصر، 1995.
16. ناصيف، الياس، الموسوعة التجارية الشاملة. ج 1، ط1، عويدات لنشر والطباعة، بيروت / لبنان. أبو زهره، محمد، الملكية ونظرية العقد في الشريعة الاسلاميه. دار الفكر العربي، القاهرة / مصر، 1977
17. رضوان، فايز، القانون التجاري. ط4، دار النهضة العربية، 2002.
18. دويدار، هاني، العقود التجارية والعمليات المصرفية. ط1، دار الجامعة الجديدة للنشر الاسكندرية، مصر (1994).
19. أبو عيد، الياس، قانون التجارة البرية بين النص والاجتهاد والفقه المقارن. الجزء الثاني، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2004.
20. الزرقا، مصطفى أحمد، الفقه الإسلامي في ثوبه الجديد، مجلد 1، ط6، مطبعة جامعة دمشق، دمشق / سوريا، 1959.

21. القرطبي، محمد بن محمد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد. مكتبة الخانجي، ج2، دار الفكر، بيروت، 1960 .
22. طه، مصطفى، القانون التجاري / مقدمه، الأعمال التجارية والتجار الشركات التجارية والملكية التجارية والصناعية. منشأة المعارف بالإسكندرية، مصر، 1982 .
23. محرز، احمد، القانون التجاري. د ن، القاهرة، 1998 .
24. أحمد ، عبد الفضيل ، العقود التجارية . ط1 . دار الفكر والقانون، المنصورة / مصر، 2010.
25. حسني، محمود احمد، قضاء النقص التجاري. منشأة المعارف بالاسكندرية / مصر، 2000 .
26. التتم، إبراهيم، الامتياز في المعاملات المالية وأحكامه في الفقه الإسلامي. ط1، دار ابن الجوزي، الرياض/ السعودية، 2008.
27. حديدي، ياسر، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري. ط1. دار الفكر العربي، القاهرة / مصر 2006.
28. الحنفي، عبد الغني الغنيمي، اللباب في شرح الكتاب. المكتبة العلمية، بيروت، 1993 .
29. حيدر، علي، درر الحكام شرح مجلة الأحكام. ج3، ط1. دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان 1991
30. العكيلي، عزيز، أحكام الإفلاس والصلح الواقعي. مكتبة دار الثقافة لنشر والتوزيع، عمان، 1997 .
31. العكيلي، عزيز، الوسيط في شرح القانون التجاري. ج1، ط1، دار الثقافة لنشر والتوزيع، 2008 .

المراجع الاجنبية :

furmston , micael, **commercial law**, london, 1995.

ثالثا : رسائل الماجستير :

- عمر ، أشرف رسمي انيس : الوكالة التجارية الحصريه في الفقه الإسلامي والقانون (رسالة ماجستير / غير منشوره / جامعة النجاح الوطنية / فلسطين) .
- الهويدي ، خالد جميل : مفهوم الوكالة التجارية في أحكامها الموضوعية في ظل قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الجديد " دراسة مقارنه " ، " رسالة ماجستير / غير منشوره / الجامعة الأردنية " .

رابعا : الدوريات :

- مقاله بعنوان **عقد وكالات التوزيع التجاري** لدكتور غسان خالد المنشورة في مجلة المشكاة لسنة 2004 على الصفحة 20.

خامسا : مقالات :

الرشق، بشائر. "ملاحظات قانونية حول قانون الوكلاء التجاريين"، وحدة التنسيق مع المجلس التشريعي في وزارة الاقتصاد الوطني 2005.

Preliminary considerations surrounding Agency and Distribution Agreements in Mexico.

سادسا : مواقع على الشبكة العنكبوتية :

- وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني : <http://www.mne.ps> .
- التشريعات الاردنيه : www.lob.gov.jo/ui/main.html .
- المقتفي : <http://muqtafi.birzeit.edu> .

- موقع ديوان الفتوى والتشريع: <http://www.dft.gov.ps> .
- <http://site.eastlaws.com> .
- <https://pulpit.alwatanvoice.com> .

مشاريع قوانين :

1. مشروع القانون المدني الفلسطيني المنشور بموقع ديوان الفتوى والتشريع <http://www.dft.gov.ps> تاريخ الزيارة 2016/1/25، الساعة 11:30 مساء .
2. مشروع قانون التجارة الفلسطيني، المنشور بموقع ديوان الفتوى والتشريع على الشبكة العنكبوتية "<http://www.dft.gov.ps>" تاريخ الزيارة 2016/1/25، الساعة 11:30 مساء .

قرارات وأنظمة :

- قرار صادر عن وزير الاقتصاد الوطني الفلسطيني رقم (25/م- و-17) لسنة 2014 بشأن تنظيم الاعلانات التجارية الصادر بتاريخ 2014/11/18 المنشور على موقع وزارة الاقتصاد الوطني على الشبكة العنكبوتية <http://www.mne.gov.ps/images/mainadver2.html> تاريخ الزيارة 2017/11/27 الساعة 12:30 مساء .

اتفاقيات :

- اتفاقية نيويورك لسنة 1958 بشأن الاعتراف وتنفيذ أحكام المحكمين الأجنبية المأخوذ من الموقع الالكتروني <http://aladalacenter.com> بتاريخ 2016/3/17 الساعة التاسعة مساء .

سادسا : المقابلات :

- مقابلة مع السيد مروان رجب، مدير الإدارة العامة للتجارة في وزارة الاقتصاد الوطني الفلسطيني، يوم الاثنين 2016/7/17 الساعة 12:30 .

الملاحق

الملحق رقم (1): نماذج عن عقود وكالات التوزيع التجاري :

أولاً :

عقد وكالة توزيع تجاري

إنه في يوم, الموافق / / م في مدينة ----- تم الإنفاق بين كل من:
الفريق الأول : شركة ----- ويمثلها في التوقيع على هذا العقد السيد /
..... الجنسية العنوان.....

الفريق الثاني : شركة ----- ويمثلها في التوقيع على هذا العقد السيد /
..... الجنسية العنوان.....

