

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministry Of High Education And Scientific Research
جامعة محمد البشير الابراهيمي برج بوعريريج
University Of Mohamed El Bachir El Ibrahimi-BBA
كلية الحقوق و العلوم السياسية
Faculty Of Law And Political Sciences



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر في القانون
تخصص: قانون أعمال
الموسومة ب :

آثار عقد الوكالة التجارية

إشراف:
د. لفقيه بولنوار

من إعداد الطالبتان:
❖ بلجودي هاجر
❖ لعلامي وسام

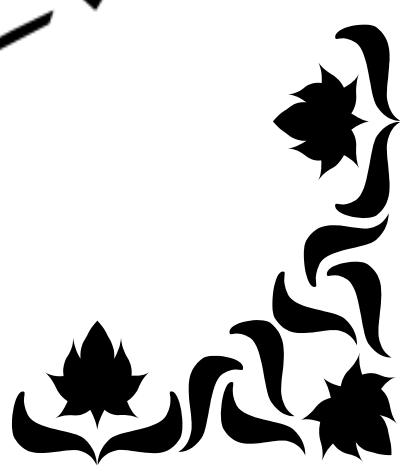
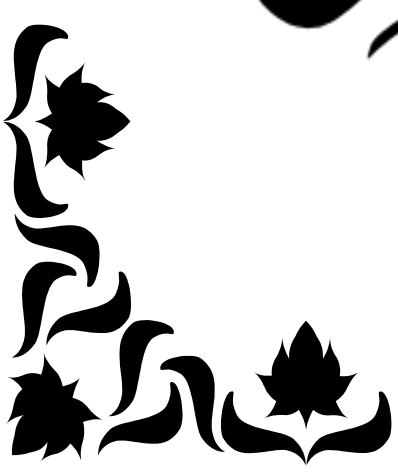
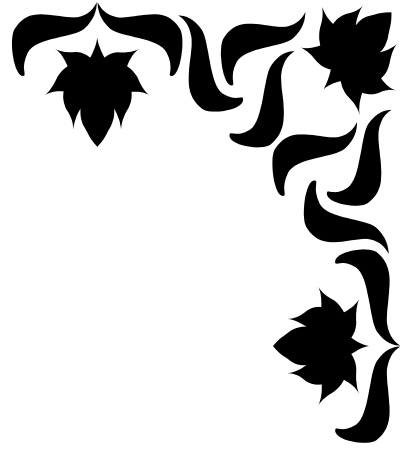
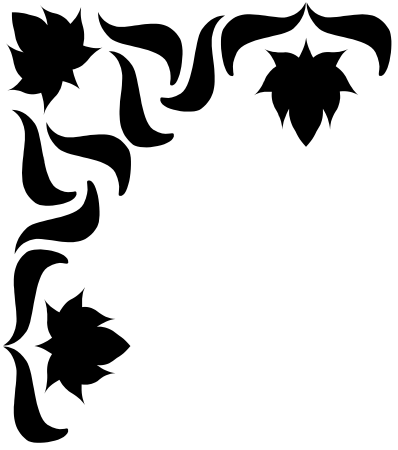
لجنة المناقشة:

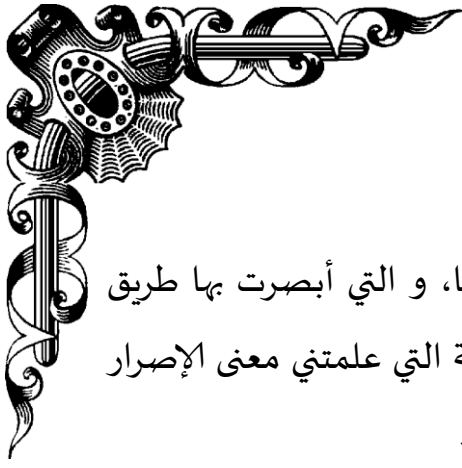
الاسم واللقب	الرتبة	الصفة
عياش حمزة	أستاذ محاضر قسم أ	رئيسا
د. لفقيه بولنوار	أستاذ محاضر قسم أ	مشرفا ومقررا
خرباش جميلة	أستاذ مساعد قسم أ	ممتحنا

السنة الجامعية: 2021م/2022م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
بَدَأَ خَلْقَ الْإِنسَانِ
مِنْ طِينٍ ثُمَّ عَلَّمَهُ
الْقُرْآنَ وَالْحِكْمَ
وَالْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
أَنْزَلَ مِنَ السَّمَاءِ
الْمَاءَ فَجَاءَ بِهِ
بِطَرَقٍ مُتَعَدِّدٍ
وَجَعَلْنَا مِنَ
الْجِبَالِ رِجَالًا
يَلْبَسُونَ وَجَعَلْنَا
الْبَحْرَيْنِ يَلْتَمِسَانِ
فَبِاتُوا فِي الْوَادِعِ
الْبَحْرَيْنِ يَلْتَمِسَانِ
فَبِاتُوا فِي الْوَادِعِ
الْبَحْرَيْنِ يَلْتَمِسَانِ

مكتبة
١٤٢٠ هـ





الاهداء

- إلى التي تملك الجنة تحت قدميها، إلى التي أوصاني الله ببرها، و التي أبصرت بها طريق حياتي واستمدت منها قوتي واعتزازي بذاتي، إلى الشامخة التي علمتني معنى الإصرار وأن لاشيء مستحيل في الحياة، إلى ينبوع الحنان إلى أمي الغالية.

- إلى الذي أحمل اسمه بكل افتخار و اعتزاز، إلى الذي أعانني وسنداني طوال حياتي، إلى أبي الغالي.

- إلى رفيقة دربي، إلى التي مشيت معها قدما بقدم في الحياة، إلى قدوتي التي أخذتها مثالا لي إلى أختي الغالية "نوال".

- إلى التي تحملتني كثيرا وساعدتني في دربي إلى أختي الغالية "ليلي".

- إلى أخوتي الذين أشدد بهم أزري و الذين كانوا سنداً لي "أخي وليد الغالي"، "أخي أسامة الغالي".

- إلى صغار عائلتي "أمير، أسماء، جواد".

الطالبة: لعلامي وسام.



الإهداء

- الى سندي الابدي امي و ابي، لقد ملأتما حياتي بالكثير من الحب والراحة التي لا يستطيع أي شخص آخر تقديمها، الكلمات ليست كافية للتعبير عن مدى امتناني لكما لم أكن لأحقق هذا بدونكما.

- الى " خليل " شكرًا لكونك دائمًا الأخ الأكبر المثالي الذي يحمي دون أن يكون قامعا، والذي يعطي الحرية دون أن يكون مهملا، و الذي يحب دون أن يضع شروطا.

- الى "يسرى" و "ريحانة" إن وجودكما يمنحني سلامًا داخليًا بأن هناك «نحن» وليس مجرد «أنا» في هذا العالم.

الطالبة : بلجودي هاجر.





شكر

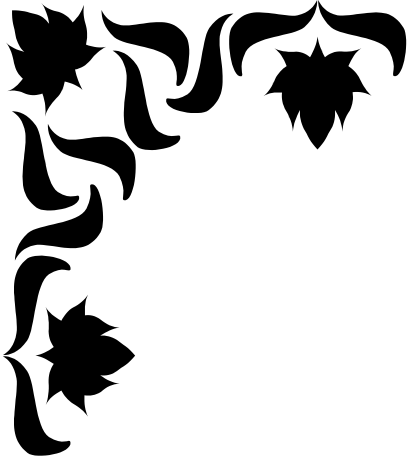
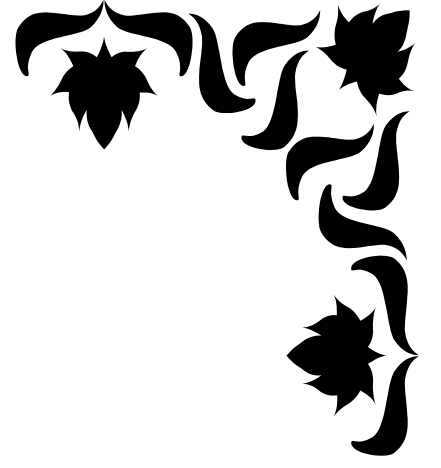
الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين. أما بعد:

أولاً الشكر و الحمد لله كثيرا الذي أعاننا على إتمام هذا ووفقنا طوال مشوارنا الدراسي ، ثم نتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى الأستاذ الدكتور المشرف الفاضل "بولنوار لفقير" على كل ما قدمه لنا من توجيهات و معلومات قيمة ساهمت في إثراء موضوع بحثنا.

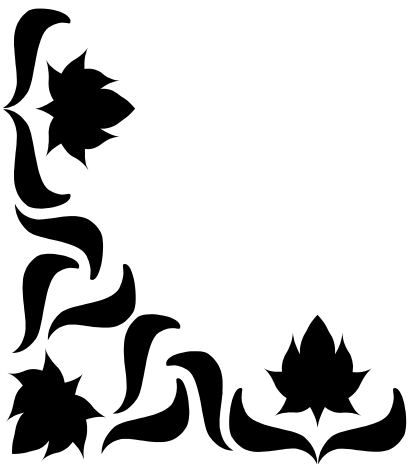
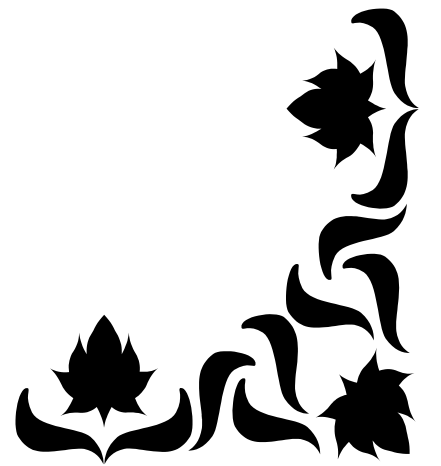
كما نتقدم بجزيل الشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة هذا العمل.

كما نتقدم بجزيل الشكر إلى أعوان المكتبة وإلى كل من ساعدنا بأي معلومة.





مقدمة



مقدمة:

أدى التطور السريع واتساع العلاقات بين الأفراد إلى استحداث وسيلة لتسهيل المعاملات بينهم وتنفيذ أعمال لا يقدرون على تنفيذها بأنفسهم، فيحتاجون إلى من يقوم بها في حالة غيابهم، أو تعذر قيامهم بها بأنفسهم، فيلجؤون إلى هذه الوسيلة لإبرام تعاملاتهم وهي ما يعرف بالوكالة.

الأصل أن هذا التوكيل مجاني أي بدون مقابل، يقدم على أساس خدمة بين المعارف ولكن سرعان ما أصبح مصدرا لجلب الأرباح وأصبح بمقابل مادي وينظم تحت إطار قانوني وأحكام محددة في عقد الوكالة.

فعقد الوكالة هي عقد مسمى يكلف به شخص شخصًا آخر لقيام بعمل قانوني باسم الذي وكله ولمصلحته، مثلا هذا التوكيل يكون: لإبرام عقد البيع أو الشراء أو الإيجار.... إلخ، أي مختلف التصرفات التي يريد الموكل انجازها ولا تتم إلا بتراضي وموافقة الطرفين فتتعد بالإيجاب والقبول الصادر منهم.

فلعقد الوكالة التجارية أهمية بالغة في تسهيل وتسيير التعاملات بين التجار الذين تفصلهم مسافات بعيدة والحاجة إليه لترويج منتجاتهم وتسويقها بين المستهلكين واللجوء إليه من أجل إبرام عقودهم التجارية فيما بينهم والتي تتعلق بالنشاط التجاري للتاجر ويكون موضوعها أحد الأعمال التجارية الأصلية أو بالتبعية متى اتخذت الشكل القانوني للعقد التجاري، وعقد الوكالة التجارية من العقود الأكثر استعمالا بين التجار فهو عقد يلتزم بمقتضاه شخص يعمل على وجه الاستقلال، بإبرام الصفقات لحساب تاجر معين خلال مدة معينة، وذلك بمقابل مبلغ يحدده المتعاقدان.

ورغم المكانة التي يحظى بها عقد الوكالة التجارية إلا أنه لم ينظمه المشرع الجزائري بأحكام خاصة وإنما خصص له فقط المادة 34 من القانون التجاري، وهذا ما أدى إلى الرجوع دائما للقواعد العامة للوكالة المنصوص عليها في القانون المدني الجزائري.

وباعتبار أن عقد الوكالة التجارية أداة تسهل على الناس أمور حياتهم، إلا أن هذا لا ينفى نشوء مشاكل و منازعات تتعلق في أغلب الأحيان بالآثار القانونية المترتبة عنها، كغيرها من العقود.

أسباب اختيار الموضوع:

اخترنا دراسة هذا الموضوع لعدة أسباب، بعضها موضوعية وأخرى ذاتية أما الأسباب الموضوعية فتتمثل في:

1. ارتباط عقد الوكالة التجارية بالعقود الواردة على العمل التجاري والتي تدخل ضمن مجال دراسة قانون الأعمال.

2. لكون عقد الوكالة التجارية عقد متداول بكثرة بين الأفراد لإبرام تصرفاتهم القانونية، وجب معرفة الآثار التي يترتبها على أطرافه. وأما الأسباب الذاتية فتتمثل في:

1. الفضول المعرفي للإلمام بالقواعد التي تنظم آثار والتزامات المتعاقدين في عقد الوكالة التجارية.

2. الرغبة في إثراء الموضوع نظرا لقلّة البحوث الجامعية التي درست موضوع آثار عقد الوكالة التجارية بصورة مستقلة.

أهداف الموضوع:

نهدف من وراء دراسة هذا الموضوع إلى تبيان الآثار المترتبة على كل طرف من أطراف عقد الوكالة التجارية والتي يجب معرفتها قبل لجوء إلى إبرامه. دراسة علاقة كل من الوكيل والموكل بالغير الذي تعاقد معهم ومدى ارتباطهم به.

صعوبات البحث:

واجهتنا خلال إنجاز هذه المذكرة عدة صعوبات منها:

1. قلة المراجع والكتب التي تختص في عقد الوكالة التجارية بصفة خاصة.

2. عدم تنظيم المشرع الجزائري أحكام خاصة بعقد الوكالة التجارية مما أدت إلى صعوبة معرفة القواعد التي تستند إليها.

3. تعدد تسميات عقد الوكالة التجارية في مختلف القوانين، فهناك من استند إلى النيابة باعتبارها ترتبط بها وبقواعدها، أو التمثيل أو وكالة العقود.

بناءً على ما تقدم فإن هذا الموضوع يثير إشكالية في غاية الأهمية بخصوص الآثار التي تترتب عن عقد الوكالة التجارية والتي لم ينص عليها المشرع الجزائري صراحة.

ومن هذا المنطلق نطرح التساؤل التالي: ماهي الآثار التي تنشأ عن عقد الوكالة التجارية؟.

نتفرع عن هذه الإشكالية الرئيسية التساؤلات الفرعية التالية:

1- ما هي التزامات الوكيل التجاري التي يربتها عليه عقد الوكالة التجارية؟

2- ما هي التزامات الموكل باعتباره طرفاً في عقد الوكالة التجارية؟

3- ما مدى العلاقة التي تربط الوكيل والموكل بالغير؟

المنهج المتبع:

للإجابة على إشكالية المطروحة :

اعتمدنا في دراسة موضوع على المنهج التحليلي من خلال تحليل مختلف النصوص المتعلقة بموضوع.

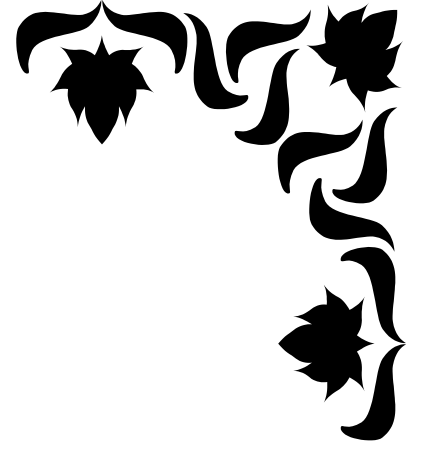
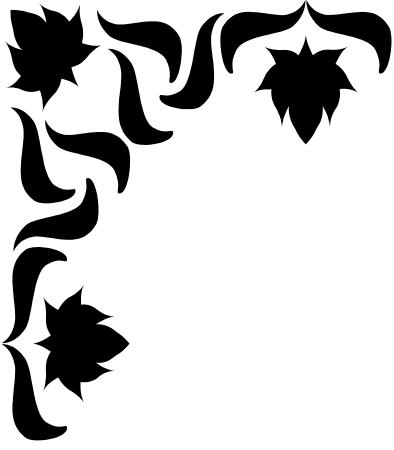
كما اعتمدنا على المنهج المقارن من خلال مقارنة القوانين ومختلف التشريعات العربية التي تتعلق بموضوع بحثنا.

وتم تقسيم موضوع دراستنا إلى فصلين:

تطرقنا في الفصل الأول إلى آثار عقد الوكالة التجارية بالنسبة للمتعاقدين حيث

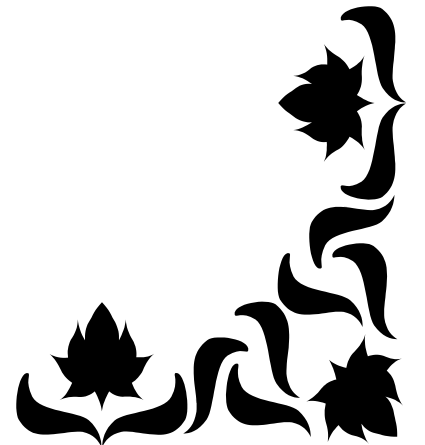
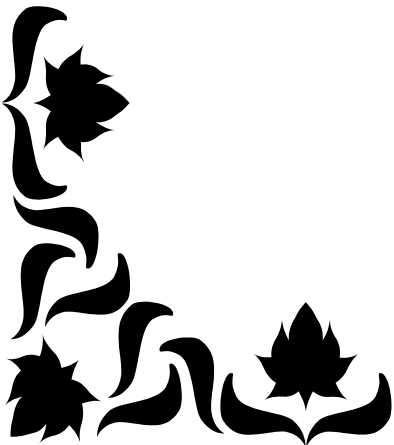
حددنا في المبحث الأول الالتزامات التي تقع في ذمة الوكيل التجاري وفي المبحث الثاني الالتزامات المترتبة على الموكل.

أما في الفصل الثاني فتطرقنا إلى آثار عقد الوكالة التجارية بالنسبة للغير، حيث تناولنا في المبحث الأول منه علاقة الوكيل التجاري بالغير وفي المبحث الثاني علاقة الموكل بالغير.



الفصل الأول

آثار عقد الوكالة التجارية بالنسبة للأطراف



الفصل الأول: آثار عقد الوكالة التجارية بالنسبة

للأطراف

عقد الوكالة التجارية هو عقد يلتزم بمقتضاه الوكيل القيام بعمل تجارياً باسمه الشخصي و لحساب الموكل.

العمل القانوني الذي يقوم به الموكل يجب أن يكون عملاً تجارياً وذلك لأن العقد الذي بينه وبين الموكل محله الوكالة التجارية.

وهو عقد كغيره من العقود يترتب آثار قانونية في ذمة طرفيه (الوكيل، الموكل) وتتمثل هذه الآثار في التزامات الأطراف حيث يلتزم الوكيل بتنفيذ التزاماته (المبحث الأول) ويقع على الموكل تنفيذ الالتزامات التي تترتب في ذمته (المبحث الثاني).

المبحث الأول: التزامات الوكيل

الوكيل هو طرف في عقد الوكالة التجارية يقوم بعمل تجاري باسمه ولحساب الموكل فعند انعقاد هذا العقد يرتب في ذمته مجموعة من الالتزامات لم ينص عليها المشرع الجزائري في القانون التجاري، بل ترك ذلك للقواعد العامة للوكالة المنصوص عليها في المواد 575 وما يليها من التقنين المدني الجزائري¹.

وتتمثل التزامات الوكيل في: تنفيذ العمل الموكل إليه (المطلب الأول)، التزام بتقديم الحساب (المطلب الثاني)، المحافظة على حقوق الموكل (المطلب الثالث).

المطلب الأول: تنفيذ العمل الموكل إليه

يلتزم الوكيل بتنفيذ العمل المكلف به الذي هو محل عقد الوكالة التجارية في حدود الإمكانيات الممنوحة له² التي تمكنه من السعي الجدي وفعل ما بوسعه لتحقيق مصلحة موكله، وبالتالي يتوجب عليه تنفيذ الوكالة في الحدود المرسومة (الفرع الأول)، التنفيذ الشخصي (الفرع الثاني)، بذل العناية اللازمة في التنفيذ (الفرع الثالث).

الفرع الأول: تنفيذ الوكالة في الحدود المرسومة

حسب نص المادة 575 من القانون المدني الجزائري "الوكيل ملزم بتنفيذ الوكالة دون أن يتجاوز الحدود المرسومة".

¹ الأمر رقم 75-58، مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون المدني، ج ر، عدد 78، صادر في 1975_09_30، المعدل و المتمم.

² عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني: العقود المسماة في المقاولات، الوكالة، الكفالة، مكتبة دار الثقافة، عمان، 2005، ص 162.

لكن يسوغ له أن يتجاوز الحدود إذا تعذر عليه إخطار الموكل سلفاً وكانت الظروف يغلب معها الظن بأنه ما كان يسع الموكل إلا الموافقة على هذا التصرف وعلى الوكيل في هذه الحالة أن يخبر الموكل حالاً بتجاوزه حدود الوكالة¹.

أولاً: المبدأ

يلتزم الوكيل بتنفيذ الوكالة حسب تعليمات الموكل، فلا يجب عليه أن يخرج عن تلك التعليمات الموجهة له، ويقع عليه تنفيذ العمل المكلف به محل عقد الوكالة التجارية في القيام بعمل تجاري.

