www.KSULC.com

الوكالة بالعمولة في النظام السعودي

٤٦٩نظم

مشروع بحث

إعداد الطالب

تركي صالح العمري

الرقم الجامعي / ٤٢٥١٠٤٣١٨

الأستاذ المشرف

د. رجب صميدة

أستاذ المادة

د. مروان القحف

العام الدراسي /الفصل الثاني ١٤٢٧-١٤٢٨هـ

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

الوكالة بالعمولة وآثارها في النظام السعودي

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

بسم الله الرحمن الرحيم

مقدمة

قلما يستطيع التاجر أن يقوم بنفسه بكل العمليات المتعلقة بتجارته نظراً لتعقد هذه العمليات وتعددها وتشعبها وما تتطلبه أحياناً من الانتقال إلى أمكنة نائية لعقد الصفقات أو للمفاوضة بشأنها.

ولقد ظهرت الوكالة بالعمولة منذ زمن بعيد في شكل عادات بين التجار الذين تفصل بينهم مسافات بعيدة والذين كانوا يفضلون التعامل مع شخص يقيم على مقربة منهم ويتمتع بثقتهم بدلاً من التعاقد مباشرة مع تاجر أجنبي يقيم في مكان بعيد ولا يعرفون عنه شيئاً، ثم حظيت باهتمام المشرع في مختلف الدول.

وفي المملكة العربية السعودية نظمها نظام المحكمة التجارية وخصص لها الفصل الثالث بأكمله.

وقلت أهمية الوكالة بالعمولة نسبياً في الوقت الحاضر بسبب تقدم وسائل المواصلات وسهولة الاتصال بين مختلف المناطق وكذلك اعتماد المنشآت التجارية الكبرى على فروعها وممثليها التجاريين إلا أنها لا تزال مع ذلك تحتفظ بأهمية كبيرة في مجال التجارة الداخلية وفي مجال التجارة الخارجية بصفة خاصة وذلك بفضل ما تحققه من مزايا للمتعاملين.

وقد تكلم نظام المحكمة التجارية في الفصل الثالث منه عن الوكالة بالعمولة للبيع والوكالة بالعمولة للشراء والوكالة بالعمولة للنقل غير أننا لن نتناول هنا في بحثنا هذا سوى الأحكام العامة للوكالة بالعمولة للبيع أو الشراء وآثارها في النظام السعودي.

وبالرغم من أن نظام المحكمة التجارية الصادر بتاريخ ١٥//محرم/١٣٥٠هـ قديم جداً وكذلك الصياغة الرسمية لمواده والقديمة جداً التي لم تعد تستعمل في وقتنا الحاضر وتحتاج إلى تعديل

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

وتطوير لكي تتعايش وتتعاصر مع التطورات التي تعيشها التجارة في الوقت الحاضر إلا أننا سوف نحاول أن نناقش في بحثنا هذا الأحكام العامة للوكالة بالعمولة وآثارها في النظام السعودي.

فنقسم مناقشتنا ودراستنا لعقد الوكالة بالعمولة إلى اربعة مباحث رئيسية فالأول سوف نخصصه إلى دراسة ماهية الوكالة بالعمولة والمبحث الثاني إلى خصائص الوكالة بالعمولة وضمانات أطرافها والمبحث الثالث إلى آثار الوكالة بالعمولة والرابع إلى العلاقات الناشئة عن الوكالة بالعمولة وانقضاءها.

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

المبحث الأول

ماهية الوكالة بالعمولة

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

- ماهية الوكالة بالعمولة:
- المطلب الأول

تعريف الوكالة بالعمولة:

تنص المادة ١٨ من نظام المحكمة التجارية على أن الوكيل بالعمولة هو الذي يتعاطي التجارة بالوصاية والنيابة ويجري معاملاته باسمه أو بعنوان شركة ما لحساب موكله[١] .

وبالرغم من الصياغة القديمة لهذه المادة فإنها صريحة في أن الوكيل بالعمولة يتعاقد باسمه الشخصي لحساب موكله وذلك سواء كان هذا الوكيل شخصياً طبيعياً أو شخصاً معنوياً.

ومنهم من عرف الوكالة بالعمولة هو الذي يأخذ على نفسه أن يعقد باسمه الخاص ولكن لحساب موكله بيعاً وشراء وغيرهما من العمليات التجارية مقابل عمولة. [٢]

والمشرع السوري عرف الوكيل بالعمولة هو الذي يعمل عملاً باسم نفسه أو باسم شركة بامر الموكل وعلى ذمته في مقابل أجراء عمولة.

وكذلك المشرع الكويتي فقد عرف عقد الوكالة بالعمولة بأنه عقد يلتزم بموجبه الوكيل بأن يقوم باسمه بتصرف قانوني لحساب الموكل في مقابل أجر .

وقد عرفت المادة ٢١١ من قانون التجارة العراقي رقم ١٤٩ لسنة ١٩٧٠م(الملغي) الوكالة بالعمولة بأنها عقد يتعهد بمقتضاه الوكيل أن يجري باسمه تصرفاً قانونياً لحساب الموكل وأنه إذا أجرى التصرف القانوني باسم الموكل فلا تسري فيما يتعلق بهذا التصرف أحكام الوكالة بالعمولة وإنما الأحكام العامة في الوكالة التجارية.

ومهما تعددت التشريعات في تعريفها للوكالة بالعمولة فإنها تتفق في أن عقد الوكالة بالعمولة هو عقد يلتزم الوكيل بموجبه بإبرام العقد باسمه الشخصي ولحساب موكله مقابل عمولة.

---

(١) أنظر العقود التجارية وعمليات البنوك :محمد حسن الجبر الطبعة الثانية ١٤١٨هـ/١٩٩٧هـ ص- ٨٣

(٢) أنظر الوسيط في شرح القانون التجاري الأردني د. عبد القادر العطير- عمان -١٩٩٣م ص ٤٠٢

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

يتضح من التعاريف السابقة أن الوكيل بالعمولة فرداً كان أو شركة يتعاقد مع الغير أصيلاً فيكتسب الحقوق ويتعهد بالالتزامات ازاء الغير الذي تعاقد معه.

ولكنه في حقيقة الأمر ليست بالاصيل وإنما يعمل لحساب الموكل الذي كلفه بالتعاقد.

فالوكيل بالعمولة شخص ذو وجهين فهو يقابل الموكل بوجه وكيل يتلقى الأوامر والتعليمات ويقدم الحساب عن وكالته ، ثم يواجه الغير المتعاقد بوجه أصيل يلتزم باسمه ويكتسب الحقوق باسمه. (١)

(١) أنظر القانون التجاري د. علي البارودي ، د. محمد فريد العريفي لعام ٢٠٠٠م ص٥٧

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

المطلب الثاني:

أهمية الوكالة بالعمولة:

الوكالة بالعمولة صورة خاصة للوساطة في التعامل تتميز بأن الوسيط فيها أي الوكيل بالعمولة هو الذي يتولى بنفسه إتمام الصفقة المكلف بها فيبرم العقد ويتعامل مع الغير باسمه الشخصي ولكن لحساب العميل أي الأصيل أو الموكل(١)

ولهذا النوع من الوساطة أهمية كبيرة في الحياة التجارية لمزاياه المتعددة ففي مجال التجارة الدولية تسير الوكالة بالعمولة على المستوردين والمصدرين عمليات التبادل بينهم دون حاجة إلى الانتقال وتؤدي بالتالي إلى الاقتصاد في الوقت والنفقات وفي أحوال كثيرة قد يجهل التاجر حالة السوق أو يكون من صغار التجار فيمكنه الحصول على احتياجته عن طريق وكيل بالعمولة وهو في الغالب شخص متخصص ويتمتع بالثقة والخبرة.

ومن مزايا الوكالة بالعمولة أيضاً أنها تحقق نوعاً من الائتمان المفيد للتجارة ففي حالة الوكيل بالعمولة ببيع بضاعة مثلاً فإن للموكل بعد تسليم البضاعة للوكيل بالعمولة وقبل بيعها بالفعل أن يسحب عليه كمبيالات بقيمة الثمن الذي يعتبر مديناً به للعميل أي للموكل،وفي حالة التكليف بالشراء فإن الوكيل بالعمولة يمكنه دفع ثمن البضاعة المشتراه للموكل وتسليمها إليه مع إعطائه أجلاً للوفاء.