تمهيد :

بما أن الفريق الأول هو المالك والمنتج لمنتجات شركة, وبما أن الفريق الثاني يرغب في أن يكون موزعاً للفريق الأول لمنتجاته ومنتجات أخرى مكملتها ينتجها الفريق الأول (في منطقة --- ---- أو في دولة -----)، وبما أن الفريقين يرغبان في تحديد حقوق والتزامات كل طرف تجاه الآخر لخدمة مصالحهما المشتركة وفقاً لأصول التعامل الجيد لتكون هذه العلاقة متفقة مع مقتضيات النظم ذات الصلة بحركة التجارة الداخلية أو الدولية المعمول بها.
لذلك فقد اتفق الطرفان وهما بكامل أهليتهما المعتبرة شرعاً للتعاقد على ما يلي:

أولاً : أحكام عامة

1. يعتبر التمهيد السابق جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد ويقرأ ويفسر معه وحدة واحدة .
2. تعريفات : تعرف الكلمات التالية والموضحة في هذه المادة أينما وردت في هذا العقد كالاتي :

أ- المنتجات الأساسية : تعني المنتجات التي تصنعها شركة ----- على سبيل الحصر والمبينة تفصيلاً في الملحق رقم (1) المعتمد من الفريق الأول والمرفق بهذا العقد.
ب- المنتجات المكملة : تعني المنتجات التي يحددها الفريق الأول على سبيل الحصر والمبينة تفصيلاً في الملحق رقم (2) المعتمد من الفريق الأول والمرفق بهذا العقد.

ج-العلامات التجارية : وهي العلامات التجارية الخاصة المسجلة لصالح الفريق الأول والخاصة بمنتجات ----- والمبينة تفصيلاً في الملحق رقم (3) المعتمد من الفريق الأول والمرفق بهذا العقد.

هـ- سقف المسحوبات : هي إجمالي قيمة مسحوبات الفريق الثاني من المنتجات الأساسية والمنتجات المكملة والتي يجب عليه سحبها من الفريق الأول سنوياً.

و- الضمان المالي : وهو الضمان البنكي الصادر من أحد البنوك أو المصارف لصالح الفريق الأول غير معلق على شرط يستحق الوفاء عند تلقي مصدره لأول مطالبة له من الفريق الأول، أو هي الكفالة المالية الصادرة لصالح الفريق الأول التي يقدمها الفريق الثاني من شخص ملء يرضيه الفريق الأول.

ز - منطقة التوزيع : هي منطقة ----- أو دولة -----.

ش- منفذ التوزيع : وهو المحل التجاري الذي يقوم بافتتاحه الفريق الثاني في منطقة التوزيع بعد أخذ موافقة الفريق الأول على موقعه أو الموزعين الفرعيين الذين يقوم بتعيينهم بعد أخذ موافقة الفريق الأول.

ل- بطاقات الخصم : هي البطاقة أو البطاقات التي يحملها شخص طبيعي للحصول على خصم معين عند شرائه لأي من المنتجات الأساسية أو المنتجات المكملة على ألا يزيد ذلك الخصم عن - -- % والصادرة عن جهة مرتبطة مع الطرف الأول على ذلك الخصم.

• تسري على هذا العقد الأحكام والقوانين المعمول بها في..... وعلى وجه الخصوص الأحكام المتعلقة بالوكالات التجارية، والعلامات التجارية المنصوص عليها في القانون التجاري

ثانياً : نطاق العقد

1. يمنح الفريق الأول الفريق الثاني بموجب هذا العقد الحق في شراء المنتجات الأساسية والمنتجات المكملة بالجملة لإعادة بيعها من قبل الفريق الثاني في منطقة التوزيع المحددة في هذا العقد.

2. يلتزم الفريق الثاني بفتح عدد (---) منفذ توزيع على الأقل في منطقة التوزيع المحددة له بموجب هذا العقد بشرط حصوله على موافقة خطية من الفريق الأول على ذلك الموقع وبشرط تنفيذه للرسومات المتفق من قبل الطرفين والواردة بالملحق رقم (..) المرفق بهذا العقد.

3. لا يجوز للفريق الثاني استخدام أي من العلامات التجارية الخاصة بالفريق الأول أو أي من العلامات التجارية الخاصة بالمنتجات الأساسية أو المنتجات المكملة بعد انتهاء مدة العقد.

4. لا يحق للفريق الثاني أن يعمل باسم الفريق الأول حيث أن الفريق الأول لم يمنح الفريق الثاني بموجب هذا العقد أي حق في التعامل مع الغير باسمه أو نيابة عنه، فأي التزام على الفريق الثاني تجاه الغير لا يتحمل الفريق الثاني أي مسؤولية عنه.

ثالثاً : مدة سريان هذا العقد

مدة سريان هذا العقد تبدأ من وتنتهي في قابلة للتجديد لمدة أخرى أو لمدد أخرى مماثلة ما لم يخطر أحد الطرفين الآخر كتابة بعدم رغبته في التجديد قبل انقضاء مدة أربعة أشهر على الأقل من انتهاء العقد .

رابعاً : التزامات الفريق الأول

1. تزويد الفريق الثاني بما يحتاجه من المنتجات الأساسية أو المنتجات المكملة طبقاً لطلبات الشراء الصادرة من الفريق الثاني والمقبولة من الفريق الأول وطبقاً لما هو متوفر من تلك المنتجات لديه وتوفير قطع الغيار وتأمين الصيانة للمنتجات بالوقت المناسب.

2. يمنح الفريق الثاني تسهيلات تمكنه من شراء المنتجات الأساسية والمنتجات المكملة على الحساب في حدود سقف المسحوبات المتفق عليه إذا قدم الفريق الثاني للطرف الأول الضمان المالي اللازم (اعتمادات مستنديه أو خطابات ضمان أو كفالات بنكية).

3. يلتزم بالإشارة إلى منفذ التوزيع الخاص بالفريق الثاني في النشرات الدعائية التي يقوم بها.