الوكيل ينفذ وكالته وفقاً لما تم منحه من السلطات فيجب عليه التقيد بحدود وكالته والقيام بما تم توكيله بإتقان دون زيادة أو نقصان فلا يخرج عن تلك الحدود سواء تعلق الأمر بمدى سعة الوكالة والتصرفات القانونية التي تتضمنها أو تعلق الأمر بطريقة التنفيذ التي رسمها له الموكل والمتمثلة في السلطات المخولة له².

إذن على الوكيل إتباع جُلّ تعليمات وشروط تنفيذ الوكالة التي يحددها الموكل، كتحديد نوع السلعة المراد شراؤها وسعرها، ولقد نصت المادة 393 من التقنين التجاري الجزائري على "كل من وضع توقيعه على سفتجة نيابة على شخص لم يكن له توكيل منه بذلك يكون ملزماً شخصياً بمقتضى هذه السفتجة، وتكون إذا قام بالدفع نفس الحقوق التي كان لموكله المزعوم أن يحصل عليها ويجري الأمر بالمثل بالنسبة للوكيل الذي يتجاوز حدود وكالته"³، وبالتالي يلتزم الوكيل بتنفيذ الوكالة في الحدود المرسومة ولا يجب أن يخرج عنها.

¹ الأمر رقم 75-58، المرجع السابق.

² عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني: المجلد الأول العقود الواردة على العمل، المقاوله والوكالة والوديعة، الحراسة، دار أحياء التراث العربي، بيروت، 1964، ص451.

³ الأمر رقم 75-59، مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون التجاري، ج ر، عدد 79 صادر في 30-9-1975، المعدل والمتمم.

ثانياً: الاستثناء

من خلال المادة 575 من التقنين المدني الجزائري "... يسوغ له أن يتجاوز الحدود إذا تعذر عليه ... بتجاوزه حدود الوكالة"¹، ومنه يجوز للوكيل الخروج عن حدود الوكالة المرسومة له² إذا توفر شرطين:

1- الظروف تبين أنه ما كان على الموكل إلا الموافقة على التصرف: "إذا وكل ببيع أوراق مالية بسعر معين، ولم يستطع الوكيل بيعها، فألغى الموكل هذه الوكالة وأعطى للوكيل وكالة جديدة في رهن الأوراق تأميناً على قرض وكله في عقده ولكن الوكيل عثر بعد ذلك على مشتري بالسعر الذي يطلبه الموكل، فبدلاً من رهن الأوراق باعه فإن بيعه للأوراق يكون صحيحاً بالرغم من خروجه عن حدود الوكالة إذ باع بدلاً من أن يرهن"³ ففي هذه الحالة يجب على الوكيل أن يثبت أن غرض الموكل الأصلي هو بيع الأوراق المالية بسعر معين لا رهنها وأنه عند عجزه عن بيعها بذلك السعر قرر رهنها وعندما وجد الوكيل مشترياً بالسعر المطلوب باع الأوراق المالية، فهذه الظروف تبين أنه ما كان على الموكل إلا الموافقة على بيعها.

2- من المستحيل إخطار الموكل بتجاوز الوكيل الحدود المرسومة للوكالة وأن ضياع عقد الصفقة هو الذي دفع الوكيل على عقدها قبل الإخطار.

¹ الأمر رقم 75-58، المرجع السابق.

² القانون المدني المصري ومثله القانون المدني العراقي قد أخذاً باستثناء آخر يسمح للوكيل بتجاوز الحدود المرسومة للوكالة مع تنفيذ ما أبرمه من تصرف في حق الموكل، فقد نصت المادة (703) من القانون المدني المصري على ما يأتي: "1- الوكيل ملزم بتنفيذ الوكالة دون أن يجاوز حدودها المرسومة، 2- على أن له ان يخرج عن هذه الحدود متى كان من المستحيل عليه إخطار الموكل سلفاً، وكانت الظروف يغلب معها الظن بأن الموكل ما كان إلا ليوافق على هذا التصرف، وعلى الوكيل في هذه الحالة أن يبادر بإبلاغ الموكل إلى خروجه عن حدود الوكالة".

والمادة (933) أيضاً من القانون المدني العراقي المطابقة للنص المصري: راجع في ذلك: عدنان إبراهيم السرحان، المرجع السابق، ص164.

³ عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص454.

عند استيفاء هذين الشرطين تترتب في ذمة الموكل آثار العقد حتى ولو جاوز الوكيل حدود الوكالة، لكن بشرط قيام الوكيل بإخطار الموكل بأنه تجاوز الحدود المرسومة، في هذه الحالة يرجع تقدير هذه الظروف للسلطة التقديرية للقاضي إذ على الوكيل التمسك بالتصرف الذي قام به سواء كان الموكل يعلم بذلك أم لا¹.

في بعض الحالات في عقد الوكالة التجارية عدم إعطاء الموكل التعليمات اللازمة للوكيل فيتوجب على هذا الأخير الرجوع إلى الموكل من أجل طلب التعليمات منه حيث لا يمكن له التصرف من تلقاء نفسه بل يجب عليه الحصول على التعليمات من الموكل إلا إذا أعطى الموكل إذن بالتصرف من تلقاء نفسه دون انتظار تعليمات منه.

الفرع الثاني: التنفيذ الشخصي

بما أن عقد الوكالة التجارية يقوم على الاعتبار الشخصي فإن الوكيل هو الذي ينفذ العمل المكلف به شخصياً، باعتباره مؤهلاً ومحترفاً لتنفيذ التصرف² واختاره الموكل لشخصه حيث لا يجوز أن يوكل غيره لأداء العمل محل وكالة إلا إذا تحصل على إذن صريح من الموكل.

أولاً: حالة الإنابة

تنص المادة 580³ من التقنين المدني الجزائري: "1- إذا أناب الوكيل عنه غيره في تنفيذ الوكالة دون أن يكون مرخصاً له في ذلك كان مسؤولاً عما فعل النائب كما لو كان هذا العمل قد صدر منه هو ويكون الوكيل ونائبه في هذه الحالة متضامنين في المسؤولية"⁴.

¹أسعد فاطمة، "تجاوز الوكيل حدود الوكالة في القانون المدني الجزائري، دراسة مقارنة بالفقه الإسلامي وبعض التشريعات المدنية الأخرى"، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، العدد الأول، 2011، ص 140.

²لحسين بن الشيخ آث ملوينا، عقد الوكالة "دراسة فقهية قانونية وقضائية مقارنة"، دار هومة للطباعة والنشر التوزيع، الجزائر، 2013، ص 90.

³يقابلها في التقنين المدني السوري المادة 674، وفي التقنين المدني العراقي المادة 939.

⁴لأمر رقم 75-58، المرجع السابق.

"2- أما إذا رخص للوكيل في إقامة نائب عنه دون أن يعين شخص النائب فإن الوكيل لا يكون مسؤولاً إلا عن خطئه في اختيار نائبه أو عن خطئه فيما أصدره له من تعليمات".
 "3- ويجوز في الحالتين السابقتين للموكل ولنائب الوكيل أن يرجع كل منهما مباشرة على الآخر".

من استقراء هذا النص يتضح أن الوكالة التجارية قد يقوم بتنفيذها لا الوكيل نفسه بل شخص آخر ينيبه عنه الوكيل¹ وهي ما تعرف بالنيابة الاتفاقية².

إذا قام الوكيل بإنابة غيره في تنفيذ الوكالة دون الحصول على إذن مرخص من الموكل فيكون مسؤولاً عن عمل النائب وعن الأضرار المترتبة كما لو صدر العمل منه بالذات وقد تكون المسؤولية بالتضامن بينهما.

حيث يعتبر الخطأ الصادر من نائب الوكيل كأنه صادر من الوكيل نفسه ويكون هذا الأخير مسؤولاً عنه بمعيار المسؤولية التي تنطبق عليه لا معيار المسؤولية التي تنطبق على نائب الوكيل³.

¹ عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص- ص، 484-485.

² النيابة الاتفاقية هي تلك التي يكون مصدرها العقد أو اتفاق الأطراف حيث يتعامل الوكيل باسم ولحساب الموكل، ولقد عرفها المشرع الجزائري في نص المادة 571 من التقنين المدني الجزائري. راجع في ذلك: علي فيلالي، الالتزامات النظرية العامة للعقد، الطبعة الثالثة، موفم للنشر، الجزائر، 2013، ص 146.

³ إذا كان الوكيل مأجوراً ونائب الوكيل غير مأجور، وبذل نائب الوكيل في تنفيذ الإنابة عنايته الشخصية وكانت هذه العناية دون عناية الشخص المعتاد، هنا نائب الوكيل غير مسؤول لأنه بذل العناية الواجبة عليه إذ هو غير مأجور، وكان الوكيل مسؤولاً لأن العناية المطلوبة منه هي عناية الشخص المعتاد لأنه مأجور.

أما إذا كان الوكيل غير مأجور ونائبه مأجور، ففي هذه الحالة الوكيل مسؤول تجاه الموكل عن عنايته الشخصية دون عناية الشخص المعتاد لأنه غير مأجور، فهنا إذا نزل نائب الوكيل عن عناية الشخص المعتاد دون أن ينزل عن عناية الوكيل الشخصية فإنه يكون مسؤولاً تجاه الوكيل لأنه مأجور ولكن الوكيل لا يكون مسؤولاً تجاه الموكل لأن العناية التي بذلت في التنفيذ هي العناية الواجبة على الوكيل. هنا يحق للموكل الرجوع على نائب الوكيل بالدعوى المباشرة مادامت مسؤولية نائب الوكيل تجاه الوكيل قد تحققت إذ لم يبذل عناية الشخص المعتاد و هو مأجور. راجع في ذلك: عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع نفسه، ص 490.

أما في حالة حصول الوكيل على إذن من الموكل باختيار نائبا له بكل حرية، فعند اختياره يختار شخصا معروفا بعدم قدرته أو إعساره فهنا لا يسأل الوكيل إلا عن خطئه في اختيار نائبه أو عن خطئه فيما أصدره من تعليمات.

ويمكن للوكيل أن ينجح في اختيار نائب له لكن التعليمات التي أصدرها له لم تكن جيدة مما أدى الى وقوع ضرر للموكل.¹

ولا يكون الوكيل مسؤولا عن تعيين نائب له إذا كان الشخص الذي سيتم تعيينه محدد من قبل الموكل فهنا الوكيل يكون مسؤولا عن خطئه الشخصي فيما أصدره من تعليمات ولا مسؤولية عليه في تعيين النائب باعتبار أنه تم اختياره من طرف الموكل.

ثانياً: حالة تعدد الوكلاء

تنص المادة 579 من القانون المدني "إذا تعدد الوكلاء كانوا مسؤولين بالتضامن متى كانت الوكالة غير قابلة للانقسام أو كان الضرر الذي أصاب الموكل نتيجة خطأ مشترك على أن الوكلاء ولو كانوا متضامنين لا يسألون عما فعله أحدهم متجاوزاً حدود الوكالة أو متعسفاً في تنفيذها.

وإذا عين الوكلاء في عقد واحد دون أن يرخص في إنفرادهم في العمل كان عليهم أن يعملوا مجتمعين إلا إذا كان العمل مما لا يحتاج فيه إلى تبادل الرأي كقبض الدين أو وفائه".²

يستخلص من خلال نص هذه المادة في حالة قيام الموكل بتعيين عدة وكلاء في عقد واحد دون أن يرخص لهم إنفرادهم في العمل فيتوجب عليهم أن يعملوا مجتمعين،³ إلا في حالة إذا كان العمل لا يحتاج فيه إلى تبادل الرأي والتشاور والموافقة عليه من طرف الجميع كوفاء الدين.

¹لحسن بن الشيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 110.

²الأمر رقم 75-58، المرجع السابق.

³عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص 475.

أما حالة استقالة أحد الوكلاء وقع التصرف باطلاً سواء كان الغير يعلم بالتعدد أم لا لأن طبيعة تنفيذ التصرف هو أن يتم التنفيذ من طرف كافة الوكلاء لا من بعضهم فقط ويوجد استثناء على ذلك إذا تم إجازته من باقي الوكلاء أو كانت طبيعة التصرف لا تستدعي القيام به من طرف الجميع.

أما إذا تم تعيين الوكلاء في عقود متفرقة فهنا يتوجب على كل وكيل العمل بصفة منفردة وتنفيذ ما يقع على عاتقه ما لم يشترط الموكل عليهم العمل بصفة مجتمعة فإذا أشترط عليهم وصدر التصرف من وكيل واحد فهنا يقع تصرفه باطلاً وذلك لاشتراط الموكل عليهم العمل بصفة مجتمعة لا منفردة.

الوكلاء هنا مسؤولين بالتضامن إذا كانت الوكالة غير قابلة للانقسام للضرر الناتج الذي لحق الموكل نتيجة خطأ الوكلاء جميعاً أما إذا تجاوز أحد الوكلاء حدود الوكالة فلا يكون بقية الوكلاء مسؤولين عن هذا التجاوز.

والهدف من اللجوء إلى عدة وكلاء هو ضمان تنفيذ المهمة بصفة جيدة مما يتوجب على الوكلاء التعاون والتشاور فيما بينهم والعمل مجتمعين تحقيقاً لنجاح المهمة المستتدة إليهم غير أن لهم العمل منفردين.

الفرع الثالث: بذل العناية اللازمة في التنفيذ

تنص المادة 576 من القانون المدني الجزائري "يجب دائماً على الوكيل أن يبذل في تنفيذه للوكالة عناية الرجل العادي"¹.

وجب على الوكيل عند تنفيذه للعمل محل عقد الوكالة التجارية أن يبذل عناية الرجل العادي¹ إذا كانت وكالة باجر وإذا كانت بدون أجر وجب عليه أن يبذل العناية الشخصية التي يبذلها في أعماله الخاصة².

¹ الأمر رقم 75-58، المرجع السابق.

أولاً: التنفيذ بالدقة

يجب على الوكيل تنفيذ العمل المكلف به بدقة ودون الخروج عن الحدود المرسومة له، فهو يتبع التعليمات وتوجيهات الموكل³ وفي بعض الحالات يتصرف الوكيل من تلقاء نفسه كما لو وكل ببيع سلعة سريعة التلف.

العناية اللازمة طبقاً للمادة 576 المذكورة أعلاه هي عناية رب الأسرة الحريص فالوكيل عند تنفيذه لعمل الموكل كأنما ذلك العمل لنفسه ويحافظ أيضاً على مصالح الموكل كأنها مصالحه.

ويتوجب على الوكيل أن يكون حريصاً عند تنفيذه لتعليمات موكله وبذل كل مجهوداته لتحقيق الغاية المطلوبة مثل فحص الوكيل العقار المكلف بشرائه فحصاً دقيقاً للتأكد من عدم وجود أي عيب يشوبه وألا يقوم بأي عمل يلحق الضرر بموكله.

ثانياً: منع الوكيل بتنفيذ العمل لصالحه

لا يسمح للوكيل أن يشتري لنفسه ما وكل في بيعه وذلك تطبيقاً لنص المادة 410 "لا يجوز لمن ينوب عن غيره بمقتضى اتفاق أو نص قانوني أو أمر من السلطة المختصة أن يشتري باسمه مباشرة أو باسم مستعار ولو بطريق المزاد العلني ما كلف ببيعه بموجب النيابة كل ذلك ما لم تأذن به السلطة القضائية مع مراعاة الأحكام الخاصة والواردة في نصوص قانونية أخرى".⁴

¹ تناول المشرع الفرنسي حسب المادة 1991 من القانون المدني الفرنسي التزام تنفيذ العمل المكلف به حيث ألزم الوكيل باحترام تعليمات موكله والمحافظة على مصالحه ومنع الوكيل شراء ما كلف ببيعه وذلك تطبيقاً لمبدأ "حظر الانحياز المخفي" الذي صرحت به المادة 1596 من القانون نفسه.

كما فرض على الوكيل أن يتصرف بالنزاهة والتنفيذ الوفي للمهمة التي وكل بها ويتصرف تحقيقاً لمصلحة الموكل، راجع في ذلك: لحسين بن الشيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 88.

² عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص 459.

³ لحسين بن الشيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 91.

⁴ الأمر رقم 75-58، المرجع السابق.

ويرجع منع الوكيل من شراء ما كلف ببيعه، لأنه عندما يبيع الموكل لنفسه فإنه حتما يقوم بتغليب مصلحته على مصلحة الموكل، كما أنه من واجب الوكيل المحافظة على أموال موكله وتنفيذ ما وكل به سواء كان التكليف اتفاقيا أو قانونيا أو بأمر قضائي حيث أن الوكيل مكلف بالبحث عن مشتري يدفع السعر الذي حدده الموكل أو أعلى من ذلك، لكن لو قام بشرائه لنفسه فهنا حتماً يدفع أقل الأثمان، ويبطل بطلان نسبي إذا تم التنفيذ لصالح الوكيل.

إلا أن هناك استثناء¹ بتوفر شرطين هما:

1-إجازة الموكل للوكيل أن يكون طرفاً في التصرف الذي وكل إليه بموجب ترخيص صريح أو ضمني.

2-أن يكون الموكل قد أعطى تعليمات محددة بشأن تنفيذ العمل.

وإذا تم تحديد العناصر الجوهرية بالدقة فيجوز للوكيل شراء ما تم توكيله به لنفسه وذلك لعدم تعارض مصالح كل من الوكيل والموكل ولا يستحق الوكيل أجر لأنه لم يبحث عن المتعاقد الآخر.

المطلب الثاني: التزام بتقديم الحساب

يلتزم الوكيل عند تنفيذه للوكالة بأن يبلغ الموكل بكل ما قام به من أعمال ويقدم حسابات عنها،² ولقد نصت المادة (577)³ من القانون المدني صراحة على ذلك على

¹أورد المشرع الأردني أيضاً استثناء وذلك في المادة 850 من القانون المدني الأردني حيث أجاز الشراء للوكيل في الحالات الآتية: 1_ إذا عين الموكل الثمن و اشترى الوكيل بما يزيد عليه.

² -إذا اشترى الوكيل بغبن فاحش.

³ -إذا صرح بشراء المال لنفسه في حضور الموكل. راجع في ذلك: العزيز العكيلي، الوسيط في شرح القانون التجاري، الجزء الأول: الأعمال التجارية، التجار-المتجر- العقود التجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص 353.

² سمير جميل حسن الفتلاوي، العقود التجارية الجزائرية، طبعة بن عكنون، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2001، ص 376.

³ الأمر رقم: 75-58، المرجع السابق.

الوكيل أن يوافي الموكل بالمعلومات الضرورية عما وصل إليه في تنفيذ الوكالة وأن يقدم له حساباً عنها"¹.

وكما أضافت المادة 578 من القانون المدني بقولها "لا يجوز للوكيل أن يستعمل مال الموكل لصالح نفسه".

يتضمن الالتزام بتقديم واجبين هما إعلام الموكل (الفرع الأول) وواجب الرد للموكل (الفرع الثاني).

الفرع الأول: إعلام الموكل

يجب على الوكيل تقديم كافة الحسابات عند تنفيذه للوكالة لذا فهو ملزم بإعلام الموكل عند سير الوكالة وعند الانتهاء.

ويكون من تلقاء نفسه أو بطلب صريح من الموكل ويتضمن هذا الالتزام كامل الإجراءات والعمليات التي قام بها الوكيل.

أولاً: عند سير التنفيذ

من واجب الوكيل إعلام وتبليغ الموكل أثناء التنفيذ بالعناصر الضرورية التي تظهر أو تبرز فجأة للسماح للموكل بتكليف تعليماته وجعلها تتلاءم مع الوضعية الجديدة.

مثل سريان قضية أمام القضاء حيث إذا لاحظ الوكيل بأن الخصم أثار دفوعاً شكلية أو موضوعية أو قام بالتشكيك في مدى وجود وثيقة ما فيقع على الوكيل إعلام الموكل بذلك،² وأن يقدم له وثائق ما يدحض تلك الدفوع.

فعلى الوكيل أن يوافي موكله بالمعلومات الضرورية أثناء تنفيذه للعمل باعتباره نائب عن الموكل وقائم مقامه في الأمور الموكل بها¹.

¹تقابلها المادة (1993) من القانون المدني الفرنسي والمادة (705) من القانون المدني المصري والمادة (203) من قانون التجارة العراقي والمادة (936) من القانون المدني العراقي.

²لحسين بن الشيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 98.

ثانياً: عند الانتهاء

يجب على الوكيل إعلام موكله بالنتائج التي توصل إليها مهما كانت فإذا وفق في تنفيذ التصرف فعليه إعلام موكل بأنه تم تنفيذ العمل المكلف به وتزويده بكافة البيانات التي واجهته عند تنفيذ التصرف، أما في حالة عدم نجاح الوكيل في التنفيذ فوجب عليه أيضاً أن يعلم موكله بعدم قدرته على تنفيذ المهمة.

يحتوي الحساب الذي يقدمه الوكيل² عند انتهائه من العمل المكلف به جميع الحقوق والديون وكافة المصاريف التي أنفقها في تنفيذه للوكالة والمبالغ التي تم استلمها.

لا يخضع تقديم الحساب لأي شكل خصوصي، وهذا ما قضت به محكمة النقض الفرنسية بأنه "تشكل تقديماً للحساب المشروط بموجب المادة 1993 من القانون المدني، الورقة العرفية التي يعترف بواسطتها الموكلون بأنهم تلقوا كافة المبالغ الناتجة عن البيع المبرم في اليوم نفسه، والذي حرّروا الوكالة من أجله وتشكل تلك الورقة إعفاءً كلياً لوكلائهم"³.

فالموكل هنا قد اعترف في محرر عرفي يحمل توقيعه بأنه تلقى ثمن المبيع من وكيله، وبالتالي فإن هذا الأخير قد نفذ التزامه بتقديم الحساب.

والغاية من إعلام الموكل هو إقامة الصلة بين الطرفين طوال مدة سير التنفيذ حيث يعلمه الوكيل بالتفصيل جميع الأعمال التي قام بها ويقدم له حساباً مطابقاً للحقيقة ويؤيده بمستندات التي تدعمه مما يسهل للموكل مطابقة بين الحساب والمستندات، للموكل رفض

¹ وهبة الزحيلي، العقود المسماة في قانون المعاملات المدنية الإماراتي والقانون المدني الأردني، الطبعة الثامنة، دار الفكر أفاق معرفة متجددة، بيروت، 2014، ص 298.