ومن المزايا أيضاً للوكالة بالعمولة أن الوكيل بالعمولة لا يتعامل مع الغير باسم موكله بل باسمه الشخصي ومن ثم فهي تخدم التاجر إذا كانت له مصلحة في الاستثمار وعدم ظهور اسمه في التعامل والرغبة في عدم معرفته في الوسيط التجاري.

---

(١) أنظر القانون التجاري د. محمد السيد الفقي- بيروت ٢٠٠٢ – ص٥٣١.

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

المطلب الثالث:

تمييز عقد الوكالة بالعمولة عن غيره من العقود

أولاً: تمييزه عن الوكالة العادية .

الوكيل بالعمولة يتعاقد باسمه الشخصي: فالوكيل بالعمولة يتعاقد باسمه الخاص لحساب شخص آخر لا يظهر في العقد ومن ثم يصبح طرفاً في العقد الذي يبرمه مع الغير الذي يتعامل معه فتنصرف إليه آثار هذا العقد فيصبح هو الدائن أو المدين ولا تنشأ أية علاقة قانونية مباشرة بين الموكل ومن تعاقد معه الوكيل بالعمولة ويظل وحده الملزم أمام موكله بحيث يتعين عليه فيما بعد أن ينقل إليه نتيجة التصرف الذي تم لحسابه.

يتضح الفارق الجوهري بين الوكالة بالعمولة والوكالة العادية التي تقوم على فكرة النيابة والتي يقتصر فيها دور الوكيل على مجرد تمثيل الموكل والتوقيع نيابة عنه على التصرف أو العقد الذي يتم مع الغير باسمه أي باسم الموكل ولحسابه فتنصرف الحقوق والالتزامات الناشئة عن العقد مباشرة إليه ودون أن تمر بذمة الوكيل(١)

وللتمييز بين الوكالة بالعمولة والوكالة العادية أهميته حيث يقرر نظام المحكمة التجارية للوكيل بالعمولة امتيازاً يضمن له الحصول على عمولته والمبالغ التي ينفقها في سبيل أداء مهمته وذلك نظراً لما يتحمل به من التزامات وما يتعرض له من مخاطر نتيجة لتعاقده مع الغير باسمه الشخصي في حين لا يوجد مثل هذا الامتياز في حالة الوكالة العادية.

وقد ثار الخلاف في الفقه والقضاء حول معيار التمييز بين الوكالة بالعمولة والوكالة العادية وانقسمت الآراء في هذا الصدد إلى ثلاثة : (٢)

(١) أنظر العقود التجارية وعمليات البنوك :محمد حسن الجبر الطبعة الثانية ١٤١٨هـ/١٩٩٧هـ ص- ٨٤

(٢) أنظر العقود التجارية وعمليات البنوك :محمد حسن الجبر الطبعة الثانية ١٤١٨هـ/١٩٩٧هـ ص- ٨٣

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

الأول: يرى أن معيار التمييز بين الوكالة بالعمولة والوكالة العادية يكمن في طبيعة العملية المكلف بها الوكيل فإذا كانت هذه العملية تجارية والوكيل محترفاً اعتبر العقد وكالة بالعمولة سواء تعاقد الوكيل باسمه الشخصي أو باسم موكله أما إذا كانت العملية المكلف بها الوكيل مدنية فإن الوكالة تعتبر عادية حتى ولو كان الوكيل قد تعاقد باسمه الشخصي وتطبيقاً لذلك يعتبر وكالة بالعمولة العقد الذي يلتزم فيه الوكيل ببيع منتجات مصنع معين حيث إن هذا البيع يعد تجارياً في حين يعتبر وكالة عادية العقد الذي يلتزم فيه الوكيل ببيع منتجات أرض زراعية حيث إن البيع في هذه الحالة يعد مدنياً.

ويؤخذ على هذا الرأي أنهلا مبرر للتفرقة بين الوكيل الذي يكلف بعمليات مدنية والوكيل الذي يكلف بعمليات تجارية إذ إن عمل الوكيل لا يختلف في الحالتين فهو من طبيعة واحدة.

الثاني: يرى أن معيار التفرقة بين الوكالة بالعمولة والوكالة العادية يرجع إلى طبيعة الشيء محل الوكالة والذي كلف الوكيل ببيعه أو شرائه فإذا كان هذا الشيء من عروض التجارة كبضائع أو الصكوك المتداولة اعتبرت وكالة بالعمولة بصرف النظر عما إذا كان العمل مدنياً أو تجارياً بالنسبة للموكل ، أما إذا كان محل الوكالة شيئاً آخر غير عروض التجارة والصكوك المتداولة فإن الوكالة تكون عادية.

يعيب هذا الرأي أنه كالرأي لا يتفق في المملكة مع نص المادة ١٨ من نظام المحكمة التجارية الذي لم يتحدث عن طبيعة العملية ولا طبيعة الشيء محل الوكالة كما أنه يتضمن خلطاً بين الوكالة بالعمولة الوكالة التجارية ويؤدي إلى تعميم الامتياز الخاص بالوكيل بالعمولة على باقي الوكلاء التجاريين وهو ما لم يقصده النص[١]

(١) أنظر العقود التجارية وعمليات البنوك :محمد حسن الجبر الطبعة الثانية ١٤١٨هـ/١٩٩٧هـ ص- ٨٥

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

الثالث: يرى أن معيار التفرقة بينا لوكالة بالعمولة والوكالة العادية يستند إلى الطريقة التي يتعاقد بها الوكيل فإذا كان يتعاقد باسمه الشخصي اعتبرت الوكالة بالعمولة وإذا كان يتعاقد باسم الموكل اعتبرت وكالة عادية[١]

وهذا الراي هو الذي يتفق دون شك مع معيار الوكيل بالعمولة الذي وصفته المادة ١٨ من نظام المحكمة التجارية من نظام المحكمة التجارية والتي عرفت الوكيل الوكيل بالعمولة فرداً كان أو شركة بأنه من يتعاقد باسمه الخاص كحساب موكله.

غير أنه يلاحظ أن الوكالة بالعمولة لا تعتبر تجارية بحيث تخضع للنظام التجاري الأمني بوشرت على شكل مشروع أو مقاولة.

ثانياً: تمييزه عن السمسرة.

يقوم كل من الوكيل بالعمولة والسمسار بمهمة الوساطة في إبرام الصفقات بين الموكلين إلا ان السمسار يقتصر عمله على ارشاد الفريق الذي كلفه بمهمة الوساطة إلى فرصة لعقد إتفاق مع شخص آخر أو بالأصح تقريب وجهات النظر بين طرفي التعاقد أو بين شخصين للتعاقد ،وقد يتعدى الأمر إلى أن يكلف الفريق الآخر السمسار بأن يكون وسيطاً له في مفاوضات ابرام العقد سواء كان العقد عقد بيع أو شراء أو تأجير أو غير ذلك في مقابل أجر يعنه الفريق للسمسار[٢]

ومع ذلك فالسمسار تقتصر مهمته على التقريب بين أطراف الصفقة إذ أنه لا يبرم العقد لا باسمه ولا نيابة عن الغير والا فإنه يتحول من سمسار إلى وكيل ، أما الوكيل بالعمولة فإنه هو الذي يتفاوض مع الفريق الآخر في الصفقة نيابة عن الموكل الذي يبرم العقد مع ذلك الطرف باعتباره اصيلاً ودون أن يظهر اسم الموكل في العقد المبرم بين وكيل العمولة والغير وعلى ذلك يظهر وكيل بالعمولة ملتزماً في مواجهة الغير، أما السمسار فإن مهمته تنتهي ويستحق أجره بمجرد أن تؤدي

---

(١) أنظر في عرض هذه الأراء الدكتور مصطفى طه بند رقم ٤٣٦ أصول القانون التجاري.