4. يلتزم باستبدال المنتجات الأساسية أو المنتجات المكملة المسلمة من قبله الفريق الثاني إذا كان بها عيب في الصناعة شريطة أن يشعره الفريق الثاني بذلك العيب خلال سبعة أيام من تاريخ تسلمه لتلك المنتجات، أما إذا كانت تلك المنتجات قد أصيبت بعيب لسبب راجع للفريق الثاني فإن الفريق الأول لا يكون ملزماً باستبدالها.

5. يلتزم بتسليم الفريق الثاني بعض أدوات العرض اللازمة للمنتجات الأساسية.

خامساً : التزامات الفريق الثاني

1. يلتزم بشراء المنتجات الأساسية والمنتجات المكملة من الفريق الأول بسقف مسحوبات (

سنوي - شهري) لا يقل عن

2. يلتزم بشراء المنتجات المكملة من الفريق الأول بنسبة لا تقل عن من نسبة شرائه للمنتجات الأساسية.

3. يلتزم بعرض وبتخزين المنتجات الأساسية والمنتجات المكملة المباعة إليه من الفريق الأول بشكل جيد وعرضها في منافذ التوزيع بالطريقة الموصى بها من الفريق الأول.

4. لا يجوز له أن يعرض في منفذ التوزيع أي منتجات مماثلة للمنتجات الأساسية أو المنتجات المكملة المباعة إليه من الفريق الأول ما لم يأخذ موافقة خطية مسبقة من الفريق الأول على بيع تلك المنتجات داخل منفذ التوزيع.

5. يلتزم بتسديد المبالغ المالية المستحقة عليه للفريق الأول (نقداً - أو بتحويل بنكي - أو من خلال اعتماد بنكي) في مدة أقصاها ستين يوماً من تاريخ استلامه للمنتجات الأساسية والمنتجات المكملة لكل طلب شراء على حدة في حالة منحه تسهيلات في الشراء على الحساب وتكون جميع مشترياته من المنتجات قطعية وغير قابلة للرد وليست تحت التصريف وتتم المحاسبة على سداد قيمتها بموجب مبالغ مذكورة موقع عليها من الطرفين.

6. يلتزم بتزويد الفريق الأول بتقارير دورية عن التطورات في اتجاهات السوق والاحتمالات الجديدة والمنافسة والمقترحات من أجل زيادة تسويق المنتجات، ومساعدة المنتج في معرفة حجم طلب السوق في المنطقة من منتجاته وإمداده بالمعلومات عن الشركات المنافسة والأسعار السائدة والمنتجات الجديدة المطروحة في الأسواق .

7. لا يحق له بيع حقه الوارد له من خلال هذا العقد أو التنازل عنه للغير بمقابل أو بدون مقابل وبطريقة مباشرة أو غير مباشرة للغير، وفي حالة مخالفة الفريق الثاني لذلك كان من حق الفريق الأول فسخ هذا العقد فوراً بمجرد علمه بهذا التنازل دون الحاجة إلى أي تنبيه أو إذار .

8. لا يجوز له القيام بأي من أعمال الدعاية والإعلان للمنتجات الأساسية أو المنتجات المكملّة إلا بعد حصوله على موافقة خطية من الفريق الأول.

9. لا يجوز له بأي حال من الأحوال مخاطبة أي من الشركات التي يمثلها الفريق الأول بطريقة مباشرة أو غير مباشرة باعتبار أن العلاقة التي استمدها الفريق الثاني من هذا العقد محصورة فيما بينه وبين الفريق الأول، وفي حال مخالفة الفريق الثاني لالتزامه هذا فللفريق الأول الحق بفسخ هذا العقد فوراً بمجرد علمه دون الحاجة إلى أي تنبيه أو إذار يوجهه الفريق الثاني.

10. يلتزم بتسجيل الوكالة لدى وزارة الاقتصاد أو أي جهة رسمية أو غير رسمية للحصول على كافة التراخيص اللازمة للعمل بها وفق الأصول والقانون.

11. يلتزم الوكيل بإعادة كافة الوثائق والمستندات والتراخيص وأية مواد أو معدات أو أجهزة تم تسليمها للوكيل بصورة رسمية إلى المنتج حال انتهاء هذه العقد.

سادساً : التزامات مشتركة

1. يلتزم الفريق الأول بتدريب عمال الفريق الثاني لمدة لا تزيد عن شهر في الزمان والمكان المحددين من قبله، ويلتزم الفريق الثاني بتقديم عماله لهذا التدريب قبل سريان هذا العقد، كما يلتزم الفريق الثاني بتحمل رواتب عماله خلال مدة ذلك التدريب.

2. بما أنّ الفريق الثاني ملزم قانوناً أمام المستهلك بضمان جودة الصنع للمنتجات الأساسية والمنتجات المكملّة ومطابقتها للمواصفات القياسية المعتمدة في منطقة التوزيع، فإنّ الفريق الأول ملزم هو الآخر أمام الفريق الثاني بذات الالتزام.

3. من المتفق عليه بين الفريقين أن حق ملكية الاسم والعلامة التجارية هما حقان خالصان للمنتج (للفريق الأول) وليس للوكيل (الفريق الثاني) أي حق فيهما سوى الترخيص له من قبل المنتج باستخدام الاسم والعلامة التجارية في المنطقة بموجب هذه الاتفاقية لتسويق وترويج المنتجات ولا يعتبر هذا الترخيص تنازلاً عن أي حق في الاسم أو العلامة التجاريين . وإن أي انتهاك لهذا الحق من قبل الفريق الثاني يعتبر انتهاكاً لهذا العقد ويخول الفريق الأول فسخها دون توجيه أي إنذار ودون إخلال بحق الفريق الأول كذلك بالتعويض عن الأضرار الناتجة عن ذلك وطبقاً لما تفرضه القوانين الخاصة بذلك .