² أما في حالة تعدد الوكلاء يقدم حساب واحد عن العمل المنفذ، أما إذا كانت الأعمال مجزئة بينهم فيقدم كل منهم حساباً عن عمله.

³ لحسين بن الشيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 99.

الحساب إذا كان يتضمن عدة بيانات مخالفة للواقع¹ وله الحق في طلب التعويض ضد وكيله بإخلاله بالالتزام بتقديم الحساب.

الفرع الثاني: واجب الرد للموكل

طبقاً للمادة 578 من القانون المدني الجزائري المذكورة سابقاً منع الوكيل استعمال مال الموكل لصالح نفسه ولأغراضه الشخصية باعتبار عقد الوكالة التجارية من عقود الأمانة، وإن كل ما يتلقاه الوكيل يكون من حق الموكل لأنه يتصرف لحسابه و باسمه.

أشار صراحة القانون المدني الفرنسي إلى واجب الرد في المادة 1993: "يجب على كل وكيل تقديم حساب عن تسييره، وأن يسلم للموكل كل ما تلقاه بموجب وكالته، حتى ولو كان ما تلقاه غير مستحق للموكل..."².

أولاً: رد السندات و الوثائق

يجب على الوكيل رد رسم التوكيل، وكذلك بقية الوثائق التي سلمه له الموكل،³ وإذا أهمل الموكل أو أحد ورثته المطالبة باسترداد رسم التوكيل ترتب عليه تعويض الخسارة التي قد تلحق الغير الذي تعاقد على أساس هذا الرسم لأن استرداد السند من الوكيل بعد الانتهاء من الوكالة يمنع الغير من تعامل معه لأنه فقد صفته كوكيل.

مثل الوثائق و السندات المسلمة من أجل قضية في المحكمة أو من أجل مفاوضة مفاتيح شقة من أجل البيع... الخ.

ثانياً: رد ما تحصل عليه

يتوجب على الوكيل أن يسلم لموكله ما تحصل عليه من الغير المتعاقد عند تنفيذ مهمته لأنها مستحقة للموكل كأموال ناتجة عن وفاء نقدي، شيء تم شراؤه لحساب الموكل.

¹ سميحة القليوبي، الوسيط في شرح قانون التجارة المصري، الجزء الثاني، القسم الأول: الالتزامات والعقود التجارية وعمليات البنوك، الطبعة الخامسة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2007، ص 277-278.

² لحسين آث ملويا، المرجع السابق، ص 100.

³ خليفة الخروبي، العقود المسماة: الوكالة-البيع- الكراء، مركز النشر الجامعي، تونس، 2007، ص 50.

على الوكيل أن يكون أميناً ويسهر على تأمين إثبات هذا الرد وعند الإخلاله بالالتزام التسليم والرد يعاقب جزائياً بواسطة جنحة خيانة الأمانة طبقاً للمادة 376 من قانون العقوبات¹ بقول "كل من أختلس أو بدد بسوء نية إضراراً بالمالكين أو الحائزين أو واضعي اليد، أوراقاً تجارية أو نقوداً أو بضائع أو أوراق مالية أو مخالصات أو أية محررات أخرى تتضمن أو تثبت التزاماً، والتي لم تسلم له إلا على سبيل الإيجار أو الوديعة أو الوكالة..." وهذا بشرط ردها أو تقديمها أو لاستعمالها في عمل معين، يعد مرتكباً لخيانة الأمانة وتطبق خيانة الأمانة على كل وكالة مهما كان مصدرها، سواء كانت مجانية أو باجر اتفاقية أو قانونية،² مثل مسير شركة تلقى مبلغاً من المال من شخص مع توكيله بوضع ذلك المبلغ في حساب جاري لذلك الشخص في الشركة لكنه وضعه في حسابه الشخصي ثم تملكه.

يتعين على الوكيل وجوب الرد للموكل ما في يده من ماله، فإذا كان في يده بضاعة كلف بشرائها لحساب الموكل، وجب عليه تسليمها عيناً، وإن كانت بيده نقود، كأن تكون ثمن بضاعة باعها لحسابه، وجب عليه تسليمها بعد أن يقتطع منها المبالغ التي أنفقها لتنفيذ العمل المكلف به وأجرته فلا يجوز للوكيل أن يبقى أموال الموكل لديه. وبالإضافة إلى التزامه برد أموال الموكل فإنه يلتزم أيضاً برد للموكل ما في يده من مستندات وأوراق تتعلق بالوكالة وتخص الموكل بما في ذلك سند التوكيل.

¹ الأمر رقم 66-156 المؤرخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966، المتضمن قانون العقوبات، المعدل والمتمم.

² لحسين بن الشيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 101.

المطلب الثالث: الالتزام بالمحافظة

ينشأ على عاتق الوكيل التجاري التزام بالمحافظة، وهو التزام بتحقيق نتيجة¹ فيقوم بالمحافظة على حقوق الموكل وتزويده بالبيانات كافة عن حالة السوق في منطقتة وعدم إذاعة ما يصل إلى علمه من أسرار الموكل بمناسبة تنفيذ الوكالة ولو بعد انتهاء العلاقة العقدية.

وهذا الالتزام عام يشمل كل متطلبات الحفاظ على حقوق الموكل ولا يدخل في ذلك قبض الحقوق².

تنص المادة 872 من القانون الأردني³ "الوديعة أمانة في يد المودع لديه وعليه ضمانها إذا هلكت بتعديه و بتقصيره في حفظها ما لم يتفق على غير ذلك" وعلى الوكيل أن يبذل عناية الرجل العادي على المحافظة على أموال الموكل⁴.
الالتزام بالمحافظة يتجزأ إلى المحافظة على الأموال (الفرع الأول)، المحافظة على السر (الفرع الثاني)، ومسؤولية الوكيل عند إخلاله بالتزاماته (الفرع الثالث).

الفرع الأول: المحافظة على الأموال

يلتزم الوكيل التجاري بالمحافظة على حقوق ومصالح الموكل، أيا كانت طبيعة هذه الحقوق، فالنظام شامل لكل مقتضيات هذه المحافظة، وله اتخاذ كافة التدابير على هذه

¹الالتزام بتحقيق غاية أو الالتزام بنتيجة هو التزام يتعهد المدين بمقتضاه بتحقيق نتيجة أو غاية محددة، وما لم تتحقق هذه النتيجة يكون المدين مسؤولاً أمام الدائن لكونه لم يحم بتفويض التزامه وتقوم مسؤوليته بمجرد أن الغاية المنتظرة-و التي هي محل التزامه لم تتحقق. راجع في ذلك: علي فيلالي، المرجع السابق، ص 29.

²خالد بن محمد بن ابراهيم الحميدي، التوكيل التجاري دراسة تأصيلية مقارنة، الطبعة الأولى، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، 2013، ص 166.

³القانون المدني الأردني: رقم 76-43 المؤرخ في 23/05/1976، ج ر، ع 2645، بتاريخ 01/08/1976.

⁴عزيز عكيلي، المرجع السابق، ص 354.

الحقوق، ومثال ذلك: محافظة الوكيل على العلاقة التجارية الخاصة بموكله ومطالبة من يستعملها بالامتناع عن استخدامها.¹

وهذا ما نصت عليه المادة 186 من القانون التجاري المصري² يلتزم وكيل العقود بالمحافظة على حقوق الموكل، وله اتخاذ جميع الإجراءات التحفظية اللازمة للمحافظة على هذه الحقوق...³.

أولاً: المحافظة على البضائع

يجب على الوكيل التجاري المحافظة على البضائع المملوكة لموكله⁴ أو التي كلف بشرائها أو بيعها لحسابه، التي هي محل عقد الوكالة التجارية، فيقع عليه حفظ البضائع وفقاً لطبيعتها، فإذا كانت مما تتلف بدرجة الحرارة فيجب وضعها في أماكن جافة، أما إذا كانت من نوع التي يخشى أن تضيع منه أو تتلف فيجب وضعها في مخازن حسب طبيعة تلك البضائع.

وبما أن الالتزام بالمحافظة هو التزام بتحقيق النتيجة فإن الوكيل يعد مسؤولاً عن كافة الأضرار التي تلحق بالبضائع وهي بحوزته و يحتفظ بها لحساب موكله.

ولا يعفى من هذه المسؤولية إلا إذا كان الضرر بسبب قوة قاهرة أو الحادث الفجائي مثل الفيضان والزلازل، أو كان تلف نتيجة طبيعة السلعة ذاتها أو يشوبها عيب مثل الفواكه والخضروات التي تتلف من تلقاء نفسها دون تقصير من الوكيل أي لا يد له.

في حالة رفض الوكيل تنفيذ الصفقة يحق له إخطار موكله فوراً بذلك ويتوجب عليه المحافظة على البضائع التي هي بحوزته لحساب موكله حتى تصله تعليمات بشأنها وإذا

¹ أم كلثوم بوعابة، عقد الوكالة التجارية، أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الدكتوراة، الطور الثالث، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة، 2021-2022، ص 201.

² القانون التجاري المصري رقم 17 لسنة 1999، ج ر، ع 19 مكرر، المؤرخة في 17/05/1999.

³ يقابلها المادة 280 القانون التجاري الكويتي، والمادة 244 من قانون المعاملات التجارية الإماراتي، والمادة 278 من القانون التجاري اليمني.

⁴ سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 270.

لم تصله التعليمات في ميعاد المناسب جاز للوكيل اللجوء إلى القاضي بالمحكمة مقر مركز أعماله¹ ويطلب منه إصدار أمر على عريضة بالإيداع بالضائع عند أمين.

ثانياً: التأمين على الأموال

إذا طلب الموكل صراحة من الوكيل حق تأمين الأشياء التي تسلمها من الغير المتعاقد أو سلمه إياها الموكل إذا كلفه ببيع سلعة معينة، أو هذا ما جرى عليه العرف التجاري والعادات على وجوب الوكيل تأمين البضائع التي هي بحوزته.

فهنا يجب على الوكيل أن يلتزم بتعليمات الموكل وأن يتحمل مسؤولية ذلك في حالة عدم تقيده بالتأمين ويمكن للوكيل عدم قيام بالتأمين إذا لم يكلفه الموكل بذلك.

وإذا قام الوكيل بتأمين الأشياء التي هي ملك للموكل من تلقاء نفسه فهنا لا يمكنه المطالبة الموكل بمصاريف التأمين لأن هذا الأخير أشترط عليه² عدم قيامه بالتأمين.

أما إذا قام به الوكيل باعتبار أن التأمين من مستلزمات المحافظة على البضائع وضمان عدم تعرضها لتلف وفقاً لما يقضي به العرف فهنا له الحق أن يطلب من الموكل مصاريف التأمين.

كما للوكيل التجاري مطالبة الموكل بكافة المصاريف التي أنفقها من أجل المحافظة على البضائع وضمانها من عدم التعرض لتلف.

الفرع الثاني: المحافظة على السر

يعتبر الالتزام بالمحافظة على السر من بين الالتزامات المفروضة على الوكيل التجاري، وذلك من أجل بعث الثقة لأطراف عقد الوكالة التجارية،³ ويكون عقد الوكالة من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي التي تستلزم حسن النية والصدق والإخلاص وبذل الجهود اللازمة لتحقيق المصلحة المشتركة.

¹ سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 273.

² المرجع نفسه، ص 274.

³ بوعبيد العباسي، العقود التجارية، الطبعة الأولى، المطبعة و الوراقة الوطنية، مراكش، 2013، ص 209.

فالوكالة التجارية تلزم الوكيل التجاري حسن النية¹ بالمحافظة على الأسرار التي تتكون لديه أثناء تنفيذ الوكالة، وعدم إفشاء المعلومات التي أدلى بها إليه الموكل على سبيل السرية، والمعلومات التي تحصل عليها بسبب تنفيذه للعمل المكلف به، والالتزام بالمحافظة على السر لا يكون في المرحلة التعاقدية فقط وإنما يسري كذلك في مرحلة ما بعد نهاية العقد.

وتشمل الأسرار التجارية طرق التعامل مع العملاء وتبسيط التزامات عملائه ووسائل جذبهم وكذلك أسرار التكنولوجيا والسر الصناعي، والمعرفة الفنية الخاصة بصناعات موكله وأسواق تعامله خارج منطقة النشاط، ويبعث هذا الالتزام الأمان لأصحاب المنتجات المتعلقة بالتكنولوجيا² عالية الدقة للتعاقد مع الوكلاء التجاريين من مختلف الدول دون خوف على سرية المعلومات الفنية الخاصة بمنتجاتهم.

فعلى الوكيل عدم إفشاء الأسرار المتحصل عليها عند تنفيذه لتصرف محل عقد الوكالة التجارية، حتى لا يضر بمصلحة موكله، كإفشاء الأسرار المتعلقة بالإنتاج أو المعلومات ذات الطابع التقني والمالي، ففي حالة تم إفشاء هذه الأسرار يمكن أن تستغل من طرف التجار أو المنتجين المنافسين لأصحاب هذه الأسرار قصد إلحاق الأضرار بهم.

يشمل التزام المحافظة على السر جميع المعلومات والوقائع المكتسبة خلال تنفيذ العقد والتي يجب أن تبقى سرية بين الموكل والوكيل سواء كانت أسرار تتعلق بالإنتاج والتصنيع، أو المعلومات المتعلقة بالزبائن (كهويتهم وعناوينهم الشخصية)³ وبالاستراتيجية التجارية الخاصة بالموكل، وخصوصيات البضائع والخدمات.

¹ بوعبيد العباسي، المرجع السابق، ص 209.

² أم كلثوم بوغاية، المرجع السابق، ص 203.

³ بوعبيد العباسي، المرجع نفسه، ص 210.

وتترتب مسؤولية مدنية إذا خرق الوكيل التجاري هذا الالتزام، حيث للموكل الحق في مطالبته بالتعويض عن الضرر الذي لحقه جراء إهمال الوكيل بالالتزام بالمحافظة على السر.

الفرع الثالث: مسؤولية الوكيل

عند إخلال الوكيل بالتزاماته، تكون مسؤوليته قائمة على أساس الخطأ¹العقدي لكن هذا الخطأ يخضع لقواعد معينة بخصوص إثباته وتقديره²والجزاء المترتب عن الضرر الحاصل للموكل.

أولاً: إثبات الخطأ

الموكل هو الذي يقع عليه عبء الإثبات بأن الوكيل لم يحم بتنفيذ التزامه أو قام به على وجه معيب، ومن جراء ذلك نتج ضرر أصاب الموكل.

إذا ارتكب الوكيل خطأ بفعل عدم تنفيذه لتصرف بسبب حالة طارئة، فهذا لا يمكن تمديد هذا الخطأ إلى تنفيذ السيئ من طرف هذا الأخير أي أن الموكل يقوم بإثبات أن الوكيل نفذ التصرف بصفة سيئة.

فيستوجب في هذه الحالة على الوكيل إثبات أنه منع من ذلك بسبب حالة طارئة تحت طائلة قيام مسؤوليته، أو قام بتنفيذ المهمة المسندة إليه، فهذا على الموكل الذي يدعي سوء التنفيذ أن يثبت الخطأ.

أما إذا كان من واجب الوكيل تقديم النصح³ للموكل فيقع على الوكيل إثبات أنه قام بتقديم النصح اللازم وعلى الموكل إثبات أن النصيحة كانت سيئة أو خاطئة.

¹الخطأ: هو انحراف في السلوك، هو تعدد من الشخص في تصرفه مجاوزاً فيه الحدود التي يجب عليه الالتزام بها في سلوكه. ويكون هذا الخطأ قسدياً أو غير قسدي. راجع في ذلك: مصطفى العوجي، القانون المدني، الجزء الثاني: المسؤولية المدنية، الطبعة الرابعة، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2009، ص 245.

²لحسين بن الشيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 105.

³المرجع نفسه، ص 106.

ثانياً: تقدير الخطأ

نصت المادة 1992 من القانون المدني الفرنسي¹ بقولها "يسأل الوكيل ليس فقط عن التدليس، بل أيضاً عن الأخطاء التي يرتكبها في تسييره، غير أن المسؤولية المتعلقة بالأخطاء تطبق بأقل صرامة على الذي تكون وكالته تبرعية، بخلاف الذي يتحصل على أجره".

من خلال نص هذه المادة يتضح أنه: يكون تقدير الخطأ أقل صرامة إذا كان الوكيل بالمجان أما إذا كان الوكيل بأجر فيجب معاملته بصرامة.

لأن الوكيل في الوكالة غير المأجورة لا يكون مسؤولاً إلا عن عنايته الشخصية وهذا شأنه شأن المودع عنه غير المأجور² أما الوكيل بأجر فيكون مسؤولاً عن عناية الشخص العادي فهو ملزم أن يبذل هذه العناية حتى ولو زادت عن عنايته بشؤونه الشخصية فإذا بذل العناية المطلوبة (عناية الشخص المعتاد) يكون الوكيل غير مسؤول عن ضرر الذي أصاب الموكل.

ثالثاً: الجزاء

تلزم مسؤولية الوكيل بإصلاح الضرر الناتج تبعاً للقواعد العامة للمسؤولية العقدية، حيث يترتب على وكيل بأجر عقوبة أشد، إذ قد يقلص من أجره، ويقع عليه عبء المصاريف والتسبيقات التي أنفقها.

¹La loi n24:91-593 du 25 juin 1991 relative aux rapports entre les agents commerciaux et leur mandants, Journal officiel, 1991-06-27, no 148, pp. 8271-8272.

²عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص 465.

وعليه يتضح إصلاح الضرر في المسؤولية العقدية للوكيل في الحكم عليه بتعويضه الضرر الناتج عن عدم التنفيذ، وباستطاعة الوكيل أن يثبت بأن استحالة التنفيذ راجعة إلى سبب لا يد له فيه كالحادث المفاجئ أو القوة القاهرة¹.
يجوز بالاتفاق إعفاء الوكيل من أي مسؤولية تترتب عن عدم تنفيذه لالتزامه التعاقدى باستثناء حالتى الغش والخطأ الجسيم².

المبحث الثاني: التزامات الموكل

عقد الوكالة من العقود التي تفرض التزامات علي كلا طرفي العقد، أي كما يفرض التزامات علي الوكيل تقابلها التزامات تشترط علي الموكل، فيلتزم كل منهما علي اتباعها وتنفيذها.

تطرق المشرع الجزائري الي التزامات الموكل في المواد من 581 إلى 584 من ق.م.ج، وهذا ما سنتناوله في هذا المبحث، فالمطلب الاول يتمحور حول تسهيل المعاملات الوكيل وفي المطلب الثاني نتطرق الي حالات دفع الاجر وفي المطلب الاخير نتطرق الي الالتزام بالتعويض.

¹ تنص المادة 176 من القانون المدني الجزائري "إذا استحال على المدين أن ينفذ الالتزام عيناً حكم عليه بتعويض الضرر الناجم عن عدم تنفيذ التزامه، ما لم يثبت أن استحالة التنفيذ نشأت عن سبب لا يد له فيه، ويكون الحكم كذلك إذا تأخر المدين في تنفيذ التزامه". راجع: الأمر رقم: 58-75، المرجع السابق.

² الوكيل مأجوراً كان أو غير مأجور يكون دائماً مسؤولاً في تنفيذ الوكالة عن غشه وعن خطئه الجسيم، حتى ولو اتفق مع الموكل على إعفائه من هذه المسؤولية. راجع في ذلك: عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص 462.

المطلب الأول: تسهيل المعاملات للوكيل

لسلاسة عقد الوكالة يجب وجود تضامن ونزعة المساعدة بين الوكيل والموكل، وتتعلق التزامات الوكيل في هذا الإطار علي واجب التعاون بمختلف الطرق المشروعة لكي يسهل علي الوكيل اداء ما وكل به علي اكمل وجه .

يفرض علي الموكل مجموعة من الالتزامات لا تقتصر على التزامات ماليه فحسب بل تمتد ايضا الى التزامات غير مالية وفقا ما يقتضيه التنفيذ المعتاد لعقد الوكالة التجارية تبقى للقانون وللعرف الجاري بين التجار وفقا لمبدأ حسن النية في تنفيذ العقود¹ تتحصر هذه الالتزامات كقاعدة عامة في تزويد الوكيل بالمساعدة اللازمة وتمكين الوكيل بجميع سبل لانجاز هذه الوكالة.

الفرع الاول: التزام بالإعلام

بالرغم من انعدام النص القانوني المشير الى ذلك فانه يجب في البدء على الموكل ان يمكن الوكيل من تنفيذ مهمته فقواعد العدالة والإنصاف توجب على الموكل التعاون مع الوكيل في تنفيذ المهمة المسندة إلى هذا الأخير،² أي على الموكل أن يقوم بمساعدة ومساندة وكيله في جميع الاجراءات والمعاملات التي تقوم عليها هذه الوكالة وتكون المساعدة بداية بالتعليمات الصحيحة، حيث تكون تعليمات لا تعرقل طريق الوكيل في تنفيذ هذه الوكالة.

يتبين من خلال دراسة التزام الموكل بإعلام الوكيل ان هذا الالتزام يساعد الوكيل فعلا في تنفيذ الوكالة ويسهل عليه ابرام العمليات موضوع الوكالة التجارية، فيجب على

¹ ام كلثوم بوغابة، المرجع السابق، ص 226 .

² لحسين بن الشيخ اث ملويا، المرجع السابق، ص 127.

الموكل الإدلاء الي الوكيل بالمعلومات الضرورية لتنفيذ عقد الوكالة وإحاطته علما بالمعلومات المتعلقة بالسلع والخدمات محل عقد الوكالة¹.