(٢) أنظر الوسيط في شرح القانون التجاري د. عبد القادر العطير – عمان سنة ١٩٩٣ص ٤١٢

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

المعلومات التي أعطاها أو المفاوضات التي اجراها إلى عقد الإتفاق بين أطراف الصفقة التي تـــدخل فيها، وبعد ذلك لا يهم فيما إذا نفذ الإتفاق أم لم ينفذه.

أما الوكيل بالعمولة الذي ابرم الصفقة لحساب الموكل فيكون ملتزماً في مواجهـــة الغـــير باعتباره أصيلاً ومع ذلك ينقل هذه الالتزامات في مرحلة لاحقة بموجب عقد الوكالة المبرم بينهما.

وتعتبر أعمال السمسرة تجارية بالنسبة للسمسار وحده أما فيما يتعلق بعمل السمسار وهو الشخص الذي وسطه في إبرام العقد فإن الأمر يتوقف على صفقة هذا الشخص وما إذا كان تاجراً أو غير تاجر وعلى طبيعة الصفقة المراد إبرامها.

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

المبحث الثاني

خصائص الوكالة بالعمولة وضمانات أطرافها

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

المطلب الأول:

- عقد الوكالة بالعمولة عقد تجاري.

الوكيل بالعمولة تاجر محترف وهو لا يمكن إلا يكون كذلك لأن نظام المحكمة التجارية كالقانون الفرنسي والقوانين التي أخذت عنه لا يضفي الصفة التجارية إلا على " مقاولة" التجارة بالعمولة أي على حرفة الوكالة بالعمولة(١)

وشرط الاحتراف هو الذي يبرر انفراد الوكيل بالعمولة بحق الامتياز دون سائر الوكلاء فالوكيل المحترف هو وحده الذي يستحق رعاية القانون إذ يستطيع بفضل امتيازه أن يباشر حزمته على شكل آلي بأن يقبل التعاقد لحساب أي شخص يطلب منه ذلك، أما من يقبل التعاقد لحساب الغير نظير عمولة دون أن يحترف هذا العمل فإنه ليس جديراً بحماية القانون لأنه لا يعرض خدماته على الجمهور بل يختار موكله في روية وأناه وبناء على اعتبارات الثقة الشخصية بعكس الوكيل المحترف الذي يعتبر حق الامتياز ركناً أساسيا في نجاح خدمته(٢).

غير أنه يلاحظ أن الوكالة بالعمولة لا تعتبر تجارية إلا بالنسبة للوكيل بالعمولة سواء كان محلها القيام بعمليات تجارية أو مدنية أما بالنسبة للموكل فتكون تجارية أو مدنية حسب طبيعة العملية ممحل الوكالة فتوكيل تاجر لوكيل بالعمولة ببيع بضاعة مثلاً يعتبر عملاً تجارياً بالنسبة للطرفين في حين أن توكيل مزارع الوكيل بالعمولة ببيع محصولاته الزراعية يعتبر مدنياً بالنسبة للمزارع وتجارياً بالنسبة للوكيل بالعمولة أي آن الوكالة تعتبر في الحالة الأخيرة عملاً مختلطاً يخضع للنظام القانوني الذي يحكم هذه الفئة من الأعمال .

ولما كان عقد الوكالة بالعمولة تجارياً فيجوز إثباته بكافة طرق الإثبات عملاً بمبدأ حرية الإثبات في المواد التجارية.

---

(١) أنظر العقود التجارية د. محمد حسن الجبر ص ٨٦ الطبعة الثانية ١٤١٨هـ الرياض.

(٢) أنظر القانون التجاري د. عبد القادر العطير عمان ١٩٩٣ ص ٤١٤

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

المطلب الثاني:

عقد الوكالة بالعمولة من عقود المعاوضة.

عقد الوكالة بالعمولة يتم مقابل عمولة ومن هنا جاء اسم هذا العقد (بعقد الوكالة بالعمولة) حيث أن العمولة تعتبر جزءاً من هذا العقد إضافة إلى أنه كعقد وكالة تجارية بشكل عام يستحق الوكيل فيها أجراً في جميع الحالات ما لم يكن هناك نصف مخالف ،كما يستحق الوكيل بالعمولة عمولة خاصة إذا ضمن من تعاقد معه لمصلحة الموكل وتسمى العمولة عندئذ عمولة ضمان وهذه العمولة نصت عليها المادة ٨١ من القانون التجاري الاردني[١]

وعمولة الوكالة تحسب غالباً بشكل نسبة مئوية من قيمة الصفقات الاجمالية التي يربحها الوكيل بما فيها النفقات الإضافية التي يدفعها الوكيل لصالح تنفيذ الصفقة وما لم يتم الاتفاق بين الطرفين على خلاف ذلك.

فإذا لم تم على تحديد نسبة العمولة فإنه يتم عن طريق العرف المحل الموجود به إذا وجد الذي جرى فيه التعاقد ، وهذه العمولة تستحق للوكيل بمجرد انعقاد العقد حتى ولو تخلف الطرف الآخر عن القيام بالتزاماته التي تعهد بها في العقد المبرم معه مالم يكن عدم القيام بهذه الالتزامات ناتجاً عن خطأ ارتكبه الوكيل بالعمولة.

كما تستحق العمولة ولو لم يبرم العقد الذي تدخل فيه الوكيل بالعمولة إذا كان سبب ذلك يعود إلى الموكل أما إذا حالت دون إبرام العقد ظروف اخرى لا تعزى للموكل أو الوكيل بسبب قوة قاهرة أو غيره فإن الوكيل لا يستحق عمولته ألا ما يقرره العرف المحل الذي يمارس فيه وكالته.

---

(١) أنظر القانون التجاري الاردني د. عبد القادر العطير – عمان ١٩٩٣ ص ٤١٥

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

يتضح مما تقدم أن الوكالة بالعمولة هي من عقود المعاوضة التي تتم بمقابل وهي بـــذلك تختلف عن عقد الوكالة العادية المدنية التي تكون مجانية بحسب الأصل ما لم يتفق صراحة على غير ذلك.

المطلب الثالث:

الوكالة بالعمولة تقوم على الاعتبار الشخصي:

تعتبر الوكالة بالعمولة كالوكالة العادية م العقود التي تبرم على اساس الاعتبار الشخصي فالموكل بصفة خاصة يتعاقد مع الوكيل لثقته فيه وربما لمعرفته السابقة به وتحتفظ الوكالة بالعمولة بهذا الطابع الشخصي بالرغم من صفتها التجارية نظراً لما يتمتع به الوكيل بالعمولة عادة- من سلطات واسعة في تمثيل مصالح الموكل(١).

ولما تقتضيه من إنفاق مبالغ هامة ومن ثم ينقضي العقد بموت الموكل أو الوكيل أو بالحجر عليه أو بإفلاسه أو إعساره وفي حالة ما إذا كان الوكيل بالعمولة شركة فإن العقد ينقضي أيضاً بتصفية الشركة.

غير أنه لما كان عقد الوكالة بالعمولة عقداً تجارياً يصدر لصالح الطرفين فإنه لا يجوز وفقاً للرأي الراجح لاي من الطرفين أن ينهيه بإرادته المنفردة كما لا يجوز للموكل أن يعزل الوكيل بالعمولة دون موافقته ومع ذلك فقد جرى العمل في فرنسا على الاعتراف للموكل الحق الغاء الأمر أو التكليف الصادر منه للوكيل بخصوص عملية معينة بشرط أن يعوضه عن الأتعاب والمصاريف ولكن ليس له أن يستبدل به آخر في نفس العملية وبالمقابل ليس للوكيل أن يعدل بإرادته المنفردة عن الوكالة كما أن الأسباب المشروعة للعدول في المواد المدنية لا يمكن الأخذ بها عندما يتعلق الأمر بمشروع تجاري حيث يستطيع التاجر أن ينيب عنه غيره. (٢)

---

(١) أنظر القانون التجاري – د. محمد السيد الفقي- بيروت ٢٠٠٢ .ص ٥٣٥

(٢) أنظر المرجع السابق – العقود التجارية – د/ محمد حسن الجبر – الطبعة الثانية لعام ١٤١٨هـ الرياض – ص٨٦

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

المطلب الرابع:

ضمانات الموكل والوكيل بالعمولة.