4. يلتزم الفريق الثاني بمساعدة الفريق الأول بالدفاع عن أي اعتداء على أي من العلامات التجارية الخاصة بالفريق الأول من الغير وتقديم كافة الاعتراضات أمام الجهات المختصة في المنطقة بذلك، ويلتزم الفريق الثاني بمراقبة أي خرق لحقوق الفريق الأول على هذه العلامات في منطقة التوزيع الخاصة بالفريق الثاني وإعلام الفريق الأول بأي خرق لتلك العلامات.

5. بما أن العقود لا تقوم إلا على مبدأ حسن النية في التعامل فإن الفريقين ملزمان بتنفيذ هذا العقد وفقاً لأحكامه ووفقاً للعرف التجاري السائد بما يتفق مع حسن النية في التعامل، ويقران بأن علاقة التوزيع تستدعي تبادل المعلومات السرية فيما بينهما لذلك فقد التزما من خلال هذا العقد بالمحافظة على سرية تلك العلاقة وعلى وجه الخصوص يلتزم الفريق الثاني بالتالي :

أ- التفاصيل الخاصة بالترتيبات التعاقدية بين الطرفين.

ب- البيانات المتعلقة بالعمل والبيانات والمعلومات التجارية مثل قوائم الأسعار ونسبة الخصم وقوائم العملاء وخطط التوزيع والخدمات التوجيهية والمعلومات المالية والتكاليف وكمية التوزيع.

ج- المعلومات الفنية المتعلقة بالمنتجات وبقية الجوانب الأخرى المتعلقة بالمعرفة والصناعة.

د- يلتزم الفريق الثاني بالحفاظ على هذه المعلومات السرية وعدم إفشائها للآخرين خلال مدة هذا العقد وبعد انتهائه.

1. لا يجوز تعديل هذه الاتفاقية إلا بموجب اتفاق خطي موقع عليه بين الطرفين.

2. يتم توجيه الإشعارات بين الطرفين وفقاً للعناوين المبينة إزاء كل طرف في مقدمة هذا العقد، وتعتبر الإشعارات المرسلة بالبريد المسجل قد سُلّمت للفريق المرسلة إليه خلال (عشرة) أيام من تاريخ إرسالها. وتعتبر الإشعارات المرسلة بالفاكس أو التلكس قد تم تسليمها فور وصول تعزيز يفيد ذلك .

3. جميع مصاريف النقل لمقر الموزع تكون على عاتق الفريق الثاني.

4. يحق للفريق الثاني تعيين وكلاء ومندوبين وموزعين للمنتجات في المنطقة الجغرافية المتفق عليها.

سابعاً : إنهاء العقد والغاؤه والتعويض :

1. ينتهي هذا العقد بانتهاء مدته المنصوص عليها في البند الثالث من هذا العقد أو استحالة تنفيذه بالنسبة للطرفين، أو بوفاة أحدهما، أو فقدانه الأهلية، أو إشهار إفلاسه، كما ينتهي بفسخه لمخالفة أيًا من الفريقان للواجبات والالتزامات المنصوص عليها في هذا العقد وعلى وجه الخصوص الالتزامات الموجبة للفسخ.

2. يكون الفريق الأول الحق في المطالبة بالتعويض عما لحقه من أضرار في حالة تنحي الفريق الثاني عن عملية التوزيع في وقت غير مناسب أو إخلاله بأحكام هذا العقد.

3. إذا تم إنهاء العقد أو فسخه في وقت غير مناسب وبدون سبب مشروع يبزر ذلك وكان من شأن ذلك تعرض أي من الفريقين للخسارة فإن الفريق المتسبب يكون ملتزماً بتعويض الفريق المضرور عما لحقه من خسارة.

4. إذا فشل الفريق الثاني في إتمام أو تجديد أو تسجيل هذه الاتفاقية طبقاً لأحكام القانون الفلسطيني.

5. للفريق الأول الحق في إنهاء هذا العقد إذا حاول الفريق الثاني التنازل عن هذا العقد بطريقة منافية لما هو منصوص عليه في هذا العقد، أو اتحاد مع أشخاص آخرين طبيعيين أو اعتباريين بغير موافقته، أو صدر من الفريق الثاني أعمال خيانة وعدم أمانة أو أي سلوك غير أخلاقي يتم ارتكابه عن قصد، أو مخالفته لنصوص وأحكام هذا العقد، أو العجز في إنجاح عملية التوزيع خلال فترة زمنية معقولة أو العجز المتكرر في سداد مستحقات الفريق الأول .

6. يترتب على إنهاء هذا العقد انقضاء العلاقة فيما بين الطرفين، وبالتالي توقف الفريق الثاني فوراً عن الإشارة لنفسه بأنه موزع للمنتجات الأساسية والمنتجات المكملة والامتتاع عن استخدام العلامات التجارية والأوراق المرسومة وبطاقات العمل والكروت المشار فيها للفريق الأول أو المنتجات الأساسية والمنتجات المكملة .

ثامناً : الضمان :

1. يقوم الفريق الثاني بشراء المنتجات من الفريق الأول ويعيد بيعها طبقاً لقوائم الأسعار المحددة من الفريق الأول كحد أدنى وأعلى للبيع باسمه ولحسابه الخاص وعلى مسؤوليته مستخدماً عماله

ومنفذ توزيعه، ولا يكون الفريق الأول مسؤولاً عن أي استحقاقات مالية قد تنشأ على منفذ التوزيع للغير أو للعمالة التي تعمل لدى الفريق الثاني.

2. لا يلتزم الفريق الأول بتعويض الفريق الثاني عن أي نفقات أو تكاليف يتحملها في سبيل قيامه بعملية التوزيع لأي من المنتجات الأساسية أو المنتجات المكملية.

3. يكون للفريق الأول الحق في استرداد المنتجات التي لم يسدد ثمنها الفريق الثاني من تقليسته، كما يكون للفريق الأول حق الامتياز على المنتجات الموجودة لدى الفريق الثاني، ويضمن الامتياز جميع المبالغ التي تكون للفريق الأول لدى الفريق الثاني كثمن المنتجات والتعويضات التي تستحق له لدى الفريق الثاني.