واجب التعاون هذا مشابه للواجب المنصوص عليه في عقد المقاوله والذي يستمر خلال مسار العقد، فعلى الوكيل مثلا تكييف تعليماته لكي تتلاءم مع تطور الامور وان يوفر للوكيل المعلومات التي يطلبها².

التزام الموكل بإعلام الوكيل التجاري بمختلف المعلومات التي تكون سببا في قيامه بصفقة مربحة مثال عن ذلك على الموكل ان يقدم للوكيل جميع المعلومات الخاصة بمنتج ما وأولها الثمن الذي يمثله هذا المنتج، مواعيد تصنيعه، ومواعيد التسليم.

كما يلتزم الموكل بأن يضع أمام وكيله كافة المعلومات المتعلقة بمجال نشاطه، من حيث نوع المنتجات المطلوب ترويجها أو إبرام عقود بشأنها وبيان مميزات هذه المنتجات وأوجه الخطر منها، وطرق تفادي هذا الخطر، وطرق الاستعمال الآمن لها كما عليه إيضاح مصدر هذه المنتجات، ومدة حمايتها، وضمانات الموكل لها، ونطاق هذا الضمان، وكل ما يتعلق بخصائص ومخاطر هذه المنتجات محل التوزيع حتى يتم تسويقها بأفضل فائدة وأكبرها على أطراف التعاقد³.

الفرع الثاني: تقديم وسائل لتنفيذ الوكالة

على الموكل أن يوفر جميع الوثائق والمستندات التي تساعد الوكيل في اتمام الوكالة حتى يتمكن الوكيل من حسن تنفيذ مهمته، لا يجب ان يكتفي الموكل فقط بالإعلام أي بالإدلاء بالمعلومات الضرورية لتنفيذ عقد الوكالة فقط، فعلى الموكل أن يسلم للوكيل جميع الوثائق والحسابات التي يتعين على الموكل الافضاء بها الي الوكيل وهذا ما نصت

¹بوعبيد عباسي، المرجع السابق، ص 211.

²لحسين بن الشيخ اث ملويا، المرجع السابق، ص128.

³ام كلثوم بوعابة، المرجع السابق، ص 226.

عليه المادة 792 من تقنين الموجبات والعقود اللبناني "على الموكل ان يقدم للوكيل الأموال وسائر الوسائل اللازمة لتنفيذ وكالته ما لم يكن ثمة اتفاق او عرف مخالف".¹

مثال على ذلك على الموكل ان يسلم للوكيل عقود ومستندات الملكية إن كلفه ببيع العقار وفي حالة بيع السيارة فعليه أن يسلم وثائق السيارة ومفاتيحها والأشياء المنقولة فكل ما كلفه ببيعها أو إعارتها عليه ان يسلم له هذه الاشياء المنقولة، وتختلف الوثائق باختلاف محل الوكالة، فعلى الموكل أن يكون حريص ودقيق في تقديم هذه المستندات التي تسهل عملية الوكيل بطريقة مشروعة في إطار قانوني بما ان الوكيل التجاري قد يكلف ببيع مختلف المنتجات أو الترويج لها، يأتي هنا دور الموكل لتسهيل هذه العملية بشتى الوسائل التي يستطيع ان يوفرها له، وتختلف هذه الوسائل باختلاف طبيعة المنتج أو البضاعة، ويمكن ان يكون عليه تسهيل حمل ما فيها من البضائع، او نقالا لمنتجات كبيره الحجم او توفير ثلاجة لمنتجات غذائية تتطلب درجة حرارة معين معينة.

المطلب الثاني: دفع الاجر

عقد الوكالة التجارية من عقود المعاوضة حيث تعتبر اهم الالتزامات التي تقع علي عاتق الموكل هي دفع الوكيل مقابل اتعابه² التي تقوم علي اساس ما تم توكيله من تعليمات من طرف الموكل.

الفرع الأول: التزام الموكل بدفع الاجر للوكيل

كانت التقاليد في القانون الروماني تعتبر الوكالة تبرعية حتما وكان لا يجوز ان يعطي الوكيل اجرا، وهذا ما اخذ به القانون الفرنسي القديم حيث كانت الوكالة فيه تبرعية

¹قانون رقم 0 المؤرخ في 9 مارس 1933، يتضمن قانون الموجبات والعقود، الجريدة الرسمية اللبنانية، العدد 2642 الصادر بتاريخ 11 افريل 1932.

²يستحق الوكيل التجاري الأجر بمجرد إبرام الصفقة التي كلف بها، و لو لم يتم الغير المتعاقد مع الوكيل التجاري التزاماته ويستحق الأجر أيضا في حالة إذا لم تتم الصفقة لسبب يرجع إلى الموكل. راجع في ذلك: مصطفى كمال طه، العقود التجارية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص 101.

حتما وإذا اعطى الوكيل اجرا لم يكن هذا الاجر بموجب عقد الوكالة ذاته بل بموجب عقد مستقل عقد تبرع اخر كما اتبع التقنين المدني المصري القديم هذا التعريف بنصه على ان "يعتبر التوكيل بلا مقابل ما لم يوجد شرط صريح بخلاف ذلك او شرط ضمني يتضح من حالة الوكيل" كما نص على "ان الاتفاق على مقابل معين لا يمنع من النظر فيه بمعرفة القاضي التقدير المقابل بحسب ما يستصوبه"¹ وهذا ما نصت عليه المادة 581 من القانون المدني الجزائري "الوكالة ما لم يتفق على غير ذلك صراحة او يستخلص ضمنا من حالة الوكيل فإذا اتفق على أجر للوكالة كان هذا الاجر خاضعا لتقدير القاضي إلا إذا دفع طوعا بعد تنفيذ الوكالة" وهنا نلاحظ اننا امام حالتين وتتمثل الاولى في قرينة القانونية التي تجعل من الوكالة التبرعية فعدم الاتفاق على الاجر يعتبر قرينة على انها دون مقابل أما الحالة الثانية فتتمثل في حالة الاتفاق الصريح او الضمني على الاجر وتكون تبرعية بمعنى ان ارادتهما اتجهت الى ان العمل المطلوب بصفة مجانية ويقابل المادة اعلاه مادة 709 من القانون المصري حيث يبدو ان الاول اخذ من الثاني²، اما الوكالة التجارية فيكون هناك دائما اتفاقا على الاجر اي انها لا تعتبر وكالة تبرعية ومدام محل الوكالة القيام بعمل تجاري فان الوكيل لا يقوم به مجانا وإنما يتقاضى اجرا مقابل قيامه بهذا العمل وهذا ما نص عليه القانون التجاري المصري في المادة 612 الفقرة الأولى على أنه "تكون الوكالة التجارية بأجر" وتتص المادة 389 الفقرة الأولى من مدونة التجارة المغربية أنه "يستحق الوكيل التجاري أجره تحدد باتفاق الأطراف..."، كما تنص المادة 221 في الفقرة الأولى من قانون المعاملات التجارية الإماراتي على انه "يلتزم الموكل بأداء الأجر المتفق عليه للوكيل"، تؤكد هذه النصوص على أن الوكالة التجارية وكالة مأجور هذا بالإضافة إلى أن التشريعات عند تعريفها لعقد الوكالة التجارية، ذكرت

¹ عبد الرزاق احمد السنهوري، المرجع السابق، ص 516.

² الحسين بن الشيخ اث ملويا، المرجع السابق، ص 135.

في سياق النص أنه يكون بأجر يتقاضاه الوكيل التجاري من الموكل، أما المشرع الجزائري فلم ينص على هذا الالتزام في القانون التجاري.¹

ومن هنا نستنتج ان الموكل يستلزم عليه اعطاء مقابل وهو الاجر للوكيل ويمكن ان يكون محدد بطبيعة العقد الذي كان بينهما، وإذا لم يكن محدد فيمكن تحديده من طبيعة مهنة الوكيل او حسب العرف السائد، وإذا لم تكن الاجرة ثابتة او محددة بواسطة الاحالة على جدول الاجور او ايضا بواسطة النسبة المئوية للعملية المطلوب انجازها هذا هو نظام العمولة المستعمل كثيرا في المادة التجارية.

وإذا فشل الوكيل في مهمته فإنه لا يحرم من اجره بصفة آلية ولكن فقط في حالتين:

أولا: اذا كان الاجر محددًا بالنسبة، أي عند بلوغ نسبة معينة يأجر الوكيل فالحق في الاجر مرتبط بالعمليات التي ينجزها الوكيل.

ثانيا: اذا كان الفشل راجعا لخطئه فآنذاك ولكون الوكيل تسبب في فشل المهمة بخطئه فان مسؤوليته تقوم وبالتالي يحرم من الاجر،² أما اذا كان تعذر ابرام الصفقة بسبب يرجع إلى المتعاقد الاخر أو الغير فإن الوكيل لا يستحق اجره في مواجهة الموكل لان الاجر مرتبط بمباشرة التصرف لحساب الموكل وليس امام الوكيل إلا الرجوع على المتعاقد الاخر الغير بالتعويض لما اصابه من ضرر نتيجة عدم ابرام الصفقة.³

استحقاق الوكيل لأجرته يكون عند اتمامه للصفقة المتفق عليها او اذا تعذر الموكل عن ابرام الصفقة بسبب يرجع الى الموكل اي عرقلة على اتمامها يبقى له الحق في الاجر ويقصد بإبرام الصفقة انعقاد التصرف المعهود به الى وكيله التجاري، فإذا كان مكلفا بالبيع او الاستتجار مثلا لا يستحق العمولة إلا بانعقاد عقد البيع او الايجار بينه

¹ ام كلثوم بوغابة، المرجع السابق، ص216.

² لحسين بن الشيخ اث ملويا، المرجع السابق، ص137.

³ سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 282.

وبين الغير وأيضاً يستحق الوكيل التجاري العمولة عن الصفقة اذا ابرمها مع شخص ينتمي الى المنطقة الجغرافية او الى مجموعة الاشخاص الذين كلفهم الموكل بالتعامل معهم اضافة الى الحالة التي يكلف فيها الوكيل في منطقة جغرافية معينة او بمجموعة معينة من الاشخاص له الحق في العمولة.¹

ان حق الوكيل في الاجر مرتبط بإتمام تنفيذ العقد ذلك ان التزامه قبل الموكل ليس التزاماً بالنتيجة فهو يستحق اجره بعد ابرامه الصفقة ولو لم يتم تنفيذها طالما لم يصدر منه خطأ.²

اما اذا أعاق الوكيل قوة قاهرة او سبب اجنبي على مباشرة ما وكل به فان الوكيل لا يستحق الاجر المتفق عليه تطبيقاً للقواعد العامة في العقود الملزمة للجانبين، والتي تقضي بأنه إذا طرأت قوة قاهرة تجعل تنفيذ التزام احد المتعاقدين مستحيلًا انفسخ العقد من تلقاء ذاته، وهذا ايضا ما نص عليه القانون التونسي في المادة 1143 م.ا.ع "حيث يكون الاجر غير مستحق اذا لم يتحقق ما وكل عليه فالأمر هنا يتعلق بتوكيل يكون موضوعه التزام بتحقيق نتيجة"³ كصدور توكيل لبيع عقار، فإذا لم يوقع بيع العقار لم يكن للوكيل المطالبة بالأجر المتفق عليه إلا انه يجوز للمحكمة الحكم باستحقاق الاجر بالنظر الى مقتضيات الحال لاسيما اذا لم يتم الامر بسبب يختص بذات الموكل او بأمر طارئ⁴ حيث تعتبر وحدها القوة القاهرة التي تضع حدا للحق في العمولة وتعفي الموكل من ادائها بمفهوم المخالفة يظل الحق في العمولة قائماً لفائدة الوكيل التجاري إذا كان الموكل هو المسئول عن عدم التنفيذ.⁵

¹ بوعبيد عباسي، المرجع السابق، ص 216 .

² سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 283.

³ انظر: مجلة التزامات وعقود التونسية.

⁴ خليفة الخروبي، المرجع السابق، ص 51.

⁵ بوعبيد عباسي، المرجع نفسه، ص 216.

كما اوضح السنهوري في حالة إذا كان التزام الوكيل هو التزام ببذل عناية وليس بتحقيق غاية فانه لا يمنع من اتفاق ان ينصب الالتزام على تحقيق نتيجة، ويحصل ذلك غالبا في توكيل الوسطاء والسماسة والممثلين التجاريين ومندوبي التامين ورجال الاعمال في عقد الصفقات، على ان لا يؤجروا إلا إذا عقدوا هذه الصفقات وبمقدار ما عقدوا منها¹.

الفرع الثاني: قيمة الأجر

الاساس العام في العقد الذي يبنى على المادة 106 من قانون المدني التي نصت "العقد شريعة المتعاقدين فلا يجوز نقضه ولا تعديله إلا باتفاق الطرفين او للأسباب التي يقررها القانون" ومن هنا نستنتج ان تحديد المقدار المعين الذي تقوم عليه الوكالة يكون في العقد باتفاق الطرفين، حيث يلتزم الموكل بدفع اجر الوكيل المتفق عليه وغالبا ما يكون هذا الأجر نسبة معينة من الصفقة او الصفقات التي يبرمها الوكيل ويحدد العقد هذه النسبة ويجوز للقضاء تعديلها ما لم يدفعها الموكل طوعا وهذا ما عليه نصت المادة 581 من القانون المدني² وتقابلها المادة 709 من القانون المدني المصري الذي اعتبر أنه عندما تكون الوكالة باجر لم يحدد مقداره في العقد قدر القاضي هذا الأجر.

كان القضاء الفرنسي ومنذ القرن التاسع عشر قد تدخل بقوة حيث وضع مبدأ حق الحاكم في تخفيض الاجر المتفق عليه عندما يكون غير متناسبا مع الخدمة، القضاء المكرس لحالة استثنائية للرقابة في مادة العقود تم التمسك به بصفة مستديمة³، أي أجاز المشرع الفرنسي تدخل القاضي في تقدير قيمة الاجر وكان قد بدا بتخفيضه لأنه يتم تحديد الاجر بمقابل العمل الذي يقوم به الوكيل فقد يظهر بعد انجاز المهمة ان الطرفين

¹عبد الرزاق احمد السنهوري، المرجع السابق، ص 520.

²سمير جميل حسين القتلاوي، المرجع السابق، ص382.

³لحسين بن الشيخ اث ملويا، المرجع السابق، ص138.

أخطأ في تقدير مقدار الاجر فأجاز القانون للقاضي ان يصحح هذا الخطأ وجعل مقدار الاجر خاضعا لتقديره ترتب على هذا الاساس ثلاث امور:

اولا: انه يجوز للقاضي لتصحيح الخطأ الذي وقع فيه المتعاقدين في تعيين مقدار الاجر ان يزيد في هذا المقدار اذا كان غير كافي لجزاء الوكيل على عمله، كما له ان يخفضه اذا كان مبالغا فيه حتى يتكافأ الاجر مع العمل¹، يمكن للقاضي ان يضع الثمن او الاجر المناسب للوكيل سواء كان ذلك بالنظر الى مهنته، فهناك اجر معين لكل مهنة يقوم بها هذا الوكيل فإذا تبين له ان هذا الاجر غير مطابق لما يتقاضاه عادة سواء بالزيادة او بالنقصان اي يمكن لتصحيح هذا الخطأ ان يكون نافع للوكيل عندما يقرر زيادة والعكس اذا قرر ان يخفض المقدار سيكون هذا لصالح الموكل، واذا رأى القاضي بان مقدار الاجر مناسب هنا يأخذ القاضي بما اتفق عليه المتعاقدين، أي لا يقوم بأي تغيير سواء بالزيادة او بالنقصان.

ثانيا: لا يجوز للقاضي ان يعدل في مقدار الاجر بالنقصان او بالزيادة اذا دفع الموكل المقدار المتفق عليه طوعا بعد تنفيذ الوكالة، و ذلك طبقا للمادة 581 من القانون المدني الجزائري حيث نصت " كان هذا الاجر خاضعا لتقدير القاضي إلا اذا دفع طوعا بعد تنفيذ الوكالة"² اي حتى لو أخطأ الطرفين في تقدير الاجرة الصحيحة التي تقوم عليها الوكالة لا سلطه للقاضي في تغييرها فيكون هنا احد الاطراف متبرع مثال اذا كان الوكيل هو الذي قام بعمل واخذ اجرا اقل مما يستحق يكون هو الطرف المتبرع اما اذا كان الموكل هو الذي اعطى للوكيل مبلغا اكثر مما يقابل عمله يكون هنا هو الذي اخذ صفة المتبرع.

ثالثا: تتمثل في كونه وبمفهوم المخالفة لنص المادة 582 اعلاه، لا يجوز قبل تنفيذ الوكالة ان يتنازل احد طرفي العقد على حقه في المطالبة بالمراجعة القضائية لمقدار

¹ عبد الرزاق احمد السنهوري، المرجع السابق، ص 523.

² الأمر رقم: 75-58، المرجع السابق.

الاجر، وهو الشيء الجائز بعد تنفيذ الوكالة في تلك الحالة يتبين لكلا طرفين مقدار العمل او التصرف المنجز¹.

وإذا لم يقدّم الوكيل التجاري بالعمل المكلف به فإنه لا يستحق اجراء، ما لم يتفق على غير ذلك، ولكن للوكيل مطالبة الموكل بتعويضات عن الجهود التي بذلها في سبيل اتمام الصفقات، وهذا ما اشارت اليه المادة 150 الفقرة ثلاثة من القانون المصري في قولها: "في غير حالة ابرام الصفقة وحالة التعذر القيام بها بسبب يرجع الى الموكل لا يستحق الوكيل اجرا وإنما يستحق تعويضا عن الجهود الذي بذله طبقا لما يقضي به العرف التجاري" اي يمكن للوكيل المطالبة بتعويضات عن الجهود التي بذلها في سبيل اتمام الصفقات، ووفقا للرأي الراجح تقدر قيمة هذه التعويضات بنصف مقدار العمولة، وللقضاء الحرية في تقدير هذه التعويضات على ضوء ما يبذله الوكيل من جهد وفقا لما يقضي به العرف التجاري².

المطلب الثالث: التزام بالرد والتعويض

الالتزام بالرد والالتزام بالتعويض اساسهما المادة 582 والمادة 583 من القانون المدني الجزائري حيث نصت المادة 582 "على أنه يجب على الموكل ان يرد للوكيل ما أنفقه في تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا وذلك مهما كان حظ الوكيل من النجاح في تنفيذ الوكالة فإذا اقتضى تنفيذ الوكالة أن يقدم الموكل للوكيل مبالغ للإلتفاق منها في شؤون الوكالة، وجب على الموكل أن يقدم هذه المبالغ إذا طلب منه الوكيل ذلك" أي أن الموكل مضطر لرد كل ما أنفقه الوكيل عند تنفيذ ما وكل به.

¹الحسين بن الشيخ اث ملويا، المرجع السابق، ص 140.

²سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص124.

أما المادة 583 نصت على ان "يكون الموكل مسؤولاً عما اصاب الوكيل من ضرر دون خطأ منه بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذا معتادا" اي اذا اصيب الوكيل بأي ضرر عند قيامه بما وكل به على الموكل تعويضه.

الفرع الاول: رد النفقات

يلتزم الموكل البناء على عقد الوكالة التجارية بدفع كافة المصاريف التي تحملها الوكيل في سبيل اتمام العمل المكلف به ومن الامثلة على هذه المصاريف ما ينفقه الوكيل التجاري للمحافظة على البضاعة، او مقابل إيداعه في المخازن، أو جراء التامين عليها، او مصاريف نقلها، او مقابل ما يتحملة عند تخليص البضائع من المنطقة الجمركية الى غير ذلك من النفقات التي تقتضيها طبيعة البضاعة وذلك سواء انفقت هذه المبالغ قبل تسليم البضائع الى الوكيل أو اثناء حيازته لها¹.

يقتصر الالتزام برد النفقات² على رد النفقات الخاصة بتنفيذ الوكالة، أي تلك التي نشأت عنها واقتضاها تنفيذها ويلاحظ أن الموكل يلتزم برد النفقات الى الوكيل التجاري في جميع الاحوال اي بغض النظر عن مدى نجاح الصفقة محل الوكالة او ارتكاب الوكيل خطأ في تنفيذ وكالته³.

فيحق للوكيل الامتناع عن القيام بعمله أن لم يقدم الموكل المصاريف اللازمة لهذه الصفقة، فعلى الموكل أن يعيد مصاريف نقل البضاعة وتسجيلها وشحنها ونشرها ان كانت تقتضي ذلك وغيرها من المصاريف، أما بالنسبة للتامين على البضاعة فلا يلتزم الوكيل بالتامين عليها وبالتالي لا تعتبر ضمن المصروفات التي يلتزم بدفعها الموكل

¹ سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 285.

² تتعلق بالنفقات الخاصة بتنفيذ العقد فيما أن العقد محل الوكالة يتم إبرامه وتنفيذه لمصلحة الموكل فإنه يتعين عليه ردها إلى الوكيل خاصة تكون قيمته مرتفعة أحيانا. راجع في ذلك: هاني دويدار، الوجيز في العقود التجارية والعمليات المصرفية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2003، ص 91.

³ هاني دويدار، القانون التجاري العقود التجارية العمليات المصرفية الاوراق التجارية الافلاس، الطبعة الاولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008، ص 95.

للكيل إلا اذا جرى الاتفاق أو العرف أو التعامل بين الكيل أو أن طبيعة البضاعة أو النقل تستلزم ذلك¹.

يجب ان يتوفر في النفقات التي يرجع بها الكيل على الموكل شرطان، الشرط الاول: أن تكون النفقات يستلزمها تنفيذ الوكالة تنفيذًا معتادًا فلا يسترد الكيل نفقات يتجاوز بها حدود الوكالة أو تكون غير لازمة لتنفيذ الوكالة، أما الشرط الثاني: أن تكون النفقات مشروعة، فلو دفع وكيل رشوة فلا يمكنه استردادها².