أولاً: ضمانات الموكل

أولاً: حق استرداد البضاعة من تفليسة الوكيل بالعمولة.

القاعدة في القانون المقارن أنه إذا أفلس الوكيل بالعمولة يكون للموكل حق استرداد بضائعه من تفليسته وبذلك يتفادي قسمة الغرماء التي يخضع لها دائنوا المفلس.

وتطبيقاً لذلك قررت المادة ١٢٠ من نظام المحكمة التجارية أنه للمالك في حالة الوكالة بالبيع استرداد البضائع المملوكة له والموجودة كوديعة تحت يد المفلس، أما في حالة الوكالة بالشراء فإنه يجوز للموكل استرداد البضائع التي يكون المفلس قد اشتراها على ذمة المسترد تطبيقاً لنفس النص[١].

ويخضع حق الموكل في الاسترداد لشرطين اساسيين إذا يجب من ناحية أن تكون البضاعة موجودة بعينها في مخازن الوكيل بالعمولة أو من المستطاع تعيينها ، ومن ناحية أخرى يجب أن تثبت ملكية الضاعة له أي للموكل ومن ثم يسقط الحق في الاسترداد إذا كانت البضاعة قد بيعت بالفعل إلى الغير ولا شك في ان الإثبات ليس بالأمر اليسير في حالة الوكالة بالعمولة بالشراء لأن الوكيل يشتري بأسمه الشخصي لا باسم الموكل إلا أن هذا الأخر يستطيع مع ذلك أن يثبت أن البضاعة التي اشتراها الوكيل تطابق تمام المطابقة التي كلفه بشرائها وأن يثبت بكافة الوسائل أن هذه البضاعة كانت معدة له لا لغيره.

---

(١) أنظر القانون التجاري السعودي د. محمد حسن الجبر بند رقم ٢٤

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

ثانياً: حق استرداد الثمن من المشترى إذا كان لم يدفع بعد:

إذا كانت الوكالة بالبيع وبيعت البضاعة فعلاً امتنع الاسترداد غير أنه حماية للموكل في مثل هذه الحالة يقرر القانون المقارن للموكل الحق في استرداد ثمن البضاعة من المشتري مباشرة وذلـــك طالما أن هذه الثمن لم يدفع بعد كله أو بعضه دون أن يزاحمه فيه دائنوا الوكيل المفلس.

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

ثانياً: ضمان الوكيل بالعمولة

أولاً: حق الحبس

لم ينص نظام المحكمة التجارية صراحة على حق الوكيل بالعمولة في حبس البضائع التي يحوزها لحساب الموكل وذلك خلاف للتقنيات التجارية الأخرى.

ولكن ليس معنى ذلك أن نظام المحكمة التجارية لا يعترف بهذا الحق للوكيل بالعمولة حيث أن الحق في الحبس لا يعدو أن يكون الوسيلة اللازمة لممارسة حق الامتياز الذي نص عليه النظام في المادة ١٩ فحق الحبس مرتبط هنا بحق الامتياز وهو يثبت للوكيل بالعمولة بمقتضى القواعد العامة دون حاجة إلى نص خاص[١].

وتطبيقاً لذلك يكون للوكيل بالعمولة حق حبس البضائع التي يحوزها لحساب الموكل حتى يستوفي المبالغ المستحقة له بسبب تنفيذ الوكالة فإذا كان الوكيل بالعمولة مكلفاً بالشراء وقام بشراء البضائع وتسلمها ودفع الثمن والنفقات اللازمة ثم امتنع الموكل عن رد هذه المبالغ إليه كان من حق الوكيل بالعمولة أن يمتنع أيضاً عن تسليم البضائع المشتراة إلى الموكل حتى يستوفى حقوقه أي يكون له أن يحبسها تحت يده حتى يؤدي إليه الموكل حقوقه وبالمثل إذا كان الوكيل بالعمولة مكلفاً بالبيع وقام بتسليم البضاعة بقصد بيعها وإنفاق بعض المصروفات عليها فلا يستطيع الموكل لو عدل عن البيع أن يسترد هذه البضاعة قبل أن تؤدي إلى الوكيل بالعمولة المبالغ التي انفقها.

يذهب البعض إلى القول بأنه يجوز للوكيل بالعمولة حبس البضاعة ضماناً لجميع المبالغ المستحقة له قبل الموكل ولو لم تكن لها صلة مباشرة بالبضاعة[٢]

---

(١) أنظر الدكتور محمد شفيق ١٩٧٢م بند رقم ٧٢.

(٢) أنظر الدكتور محمد حسن الجبر المرجع السابق ص ١٠٢

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

ثانياً: حق الامتياز

تنص المادة ١٩ من نظام المحكمة التجارية على أن " كل وكيل بعمولة له الحق أن يتقدم في استيفاء جميع ما صرفه على امتعة مرسلة له من محل آخر برسم البيع كحساب موكله من نفس قيمتها إذا كانت موجودة لديه أو مودعة في مخزن الجمرك أو حملت إليه بموجب قائمة الإرسالية"

ويعتبر حق الإمتياز من أهم الضمانات التي قررها القانون لحماية الوكيل بالعمولة نظراً لما يتعرض له من مخاطر نتيجة لتعاقده باسمه الخاص.

وأساس حق الامتياز هذا هو فكرة الرهن الحيازي الضمني ويعتبر الوكيل بالعمولة حائزاً للبضائع متى كانت مودعة في مخازنه الخاصة او موضوعة تحت تصرفه في الجمرك أو في مخزن عام.

ويثبت الامتياز لكل وكيل بالعمولة سواء أكان وكيلاً بالعمولة بالبيع أو كيل بالعمولة بالشراء ولا يشترط أن تكون هناك رابطة بين الحقوق المضمونة والبضائع التي يريد الوكيل ان يباشر عليها الامتياز.

ويخول الامتياز الوكيل بالعمولة حق التنفيذ على البضائع الموجودة في حيازته واستيفاء حقوقه من الثمن الناتج من هذا التنفيذ ويستوي في هذاا لشأن أن يكون الوكيل بالعمولة مكلفاً بالبيع أو بالشراء.

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

www.KSULC.com

المبحث الثالث

آثار الوكالة بالعمولة

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

عقد الوكالة بالعمولة ملزم للجانبين فهو يرتب التزامات في ذمة كل من الوكيل بالعمولة والموكل وسوف نتكلم عن التزامات الوكيل بالعمولة أولاً ثم التزامات الموكل ثانياً من هذا المبحث.

المطلب الأول:

التزامات الوكيل بالعمولة.

تتمثل التزامات الوكيل بالعمولة في القيام بالعمل المعهود إليه وفقاً لتعليمات الموكل وفي المحافظة على البضائع التي يتسلمها من الموكل أو لحسابه وفي الامتناع عن أن يكون طرفاً ثانياً في العملية ومن إنابة غير في القيام بهذه العملية وفي الاحتفاظ بسرية اسم الموكل وفي تقديم حساب عن العمل المعهود إليه بالإضافة إلى بعض الالتزامات الاتفاقية. (١)

أولاً: القيام بالعمل المعهود به إليه وفقاً لتعليمات الموكل.

يلتزم الوكيل بالعمولة بأن يقوم بالعمل المكلف به من قبل الموكل ويجب عليه في سبيل قيامه بهذا العمل أن يبذل عناية الرجل المعتاد مع التقيد بحدود السلطة المعطاة له في عقد الوكالة.

وإذا قصر الوكيل بالعمولة عن بذل عناية الرجل المعتاد فإنه يكون مسئولاً في مواجهة الموكل عن الضرر الذي يعيبه ويلتزم بتعويضه كأن يكون مكلفاً بشراء بضائع على درجة معينة من الجودة ويشتري بضائع أقل جودة أو معابة بعيوب ظاهرة لا تخفى على التاجر المعتاد أو أن يكون مكلفاً بالبيع ويتعاقد مع شخص ظاهر الاعسار(٢).