تاسعاً : المنازعات

تتم تسوية المنازعات الناشئة عن تنفيذ هذا العقد ودياً بين الطرفين ثم اللجوء للتحكيم، إما جهة تحكيم محلية... أو خارجية...، فإن تعذر ذلك عرض النزاع على القضاء أمام ... وفي حالة عرض النزاع على التحكيم أو القضاء فإنه لا يحق للفريق الأول منح وكالته للوكيل الجديد في منطقة الوكالة عن تلك المنتجات أو الخدمات إلا بعد صدور حكم أو حكم نهائي في النزاع المعروض .

عاشراً : نسخ العقد

حرر هذا العقد من عشرة بنود ويقع على نسختين احتفظ كل فريق بنسخة منها وذلك بعد أن تم تلاوتهما على الفريقين، وأقرا بفهمهما لمضامينها فقاما بالتوقيع عليها بمحض إرادتهما واختيارهما بدون ضغط أو إكراه أو أي عيب من عيوب الإرادة ليقوما بالعمل بمقتضى أحكامها.

والله الموفق،

الفريق الثاني

الفريق الأول

ثانياً:

نموذج موحد لعقد توزيع تجاري (أصلي أو فرعي)

إنه في يوم الموافق / / ١٤هـ بمدينة تم الاتفاق بين كل من
(١) ومقره (أو مركزه الرئيسي)
سجل تجاري وتاريخه / / مدينة
ويمثله في هذا العقد وجنسيته (طرف أول)
(٢) ومقره (أو مركزه الرئيسي)
سجل تجاري وتاريخه / / مدينة
ويمثله في هذا العقد (طرف ثاني موزع).

تمهيد

بناء على رغبة الطرفين في إيجاد علاقة تعامل فيما بينهما لخدمة مصالحهما المشتركة وتحديد حقوق والتزامات كل طرف تجاه الآخر.

ولما كان لدى الطرف الأول منتجات يود ترويجها وتوزيعها عن طريق عدد من الموزعين. وبناء على رغبة الطرف الثاني القيام ببيع أو ترويج أو توزيع منتجات أو خدمات الطرف الأول بصفته موزعاً فقد تم الاتفاق بين الطرفين على ما يلي:-

بند (١) يعتبر التمهيد السابق جزءاً لا يتجزأ من هذا العقد.

بند (٢) اتفق الطرفان على أن يقوم الطرف الثاني بصفته موزعاً لمنتجات أو خدمات الطرف الأول بإبرام التعهدات بشأن المنتجات أو الخدمات موضوع العقد وذلك باسمه ولحسابه الشخصي.

بند (٣) موضوع هذا العقد المنتجات والخدمات المقدمة من الطرف الأول والمبينة فيما يلي:

.....
.....

أو الموضحة بالملحق المرفق بالعقد رقم والتي يجوز تعديلها من وقت لآخر في ملحق للعقد.

ونوعية المنتجات المشمولة بعقد التوزيع هي:

.....
.....

بند (٤) يتحدد النطاق المكاني لسريان هذا العقد بـ

.....
.....
(يوضح ما إذا كان عاماً للمملكة العربية السعودية أو خاصاً بمنطقة معينة فيها والتي يجوز تعديلها من وقت لآخر في ملحق للعقد).

بند (٥) مدة سريان هذا العقد سنوات تبدأ من وتنتهي في قابلة للتجديد لمدد مماثلة ما لم يخطر أحد الطرفين الآخر كتابة بخطاب مسجل بعدم رغبته في التجديد قبل انتهاء المدة الأصلية أو المجددة بثلاثة أشهر على الأقل.

بند (٦) يقوم الطرفان بتنفيذ العقد طبقاً لأحكامه وبما يتفق وقواعد العرف التجاري وبطريقة تلائم ما يتطلبه حسن النية ويشمل هذا الالتزام ما يعتبر من مستلزمات العقد طبقاً للتعامل التجاري.

بند (٧) يلتزم الطرف الأول بضمان جودة الصنع لكل المواد والمنتجات محل العقد، كما أنه ملزم بتأمين الصيانة وقطع الغيار بأسعار معقولة وقت طلبها من الطرف الثاني وفقاً للكميات والمواعيد التي يحددها الطرف الثاني وذلك طوال مدة عقد التوزيع، ولمدة سنة تالية لتاريخ انتهائه، أو لتاريخ تعيين موزع آخر أيهما أسبق.

بند (٨) يضمن الطرف الأول جودة المنتجات والمواد محل العقد ومطابقتها للمواصفات القياسية المعتمدة في المملكة، والموزع غير مسئول عن استلام أو توزيع أية كمية ترد من الطرف الأول بالمخالفة للمواصفات القياسية المطلوبة، وإذا ثبت لدى الجهات المعنية وجود مخالفة للمواصفات فيتم إرجاع البضاعة إلى الطرف الأول وعلى نفقته فضلاً عن حق الطرف الثاني في المطالبة بالتعويض المناسب عما أصابه من أضرار.

بند (٩) يلتزم الطرف الثاني بالآتي:

أ (توفير المقر الذي يباشر فيه أعمال التوزيع وممارسة العمل بجهازه الخاص بعناية الرجل الحريص، وفي حالة الاستعانة بالخدمات والخبرات الفنية من قبل الطرف الأول يتفق الطرفان على ذلك بما فيه مقدار التكاليف حالة بحالة.

ب (أداء كل الأعمال التي يتطلبها تنفيذ العقد من حيث التعريف بالبضاعة والترويج لها وتسويقها وإيجاد أماكن تخزين مناسبة لها (وفتح مراكز توزيع) إذا استدعت الحاجة إلى ذلك وتقديم خدمات محلية ضمن النطاق المكاني المحدد للعقد.

بند (١٠) يستحق للطرف الثاني قبل الطرف الأول عمولة قدرهامن قيمة الأشياء المباعة في منطقة العقد.