نص المشرع المدني المصري: "على الموكل أن يرد للكيل ما أنفقه في تنفيذ الوكالة التنفيذ المعتاد مع الفوائد من وقت الإنفاق مهما كان حظ الكيل من النجاح في تنفيذ الوكالة، فإذا اقتضى تنفيذ الوكالة أن يقدم الموكل للكيل مبالغ للاتفاق منها في شؤون الوكالة، وجب على الموكل أن يقدم هذه المبالغ إذا طلب الكيل ذلك"³.

نستنتج من هذه المادة على ان الموكل ملزم برد المصاريف حتى وان لم ينجح الكيل في عمل ما، وعلاوة على رد النفقات والمبالغ التي تحملها الكيل في تنفيذ الوكالة، على الموكل ان يدفع عائد هذه المبالغ والنفقات المحسوبة من يوم صرفها فالموكل في هذا الخصوص يلزم بدفع عائد الاجر في حالة لتأخير في الوفاء به من يوم الاستحقاق⁴.

الفرع الثاني: التعويض عن الاضرار

التزام التعويض عن الاضرار أو التعويض عن الخسائر التزام فرضته المادة 583 من القانون المدني التي تقوم على اساس ان الموكل عليه ان يعرض الكيل بالاضرار الناتجة عن قيام بما وكل، وهذا الالتزام نص عليه ايضا المشرع مصري في المادة 711"

¹سمير جميل حسين الفتلاوي، المرجع السابق، ص 385 386.

²عبد الرزاق احمد السنهوري، المرجع السابق، ص 551.

³انظر: قانون المدني المصري مادة 710.

⁴سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 286 .

حيث يكون الموكل مسؤلاً عما أصاب الوكيل من ضرر دون خطأ منه بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذاً معتاداً" هذا أيضاً ما نصت عليه المادة 859 من القانون المدني الأردني في الفقرة الثانية: "يكون مسؤولاً عما يصيب الوكيل من ضرر بسبب تنفيذ الوكالة تنفيذاً معتاداً ما لم يكن ناشئاً عن تقصيره أو خطئه" فمن البديهي أن تنفيذ الوكالة تنفيذاً معتاداً باسم وحساب الموكل قد يترتب في ذمة الوكيل التزامات كما قد يصيبه ضرر من جراء هذا التنفيذ، لذا فإن الموكل يكون مسؤولاً عن هذه التزامات وما يصيب الوكيل من ضرر ما لم يكن ناشئاً عن تقصيره أو خطئه¹.

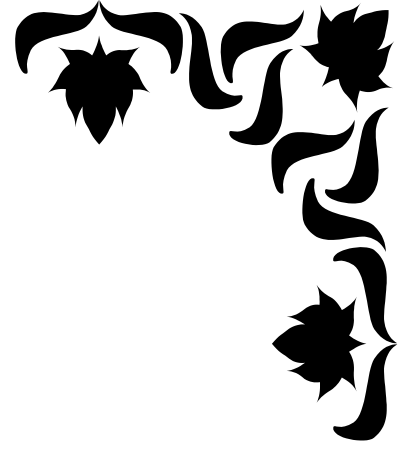
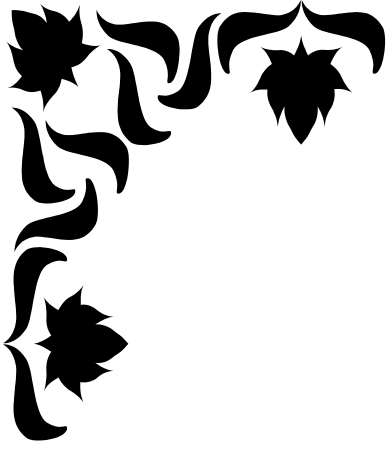
مثال عن ذلك يكون الموكل مسؤولاً إذا تعرض الوكيل لتسمم بسبب تعرضه لغازات سامة تنبعث من البضاعة كغاز الأمونيا أو غيرها، وقد يتعرض لحادث أثناء النقل أو يتعرض إلى ضرر ناتج عن الانتقال إلى مكان آخر كمصاريف المأكل والمسكن، فيكون الموكل مسؤولاً عن تعويض هذه الأضرار، ويرى البعض أن من حق الوكيل الحصول على تعويض عن الضرر الذي يصيبه نتيجة ما قام به لكسب العملاء في التعامل مع الموكل².

¹عزيز العكلي، المرجع السابق، ص-ص، 358-359.

²سمير جميل حسين الفتلاوي، المرجع السابق، ص 386.

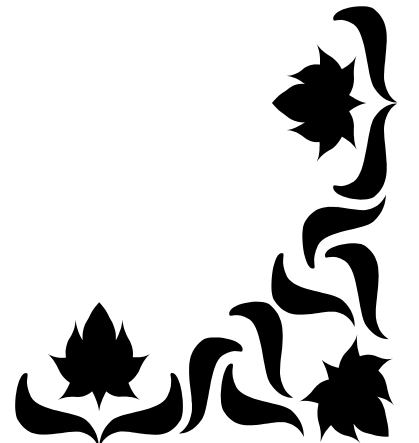
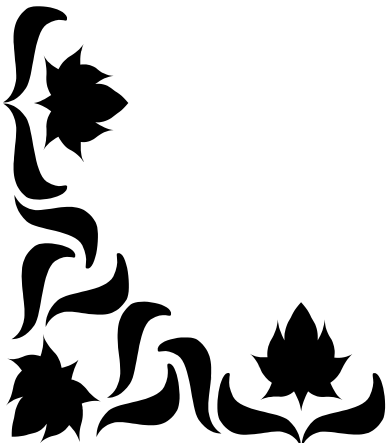
خلاصة الفصل الأول

الوكيل التجاري تقع عليه مجموعة من الالتزامات بداية من تنفيذ العمل الموكل إليه وهو التصرف الذي يكون محل عقد الوكالة التجارية، ويكون هذا التنفيذ تنفيذا شخصي وعليه بذل العناية اللازمة عند تنفيذه، والتزام في تقديم الحساب للموكل اي تسليم ما تحصل عليه من الغير وإعلامه بكل ما قد يكون مهم لسير تنفيذ العقد، أما التزام الثالث فهو الالتزام بالمحافظة على حقوق الموكل المادية وتزويده بجميع البيانات اللازمة. تطرقنا الى الالتزامات الموكل التي تتمثل في تسهيل المعاملات موكل للوكيل عن طريق التزام بالإعلام سواء بمعلومات او بتعليمات او عن طريق وسائل، الالتزام الثاني فهو التزام دفع الاجر فعلى الموكل ان يدفع الاجرة للوكيل التجاري، والالتزام الاخير يتمثل بالالتزام بالرد والتعويض حيث يلتزم الموكل بدفع كل نفقات الوكيل التجاري التي اجبر عليها و عليه ان يعرض اي ضرر صدفه عند تنفيذه مهمته.



الفصل الثاني

آثار عقد الوكالة التجارية بالنسبة للغير



الفصل الثاني: آثار عقد الوكالة التجارية بالنسبة للغير

قيام عقد الوكالة التجارية يؤدي إلى إنشاء علاقة مباشرة بين الموكل والوكيل التجاري الذي يبرم تصرفات قانونية أو أعمال قانونية لحساب موكله، حيث يلتزم كل من الموكل والوكيل التجاري بتنفيذ الوكالة بحسن النية، فعلى الوكيل أن يقوم بعرض السلع والبضائع بأفضل شكل يتناسب مع التعامل التجاري لمصلحة الموكل، كما يقوم بالإجراءات اللازمة لكل عقد ولمقتضيات المحل التجاري.

ويلتزم الموكل بتنفيذ التزاماته التي تقع في ذمته كدفع الأجر والتعويض عن الأضرار.... والتي تم التطرق إليها في الفصل الأول.

كما تنشأ علاقات قانونية بين المتعاقدين والغير باعتباره طرف ثالث في الأعمال التي يقوم بها الوكيل التجاري والتي هي محل عقد الوكالة التجارية.

وتتمثل هذه العلاقات في علاقة الوكيل التجاري بالغير (المبحث الأول) وعلاقة الموكل بالغير (المبحث الثاني).

المبحث الأول: علاقة الوكيل التجاري بالغير

تنشأ علاقة عقدية مباشرة بين الوكيل التجاري والغير من خلال تفاوض الوكيل مع الغير من أجل إبرام عقد من العقود مع الغير لحساب الموكل وقد يكون هذا العقد بيعاً لسلعة يملكها الموكل أو شراء من الغير يحتاجها.

فالوكيل التجاري يعتبر نائباً لأنه يبرم التصرف لحساب الموكل مما يؤدي الى انصراف الآثار التي يربتها العقد للموكل باعتباره الأصيل وتعتبر هذه حالة من حالات التعاقد بالنيابة¹ وهي النيابة الاتفاقية².

والغاية من التصرفات القانونية التي تنشئها الأطراف هي احداث آثار قانونية في ذمتهم والتي تتمثل في الحقوق الواجبات.

وينصرف أثر العقد الذي يبرمه الوكيل التجاري في ذمته اذا تعاقد باسمه الشخصي (المطلب الأول)، كما يربط العقد للغير المتعاقد حقوق يتمسكون بها (المطلب الثاني)، وفي الأخير ما مسؤولية الوكيل التجاري تجاه الغير (المطلب الثالث).

المطلب الأول: تعاقد الوكيل التجاري باسمه الشخصي

يعمل الوكيل التجاري في تنفيذ التصرف باسمه الشخصي لحساب موكله، حيث يكون اسم الموكل مستتر³ وتكون الوكالة في هذه الحالة مستترة التي تبنى عليها علاقة الوكيل التجاري¹ والموكل وتخضع لأحكام الصورية.

¹ تنص المادة 585 من القانون المدني الجزائري على أنه: "تطبق المواد 74 إلى 77 الخاصة بالنيابة في علاقات الموكل و الوكيل بالغير الذي يتعامل مع الوكيل"، راجع في ذلك: الأمر رقم 75-58، المرجع السابق.

² والنيابة هي تفويض شخص في محل شخص آخر واقامته مقام و إبرام العمل ويسمى هذا الشخص بالموكل ولمن يبرم التصرف الوكيل والموكل يسمى الأصيل أما الوكيل يسمى بالنائب.

³ يعود السبب الى اخفاء الموكل لاسمه توقعه رفع ثمن الصفقة من البائع لو علم بحقيقة الاسم أو أن يمتنع كلياً عن البيع له. وكذلك هو الحال في البيوع بالمزاد العلني اذ يفضل المشتري اخفاء وعدم اظهار اسمه للعلن. راجع في ذلك: عدنان إبراهيم السرحان، المرجع السابق، ص 205.

وجب على الوكيل الذي يتعاقد باسمه الشخصي أن تتوفر لديه أهلية التعاقد² حيث لا يكفي أن يكون عاقلاً مميزاً كما هو الحال بالنسبة للوكيل العادي.

تتصرف الآثار التي تترتب على هذا العقد سواء كانت مدينة أو دائنة إلى الوكيل ولا استثناء على هذه القاعدة كما لا يستطيع الوكيل التجاري القيام ببعض العمليات ولو تعاقد باسمه الشخصي لأن ما لا يستطيع الموكل شراء بنفسه لا يستطيع شراءه بوكيل³.

العقد الذي يبرمه الوكيل التجاري مع الغير باسمه الشخصي يأخذ حكم عقد التسخير (الفرع الأول)، ويمكن أن يكون للغير عند التعاقد علم بأن هذا الوكيل يتعاقد لحساب الموكل (الفرع الثاني)، ويمكن أن يكون على جهالة وعدم علمه بوجود الوكالة (الفرع الثالث) حيث لا يمكن للغير الرجوع مباشرة على الموكل ولا يمكن للموكل الرجوع على الغير.

الفرع الأول: عقد التسخير

عادة ما يشترط في عقد الوكالة أن يعمل الوكيل باسمه الشخصي مستعيراً في ذلك باسمه وتسمى الوكالة في هذه الحالة بعقد التسخير أو عقد الاسم المستعار ويسمى الوكيل بالمسخر⁴.

فيقتضي هذا العقد أن يعمل الوكيل باسمه الشخصي لحساب الموكل حيث يكون اسم الموكل مستتراً ويترتب على قيامه في علاقة الوكيل المسخر بالغير أن تضاف جميع

¹ إبراهيم سيد أحمد، عقد الوكالة فقهاً وقضاءً، مطابع شتات، دار الكتب القانونية، مصر، 2004، ص 37.

² أهلية الوكيل التجاري: باعتبار أن العمل الذي يقوم به هو عمل تجاري فيشترط عليه اكتساب صفة التاجر التي تستوجب أهلية التجارية (بلوغي سن الرشد أو الترشيح) وبالممارسة الإحترافية لأعمال الوكالة. راجع في ذلك: نورة غزلان الشنيوي، الوسيط في العقود الخاصة: العقود المدنية والتجارية والبنكية على ضوء مستجدات التشريعية والاجتهادات القضائية في القانون المدني وقانون الأعمال، الجزء الأول، الطبعة الأولى، مطبعة الأمنية، الرباط، 2017، ص 394.

³ خليفة الخروبي، المرجع السابق، ص 55.

⁴ عبد الرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص 261.

الحقوق التي تنشأ من التعاقد مع الغير الى الوكيل المسخر فيكون هو الدائن بها للغير كما تضاف اليه مجموعة من الالتزامات التي تقع في ذمته فيكون هو المدين بها.¹

وهذا ما أكدته مختلف التشريعات من خلال المادة 943 من القانون المدني العراقي والمادة 106 من القانون المدني المصري وكذلك المادة 799 من تقنين الموجبات والعقود البناني حيث استندت كلها الى المبدأ اذا أضاف المسخر العقد لنفسه وتعاقد باسمه الشخصي لا باسم الموكل فهنا كل ما يترتب عن العقد يرد على الوكيل نفسه،² فإذا وكل مثلا بشراء سيارة فهنا الملكية تنتقل الى الوكيل باعتباره هو العاقد الذي تضمنه العقد، فيتطلب هنا من أجل نقل الملكية من الوكيل الى الموكل إبرام عقد جديد، فالتسخير ينطوي على عقد الوكالة الذي بين الموكل والوكيل وبالنسبة للعقد الذي أبرمه الوكيل المسخر مع الغير فهو عقد بيع وفي الأخير يبرم عقد نهائي بين الموكل والوكيل من أجل نقل الملكية.³

ويمكن أن يكون التسخير مشروعاً مثل أن يخفى الموكل اسمه على البائع في الشراء ويسخر للوكيل الشراء باسمه الشخصي لأنه يدرك أن البائع لو علم بأنه هو المشتري الحقيقي لطلب ثمناً أعلى طمعا فيه، فالتسخير هنا صحيح⁴ لأنه غرضه مشروع باعتباره هو ضرب من ضروب الصورية والصورية وحدها ليست سبباً في بطلان التصرف، أما إذا كان الغرض غير مشروع فإن التسخير يكون باطلاً، ويشمل البطلان عقد الوكالة الذي كان مستتراً والتصرف الذي باشره الوكيل باسمه الشخصي تنفيذاً للعقد الذي بينه وبين الموكل، مثال ذلك: اذا سخر المدين المحجوز عليه على ماله شخصاً يتقدم في المزاد العلني لشراء المال المحجوز عليه، فمن التسخير باطل، وإذا رسا المزاد

¹ إبراهيم سيد أحمد، المرجع السابق، ص 37.

² عدنان إبراهيم السرحان، المرجع السابق، ص 207.

³ أنور العمروسي، الموسوعة الوافية في شرح القانون المدني، الجزء 3، دار العدالة، 2015، ص 250.

⁴ عبد الرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص 623.

على المسخر كذلك يكون رسو المزداد باطلاً¹ هذا تطبيقاً أنه لا يجوز للمدين أن يتقدم في مزاد بيع ماله المحجوز عليه.

وهنا يستطيع الغير حسن النية الذي تعاقد مع المسخر أن يثبت التسخير بجميع الطرق منها البيينة والقرائن، ويتمسك بالبطلان ضد طرفي عقد التسخير.

يجبر الوكيل في عقد التسخير على نقل جميع الحقوق والتزامات الناشئة عن هذا التصرف الى الموكل، وإذا تقاعس الوكيل عن نقلها كان للموكل اللجوء الى القضاء لإجبار الموكل على ذلك².

الفرع الثاني: علم الغير بوجود الوكالة

يرتب العقد المبرم بين الوكيل التجاري والغير آثاراً في ذمة شخص الموكل،³ وذلك لأن الغير المتعاقد مع الوكيل يعلم بأن هذا الأخير يبرم تصرفاً لحساب موكله حتى ولو كان باسمه الشخصي.

نصت المادة 113 من القانون المدني الأردني "إذا أبرم النائب في حدود نيابته عقداً باسمه فان حكم العقد يرجع الى الأصيل وتتصرف حقوق العقد الى النائب إلا اذا كان العاقد الآخر يعلم وقت التعاقد بوجود النيابة فترجع الحقوق الى الأصيل كل ذلك ما لم ينص القانون على خلافه"⁴.

ويتضمن هذا النص أن كل ما يترتب عن العقد المبرم الذي هو محل عقد الوكالة التجارية من آثار قانونية التي تتمثل في تقرير التزامات وحقوق تضاف الى الموكل الذي

¹ عبد الرزاق السنهوري، المرجع السابق، ص 624.

² محمد عزمي البكري، موسوعة الفقه والقضاء والتشريع في القانون المدني الجديد، المجلد التاسع، دار المحمود للنشر والتوزيع، القاهرة، 2018، ص 373.

³ أكرم ياملكي، القانون التجاري "دراسة مقارنة في الأعمال التجارية والتاجر والمتجر والعقود التجارية"، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص 274.

⁴ القانون رقم 76-43 المتضمن القانون المدني المؤرخ في 1976/05/23، ج ر، ع 2645، بتاريخ 1976/08/01.

هو الأصل باعتبار أن الوكيل لا يعقد العقد لنفسه وإنما يعقده لموكله عن طريق النيابة،¹ ومقتضى هذه النيابة أن يكون حكم العقد للأصيل لا للوكيل.

مثال ذلك في عقد البيع بمجرد اتمام العقد تنتقل الملكية مباشرة الى الموكل² دون الحاجة لانتقالها الى الوكيل ثم للموكل، وفي بعض العقود أيضا التي لا تتم إلا بالقبض مثل الهبة والإعارة والرهن، يقع حكم العقد للموكل ولو أضاف الوكيل العقد لنفسه، مثلا قال وهبت، أو أعرت هذا الشيء وذلك باعتبار الوكيل في مثل هذه العقود معبر عن ارادة الموكل.

وبما أن الأصيل طرفا في التصرف الذي يبرمه النائب باسمه ولحسابه، والتعاقد تم عن طريق النيابة والنائب التزم بحدود النيابة والغير المتعاقد معه كان على علم بها، فان كل ما يترتب عن هذا التصرف³ من حقوق وواجبات يضاف الى الأصيل دون الحاجة الى رضائه أو اقراره.

الفرع الثالث: جهل الغير بوجود الوكالة

يجهل الغير المتعاقد مع الوكيل وجود وكالة بين من تعاقد معه وبين الموكل ويعتبر أن الوكيل التجاري هو الأصيل ويبرم تصرف لنفسه مما يجعل هذا الأخير يرتبط مباشرة مع الغير المتعاقد معه وكأن التصرف يعود لمصلحته الشخصية، فينشأ عن هذا التصرف حقوق والتزامات يرتبها العقد المبرم على عاتق كل من الوكيل والغير⁴.

¹ إسماعيل عبد النبي شاهين، مدى مسؤولية الوكيل في عقد الوكالة: دراسة مقارنة بالفقه الاسلامي، دار الفكر الجامعي، 2013، ص 147.

² أكد المشرع الأردني في حالة علم الغير بوجود الوكالة والنيابة التي بين الوكيل والموكل فتصرف حقوق العقد الى الموكل. راجع في ذلك: عدنان ابراهيم السرحان، المرجع السابق، ص 210.

³ علي فيلاي، المرجع السابق، ص 150.

⁴ هاني دويدار، المرجع السابق، ص 99.

ففي هذه الحالة كل ما يترتب عن العقد يضاف إلى ذمة الوكيل باعتباره العاقد الحقيقي بالنسبة للغير وعدم معرفة هذا الأخير بأنه يبرم التصرف لحساب موكله وذلك لتعاقده باسمه الشخصي وإضافة نفسه للعقد بصفته أصيلاً لا وكيلاً (نائباً) مما أدى إلى اطمئنان الغير لتعامل مع هذا الوكيل بهذا الوصف وهو يجهل تماماً وجود الوكالة أصلاً ويعتقد بحسن نية أن الوكيل يتعاقد لحسابه الشخصي¹.

ولو كان الغير على علم أن الوكيل ليس الأصيل لما أقبل على إبرام العقد، أي يمكن القول أن الغير لو كان يعرف الموكل لما أقدم على التعاقد معه لاعتباره مثلاً فأضاف الوكيل العقد إلى نفسه وجعل اسمه موكله مخيفاً وبالتالي يتحمل كامل الحقوق التي تترتب عن العقد، فإذا كان الوكيل مشترياً فإنه مسؤولاً أمام الغير المتعاقد معه عن الثمن، وإذا كان بائعاً كان مسؤولاً أمام الغير عن تسليم المبيع له.

الغير الذي تعامل مع الوكيل لا يعنيه شخص الموكل بل يعنيه شخص الوكيل² فقط الذي تعاقد معه باسمه الشخصي.

المطلب الثاني: حقوق الغير تجاه الوكيل

يلتزم الوكيل التجاري بتنفيذ الحقوق التي تتصرف إلى الغير المتعاقد معه وباعتباره هو الذي باشر العملية باسمه الشخصي وكان على علاقة مع الغير وقت انجاز التصرف

¹ عبد النبي شاهين، المرجع السابق، ص 155.

² تكمن فائدة تعاقد الوكيل باسمه الشخصي في توفير الوقت و الجهد على الموكل وكذلك تضمن تسهيلات للغير المتعاقد معه فبدلاً من أن يسأل عن الموكل حول مؤهلاته وجدية النشاط التجاري الذي يقوم به وقدرته على تنفيذ الالتزامات الناشئة عن العقد، يتعاقد مع الوكيل مباشرة كما لو أن هذا الأخير يتعاقد لحسابه. راجع في ذلك: علي البارودي- محمد فريد العريني، القانون التجاري: العقود التجارية- عمليات البنوك، (د،ط) ، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص 28.