ومن ثم فإن الالتزام ببذل عناية يقتضى من الوكيل بالعمولة إذا كان مكلفاً بالشراء أن يتحرى عن الباعة وأن يشترى البضاعة بافضل الشروط وأن يتحقق من جودة البضاعة وخولها من العيوب الظاهرة عند الاستلام وأن يدفع الثمن وإذا كان مكلفاً بالبيع وجب عليه البحث عن

(١) أنظر العقود التجارية د- محمد حسن الجبر الطبعة الثانية ١٩١٨- الرياض ص ٨٨

(٢) أنظر الدكتور مصطفى كمال طه، بند رقم ٤٤٠

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

المشترين والحصول منهم على أفضل الأسعار وإمضاء البيع بعد التحقق من أهليتهم وملاءتهم وقبض الثمن منهم.

ويجب على الوكيل بالعمولة أن يتقيد في قيامه بالتعليمات الصادرة إليه من موكله وهذه التعليمات أما أن تكون آمرة أو بيانية ومرشدة.

ومتى أعطى الموكل التعليمات الأمرة أي التزامه وجب على الوكيل التقيد بها بدقة وعدم مخالفتها فإذا لم يستطيع تنفيذها تعين عليه أن يمتنع عن القيام بالعمل المكلف به ومثال وذلك أن يحدد الموكل سعر البيع أو سعر الشراء فلا يجوز للوكيل أن يبيع بسعر أقل ولا أن يشتري بسعر أعلى فإذا خالف الوكيل التعليمات الأمرة اكن من حق الموكل أن يرفض الصفقة وعندئذ يلتزم بها الوكيل وللموكل – إن شاء- قبول الصفقة مع الاحتفاظ بحق مطالبة الوكيل بالتعويض عن الضرر(١)

أما إذا كانت تعليمات الموكل بيانية وإرشادية أي مجرد توجيهات عامة بشأن كيفية إبرام الصفقة فيجب على الوكيل بالعمولة أيضاً أن يعمل في حدود هذه التعليمات إنما يكون له في هذه الحالة حرية تقدير هذه التعليمات وتفسيرها بل والخروج عليها إذا اقتضت مصلحة الموكل ذلك، فإذا أمرا لموكل الوكيل بعدم البيع مبدئياً والصفة عامة تحت سعر معين فإن هذا الأمر لا يمنع الوكيل من البيع تحت هذا السعر في عملية معينة كما لو خشي تلف أو فساد البضاعة المكلف ببيعها وعموماً يكون للوكيل الخروج على تعليمات الموكل كلما سنحت له الفرصة للتعامل لحساب الموكل بشروط افضل وعندئذ يلتزم الموكل بالعملية التي أجريت لحسابه ولا يكون له حق رفضها كما في حالة التعليمات الالزامية رفض العملية أو قبولها مع الاحتفاظ بحقه في المطالبة بالتعويض الضرر الذي أصابه من جراء ذلك.

(١) أنظر القانون التجاري د. محسن شفيق بند رقم ٨٠

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

وقد لا يصدر الموكل للوكيل بالعمولة أي تعليمات خاصة بشأن إبرام الصفقة وإنما يترك له كامل الحرية عند التعاقد مع الغير وحينئذ يجب على الوكيل أن يبذل عناية الرجل المعتاد في التصرف وفقاً لما يحقق مصلحة الموكل ولكن إذا ارتكب الوكيل خطأ في تنفيذ الوكالة أدى إلى الأضرار بالموكل فلا يحق لهذا الأخير رفض العملية إذا أنه يؤاخذ لعدم إصدار تعليمات واضحة ويقتصر حقه في هذه الحالة على مطالبة الوكيل بتعويض الضرر الذي اصابه. [١]

والواقع إنه يندر أو في النادر أن تخلو وكالة بالعمولة من تعليمات الموكل وغالباً ما تكون هذه التعليمات آمرة بالنسبة لطبيعة العملية (بيع، شراء) وبيانية بالنسبة للثمن أو مكان عقد العملية أو وقت عقدها.

ثانياً: المحافظة على البضائع:

الوكيل بالعمولة سواء أكان وكيلاً بالبيع أو بالشراء فإنه يتسلم البضاعة في كلتا الحالتين ويعتبر بالنسبة لهذه البضائع في مركز المودع لديه ومن ثم فهو يلتزم بالمحافظة عليها كما يحافظ المودع لديه على الأشياء المودعة عنده.

ويتضمن التزام الوكيل بالمحافظة على البضاعة فحص البضاعة عند شرائها والإشراف على ارسالها إلى الموكل والعناية بتخزين البضاعة المعدة للبيع والقيام بكافة الأعمال المادية والقانونية اللازمة طبقاً لما جرى عليه العرف لسلامة هذه البضاعة حتى تسليمها للمشترى على أن يرجع بالمصاريف على الموكل ويكون الوكيل مسئولاً أمام الموكل عن فقد البضاعة أو تلفها أثناء حيازته لها ما لم يثبت وقوع ذلك بفعل قوة قاهرة ودون خطأ من جانبه أما إذا تعرضت البضاعة لانخفاض في قيمتها أثناء حيازة الموكل بالعمولة لها فجيب عليه أن يخطر الموكل بذلك وينتظر تعليماته في هذا الشأن[٢]

---

(١) أنظر د. محمد حسن الجبر- العقود التجارية وعمليات البنوك الرياض ١٤١٨هـ ص٩٠

(٢) أنظر القانون التجاري د. عبد القادر العطير ص ٤٢١.

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

ولا يلتزم الوكيل بالعمولة بالتأمين على البضاعة التي يحوزها لحساب الموكل إلا إذا طلب منه الوكيل ذلك أو كان إجراء التأمين مما يقضي به العرف ويرجع الوكيل في مثل هذه الحالات بقيمة التأمين على الموكل ،أما إذا قصر الوكيل بالعمولة في القيام بالتأمين على البضاعة حتى كان واجباً فأنه يكون مسئولاً أما الموكل عن الأضرار التي تصيبها بسبب الأخطار التي كان من المفروض أن يؤمن عليها ضدها ، أما إذا قام الوكيل بالتأمين على البضاعة رغم عدم طلب الموكل وعدم جريان العرف بذلك فإنه لا يستطيع الرجوع على الموكل بقيمة التأمين إلا وفقاً لقواعد الفضالة أو الإثراء بلا سبب.

ثالثاً: الامتناع عن أن يكون الوكيل بالعمولة طرفاً ثانياً في العملية من إنابة غيره.

الأصل إنه لا يجوز للوكيل بالعمولة أن يقيم نفسه طرفاً ثانياً في العملية التي كلف بها كأن يشتري لنفسه البضاعة التي كلف بها ويبيعها أو بيع بضاعته لمن كلفه بالشراء فهو وسيط بين طرفين وليس اصلياً في العملية المكلف بها. (١)

وتطبيقاً لذلك نصت المادة ١٤١ من نظام المحكمة التجارية على أنه لا يجوز للوكيل أن يشتري من نفسه لنفسه مال موكله ما لم يكن بإذن المالك وإطلاعه،والحكمة من هذا المنع واضحة حيث يخشى أن يغلب الوكيل مصلحته الشخصية على مصلحة الموكل الذي أولاه ثقته ولذا يلتزم الوكيل بإثبات الطرف الثاني في العملية متى طلب منه الوكيل ذلك(٢)

ولكن هذه القاعدة ليست مطلقة حيث يجوز للموكل أن يأذن للوكيل بالتعاقد مع نفسه لحساب الموكل أي أن يكون طرفاً ثانياً في العملية المكلف بها والأذن كما يكون صريحاً يجوز أن يكون ضمنياً يستنتج من ظروف التعامل السابق بين الموكل والوكيل أو من علم الموكل بتعاقد الوكيل مع نفسه دون اعتراض أو تحفظ من جانبه وتعتبر الإجازة اللاحقة كالأذن السابق ومن ثم

---

(١) أنظر د- محمد شفيق القانون التجاري بند رقم ٨٣.