بند (١١) يلتزم الطرف الأول بالآتي:

أ (رد الأموال التي أنفقها الموزع في سبيل تنفيذ العقد طبقاً لما اتفقا عليه.
ب) تزويد الموزع بقطع الغيار للمنتجات التي لم تدخل عليها التعديلات الجديدة لمدة سنة تالية لتعديل المنتج.

ج) إمداد الطرف الثاني بمواد الدعاية، وتنظيم عملية البيع بالتقسيط بحيث تتفق والقدرات المالية والائتمانية للطرف الثاني.

د (تدريب موظفي الطرف الثاني وفنية على خدمة المنتجات.

هـ) شراء مخزون المنتجات الجديدة (غير المستعملة) التي تبقى لدى الموزع في حالة إنهائه العقد بإخطار خطي قبل مدة العقد بـ يوماً بما لا يجاوزريال سعودي ويرسم إعادة تخزين يصل إلى %..... وأن ينظر في شراء المخزون الزائد قيمته عن المبلغ المشار إليه بدون التزام بذلك.

و (إشعار الموزع قبل تغيير سعر المنتجات بـ يوماً على الأقل.

بند (١٢) للموزع الحق في المطالبة بالتعويض عما أصابه من أضرار طبقاً للعقد أو العرف التجاري في الحالات الآتية:

أ (إذا سحب الطرف الأول العقد في وقت غير مناسب أو بسبب لا يد للموزع فيه.
ب) إذا رفض الطرف الأول تجديد مدة عقد التوزيع بعد نهاية مدته الأصلية - بالرغم من كل اتفاقات مخالف - إذا أثبت الموزع أن نشاطه قد أدى إلى نجاح ظاهر في توزيع منتجات الطرف الأول أو في زيادة عملائه وإن عدم التجديد يفوت على الموزع حصوله على الربح أو العمولة من جراء ذلك النجاح ما لم يثبت الطرف الأول أن عدم التجديد يعود لأسباب قوية تبرر ذلك.

ج (إذا أدخل الطرف الأول أن بأحد الالتزامات المنصوص عليها في نظام الوكالات التجارية أو في هذا العقد.

بند (١٣) للطرف الأول الحق في المطالبة بالتعويض عما أصابه من أضرار طبقاً للعقد أو العرف التجاري.

بند (١٤) تتم تسوية المنازعات التي تنشأ عن تنفيذ هذا العقد والتي يتعذر حلها ودياً بين الطرفين عن طريق التحكيم طبقاً لنظام التحكيم الصادر بالمرسوم الملكي الكريم رقم (٤٦) وتاريخ ١٢/٧/١٤٠٣ هـ .

بند (١٥) تسري على هذا العقد أحكام الأنظمة المعمول بها في المملكة العربية السعودية
بند (١٦) حرر هذا العقد من ثلاث نسخ احتفظ كل طرف بنسخة منها للعمل بموجبها ويتولى الطرف الثاني تقديم النسخة الثالثة لوزارة التجارة لاتمام إجراءات القيد في سجل الوكالات التجارية.

الطرف الثاني (الموزع)

الاسم :

التوقيع :

الطرف الأول

الاسم :

التوقيع :

الملحق رقم 2 : عدد وكالات التوزيع التجارية المسجلة في الضفة الغربية من سنة
2011-2016 :

• عدد وكالات التوزيع التجارية المسجلة في الضفة الغربية لعام 2011 :

العدد	السلعة	الدولة
3	سيارات	فرنسا
1	مواد تجميل	
4	عطور وهدايا، صابون، ومبيدات حشرية	تركيا
1	مواد تجميل والعناية بالطفل	
1	سيارات	
2	مواد تجميل وعطور	ايطاليا
1	مواد تجميل	الداخل المحتل
1	اسمنت	
1	مشروبات	
2	منظفات	
2	أدوية	سويسرا
1	سجائر	
1	سيارات	اسبانيا
1	أنابيب بلاستيك	السعودية
1	مواد تجميل والعناية بالطفل	
1	منظفات	الأردن
4	معسل	
1	مواد غذائية	
1	فوط صحيه	
1	مواد تجميل	هولندا

1	أدوية	
1	نثریات	ماليزيا
2	مواد تجميل والعناية الشخصية	
1	مداحل رجاجة	ألمانيا
1	مواد تجميل والعناية الشخصية	
1	سيارات	
1	أجهزة ومستلزمات المختبرات	الهند
1	سيارات	اليابان
1	أجهزة اتصال	كوريا الجنوبية
1	مواد طبية	
47	المجموع	

• عدد وكالات التوزيع التجارية المسجلة في الضفة الغربية لعام 2012 :

العدد	السلعة	الدولة
1	مواد تجميل ومبيدات حشرية	فرنسا
1	مواد بيطرية	
1	قطع غيار سيارات	
2	مواد تجميل	تركيا
1	مصاعد	
4	مستحضرات العناية الشخصية	
1	معدات ثقيله	
1	بلاستيك	
1	مسامير فولاذ	ايطاليا

2	أدوية بيطرية	الداخل المحتل
1	النظم والحلول والخدمات	سويسرا
1	أغذية الطفل	
1	مستحضرات العناية الشخصية	اسبانيا
2	مواد تجميل	
1	سيارات	
3	سجائر	الإمارات
2	سيارات	ألمانيا
2	مواد تجميل	
1	أدوية بيطرية	
1	أجهزة صوت	كوريا
1	رافعات شوكيه	
1	مساعد كهربائية	الصين
2	سيارات	
1	مكملات غذائية	أمريكا
2	مواد تجميل	
1	معدات طبية	
1	مواد تجميل	بولندا
1	صابون	الأرجنتين
1	صابون	بريطانيا
1	سخانات شمسية	اوكرانيا
43	المجموع	

• عدد وكالات التوزيع التجارية المسجلة في الضفة الغربية لعام 2013 :