القانوني، فالغير أن يطالب الوكيل بالحقوق التي اكتسبها من العقد لأن الآثار القانونية للعقد سواء كانت دائنة أو مدينة تنصرف إلى الوكيل¹.

ومن أهم الحقوق التي يكتسبها الغير المتعاقد: حق طلب تنفيذ الوكالة (الفرع الأول)، حق الغير في الإطلاع على الوكالة (الفرع الثاني).

الفرع الأول: حق طلب تنفيذ الوكالة

يحق للغير المتعاقد مع الوكيل التجاري الزامه بتنفيذ الوكالة، إذا كان ذلك العمل للمصلحة الشخصية للغير أو للوكيل الذي يعقد التصرف كأصيلاً.

وهذا جاء استثناءً عن القاعدة حيث لا يجوز للغير إلزام الوكيل بتنفيذ الوكالة لأنه نائب عن إرادة الموكل (الأصيل) لكن إذا كان التصرف يعود للمصلحة الشخصية للوكيل وباعتباره العاقد فهنا يحق للغير أن يطالبه بالتنفيذ. وذلك لأنه أصيلاً في الحقوق، فإذا كان الوكيل مشترياً وجب عليه دفع الثمن للغير المتعامل معه،² وإذا كان بائعاً كان مسؤولاً أمام ذلك الغير عن تسليم المبيع له.

تنفيذ الوكالة يكون ملزماً للوكيل لأنه ركن أساسي للوكالة وكما يحق للغير الادعاء عليه لإجباره على التنفيذ ما يقع على عاتقه³.

وهذا خاصة إذا كان التوكيل الصادر يتعلق بالمصلحة المشتركة بين الموكل والغير فهنا يكون تنفيذ الوكالة لازماً على الوكيل،⁴ وتدخل الغير في تنفيذ الوكالة تبرّره الطبيعة الخاصة التي قد يكتسبها العقد باعتبار أن التوكيل يتعلق بعمل في حق الموكل أو حق

¹ خليفة الخروبي، المرجع السابق، ص 55.

² عبد النبي شاهين، المرجع السابق، ص 135.

³ موريس نخله، الكامل في شرح القانون المدني: دراسة مقارنة "الوكالة، الشركات"، الجزء الثامن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2007، ص 97.

⁴ خليفة الخروبي، المرجع نفسه، ص 56.

الموكل والوكيل أو حق الموكل والغير أو حق الغير فقط، وبما أن التوكيل يتعلق بعمل في حق الغير فهنا يجوز للغير مطالبة الوكيل بالتنفيذ الوكالة.

الفرع الثاني: حق الغير في الإطلاع على الوكالة

يحق للغير المتعامل مع الوكيل التجاري أن يطلب الاطلاع على عقد الوكالة وعلى المراسلات وغيرها من الوثائق¹ التي تقيد سلطة الوكيل التجاري أو يثبتها متى طلبها منه الغير، ويعتبر هذا بمثابة التزام يقع على عاتق الوكيل التجاري في التعامل مع الغير في حدود السلطات المخولة له من طرف موكله.

عند التعاقد يجوز للغير أن يطلب من الوكيل التجاري ما يوضح حدود سلطات الوكيل المخول بها، وفي حالة لم يطلب الغير ذلك من الوكيل فلا يجوز للموكل الاحتجاج على الغير بسلطات الوكيل التجاري ما لم يكن يعلم بها وقت التعاقد.

بما أن الغير هو طرف في العقد ويتعاقد مع الوكيل فيسمح له القانون بمطالبة الوكيل بوجوب استظهار توكيله أو بنسخة قانونية منه².

وقد أكدت المادة 157 من القانون التجاري الإماراتي المعمولة بها في التشريع المصري التي تنص "يجوز للغير الذي يتعامل مع الوكيل أن يطلب الإطلاع على عقد الوكالة وعلى المراسلات وغيرها من الوثائق المثبتة أو المقيدة لسلطة الوكيل ولا يجوز الاحتجاج على الغير بالقيود الواردة على سلطة الوكيل، إلا إذا ثبت علم الغير بها وقت التعاقد"³.

¹ سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 269.

² خليفة الخروبي، المرجع السابق، ص 59.

³ أم كلثوم بوغابة، المرجع السابق، ص 254.

ومضمون هذا النص يتضح أن للغير حق طلب الاطلاع عن الوكالة أي معرفة حدود سلطات الوكيل المخولة له من طرف موكله وعلى الوكيل أن ينفذ الطلب ويثبت أن تصرف الذي يقوم به يدخل ضمن حدود وكالته¹.

المطلب الثالث: مسؤولية الوكيل التجاري تجاه الغير

يتعاقد الوكيل التجاري باسمه الشخصي مما يؤدي الى انشاء علاقة مباشرة معه ويترتب عن تلك العلاقة حقوق يكون الوكيل دائئا بها وتضاف اليه التزامات يكون مدينا بها، أي أن الوكيل التجاري يتحمل جميع الآثار التي تترتب عليه فيكون مسؤولاً² عن أي ضرر يرتكبه ويمكن أن يلحق بالغير أثناء سير وتنفيذه لعقد الوكالة التجارية وحتى ولو كانت تلك الأخطاء بسيطة.

فمسؤولية الوكيل التجاري نحو الغير تتمثل: في انصراف آثار تصرف الوكيل الى الموكل (الفرع الأول)، مسؤولية الوكيل التجاري عن خطئه الشخصي أمام الغير (الفرع الثاني).

الفرع الأول: مسؤولية الوكيل التجاري عن انصراف أثر التصرف إلى الموكل

تتمثل مهمة الوكيل التجاري في التعاقد مع الغير من أجل تنفيذ العقد الذي يعقده باسم موكله ولحسابه باعتباره نائب ووسيلة لابرار التصرف وإنجازه لكن ليس بطرف باعتبار الموكل والغير هما الأطراف.

¹عزيز عكلي، المرجع السابق، ص 361.

²علاقة الوكيل بالغير المتعاقد معه تخضع للمسؤولية التقصيرية لا المسؤولية العقدية ويحكمها مبدأ الشفافية، راجع في ذلك: سمير جميل حسن الفتلاوي، المرجع السابق، ص 390.

فالآثار التي تترتب على العقد تنصرف إلى إرادة الأصيل (الموكل) لا إلى النائب لأن هذا الأخير تعاقد لحساب موكله،¹ وهذا ما أكدته المادة 74 من القانون المدني الجزائري "إذا أبرم النائب في حدود نيابته عقدا... يضاف مباشرة إلى الأصيل".²

فإذا كانت الوكالة في البيع فهنا الموكل فقط هو الذي يستطيع مطالبة المشتري بالثمن بشرط أن لا يكون قد وكل الوكيل في قبض الثمن ولا يكون الوكيل مسؤولاً إذا كان التصرف الذي عقده مع الغير باطلاً أو قابلاً للإبطال، فإذا وفي الغير الثمن للوكيل وجاز إبطال هذا الوفاء بسبب الموكل فهنا الوكيل ليس مسؤولاً وترفع دعوى الإبطال على الموكل³ لا على الوكيل لأن أثر التصرف الذي أبرمه الوكيل ينصرف إلى موكله مباشرة.⁴ فالمبدأ ينص أن أثر التصرف لا ينصرف إلى الوكيل إلا إذا تم ذلك دون نيابة أي دون توكيل حتى ولو أثبت الغير أنه كان يوحي له عند تعاقد مع الوكيل الذي يعمل بدون توكيل بوجود الوكالة وكان حسن النية⁵ مما أوقع به في الوهم.

الفرع الثاني: مسؤولية الوكيل التجاري عن خطئه الشخصي

يتحمل الوكيل التجاري المسؤولية التي تترتب جراء أخطائه الشخصية تجاه الغير وذلك عملاً بنص المادة 73 من القانون المدني الجزائري التي تنص: "إذا تم العقد بطريق النيابة كان شخص النائب لا شخص الأصيل هو محل الاعتبار عند النظر في عيوب

¹ عبد النبي شاهين، المرجع السابق، ص 164.

² الأمر رقم 58-75، المرجع السابق.

³ تنص المادة 800 من تقنين الموجبات والعقود اللبناني: "إن الوكيل الذي يعمل بصفته وكيلاً، ولا يتعدى حدود سلطته لا يترتب عليه موجب شخصي على الإطلاق للأشخاص الآخرين الذين عاقدتهم. ولا يجوز لهؤلاء أن يطالبوا غير الموكل". وتأكد هذه المادة أنه بما أن الوكيل يتعاقد بصفته نائب فلا مسؤولية عليه باعتبار الموكل هو طرف الأصيل في العقد.

⁴ محمد شريف عبد الرحمن أحمد عبد الرحمن، الوكالة في التصرفات القانونية: أحكام الوكالة، أركان الوكالة، الآثار التي تترتب على الوكالة، دار الفكر و القانون، المنصورة- برج آية، 2013، ص 318.

⁵ خليفة الخروبي، المرجع السابق، ص 58.

الرضا، أو في أثر العلم ببعض الظروف الخاصة، أو افتراض العلم بها حتماً، غير أنه إذا كان النائب وكيلاً وينصرف وفقاً لتعليمات معينة صادرة من موكله، فليس للموكل أن يتمسك بجهل النائب لظروف كان يعلمها هو، أو كان من المفروض حتماً أن يعلمها¹.

فعلاقة الوكيل التجاري مع الغير تنشأ من خلال تصرفه مع الغير المتعاقد وتصرف صادر عن إرادته هو باعتباره هو العاقد لا عن إرادة الوكيل، مما يستوجب أن يكون الوكيل التجاري² أهلاً أن تصدر منه الإرادة وأن تكون خالية من العيوب، فلو وكل الموكل وكيل التجاري بشراء سلعة معينة ظهر عند قيام الوكيل التجاري بمعاينة السلعة أنه يشوبها عيب فلا يجوز هنا الرجوع على البائع بضمان العيب الخفي حتى ولو كان الموكل لا يعلم أي لم يعم الوكيل بإخباره، لكن في حالة ما إذا كان الوكيل التجاري لم يعلم بالعيب الخفي جاز الرجوع بضمان³ ولكن بشرط أن يكون الموكل أيضاً لا يعلم بوجود العيب في السلعة، أما إذا كان الموكل يعلم بالعيب من خلال قيامه هو بمعاينة السلعة ومع ذلك وكل الوكيل بشرائها فهنا لا يمكن الرجوع بالضمان وذلك لأن الموكل على علم بما يشوب السلعة من عيب.

نظراً لعدم وجود رابطة قانونية مباشرة بين الوكيل والغير فإن مسؤوليته ذات مصدر تقصيري لا عقدي، حيث أكدها المشرع الفرنسي بقوله: "لا يمكن أن تنشأ مسؤولية الوكيل في مواجهة شخص غير شخص موكله إلا على الأساس التقصيري أو شبه التقصيري"⁴.

ويمكن للوكيل أن يرتكب خطأ أثناء تنفيذه للوكالة في إيقاع الغير الذي تعاقد معه في خطأ بشأن حدود سلطاته المخولة له، وأن يضمن للغير تنفيذ الموكل لالتزاماته

¹ الأمر رقم 75-58، المرجع السابق.

² أم كلثوم بوغابة، المرجع السابق، ص 252.

³ المرجع نفسه، ص 252.

⁴ لحسين الشيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 153.

الناشئة من تعاقد الذي أبرمه الوكيل مع الغير¹ ففي هذه الحالة يكون مسؤولاً مسؤولية الكفيل.

المسؤولية التقصيرية تبقى حتى ولو تصرف الوكيل بناءً على التعليمات التي تلقاها من موكله، كما يمكن إقامتها في مواجهة الغير الآخرين إضافة إلى الغير المتعاقد إذا ارتكب خطأ قابل للانفصال عن مهمته².

¹ عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص 587.

² ومن أهم الأمثلة ما يلي :- مسير شركة عقارية والذي يعين أثناء الحجز لتجزئة شريك.

-مكلف بإدارة الأملاك والذي لا يشترط من المستأجر أن يظهر بالتأمين، راجع في ذلك:

لحسين الشيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 587.

المبحث الثاني: علاقة الموكل بالغير

تقوم علاقة الموكل مع الغير¹ مباشرة إن لم يتجاوز الوكيل حدود وكالته في التصرف الذي يعقده مع الغير، ويترتب على ذلك أن للموكل أن يرجع مباشرة على الغير الذي تعاقد معه الوكيل في جميع الالتزامات الناشئة من هذا التعاقد في ذمة الغير، وكذلك للغير أن يرجع مباشرة على الموكل في جميع الحقوق التي نشأت له من هذا التعاقد، فيكسب الموكل الحقوق التي تولدت له من العقد الذي أبرمه الوكيل مع الغير ويطالب الغير بها دون وساطة الوكيل.

المطلب الاول: أثر تعاقد الوكيل التجاري باسم الموكل على علاقة

الموكل بالغير

سوف نتعرض في هذا المطلب لمبدأ التمثيل الذي يحكم علاقة الموكل بالغير فالوكيل التجاري يكون ممثل الموكل فعند إبرامه اي تعاقد مع الغير يكون الموكل مرتبط بالغير عن طريق هذا التمثيل.

¹المشرع الفرنسي يرى أن علاقة بين الموكل و غير لا وجود لها إنما تقوم على ثلاث نظريات وهي:

نظرية انعدام النيابة: تعود نظرية انعدام النيابة النظرية السائدة في الفقه المصري ومؤداها انه لا تقوم اية روابط شخصية بين الموكل والغير فلا يجوز للموكل الرجوع على الغير و يطالبه بتنفيذ احد الالتزامات الناشئة عن العقد محل الوكالة كما لا يجوز الغير الرجوع على الموكل طلبا إستيفاء حقوقه ولا يكون لأي منهما سوى الرجوع على الوكيل بموجب العقد والغير بموجب العقد محل الوكالة.

نظرية النيابة الناقصة: يذهب انصار هذه النظرية الى ان الوكالة التجارية لا تتضمن نيابة ويترتب على تقرير النيابة الناقصة ان تنشأ لكل من الموكل و الغير علاقة مزدوجة يمكن للغير الرجوع على كل من وكيل التجاري و الموكل وفي نفس الوقت يكون موكل ووكيل التجاري متضامنين في مواجهة غير .

تقدير النظريتين: العيب في النظرية الثانية انه إذا تعاقد الوكيل التجاري باسمه الشخصي يستهدف إبعاد الموكل من التعامل مع الغير لان الموكل لا يرغب في التعامل فإذا فرضنا عليه ان يدخل رغما عنه فما جدوى الوكيل التجاري، مع ذلك فقد تبني المشرع التجاري بعض الاحكام التي يمكن اعتبارها من تطبيقات هذه النظرية، ولكنه اخذ في الاعتبار النظرية الاولى بالنسبة لحالات ترك الموكل يدخل في التقليسة كدائن لدائن الغير رغم ان الوكيل هو من تعاقد مع الغير .

ويعود ارتباط الموكل وغير بحقوق وواجبات على كل طرف كنوع من التزام على طرف الاول و ضمان لطرف الثاني.

الفرع الاول: مبدأ التمثيل

لقد نصت المادة 74 من القانون المدني الجزائري: " اذا ابرم النائب في حدود نيابته عقدا باسم الأصيل فإن ما ينشأ من هذا العقد من حقوق والتزامات يضاف الى الاصيل"¹.

وتبعا لهذه المادة نستنتج أن على الموكل تنفيذ التعهدات التي تعاقد عليها الوكيل في حدود السلطات الممنوحة له، وهذا ما يتعلق بالحالة التي تنصب فيها مهمته على إبرام العقد، وهذا ما نصت عليه مادة 104 الفقرة 1 من القانون المدني المصري "إذا تم العقد بطريق النيابة، كان شخص النائب لا شخص الأصيل هو محل الاعتبار عند النظر في عيوب الإرادة أو في أثر العلم ببعض الظروف الخاصة، أو افتراض العلم بها حتما"². حيث باستطاعة الموكل أن يطلب من الغير المتعاقد بصفة تبادلية تنفيذ هذا العقد، ولكن يعد هذا التمثيل أكثر عمومية وينتج آثاره في اتجاه مضاعف:

1. فمن جهة يحتج على الموكل بكل التصرفات الصادرة عن الوكيل، كما لو صدرت عنه شخصيا، مثل في مجال الاثبات يمكنه ان يحتج بالتاريخ على الوثيقة.
2. ومن جهة أخرى باستطاعة الموكل الاحتجاج بالتصرفات نفسها في مواجهة الغير المتعاقد، فباستطاعته التمسك بانقضاء الالتزام بالوفاء الصادر عن الوكيل أو أيضا الاحتجاج بعيوب الارادة التي كان الوكيل ضحية لها التي تعتبر كأنها مسا بإرادته بواسطة التمثيل³.

¹ الامر رقم 75-58، المرجع السابق.

² انظر: المادة 104/1 من القانون التجاري المصري.

³ لحسين بن شيخ آث ملويا، المرجع السابق، ص 157.

ولكن تقف نيابة الوكيل او التمثيل المشار اليه اعلاه عند حد الغش، فإذا تواطأ الوكيل مع الغير للاضرار بحقوق الموكل فان التصرف الذي يعقده الوكيل مع الغير على هذا الوجه، أو اجراء الذي يتخذه لا ينصرف أثره الى الموكل، ويقع على الغير عبء إثبات أن الوكيل قد تصرف في حدود الوكالة حتى يستطيع الزام الموكل بهذا التصرف¹.

الفرع الثاني: واجبات و حقوق الموكل تجاه الغير

كما يجوز للوكيل التجاري إبرام الصفقات بإسم موكله ولحسابه، فإنه يجوز أيضا للموكل أن يرجع على الغير بحقوق وكيله، وهذا وفقا لنص المادة 629 من القانون المدني الجزائري التي تنص على أنه: "لكل دائن ولو لم يحل أجل دينه أن يستعمل باسم مدينه جميع حقوق هذا المدين، إلا ما كان منها خاصا بشخص أو غير قابل للحجز ولا يكون استعمال الدائن لحقوق مدينه مقبولا إلا إذا ثبت أن المدين أمسك عن استعمال هذه الحقوق، وأن هذا الإمساك من شأنه أن يسبب عسره، أو أن يزيد فيه، ولا يجب على الدائن أن يكلف مدينه بالمطالبة بحقه غير أنه لا بد أن يدخله في الخصام"².

يعني أن على الموكل واجبات تجاه الغير، بعد أن يقوم الوكيل بابرام الوكالة باسمه أي يحق للغير اللجوء اليه دون الوكيل التجاري، في الوقت نفسه للوكيل الحق في مواجهة الغير للمطالبة بحقوقه³.

يرجع الموكل على الغير في هذه الحالة بدعوى غير مباشرة⁴، لأنه يطالب باسم مدينه ما يستحقه هذا الاخير من قبل الغير أي أن الموكل يطالب بحقوق مدينه¹، فاذا

¹ عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص 592 .

² أم كلثوم بوغابة، المرجع السابق، ص 265 .

³ هذا ما نصت عليه المادة من القانون المدني الاردني "إذا أبرم النائب في حدود نيابته عقدا باسم الاصيل فان ما ينشأ عن هذا العقد من حقوق واحكام يضاف الى الاصيل الا اذا نص القانون على خلاف ذلك".

⁴ الدعوى غير المباشرة : هي وسيلة يستخدم فيها الدائن سلطة مدينه في المطالبة بحقوقه ضد مدين المدين. وذلك باسم مدينه ونيابة عنه.

اشترى الوكيل بضاعة باسم ولحساب الموكل فان آثار العقد حقوقا كانت أو التزامات تنصرف مباشرة الى هذا الاخير، فتنقل ملكية البضاعة من ذمة البائع مباشرة الى ذمة الموكل دون ان تمر بذمة الوكيل وبالمقابل يلتزم الموكل في مواجهه البائع بدفع الثمن دون وساطة الوكيل².

ومن جانب اخر يحق للغير أن يرجع على الموكل عن طريق الدعوة غير المباشرة للمطالبة بحقوقه قبل الوكيل التجاري، الذي يعتبر دائما للموكل ويترتب على رجوع كل من الموكل على الغير او العكس بالدعوة غير المباشرة ما يأتي:

- ✓ أن الغير يستطيع أن يتمسك في مواجهة الموكل بكافة الدفوع التي يملكها قبل الوكيل، ذلك لان الموكل يستعمل حقوق مدينه ويطالبه باسمه بما له قبل الغير.
- ✓ وإن الموكل عند رجوعه على الغير يلتزم بإثبات أن المدين لم يستعمل حقوقه، وإن عدم استعماله من شأنه أن يسبب اعساره أو أن يزيد في هذا الاعسار، كذلك يجب ادخال المدين خصما في الدعوة³

¹سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 376 .

²عزيز العكلي، المرجع السابق، ص 361 .

³سميحة القليوبي، المرجع نفسه، ص 377. هذا ما نصت عليه المادة 235 القانون المدني المصري " لكل دائن ولو لم يكن حقه مستحقا الأداء أن يستعمل باسم مدينه جميع حقوق هذا المدين، إلا ما كان منها متصلا بشخصه أو غير قابل للحجز، ولا يكون استعمال الدائن لحقوق مدينه مقبولا الا اذا أثبت أن المدين لم يستعمل هذه الحقوق وأن عدم استعماله لها من شأنه أن يسبب اعساره أو أن يزيد في هذا الاعسار. ولا يشترط اعدار المدين لاستعمال حقه ولكن يجب ادخاله خصما في الدعوى" .