(٢) أنظر أصول القانون التجاري د. مصطفى كمال طه بند رقم ٦١

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

يكون للموكل أن يقر العملية التي نصب الوكيل نفسه طرفاً ثانياً فيها بعد إطلاعه عليها وبـــذلك تصبح العملية صحيحة ومنتجة لآثارها فيما بين الطرفين.

كذلك يذهب الراي الراجح إلى أنه متى كانت تعليمات الموكل أمرة فأنه يجوز للوكيـــل إقامة نفسه طرفاً ثانياً في العملية وذلك لانتقاء علة المنع في هذه الحالة فإذا حدد الموكل ثمناً معينـــاً لبيع البضاعة فلا ضير عليه إن قام الوكيل بشراء البضاعة لنفسه طالما أنه يشتري بـــالثمن الـــذي حدده الموكل[١]

ومتى اقام الوكيل بالعمولة نفسه طرفاً ثانياً في العملية التي يجريها لحساب الموكل فقـــدت العلاقة بينه وبين الموكل صفة الوكالة وصار العقد الذي يربط بينهما بيعاً أو شراء حسب الأصول ولهذا لا يستحق الوكيل في هذه الحالة عمولة[٢]

ولما كان عقد الوكالة بالعمولة من العقود التي يراعى فيها الاعتبار الشخصي فقد حرصت المادة ٢٠ من نظام المحكمة التجارية على التأكيد بأن الأصل أنه ليس للوكيل بالعمولة أن ينيب عنه غيره في تنفيذ الوكالة إلا بإذن موكله وإلا كان مسئولاً عن ضمان كافة الأضرار المترتبة على ذلك فهو يسأل عن الأخطاء الواقعة من نائبه كما لو وقعت منه شخصياً أمـــا إذا كـــان إذن الموكـــل بالإنابة فلا ضمان عليه وقد ثبت للوكيل حق الإنابة بمقتضى العرف المستمر كما تكون الإنابـــة واجبة عليه في حالة الضرورة كما لو تعذر عليه القيام بتنفيذ الوكالة بنفسه بسبب مرضه أو قطع المواصلات أو الطابع الفني للعملية المكلف بها.

---

(١) أنظر العقود التجارية وعمليات البنوك د. محمد حسن الجبر الرياض ١٤١٨هـــ -ص٩٢

(٢) أنظر الدكتور محسن شفيق المرجع السابق بند رقم ٥٦

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

رابعاً: الالتزام بالسرية.

يلتزم الوكيل بالعمولة بعدم الافشاء باسم موكله للغير الذي يتعاقد معه وذلك للمحافظة على سرية العمليات التجارية وضمان نجاحها بل وقد تكون السرية هي الهدف الوحيد من التعاقد بواسطة الوكيل ومع ذلك فالغالب ان يعرف الغير اسم الموكل الذي يتعامل الوكيل لحسابه كما يجوز للموكل في جميع الأحوال أن يتنازل عن حقه في السرية فيسمح للوكيل بإفشاء اسمه إلى الغير الذي يتعاقد معه ولا يترتب على الأذن بالافشاء في هذه الحالة أي تغير في طبيعة العقد الذي يربط الموكل بالوكيل حيث يظل هذا العقد عقد وكالة بالعمولة ولا ينقلب إلى وكالة عادية كما أنه لا يؤدي إلى أية علاقة مباشرة بين الموكل والغير الذي تعاقد مع الوكيل[١]

ويقابل التزام الوكيل بالسرية حقه في عدم إفشاء اسم الغير الذي يتعامل معه إلى موكله وهو ما يعرف باسم حق الكتمان وأساس الاعتراف للوكيل بهذا الحق الخشية من قيام الموكل بالاتصال مباشرة بهذا الغير ومن ثم الاستغناء عن خدمات الوكيل غير أنه لا يجوز للوكيل دائماً أن يتنازل عن هذا الحق ويقوم باطلاع موكله على اسم المتعاقد معه كما قد يعرف الموكل اسم المتعاقد مع الوكيل من العلامات التي تحملها البضاعة.

ويميل الاتجاه الحديث في القانون المقارن إلى إلزام الوكيل بالعمولة بالاقضاء إلى الموكل باسم الغير الذي تعاقد معه إذا كان التعامل بأجل إذ تكون للموكل عندئذ مصلحة في معرفة اسمه وإذا امتنع الوكيل عن الافضاء باسم الغير جاز للموكل في هذه الحالة أن يعتبر التعامل معجلاً وينظم علاقاته مع الوكيل على هذا الأساس[٢]

---

(١) أنظر القانون التجاري والعقود التجارية د- علي البارودي د. محمد العريني سنة ٢٠٠٠ بند رقم ٦٠

(٢) أنظر العقود التجارية د. محمد حسن الجبر ص ٩٤ – الرياض ١٤١٨هـ

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

خامساً: الالتزام بتقديم حساب عن العملية:

يلتزم الوكيل بالعمولة متى أتم العملية التي كلف بها بأن يقدم حساب عنها للموكل ويجب ان يتضمن هذا الحساب بياناً دقيقاً لكافة المبالغ التي أنفقها أو حصل عليها بسبب تنفيذ وكالته وأن يكون مدعماً بالمستندات اللازمة من فواتير وإيصالات وغيرها.

ولا يجوز للوكيل بالعمولة أن يحصل من جراء قيامه بتنفيذ الوكالة بالعمولة على أي ربح أو فائدة شخصية بجانب العمولة المتفق عليها ولو تمكن بمهارته وعلاقاته الشخصية من الحصول على شروط خاصة في التعامل كزيادة في سعر البيع أو تخفيض في سعر الشراء بالنسبة للسعر الذي حدده الموكل فليس له أن يحتفظ لنفسه بفرق السعر في مثل هذه الحالة بل يجب عليه أن يحاسب الموكل على أساس السعر الفعلي للتعامل فالوكيل بالعمولة وإن كان يتعاقد مع الغير باسمه إلا أنه يعمل لحساب الموكل ومن ثم فمن واجبه أن ينقل إليه نتيجة العملية التي عقدها لحسابه بما تنطوي عليه من منافع.

وعلى هذا الأساس فإنه لا خلاف على عدم مشروعية ما يعرف باسم الفواتير المزدوجة أو ما يسمى الفاتورتين، التي يلجأ إليها بعض الوكلاء في بعض الأحيان فيقومون بالتواطؤ مع الغير بالحصول على فاتورتين إحداهما بالثمن الحقيقي المدفوع ويحتفظ بها لنفسه والاخرى بثمن صوري مختلف يكون أقل في الوكالة بالبيع وأعلى في الوكالة بالشراء وهي الفاتورة التي تقدم للموكل ضمن عناصر الحساب ويعتبر هذا العمل من الناحية الجنائية مكوناً لجريمة خيانة الأمانة وتعاقب عليه المادة ١٤٣ من نظام المحكمة التجاري[١]

وحرم هذا النظام نظام الفاتورتين القضاء في فرنسا وكذلك في مصر وهو يتضمن تحايلاً يتم التواطؤ الوكيل والغير المتعاقد كما سبق وذكرنا وقد اعتبرت محكمة الاسكندرية التجارية هذا التاصيل نوعاً من خيانة الامانة يسأل عنه الوكيل جنائياً. [٢]

---

(١) أنظر د. محمد حسن الجبر – العقود التجارية ص ٩٥ – الرياض ١٤١٨هـ

(٢) أنظر القانون التجاري د. علي البارودي د. محمد العريني عام ٢٠٠٠م الجزء الثاني ص ٨٤.

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

سادساً: الالتزامات الاتفاقية شرط الضمان:

الأصل أن الوكيل بالعمولة يلتزم بإبرام العقد ولكنه لا يضمن قيام الغير بتنفيذ التزاماته وذلك ما لم يكن عدم التنفيذ راجعاً إلى خطأ شخصي من الوكيل كما إذا تعاقد مع شخص ظاهر الأعسار أو مع شخص فقد ائتمانه في السوق أو مع شخص معروف بالمماطلة في أداء حقوق الغير.