الدولة	السلعة	العدد
فرنسا	سيارات	1
تركيا	ملابس	1
	مستحضرات تجميل	1
ايطاليا	أجهزة	1
الداخل المحتل	مستحضرات العناية الشخصية	1
سويسرا	مبيدات حشرية	1
اسبانيا	سيراميك	1
الأردن	تمباك	1
الإمارات	سيارات	1
ألمانيا	مضخات	1
الصين	دراجات نارية	1
أمريكا	ملابس	1
بريطانيا	مواد تجميل، مستحضرات طبية	3
بلجيكا	حليب	1
هونغاري	دراجات نارية	1
الدنمارك	حليب بودرة	1
المجموع		18

• عدد وكالات التوزيع التجارية المسجلة في الضفة الغربية لعام 2014 :

الدولة	السلعة	العدد
فرنسا	أجهزة حاسوب	1
سنغافورة	آلات تصوير وفاكس	1
الأردن	دهانات	1

1	بيع منتجات الصوبات والغازات والأفران	
1	سيارات	اليابان
1	استيراد وتجارة سيارات	
1	السيارات وقطع الغيار	ألمانيا
1	معدات ثقيلة	كوريا الجنوبية
1	المكيفات	الصين
1	سيارات	أمريكا
1	مرشحات زيوت ووقود المحركات	
1	المركبات	بريطانيا
1	الأغذية المتنوعة وأغذية الأطفال	
14	المجموع	

• عدد وكالات التوزيع التجارية المسجلة في الضفة الغربية لعام 2015 :

العدد	السلعة	الدولة
3	تركبورات زراعية، مركبات، دراجات نارية، منتجات صيدلانية ومستحضرات تجميل	ايطاليا
1	بلاط	اسبانيا
2	عصائر، مياه معدنية	الأردن
2	رافعات شوكيه، دراجات سكوتر	كوريا الجنوبية
4	مستحضرات تجميل، رافعات شوكيه، دراجات نارية وكهربائية	الصين
2	أكواب (كاسات)، أجهزة تزويد الطاقة	تركيا
1	دراجات نارية	تايبوان
1	حليب وأغذية أطفال	بلجيكا
16		المجموع

• عدد وكالات التوزيع التجارية المسجلة في الضفة الغربية لعام 2016 :

الدولة	السلعة	العدد
فرنسا	سيارات ومركبات	1
ايطاليا	مياه معدنية وغازية، روافع	2
الإمارات العربية	أدوات صحية	1
سويسرا	بادوزرات وجرافات	1
ألمانيا	آلات وأجهزة الحصاد، رافعات شوكيه	2
الصين	جهاز فحص سكري، رافعات شوكيه ألبسة، سيارات واسكوترات	5
تايلوان	مركبات آلية	1
اليونان	فوط وحفاظات أطفال	1
النمسا	دراجات نارية	1
السعودية	ألواح جبسيه	1
لوكسمبورج	حلويات	1
	المجموع	17

ملحق رقم 3 : طلب تسجيل وكيل تجاري (شخص طبيعي) :

الإدارة العامة لحقوق الملكية الفكرية

دائرة الحماية والوكالات التجارية

قسم الوكالات التجارية

طلب تسجيل وكيل تجاري

شخص طبيعي

حضرة مسجل الوكلاء التجاريين المحترم،

تنفيذا لإحكام قانون الوكلاء التجاريين رقم (2) لسنة (2000) أتقدم بطلبي هذا لتسجيلي كوكيل

تجاري وفقا للتفاصيل المبينة أدناه :

1-الاسم الشخصي:

2-العنوان ورقم الهاتف:

3الاسم التجاري إن وجد:

4-نوع التجارة:

5-أية معلومات أخرى:

تحريرا في :

توقيع وختم مقدم الطلب

ملحق رقم 4 : طلب تسجيل وكيل تجاري (شخص معنوي) :

الإدارة العامة لحقوق الملكية الفكرية

دائرة الحماية والوكالات التجارية

قسم الوكالات التجارية

طلب تسجيل وكيل تجاري

هيئة معنوية

حضرة مسجل الوكلاء التجاريين المحترم،

تتفيدا لإحكام قانون الوكلاء التجاريين رقم (2) لسنة (2000) أتقدم بطلبي هذا لتسجيلي كوكيل تجاري وفقا للتفاصيل المبينة أدناه.

1-اسم الشركة :

2-غايات الشركة:

3-العنوان:

4-الاسم التجاري إن وجد:

5-جنسية الشركة:

6-مساهمة الشركاء الفلسطينيين:

7-رقم التسجيل في سجل الشركات:

8-أية معلومات أخرى:

تحريرا في :

توقيع وختم مقدم الطلب

ملحق رقم 5 : طلب تسجيل وكالة تجارية (شخص طبيعي) :

الإدارة العامة لحقوق الملكية الفكرية

دائرة الحماية والوكالات التجارية

قسم الوكالات التجارية

طلب تسجيل وكالة تجارية

شخص طبيعي

حضرة مسجل الوكلاء التجاريين المحترم،

تنفيذا لإحكام قانون الوكلاء التجاريين رقم (2) لسنة (2000) أتقدم بطلبي هذا لتسجيلي وكالة تجارية وفقا للتفاصيل المبينة أدناه.

1-اسم الوكيل:

2-رقم تسجيل الوكيل:

3-اسم الموكل:

4-عنوان الموكل كاملا:

5-جنسية الموكل:

6-نوع التجارة : أ:

ب:

ج:

7-اسم السلعة:

8-العلامة التجارية:

9-مدة التوكيل:

12-أية معلومات أخرى:

تحريرا في :

توقيع وختم مقدم الطلب

ملحق رقم 6 : طلب تسجيل وكالة تجارية (شخص معنوي) :

الإدارة العامة لحقوق الملكية الفكرية

دائرة الحماية والوكالات التجارية

قسم الوكالات التجارية

طلب تسجيل وكالة تجارية

هيئة معنوية

حضرة مسجل الوكلاء التجاريين المحترم،

تنفيذا لإحكام قانون الوكلاء التجاريين رقم (2) لسنة (2000) أتقدم بطلبي هذا لتسجيلي كوكيل تجاري وفقا للتفاصيل المبينة أدناه.