المطلب الثاني: خروج الوكيل التجاري عن الوكالة

القاعدة العامة في القانون تقضي بأنه اذا خرج الوكيل على الحدود التي رسمها له عقد الوكالة لم تعد اعماله ملزمة للأصيل، لأن حدود اعمال الوكيل قد بينها عقد الوكالة فلا يعذر بجهله هذه الحدود، فيكون للغير ان يرجع على النائب وليس له ان يتضرر من فعله هذا¹.

لكن هناك استثناءات تعود بها اثر تصرفات الوكيل على الموكل حتى حينما يتجاوز السلطة المخولة له .

الفرع الاول: تعدي الوكيل لسلطاته

لقد نصت المادة 575 من القانون المدني الجزائري على: " الوكيل ملزم بتنفيذ الوكالة دون أن يجاوز الحدود المرسومة"²، أي على الوكيل أن يلتزم بما اتفق عليه مع الوكيل دون أن يتجاوز السلطة المخولة له و اذا كان الوكيل قد تجاوز في تعاقد مع الغير حدود وكالته وكان التعاقد باسم الموكل فإن ما جاوز به الوكيل حدود وكالته لا ينفذ في حق الموكل.

إلا أن هناك حالة يجب استثنائها مما تقدم، وهي حالة خروج الوكيل عن حدود الوكالة متى كان من المستحيل عليه اخطار الموكل سلفا، وكانت الظروف يغلب معها الظن بأن الموكل ما كان إلا ليوافق على هذا التصرف، وقد تقدم أن أثر التصرف في هذه الحالة ينصرف الى الموكل على أساس نيابة قانونية تقوم على إرادة من جانبه³.

¹ اسعد فاطمة، المرجع السابق، ص 137.

² الامر رقم 75-58، المرجع السابق.

³ عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص 594. هذا ما نصت عليه المادة 575 من القانون المدني الجزائري "لكن يسوغ له أن يتجاوز الحدود إذا تعذر عليه إخطار الموكل سلفا كانت الظروف يغلب معها الظن بأنه ما كان يسع الموكل إلا الموافقة على هذا التصرف وعلى الوكيل في هذه الحالة أن يخبر الموكل حالا بتجاوزه الحدود للوكالة".

ويشترط لتحقيق هذه الآثار ان يعلن الوكيل وقت التعاقد مع الغير انه يتعاقد بصفته وكيلا عن الموكل وحتى ينصرف أثر التصرف الذي يعقده مع الغير الى شخص الموكل يجوز للغير ان يطلب من الوكيل ان يثبت ان التصرف الذي يقوم به يدخل في حدود وكالته¹.

وهذا ما نصت عليه المادة 75 من القانون المدني الجزائري "اذا لم يعلن المتعاقد وقت ابرام العقد انه يتعاقد بصفته نائباً فإن اثر العقد لا يضاف الى الاصيل دائناً أو مدنياً، إلا اذا كان من المفروض حتماً ان من تعاقد معه النائب يعلم بوجود النيابة او كان يستوي عنده ان يتعامل مع الاصيل او النائب"² أي على غير أن يكون حسن النية حيث اذا كان يعلم مسبقاً بتجاوز الوكيل للوكالة يكون قد تواطأ معه.

وباستطاعة الموكل تصحيح هذه الوضعية إذا اقر بالتصرف المبرم خارج الحدود، ويكون بصدد إجازة للتصرف المبرم من طرف النائب، ويعد ذلك تنازل من طرف الموكل عن حقه في المطالبة بإبطال العقد تبعاً للقواعد العامة على الخصوص المادة 100 من القانون المدني "يزول حق إبطال العقد بالاجازة صريحة أو الضمنية و تستند الإجازة الى التاريخ الذي تم فيه العقد دون إخلال بحقوق الغير" من هنا نستنتج انه يجب ان تكون هذه الإجازة اما صريحة أو ضمنية، ولهذه الاجازة خصوصية رجعية فالتصرف محل الإجازة يعد وكأنه منذ صدوره أبرم صحيحاً بالنسبة للموكل وان هذا الاخير هو الذي سوف يجد نفسه ملتزماً لوحده³.

¹عزيز العكيلي، المرجع السابق، ص 361.

²الامر رقم 75-58، المرجع السابق. ويقابها المادة 113 من القانون الأردني .

³اث ملويا لحسين بن شيخ، المرجع السابق، ص 161. اما القانون الفرنسي فانه تضمن نصاً خصوصياً يتمثل في المادة 1998 قانون مدني والذي جاءت صياغتها كما يلي "على الموكل تنفيذ التعهدات التي تعاقد عليها الوكيل طبقاً للسلطة الممنوحة له ولا يلتزم في حالة تجاوز الوكيل للوكالة إلا اذا أقر ذلك صراحة او ضمناً".

الفرع الثاني: بقاء سريان أثر تصرف الوكيل في حق الموكل رغم خروجه عن الوكالة

هناك حالات التي يسري فيها أثر تصرف الوكيل في حق الموكل على الرغم انتفاء نيابته أو تجاوزه لحدود هذه النيابة، ومقصود هذه الحالات في الغالب هو رعاية استقرار المعاملات وحماية حسن النية بين الناس وهي ثلاث حالات:

أولاً: انتهاء الوكالة وجهل الوكيل و الغير الذي تعاقد معه: ذلك استنادا الى المادة 76 من القانون المدني الجزائري الذي نصت: "اذا كان النائب ومن تعاقد معه مجهلان معا وقت العقد انقضاء النيابة فان اثر العقد الذي يبرمه حقا كان او التزاما يضاف الى الاصيل او خلفائه"¹، فاذا كان الوكيل لا يعلم بانتهاء وكالته كان عزل و لم يعلم بالعزل او مات الموكل ولم يعلم بموته وتعاقد مع الغير بحسن نية، انصرف أثر العقد الذي ابرمه الى الموكل او خلفه من بعده، إلا اذا كان كل من الوكيل والغير أو احدهما سيء النية كما ذكرنا سابقا أي يعلم بانتهاء الوكالة فان أثر العقد لا ينصرف الى الموكل او خالفه إلا باجازته من صاحب الحق في الاجازة².

ثانياً: تجاوز الوكيل لسلطاته نفعا للموكل: أي ان الوكيل قام بتجاوز الوكالة الممنوحة له لأنه يرى ان اثر هذا التصرف يكون ذو منفعة على الموكل، يمكن ان يفسر هذا الحكم بالرجوع الى فكرة الفضالة فيعتبر الوكيل فضوليا يتصرف في مصلحة الموكل فيلزمه بأثر هذا التصرف الذي عقد لمصلحته كما يمكن ان يفسر هذا الحكم على ان المخالفة الوكيل امر الموكل لما فيه خير حيث لا يعد تجاوز حدود الوكالة³.

¹ الامر رقم 75-58، المرجع السابق، وهذا ما نص عليه القانون الاردني في المادة 114 استنادا الى نص المادة رقم 107 في القانون المدني المصري.

² عدنان ابراهيم السرحان، المرجع السابق، ص 201.

³ المرجع نفسه، ص 201.

ثالثاً: الوكالة الظاهرة: ان الوكيل اذا عمل دون نيابة فإن اثر التصرف الذي يعقده مع الغير لا ينصرف الى الموكل، حتى ولو كان هذا الغير حسن النية يعتقد ان الوكيل يعمل في حدود نيابته فلا يكفي اذن ان يكون الغير حسن النية حتى يستطيع ان يحتج على الموكل بالتصرف الذي عقده مع الوكيل، ولكن هناك احوال يدعم فيها حسن نية الغير المظهر الخارجي المنسوب الى الموكل، ويكون من شأن هذا المظهر ان يدفع الغير الى الوهم الذي وقع فيه فعند ذلك يكون الغير هو الأولى بالرعاية، لأنه لم يرتكب الخطأ اما الموكل فقد خلق مظهراً خارجياً اوقع الغير في الوهم فيحمي هنا القانون الغير دون الموكل¹.

ومثال عن ذلك ان يكون الوكيل قد انتهت وكالته بالعزل إلا ان الموكل لم يراعي الحيطة فترك سند الوكالة بيده، ولم يسحب منه الشارات او النياشين التي تدل عادة على وكالته عن غيره او كانت الوكالة تحتوي على بنود تحفظية او بنود سرية لا يمكن للغير ان يعرف ان الوكيل قد تجاوز هذه البنود، فاذا توفرت شروط الوكالة الظاهرة سرى اثر التصرف الذي يبرمه الوكيل في حق الموكل، سواء كان الوكيل حسن النية جاهلاً بانتهاء نيابته او بتجاوزه حدودها او كان سيئاً نية عالماً بذلك².

ويجب توافر شروط ثلاثة لقيام الوكالة الظاهرة :

الشرط الاول يتمثل في ان يعمل الوكيل باسم الموكل ولكن دون نيابة ويكون ذلك اما بان يجاوز الوكيل حدود الوكالة المرسومة له وإما ان يستمر في العمل كالوكيل بعد انتهاء الوكالة وإما ان يعمل كوكيل دون وكالة اصلاً او بوكالة باطلة او قابله للإبطال بعد ابطالها ويجاوز الوكيل حدود الوكالة اكثر ما يكون اذا زود بوكالة غامضة العبارة او بوكالة واسعة المدى في ظاهرها ولكنها مقيدة في حقيقتها بقيود لا يستطيع معرفتها الغير

¹ عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص 601.

² عدنان ابراهيم السرحان، المرجع السابق، ص 202.

الذي يتعامل مع الوكيل¹ وهو ما نصت عليه المادة 2/805 من الموجبات والعقود اللبناني:

"اما الشروط التحفظية والاتفاقات السرية التي تعقد بين الموكل والوكيل ولا تستفاد من الوكالة نفسها فلا يمكن الاحتجاج بها على شخص ثالث إلا اذا قام البرهان على ان هذا الشخص علم بها وقت العقد".²

الشرط الثاني ان يكون الغير الذي تعامل مع الوكيل حسنا النية يعتقد ان الوكيل نائب اذا لم يكن يعلم بانعدام النيابة الوكيل وأقدم مع ذلك على التعاقد نعم كان عليه ان يتحمل تبعات ذلك وليس له ان يحتج على الموكل بتصرف الذي عقده مع الوكيل اما الشرط الثالث فهو ان يقوم مظهر خارجي للوكالة منسوب الى الموكل ولا يكفي حسن نية الغير الذي تعامل مع الوكيل كما قدمنا بل يجب ان يقوم حسن النية هذا على اساس وعادة ما يكون مظهر خارجي للوكالة صادر من الموكل ويكون من شأنه ان يجعل الغير معذورا في اعتقاده ان هناك وكالة قائمة ويتبين ان المظهر الخارجي الذي ظلل الغير هو مظهر منسوب الى الموكل بتقصيره منه او دون تقصير ما دام هو الذي تسبب فيه ويقع على الغير الذي تعاقد مع الوكيل عبر اثبات وجود هذا المظهر المظلل.³

بالعودة الى القواعد العامة في القانون المدني نجد ان الاصل ان يعبر الشخص عن إرادته بنفسه واستثناء بواسطة غيره وعليه فإن آثار العقود لا تنصرف الى غير المتعاقدين الا استثناء ومن هذا الاستثناء النيابة فإن اعترى النيابة عارض جعلها غير صحيحة لم تنصرف آثار تصرفات الوكيل الى الاصيل وجاءت احكام الوكالة الظاهرة استثناء على

¹ عبد الرزاق أحمد السنهوري، المرجع السابق، ص 603 .

² انظر: الى قانون الموجبات والعقود اللبناني.

³ عبد الرزاق احمد السنهوري، المرجع نفسه، ص- ص، 610-606 .

ذلك وكما اسلفنا في الحديث عن شروط اعتبار الوكالة الظاهرة لانصراف اثار تصرف الوكيل الظاهر الى الاصيل فهي نظرية من صنع القضاء حفاظاً على الوضع الظاهر¹. لا يمكن الاستفادة من احكام جواز الاخذ بالوكالة الظاهرة في القانون الجزائري، لان القانون المدني لم يسمح بأخذ فكرة النيابة او الوكالة الظاهرة، فسبق ان رأينا بأن المادة 76 من القانون المدني الجزائري تشترط حسن النية في كل من النائب ومن تعاقد معه بجهلها معا لانقضاء النيابة حتى يمكن ان يسري اثر العقد الذي يبرمه النائب في حق الاصيل.

المطلب الثالث: مسؤولية الموكل تجاه الغير

تكون مسؤولية الموكل تجاه الغير في ضمان العيوب الخفية مسؤولية مفترضة من العرف التجاري ومن القواعد المنظمة للعقد بصفة عامة. وايضا يقع على الموكل المسؤولية التقصيرية عند قيام الوكيل التجاري بخطأ خاصة اذا كان هذا الخطأ نتيجة اهمال أو خطأ من الموكل.

الفرع الاول: ضمان العيوب الخفية

الضمان عموما هو التزام يفرضه العقد أو القانون على من ينقل ملكه لمصلحة الغير حتى يتمكن الغير من الانتفاع بملكه، وحتى تثبت الثقة والائتمان وتحقيق الاستقرار في المعاملات سواء كانت مدنية أو تجارية².

ورغم ذلك فإن معظم التشريعات التجارية المقارنة لم تنظم مسألة ضمان العيب الخفي فيما يتعلق ببيع بالوكالة بالرغم من أهمية هذه المسألة وضمان العيب الخفي بوجه

¹ايتار، موسى 2018/09/17. قواعد الوكالة الظاهرة، تم الاطلاع عليه في 2022/05/25، رابط الموقع:

<https://www.mohamah.net/law>

²ام كلثوم بوغابة، مرجع السابق، ص 260 .

عام تقرره أحكام القواعد العامة المنصوص عليها في القانون المدني، وقد نص عليه المشرع الجزائري في المادة 379 الفقرة الأولى من القانون المدني والتي تنص على أنه: "يكون البائع ملزماً بالضمان إذا لم يشتمل المبيع الصفات التي تعهد بوجودها وقت التسليم إلى المشتري أو إذا كان بالمبيع عيب ينقص من قيمته، أو من الانتفاع به بحسب الغاية المقصودة منه حسبما هو مذكور بعقد البيع، أو حسبما يظهر من طبيعته أو استعماله فيكون البائع ضامناً لهذه العيوب ولو لم يكن عالماً بوجودها"¹ وهو نفس الاتجاه الذي تبناه المشرع المصري من خلال المادة 447 الفقرة الأولى من القانون المدني².

فضمان العيب الخفي التزام تستلزمه طبيعة الأشياء لأن الشخص عندما يقوم بشراء شيء يفترض بأنه خالي من العيوب أو لو كان يعلم بأن به عيباً لما أقدم على شرائه أو كان تعاقدته على الشراء بشروط أيسر فمن يشتري سيارة يشتريها على أساس خلوها من العيوب لأن الأصل فيها أن تكون خالية منها ومن يشتري ثلاجة أو غسالة أو أي من أدوات الكهربائية يشتريها على أساس خلوها من العيوب لأن وجود العيب في المبيع يؤدي إلى انقاص حق المشتري في الانتفاع الكامل به ويؤثر على مدى الانتفاع به على الوجه المألوف.

وإذا كان العيب قد يؤدي إلى انقاص من حق المشتري في الانتفاع في المبيع في بعض الأحيان إلا أنه يؤدي في أحيان أخرى إلى جعل المبيع غير النافع للغرض الذي أعد من أجله كما لو وجد مرض في فرس اشتراها صاحبها، أو قد يؤدي العيب إلى

¹ الأمر رقم 75-58، المرجع السابق. أورد المشرع العراقي في المادة 558 من قانون المدني العراقي تعريفاً للعيب الخافي الموجب لضمان فنصه "العيب هو ما ناقص ثمن المبيع عند التجار وأرباب الخبرة أو يفوت به غرضاً صحيحاً" وقد عرفت محكمه النقض المصرية العيب الخفي: الأفة الطارئة التي تخلو من الفطرة السليمة للمبيع.

² أم كلثوم بوغابة، المرجع السابق، ص 261.

إنقاص في قيمة المبيع كما لو اكتشف المشتري خراباً في المحرك الذي في السيارة اشتراها¹.

ولكن يشترط ان يكون العيب الذي في السلعة أو محل الوكالة فعلي بمعنى يؤثر في انتفاع الغير به وان يكون العيب خافياً لم ينتبه اليه لا وكيله التجاري ولا الغير.

ويجب على الغير القيام بالفحص لتقاضي العيوب الظاهرة، فالفحص المطلوب هو الفحص المعقول الذي تسمح به الظروف والذي ينص عليه العقد، فلا يجب على المشتري أن يقوم بإجراء فحص دقيق يكشف كل العيوب المحتملة، إنما عليه مراعاة ما اتفق عليه في العقد والعادات الاتفاقية وطبيعة البضاعة وصفة أطراف العقد².

الفرع الثاني: مسؤولية الموكل عن خطأ الوكيل

ان العلاقة التي تنشأ بين الموكل ووكيله التجاري والغير نتيجة عقد الوكالة التجارية كثيراً ما تثير اللبس عند وقوع خطأ من الوكيل التجاري اثناء قيامه بأعمال عقد الوكالة، خاصة انه يتعاقد باسم الموكل ولحسابه ويجب ان نشير الى ان الوكيل التجاري حالة قيامه بمهامه في النيابة عن الموكل في التعاقد مع الغير فانه يلزم الموكل بهذا التعاقد أما إذا ارتكب الوكيل التجاري خطأ نتيجة خطأ الموكل فان هذا الفرض يدفعنا للتساؤل حول ما الذي يتحمل نتيجة هذا الخطأ³.

الاصل ان الموكل لا يكون مسؤولاً عن الخطأ الذي ارتكبه وكيله، فالوكيل اذا كان ينوب عن الموكل في التعاقد مع الغير فانه ملزم بهذا التعاقد، لكنه لا ينوب عنه في

¹ مروان عازيد عزت حمد، التزام البائع بضمان العيوب الخفية في القانون المدني العراقي، مجلة العلوم القانونية والاجتماعية، العدد الرابع، 2020/12/01، ص 185.

² عصام هاني بردي، العيوب الخفية في المبيع دراسة مقارنة بين القانون اللبناني والاتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع 1980، رسالة لنيل دبلوم الدراسات العليا في قانون الاعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية والادارية، الجامعة اللبنانية، 2017، ص 58 .

³ ام كلثوم بوغابة، المرجع السابق، ص 264 .

الخطأ الذي يرتكبه فيلزمه بهذا الخطأ، فإذا ارتكب الوكيل مخالفة يعاقب عليها بالغرامة كما لا يكون الموكل مسؤولاً إلا إذا كان القانون ينص على مسؤوليته هو أيضاً.

مثل إذا كان لوكيل مفاوضاً في بيع منقول وتسليمه وبدلاً من تسليمه اختلسه، كان مسؤولاً قبل المشتري عن هذا الاختلاس، أما الموكل فيكون مسؤولاً أيضاً عن عدم تسليم المبيع للمشتري ولكن لا بموجب مسؤولية تثبت في جانبه عن خطأ الوكيل، وإنما بموجب البيع الذي عقده الوكيل باسمه من فأنصرف آثاره إليه إذ أصبح ملتزماً بتسليم المبيع إلى المشتري ومع ذلك يكون الموكل مسؤولاً نحو الغير عن خطأ الوكيل في حدود قواعد المسؤولية التقصيرية، وكذلك في حدود قواعد الوكالة ذاتها، فإن الموكل يكون مسؤولاً عن خطأ الوكيل إذا أهمل رقابته أو كانت تعليماته هي السبب في الخطأ¹.

أما في حدود قواعد الوكالة ذاتها فهناك قاعدة من هذه القواعد التي تقضي كما رأينا بأن التصرف الذي يمضيه الوكيل باسم الموكل يعقده بإرادته هو فتحل هذه الإرادة محل إرادة الاصيل وبأنه يعتد بشخص الوكيل في العلم بظروف من شأنها أن تؤثر في هذا التصرف ويترتب على ذلك أنه إذا ارتكب الوكيل تدليسا جر الغير إلى التعاقد معه فإن العقد يكون قابل للإبطال ويجوز فوق ذلك للغير أن يرجع بتعويض لا فحسب علاقة الوكيل لارتكاب هذا التدليس بل أيضاً على الموكل كما لو كان تدليس صدر منه كذلك في حالة إذا تواطأ معه على الصورية².

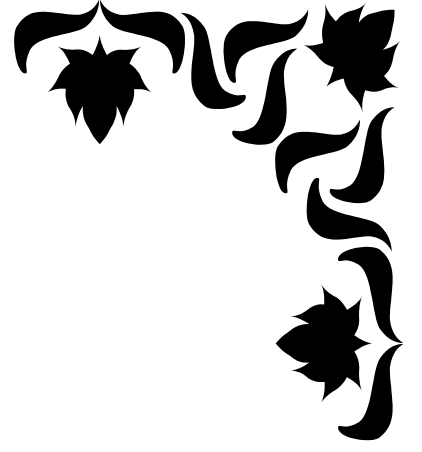
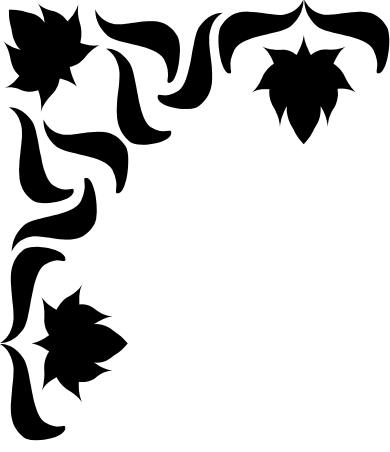
¹ عبد الرزاق أحمد سنهوري، المرجع السابق، ص 617.

² المرجع نفسه، ص 620.