وكثيراً ما يشترط الموكل أن يضمن الوكيل بالعمولة قيام المتعاقد معه بتنفيذ التزامات وذلك لكي يدرأ عن نفسه مخاطر إعسار هذا المتعاقد أو إفلاسه أو أقناعه عن التنفيذ،وقد يستفاد هذا الشرط من العادات التجارية السائدة في محل العقد وفي نوع التجارة دون الحاجة إلى النص عليه صراحة ويسمى هذا الشرط بشرط الضمان وكما يسمى الوكيل في هذه الحالة بالوكيل بالعمولة الضامن.

والوكيل لا يقبل هذا الشرط عادة إلا بمقابل عمولة خاصة قد تصل في بعض الأحيان إلى ضعف العمولة العادية.

ويترتب على شرط الضمان التزام الوكيل بالعمولة بضمان تنفيذ الغير المتعاقد معه لالتزاماته تنفيذاً كاملاً في الميعاد المحدد وفي جميع الأحوال بحيث يكون للموكل الرجوع على الوكيل بمجرد عدم التنفيذ في الميعاد المتفق عليه أياً كان سبب عدم هذا التنفيذ[1].

وقد ذهب القضاء الفرنسي إلى القول بأن الوكيل الضامن يضمن حتى القوة القاهرة- رغم سقوط التزام الغير بسببها على أساس أن وظيفة شرط الضمان هي تأمين الموكل تاميناً يضمن له الحصول على حقه في كل الأحوال ، على أنه الوكيل بالعمولة الضامن لا يضمن عدم التنفيذ الذي

(1) أنظر الدكتور محمد حسن الجبر- المرجع السابق العقود التجارية الرياض ١٤١٨- ص٩٥ بند رقم ٦٤

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

يرجع إلى خطأ الموكل ذاته كما لو امتنع الغير المتعاقد مع الوكيل عن دفع ثمن البضاعة نتيجة إصابتها ببعض العيوب الخفية[١]

وقد اختلف الفقه في طبيعة شرط الضمان فقال البعض بأنه كفالة تضامنية وقال البعض الآخر بأنه نظام قانوني مستقل له طبيعته الخاصة بيد أن الراجح أن شرط الضمان هو نوع من التأمين ضد خطر إعسار الغير المتعاقد وعدم تنفيذ العقد حيث يقوم الوكيل بالعمولة بدور المؤمن والموكل بدور المستأمن والشيء المؤمن عليه هو حق الموكل في الصفقة التي أبرمت لحسابه ومقابل التأمين هو الزيادة في العمولة التي يتقاضاها الوكيل نظير الضمان[٢].

(١) أنظر الدكتور علي البارودي – الدكتور محمد العريني ص ٦٥

(٢) أنظر الدكتور محمد شفيق – القانون التجاري بند رقم ٦١

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

المطلب الثاني:

التزامات الموكل

تتمثل التزامات الموكل في التزامين أساسيين هما: دفع العمولة المتفق عليها ورد نفقات تنفيذ الوكالة.

أولاً: دفع العمولة.

العمولة هي أجر الوكيل والغالب أن يتفق الموكل والوكيل على تحديد مبلغ العمولة بنسبة معينة من قيمة الصفقة وتسحب العمولة في الأصل على أساليب القيمة الإجمالية للعملية بها فيها المصروفات الأضافية أي ثمن البيع أو الشراء ومصروفات النقل والرسوم الجمركية وغيرها وذلك ما لم يكن ثمة اتفاق مخالف(١)

ولكن ليس هناك ما يمنع من حساب العمولة بطريقة أخرى كتحديدها بمبلغ ثابت يتفق عليه الطرفان عند إبرام العقد وإذا لم تحدد العمولة بمقتضى اتفاق بين الطرفين ثم تحديدها على اساس العرف أو بواسطة القضاء لأن الوكالة بالعمولة كغيرها من ضروب الوكالة التجارية لا تعقد إلا لقاء أجر أي بعوض ولا تكون تبرعية(٢)

ويذهب الرأي الراجح إلى أنه متى تم تحديد مبلغ العمولة بالإتفاق فإنه لا يجوز للقاضي مراجعته وتعديله بالزيادة أو النقصان وذلك على أساس أن الوكلاء بالعمولة يتعاملون في تجار حريصين ليسوا بحاجة إلى حماية القانون ومن المستبعد أن يأتي تقديرهم للعمولة بعيداً عن الحد العادل للطرفين.

---

(١) أنظر الدكتور مصطفى كمال طه، أصول القانون التجاري بند رقم ٤٧٧

(٢) أنظر الدكتور محمد حسن الجبر العقود التجارية ١٤١٨هـ ص ٩٧.

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

وتستحق العمولة بمجرد تمام الصفقة التي كلف بها الوكيل ولو لم يقم الغير المتعاقد مع الوكيل بتنفيذ التزاماته أما إذا لم تتم الصفقة لأسباب لابد للوكيل بالعمولة فيها فإنه لا يستحق عمولة وإنما يعترف له القانون المقارن بالحق في المطالبة لتعويض عن الجهود التي بذلها طبقاً للعرف وعادة ما يقدر هذا التعويض بنصف العمولة المثقف عليها(١)

ويلاحظ أن الوكيل بالعمولة يستحق عمولته كاملة متى كان عدم إتمام الصفقة راجعاً إلى خطأ من جانب الموكل نفسه كما إذا تأخر في تسليم البضاعة المبيعة أو عدل في تعليماته بصورة تعفيه في وقت كان فيه الوكيل على وشك إبرام الصفقة أو قام بنفسه أو عند طريق وكيل آخر بإتمام الصفقة.

ثانياً: رد جميع نفقات تنفيذ الوكالة:

يلتزم الموكل بأن يرد للوكيل بالعمولة جميع المبالغ التي أنفقها في سبيل تنفيذ الوكالة التنفيذ المعتاد ومن ثم يكون للوكيل بالعمولة أن يطالب الموكل بالمبالغ التي قدمها إليه تحت الحساب وبكافة المصاريف كثمن البضاعة قبل بيعها ونفقات النقل والتخزين والشحن والرسوم الجمركية وأقساط التأمين على البضاعة متى كان هذا التأمين قد عقد بناء على تعليمات الموكل أو العرف التجاري أو بالأستناد إلى طبيعة البضاعة(٢)

ويلتزم الموكل برد هذه النفقات ولو لم يتم إبرام الصفقة إلا إذا كان عدم إبرامها راجعاً إلى خطأ الوكيل ،وهي تستحق بمرد الصرف ما لم يتفق على خلاف ذلك. (٣)

وإذا لحق الوكيل بالعمولة ضرر بسبب تنفيذ الوكالة بغير خطأ منه جاز له أن يطالب الموكل بالتعويض ومثال ذلك أن يضع الموكل أشياء ممنوعة ضمن البضائع المرسلة إلى الوكيل

---

(١) أنظر الدكتور عبد القادر العطير- القانون التجاري الأردني ص ٤٣٥.

(٢) أنظر الدكتور محمد حسن الجبر – العقود التجارية لعام ١٤٠٨- ص ٩٨

(٣) أنظر الدكتور محمد السيد الفقي – القانون التجاري – بيروت ٢٠٠٢م ص ٥٤٥

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

لبيعها فتضبط هذه الممنوعات في الجمرك ويتعرض الوكيل للمحاكمة الجزائية بسبب ذلك فيكون من حقه مطالبة الموكل بالتعويض مما لحقه من أضرار أدبية أو مادية (معنوية أو حسية) [١]

(١) أنظر الدكتور محمد شفيق – مرجع سابق – بند رقم ٩٦.

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

www.KSULC.com

المبحث الرابع

العلاقات الناشئة عن عقد الوكالة وانقضاءها

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

المطلب الأول:

العلاقة بين الوكيل بالعمولة والغير:

هذه العلاقة بين الوكيل بالعمولة والغير هي علاقة أصيل بأصيل أي بائع ومشترى أو العكس ، لأن الوكيل بالعمولة يتعاقد باسمه الشخصي لحساب الموكل ولذا فإن العقد المبرم بين الوكيل والغير يرتب آثاراً في ذمة كل منهما وبالنسبة للوكيل تمر هذه الآثار بما يعد من ذمة الوكيل إلى ذمة الموكل بنقلها الوكيل إلى ذمة موكله.