1-اسم الشركة الوكيلة:

2-رقم تسجيل الشركة الوكيلة:

3-اسم الموكل:

4-عنوان الموكل كاملا:

5-جنسية الموكل:

6-نوع التجارة : أ:

ب:

ج:

7-اسم السلعة:

8-العلامة التجارية:

9-مدة التوكيل:

12-أية معلومات أخرى:

تحريرا في :

اسم وتوقيع مقدم الطلب

ملحق رقم 7 : طلب تجديد وكالة تجارية :

الإدارة العامة لحقوق الملكية الفكرية

دائرة الحماية والوكالات التجارية

قسم الوكالات التجارية

طلب تجديد وكالة تجارية

حضرة مسجل الوكلاء التجاريين المحترم،

تنفيذا لإحكام قانون الوكلاء التجاريين رقم (2) لسنة (2000) أتقدم بطلبي هذا لتجديد وكالتي

التجارية والمسجلة لديكم تحت الرقم (/ /) وفقا للتفاصيل المبينة أدناه :

1-اسم الشركة الوكيلة:

2-رقم تسجيل الشركة الوكيلة:

3-اسم الموكل:

4-عنوان الموكل كاملا:

5-جنسية الموكل:

6-نوع التجارة : أ:

ب:

ج:

7-اسم السلعة:

8-العلامة التجارية:

9-مدة التجديد : من تاريخ / / إلى تاريخ / / :

12-أية معلومات أخرى:

تحريرا في :

اسم وتوقيع مقدم الطلب

An-Najah National University
Faculty of Graduate Studies

The legal regulation of the commercial distribution contract in Palestine

By
Hamdi ibrahim alKharoubi

Supervisor
Dr. Ghasan Sharif Khalid

**This Thesis is Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
the Degree of Master in Private Law, Faculty of Graduate Studies, at
An-Najah National University, Nablus, Palestine.**

2017

**The legal regulation of the commercial distribution contract in
Palestine**

**By
Hamdi Ebrahim Kharoubi
Supervisor
Dr. Ghasan Sharif Khalid**

Abstract

In view of the trade openness among the world countries, the introduction of the free economy, the expansion of the size of the commercial activities and transactions, the incessant development of both the companies and individuals in the commercial and industrial exchange, including signing a big number of commercial and industrial agreements and the rising needs to accomplish the commercial transactions properly and rapidly, the traders and industrialists - companies and individuals- were pushed forward to seek concluding commercial contracts through which they can promote and sell products and services both inside and outside the country. These contracts, in general, and the agency commercial contracts, in particular, have contributed to the sale and promotion of products and goods at the international level, which have increased the volume of production and consumption, and thus drove the economic exchange among the world countries. Consequently, individuals can make any legal actions without being present in person.

Due to the importance of the commercial agencies for the national economy, since they increase the volume of customs and tax revenues together with other benefits, many countries have enacted certain

legislations, laws and provisions to legalize the commercial agency and the commercial agents. Consequently, the Palestinian legislator has adopted this policy through drafting Commercial Agents Law No. (2) for the year 2000 regarding regulating the activities of the commercial agents. Therefore, it was important to study these agencies in terms of their legal organization, taking into account the Jordanian Commercial Agents Temporary Law No. 19 of 1967, which is valid in the West Bank, especially, for the provisions not made in the aforementioned Palestinian law.

Through this law, the legislator aimed to regulate the work of the commercial agents to achieve a wide range of objectives, especially, after the signing of the Paris Economic Agreement in 1994, in which the Israelis sought to link the Palestinian market to the Israeli economy on the grounds that the Palestinian territories is an extension of the Israeli market. That is, the main purpose is relieve the Palestinian economy from the obligatory dependence on the Israeli economy and unify the legal system between the West Bank, which was legally governed by the Jordanian Law, and Gaza, which was governed by the Egyptian Law.

For this purpose, this thesis was written about the legal organization of the Commercial Distribution Agency in Palestine; the distribution agency in its broad sense is a means to regulate the activity of moving or transferring the product from the producer to the consumer, and thus bridging the gap between them through a group of intermediaries represented by agents and brokers as well as wholesalers and retailers.

The study sought to discuss the nature of the commercial distribution agency beginning with its legal provisions, in general, then moving to its legal, legislative and jurisprudential definitions, if any. After that, the researcher will present the characteristics and the conditions of the commercial agency compared to the commercial distribution agency as they are both considered of the binding nominate and consensual contracts with certain liabilities and obligations

What distinguishes the commercial distribution agency from the other commercial agencies is the condition of exclusiveness. That is, a specific area may be limited for the distribution of the products, goods or services, or role of the agent may be limited to dealing with specific individuals, but not others.

In order to avoid any forms of fraud, cheating and manipulation, the legislator enacted special conditions in the fifth and second articles of Law No. 2 of 2000 concerning the organization of the business of commercial agents, whether they are formal conditions (writing the agency's distribution agreement and declaring it) or conditions concerning the business of the commercial agents, including (the commercial agent must be a direct and a registered agent in the commercial register of the Palestinian Ministry of National Economy) in addition to the validity.

In the second chapter, the researcher addressed the legal obligations and rights included in the commercial distribution agency and the commercial agency for the contract parties or others. It is worth noting that the Trade Law No.12 of 1966 applicable in the West Bank, or Law NO.2 of

2000 did not include the provisions of the expiry of the commercial distribution agency and the commercial agency. Instead, they were left to the general rules to settle. In fact, when the commercial distribution agency expires, it will come up with a number of legal obligations and compensations for its parties and the others, such as tacit renewal, compensation and providing spare parts together with the maintenance services.

In the last chapter, the researcher addresses the similarities and differences of the commercial distribution agencies and the commercial agencies with other similar agencies like " The contract and commission agency".

The researcher concluded the study with some recommendations, especially, the amendment and the addition of some articles to Law No.2 of 2000 regarding the organization of the commercial agents' business due to a number defecencies