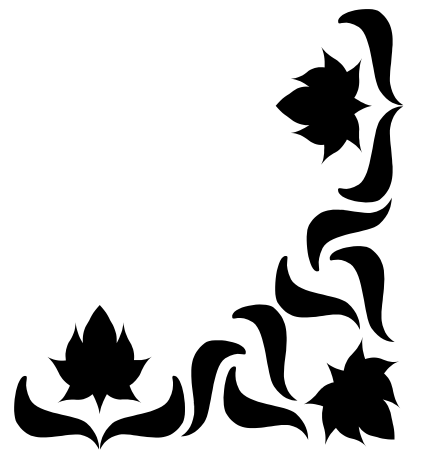
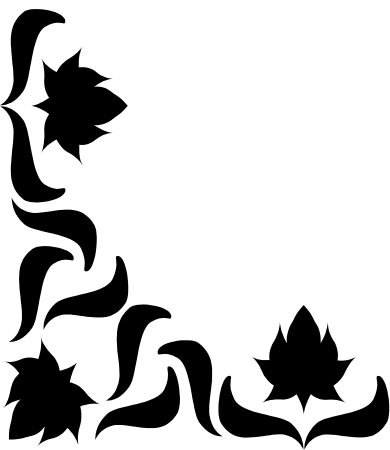
خلاصة الفصل الثاني

تطرقنا في هذا الفصل لآثار عقد الوكالة التجارية بالنسبة للغير التي تتمثل في علاقة الوكيل التجاري بالغير عند تعاقدته باسم شخص في حالة علم الغير بوجود الوكالة وفي حالة جهل الغير بوجود الوكالة ثم على حقوق الغير تجاه الوكيل وتتمثل في حق طلب تنفيذ الوكالة وحق الغير في الاطلاع على الوكالة وأخيرا هي مسؤولية الوكيل التجاري اتجاه الغير تتمثل في مسؤولية الوكيل عن انصراف اثر التصرف الى الموكل ومسؤولية خطئه شخصي.

اما علاقة الموكل تتمثل في اثر التعاقد الوكيل التجاري باسم الموكل تناولنا فيه مبدأ التمثيل وواجبات وحقوق الموكل اتجاه الغير وعند خروج الوكيل التجاري عن الوكالة والحالات التي يسري فيها اثر هذا التصرف على الموكل ومسؤولية الموكل اتجاه الغير وتتمثل في ضمان العيوب الخفية وتحمل مسؤولية خطأ الوكيل.



الخاتمة



الخاتمة:

الموضوع الذي تم تناوله هو آثار عقد الوكالة التجارية والذي يعتبر عقد من العقود الملزمة لجانبين، ومن العقود المسماة التي نص عليها المشرع الجزائري في المواد من 571 إلى 581 في القانون المدني الجزائري، وهو عقد يبرمه كل من الوكيل التجاري والموكل لتنفيذ العمل الذي هو محل عقد الوكالة التجارية فعند انعقاد هذا العقد يرتب آثار قانونية في ذمته أطرافه هذه الآثار تتمثل في التزامات فيلتزم الوكيل بتنفيذ العمل المكلف به حسب ما يقع على عاتقه من تقييد بالحدود التي يرسمها له الموكل وعدم الخروج عن تعليمات موكله باعتبار هذا الأخير هو الأصل، كما يرتب في المقابل للموكل التزاماته ترتبط به لتسهيل عمل الوكيل وذلك بتقديمه كل الوسائل ومساعدة الوكيل والتعويض عن أي ضرر يمكن أن يصيبه من جراء تنفيذه للعمل.

فالتنفيذ العمل يتوجب على الوكيل أن يعقد العقد مع طرف ثالث وهو الغير حيث تنشأ علاقات قانونية تربط الغير مع الوكيل التجاري هذه العلاقة تكون غير مباشرة ولم ينص عليها المشرع باعتبار أن الوكيل يبرم التصرف لصالح الموكل. أما العلاقة التي تجمع بين الموكل والغير فتكون مباشرة إذا كان الغير يعلم بوجود الوكالة فكل ما يترتب عن العقد ينصرف مباشرة إلى الموكل.

النتائج:

-سماح للوكيل بتجاوز حدوده في كل التشريعات(مشرع مصري، جزائري، أردني) يدل على مرونة في تعاملات لصالح كل أطراف العقد.

-الوكيل يكون دائما طرفا مهما في هذا العقد حتى ولو يكن بدارية تامة بما يحدث فيها فتعويض الوكيل التجاري يعتبر من مخرجات إيجابية لعقد الوكالة.

-حتى ولو لم يكن الموكل هو طرف الذي تعاقد مع الغير يقع عليه ضمان العيوب الخفية وتحمل مسؤولية خطأ الموكل التجاري إذا كانت تعليماته هي التي أدت إلى هذا الخطأ.

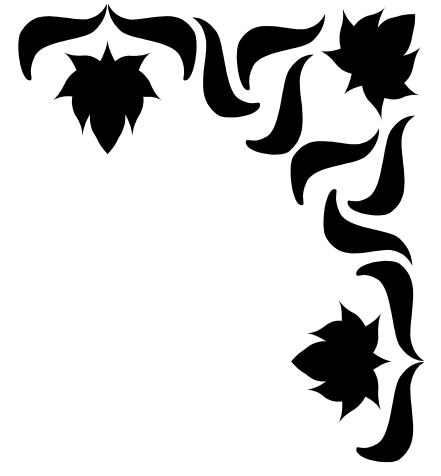
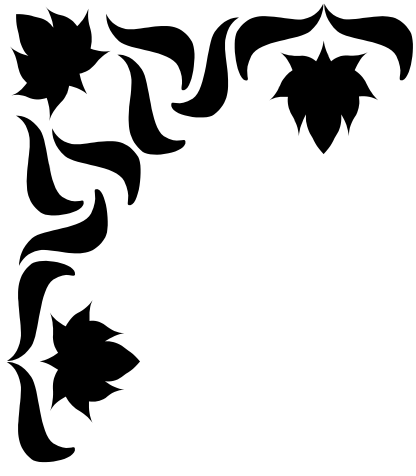
-رغم أن الوكالة التجارية عملية تسهل على التجار معاملاتهم التي في بعض الأحيان يعجز أحدهم القيام بها لعدة أسباب إلا أنها لا تخلو من مشاكل التي يمكن أن ترتبها لأحد أطرافها مثال ذلك عند رفض الوكيل التجاري القيام بتنفيذ الوكالة مما يؤدي حتما إلى رفع موكل دعوى بحق الوكيل.

-نشوء علاقة مباشرة بين الغير المتعاقد و بين الموكل باعتباره الأصيل، وأما علاقته مع الوكيل التجاري فهي غير مباشرة وذلك لأن مهمة الوكيل تنتهي عند إتمام إبرام عقد بينه وبين الغير فكل ما يرتبه العقد ينصرف إلى الموكل.

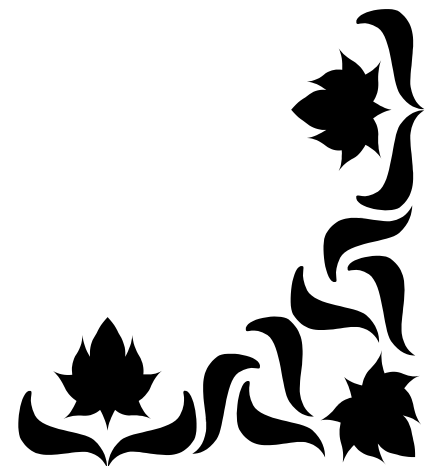
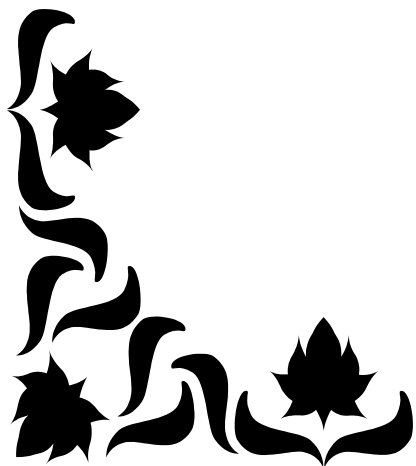
التوصيات:

-يجب على المشرع تنظيم قواعد خاصة تحكم عقد الوكالة التجارية.

-نص صراحة على آثار التي تترتب على عقد الوكالة التجارية بما فيه التزامات الأطراف وعلاقة التي تجمع بينهم وبين الغير المتعاقد معهم، حيث يسهل الرجوع مباشرة إلى أحكام الخاصة بها دون استناد إلى أحكام الوكالة المدنية.



قائمة المصادر والمراجع



قائمة المصادر و المراجع

أولاً: الكتب

1. أكرم ياملكي، القانون التجاري "دراسة مقارنة في الأعمال التجارية والتاجر والمتجر والعقود التجارية"، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
2. أنور العمروسي، الموسوعة الوافية في شرح القانون المدني، الجزء 3، دار العدالة، 2015.
3. إبراهيم سيد أحمد، عقد الوكالة فقهاً وقضائاً، مطابع شتات، دار الكتب القانونية، مصر، 2004.
4. إسماعيل عبد النبي شاهين، مدى مسؤولية الوكيل في عقد الوكالة :دراسة مقارنة بالفقه الإسلامي، دار الفكر الجامعي، 2013.
5. بوعبيد عباسي، العقود التجارية، الطبعة الأولى، المطبعة والوراقة الوطنية، المملكة المغربية-مراكش، 2013.
6. خالد بن محمد بن إبراهيم الحميدي، التوكيل التجاري دراسة تأصيلية مقارنة، الطبعة الأولى، مكتبة القانون والاقتصاد، الرياض، 2013.
7. خليفة الخروبي، العقود المسماة: الوكالة-البيع- الكراء، مركز النشر الجامعي، تونس، 2007.
8. سميحة القليوبي، الوسيط في شرح قانون التجارة المصري، الجزء الثاني، القسم الأول: الإلتزامات والعقود التجارية وعمليات البنوك، الطبعة الخامسة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2007.
9. سمير جميل حسن الفتلاوي، العقود التجارية الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2001.

10. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني: المجلد الأول العقود الواردة على العمل، المقاوله والوكالة والوديعة، الحراسة، دار أحياء التراث العربي، بيروت، 1969.
11. عدنان إبراهيم السرحان، شرح القانون المدني: العقود المسماة في المقاوله، الوكالة، الكفالة، مكتبة دار الثقافة، عمان، 2005.
12. عزيز العكلي، الوسيط في شرح القانون التجاري، الجزء الأول: الأعمال التجارية، التجار-المتجر-العقود التجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
13. علي البارودي- محمد فريد العريني، القانون التجاري: العقود التجارية- عمليات البنوك، (د،ط)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004.
14. علي فيلاي، الالتزامات: النظرية العامة للعقد، الطبعة الثالثة، موفم للنشر، الجزائر، 2013.
15. لحسين بن الشيخ آث ملويا، عقد الوكالة "دراسة فقهية قانونية وقضائية مقارنة"، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2013.
16. محمد شريف عبد الرحمن أحمد عبد الرحمن، الوكالة في التصرفات القانونية: أحكام الوكالة، أركان الوكالة، الآثار التي تترتب على الوكالة، دار الفكر والقانون، المنصورة- برج آية، 2013.
17. محمد عزمي البكري، موسوعة الفقه والقضاء والتشريع في القانون المدني الجديد، المجلد التاسع، دار المحمود للنشر والتوزيع، القاهرة، 2018.
18. مصطفى كمال طه، العقود التجارية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2005، ص 101.
19. مصطفى العوجي، القانون المدني، الجزء الثاني: المسؤولية المدنية، الطبعة الرابعة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت-لبنان، 2009.

20. موريس نخله، الكامل في شرح القانون المدني: دراسة مقارنة" الوكالة، الشركات"، الجزء الثامن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2007.
21. نورة غزلان الشنيوي، الوسيط في العقود الخاصة: العقود المدنية و التجارية و البنكية على ضوء مستجدات التشريعية والإجتهادات القضائية في القانون المدني وقانون الأعمال، الجزء الأول، الطبعة الأولى، مطبعة الأمنية، الرباط، 2017.
22. هاني دويدار، الوجيز في العقود التجارية والعمليات المصرفية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2003.
23. هاني دويدار، القانون التجاري: العقود التجارية العمليات المصرفية الاوراق التجارية الافلاس، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2008.
24. وهبة الزحيلي، العقود المسماة في قانون المعاملات المدنية الإماراتي والقانون المدني الأردني، الطبعة الثامنة، دار الفكر أفاق معرفة متجددة، بيروت، 2014.

ثانيا: الرسائل و المذكرات الجامعية

1. أم كلثوم بوغاية، عقد الوكالة التجارية، أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الدكتوراة، الطور الثالث، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة، 2021-2022.
2. عصام هاني بردي، العيوب الخفية في المبيع دراسة مقارنة بين القانون اللبناني والاتفاقية فيينا للبيع الدولي للبضائع 1980، رسالة لنيل دبلوم الدراسات العليا في قانون الاعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسي والإدارية، الجامعة اللبنانية، سنة 2017

ثالثا: المقالات

1. أسعد فاطمة "تجاوز الوكيل حدود الوكالة في القانون المدني الجزائري: دراسة مقارنة بالفقه الإسلامي وبعض التشريعات المدنية الأخرى"، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، العدد الأول، 2011.

2. مروان عاضيد عزت حمد، التزام البائع بضمان العيوب الخفية في القانون المدني العراقي، مجلة العلوم القانونية والاجتماعية، العدد الرابع، 2020.

رابعاً: النصوص القانونية

أ- النصوص القانونية الجزائرية

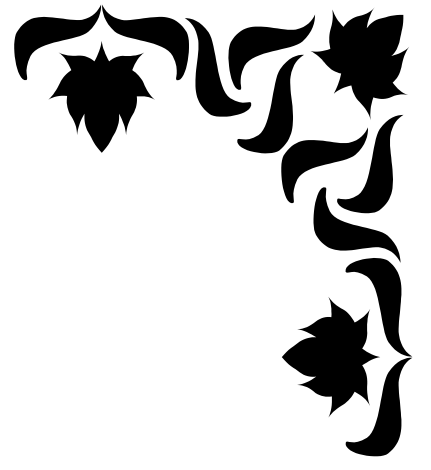
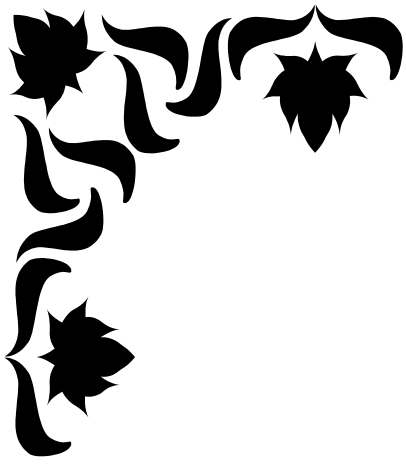
1. الأمر رقم 75-58، مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون المدني، ج ر، عدد 78، صادر في 30-09-1975 المعدل والمتمم.
- 2- الأمر رقم 75-59، مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون التجاري، ج، عدد 79 صادر في 30-9-1975 المعدل والمتمم .
3. الأمر رقم 66-156 المؤرخ في 18 صفر عام 1386 الموافق 8 يونيو سنة 1966، المتضمن قانون العقوبات، المعدل والمتمم.

ب- النصوص القانونية الأجنبية

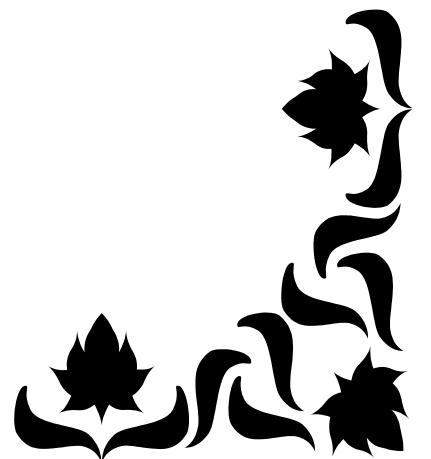
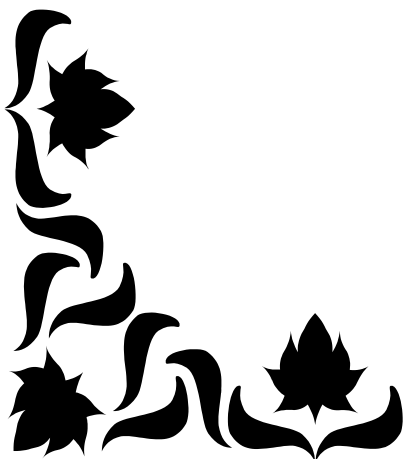
1. القانون المدني الأردني: رقم 76-43 المؤرخ في 23/05/1976، ج ر، ع 2645، بتاريخ 01/08/1976.
2. القانون التجاري المصري رقم 17 لسنة 1999، ج ر، ع 19 مكرر، المؤرخة في 17/05/1999.
3. قانون رقم 0 المؤرخ في 9 مارس 1932، يتضمن قانون الموجبات والعقود، الجريدة الرسمية اللبنانية، العدد 2642 الصادر بتاريخ 11 افريل 1932.
4. la loi n74:91-593 du 25 juin 1991 relative aux rapports entre les agents commerciaux et leur mandants .

خامساً: المواقع الالكترونية

1. ايثار، موسى 2018/09/17. قواعد الوكالة الظاهرة. تم الاطلاع عليه في <https://www.mohamah.net/law>، 2022/05/25



فهرس المحتويات



فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
1	مقدمة.....
5	الفصل الأول: آثار عقد الوكالة التجارية بالنسبة للأطراف.....
6	المبحث الأول: التزامات الوكيل.....
6	المطلب الأول: تنفيذ العمل الموكل إليه.....
6	الفرع الأول: تنفيذ الوكالة في الحدود المرسومة.....
7	أولاً: المبدأ.....
8	ثانياً: الإستثناء.....
9	الفرع الثاني: التنفيذ الشخصي.....
9	أولاً: حالة الإنابة.....
11	ثانياً: حالة تعدد الوكلاء.....
12	الفرع الثالث: بذل العناية اللازمة في التنفيذ.....
13	أولاً: لتنفيذ بالدقة.....
13	ثانياً: منع الوكيل بتنفيذ العمل لصالحه.....
14	المطلب الثاني: الالتزام بتقديم الحساب.....

15الفرع الأول: اعلام الموكل
15أولاً: عند سير التنفيذ
16ثانياً: عند الانتهاء
17الفرع الثاني: واجب الرد للموكل
17أولاً: رد السندات والوثائق
17ثانياً: رد ما تحصل عليه
19المطلب الثالث: الالتزام بالمحافظة
19الفرع الأول: المحافظة على الأموال
20أولاً: المحافظة على البضائع
21ثانياً: التأمين على الأموال
21الفرع الثاني: المحافظة على السر
23الفرع الثالث: مسؤولية الوكيل
23أولاً: اثبات الخطأ
24ثانياً: تقدير الخطأ
24ثالثاً: الجزاء
25المبحث الثاني: التزامات الموكل
26المطلب الأول: تسهيل المعاملات للوكيل

26	الفرع الأول: التزام بالإعلام.....
27	الفرع الثاني: تقديم وسائل لتنفيذ الوكالة.....
28	المطلب الثاني: دفع الأجر.....
28	الفرع الأول: التزام بدفع الأجر للوكيل.....
32	الفرع الثاني: قيمة الأجر.....
34	المطلب الثالث: التزام بالرد و التعويض.....
35	الفرع الأول: رد النفقات.....
36	الفرع الثاني: التعويض عن الأضرار.....
40	الفصل الثاني: آثار عقد الوكالة التجارية بالنسبة للغير.....
41	المبحث الأول: علاقة الوكيل التجاري بالغير.....
41	المطلب الأول: تعاقد الوكيل التجاري باسمه الشخصي.....
42	الفرع الأول: عقد التسخير.....
44	الفرع الثاني: علم الغير بوجود الوكالة.....
45	الفرع الثالث: جهل الغير بوجود الوكالة.....
46	المطلب الثاني: حقوق الغير تجاه الوكيل.....
47	الفرع الأول: حق طلب تنفيذ الوكالة.....

48	الفرع الثاني: حق الغير في الاطلاع على الوكالة.....
49	المطلب الثالث: مسؤولية الوكيل التجاري تجاه الغير.....
49	الفرع الأول: مسؤولية الوكيل التجاري عن انصراف أثر التصرف الى الموكل.....
50	الفرع الثاني: مسؤولية الوكيل التجاري عن خطئه الشخصي.....
53	المبحث الثاني: علاقة الموكل بالغير.....
53	المطلب الأول: تعاقد الوكيل التجاري باسم موكله.....
54	الفرع الأول: مبدأ التمثيل.....
55	الفرع الثاني: واجبات وحقوق الموكل تجاه الغير.....
57	المطلب الثاني: أثر تصرف الوكيل التجاري على الموكل.....
57	الفرع الأول: تعدي الوكيل لسلطاته.....
59	الفرع الثاني: حالات بقاء سريان أثر تصرف الوكيل في حق الموكل.....
59	أولاً: انتهاء الوكالة وجهل الغير والوكيل الذي تعاقد معه.....
59	ثانياً: تجاوز الوكيل لسلطاته نفعا للموكل.....
60	ثالثاً: الوكالة الظاهرة.....
62	المطلب الثالث: مسؤولية الموكل تجاه الغير.....
62	الفرع الأول: ضمان العيوب الخفية.....
64	الفرع الثاني: مسؤولية الموكل عن خطأ الوكيل.....

69الخاتمة
71قائمة المصادر والمراجع
	فهرس المحتويات
	الملخص

ملخص

آثار عقد الوكالة التجارية هي جملة من التزامات التي تقع على المتعاقدين بداية فكل من الوكيل التجاري والموكل التزاماته التي يكون مجبرا على تنفيذها وهذا لكون عقد الوكالة التجارية عقدا ملزما لجانبيين.

تمتد نتيجة هذه الآثار الى الغير المتعاقد حيث تنشأ التزامات على الوكيل التجاري في مواجهة الغير وأيضا تنشأ التزامات على الموكل في مواجهة الغير.

Summary:

The effects of the commercial agency are a set of obligations that initially shall fall upon contracting parties. Both the commercial agent and the principal are obliged to perform them. This is because the commercial agency contract is binding on two sides.

The result of these effects extends to the third party where obligations arise for the commercial agent toward the third party and obligations also arise for the client toward the third party.