ولا تتغير طبيعة العلاقة هذه بين الوكيل بالعمولة والغير الذي يتعاقد معه حتى ولو عرف هذا الأخير أن الشخص الذي يتعاقد معه وكيل يعمل لحساب الغير لا لحسابه الشخصين بل حتى ولو عرف اسم الموكل ذاته وشخصه عن طريق الوكيل وقت التعاقد أو فيما بعد أو عن طريق الموكل نفسه عندما يقوم بإبلاغه باسمه وبأن العملية حاصلة لحسابه[١]

ولكن متى تعاقد الوكيل مع الغير باسم الموكل فإنه يكون عندئذ مجرد وكيل عادي لا يتحمل أي التزام تجاه الغير إذا تنصرف جميع الحقوق والالتزامات الناشئة عن العقد إلى الموكل مباشرة دون الوكيل وكثيراً ما تدق مسألة تحديد الصفقة التي تعاقد بها الوكيل بالعمولة أي تحديد ما إذا كان قد اجرى التعاقد مع الغير باسم الموكل ام بإسمه الشخصي راغباً الالتزام بنفسه تجاه الغير وتعتبر هذه المسألة موضوعية يستخلصها القاضي من البحث في إرادة من الوكيل والغير على ضوء ظروف العقد.

(١) أنظر د. محمد حسن الجبر – مرجع سابق العقود التجارية ص ١٠٧.

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

المطلب الثاني:

العلاقة بين الموكل والغير:

الأصل في تنفيذ عقد الوكالة بالعمولة هو انتماء اية علاقة مباشرة بين الموكل والغير المتعاقد مع الوكيل بالعمولة لأن تعاقده بالأسم الشخصي يجعل وكالته بغير نيابة أو على حد تعبير البعض فهو بتمثيل مصالحه

ومن ثم يبقى الموكل اجنبياً عن العقد المبرم مع الغير ولا يكون لأحدهما الرجوع مباشرة على الأخر ولكن يجوز لكل منهما الرجوع على الأخر بطريق الدعوى غير المباشرة إذا توافرت شروطها وفقاً للقواعد العامة[١]

والمادة ١٨ من نظام المحكمة التجارية تعرف الوكيل بالعمولة كما رأينا سابقاً بأنه من يتعاطى التجارة بالوصاية والنيابة ويجري معاملاته باسمه لحساب موكله ،وهذا القول لا يمكن التسليم به على إطلاقه إذا من المتفق عليه أن تعاقد الوكيل بالعمولة مع الغير باسمه الشخصي يؤدي إلى انعدام النيابة ، وهو ما يعني بعبارة أخرى أن الوكيل بالعمولة لا يعد في علاقته بالغير نائباً أو ممثلاً للموكل كما هو الشأن في الوكالة العادية[٢].

بل هو أصيل في العقد الذي يبرمه مع هذا الغير فالوكالة تتجرد إذن عن فكرة النيابة أي أنها وكالة بلا نيابة.

ويترتب على ذلك اعتبار الموكل أجنبياً عن العقد الذي يبرم لحسابه بين الوكيل بالعمولة والغير المتعاقد معه ومن ثم فلا تنشأ بحسب الأصل أية علاقة مباشرة بين الموكل والغير وانتفاء الصلة المباشرة بين الموكل والغير قاعدة جرى بها العرف منذ القدم وأرتبط بها تاريخ عقد الوكالة بالعمولة.

---

(١) أنظر الدكتور محمد السيد الفقي – قانون تجاري – بيروت ٢٠٠٢ – ص ٥٤٨

(٢) أنظر الدكتور محمد حسن الجبر مرجع سابق ص ١٠٧

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

والرأي السائد في الفقه أن حق الموكل في الرجوع مباشرة على الغير للاسترداد في حالـــة إفـــلاس الوكيل بالعمولة هو استثناء مقرر وقاصر على هذه الحالة أي حالة إفلاس الوكيل فلا يخل بالأصل العام في الوكالة بالعمولة وهو إنتفاء أية علاقة مباشرة بين الموكل والغير[١]

(١) أنظر الدكتور محمد السيد الفقي مرجع سابق ص ٥٤٩

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

www.KSULC.com

المطلب الثالث

علاقة الوكيل بالموكل:

أن عقد الوكيل بالعمولة مع الموكل هو عقد وكالة تجارية يلتزم بموجبها الوكيل بالعمولة بالقيام بتصرف قانوني بأسمه الشخصي لحساب الموكل ومن ثم فإنه يتحمل بالإلتزامات التي يرتبها عقده مع الغير فهو في مواجهة هذا الغير أصيل وفي مواجهة الموكل وكيل ومن ثم يلتزم بنقل آثار العقد مع الغير إلى الموكل في مرحلة لاحقة هو يقوم بهذا العمل لصالح الموكل مقابل عمولة ومن ثم يلتزم بالقيام بواجبات الوكيل المأجور من حيث تقديم حساب للموكل عن حسن سير الوكالة وعن تنفيذها بالشكل المعتاد.

وعليه تكون علاقة الوكيل بالعمولة بالموكل وكالة تفتقر إلى عنصر النيابة بعكس الوكالة العادية التي يظهر فيها عنصر النيابة واضحاً ذلك أن الوكيل يقوم بالتصرف باسم الموكل ولحسابه[1].

وايا كان نوع الوكالة فإن الوكيل يلتزم بالقيام بعمله ضمن الحدود المنصوص عليها في عقد الوكالة مع الموكل فإن تجازوها تحمل نتيجة هذا التجاوز ما لم يوافق عليها الموكل يضاف إلى ذلك أن عقد الوكالة يحدد التزامات كل من طرفيه والضمانات التي تتقرر لكل منهما.

---

(1) أنظر الدكتور عبد القادر العطير مرجع سابق ص ٤٥١.

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

المطلب الرابع:

انقضاء عقد الوكالة بالعمولة.

الوكالة بالعمولة نوع من الوكالة التجارية تخضع في انعقادها وانقضائها وسائر احكامها للقواعد العامة المتعلقة بعقد الوكالة فيما عدا ما يتعلقه النظام التجاري نظام المحكمة التجارية .ومن ثم فإننا نطبق حالات انقضاء الوكالة بشكل عام على انقضاء عقد الوكالة بالعمولة وهذه الحالات هي:

أولاً: وفاة الوكيل أو الموكل.

ذلك أن الوكالة اياً كان نوعها تعتبر من العقود القائمة على اساس الاعتبار الشخصي الذي يتمثل في الثقة المتبادلة ما بين الوكيل والموكل فإذا توفي أحدهما انهار هذا الاعتبار ومن ثم انهارت الوكالة تبعاً لذلكن ففي حالة وفاة الموكل فإن العقود التي يبرمها الوكيل مع الغير تعتبر سارية المفعول وتضاف إلى الموكل (الورثة) بشرط أن يكون كل من الوكيل والغير الذي تعاقد معه حسب النية لا يعلم بإنتهاء الوكالة ويعتبر هذا استثناء من الأثر القانوني المباشر لفسخ عقد الوكالة أساسه حسن نية الوكيل وحماية حقوق الغير.

ومع ذلك فإن موت الموكل أو الوكيل لا يمنع من سريان عقد الوكالة في مواجهة الورثة إذا اقبلوا ذلك لأن انقضاء عقد الوكالة بالعمولة لا يتعلق بالنظام العام كما أن تعدد الوكلاء وموت أحدهم لا يؤثر على بقاء عقد الوكالة بالنسبة للآخرين كما إذا تعدد الموكلون ومات أحدهم انقضت الوكالة بالنسبة غليه فقط ما لم تكن الوكالة غير قابلة للتجزئة[١]

---

(١) أنظر الدكتور عبد القادر العطير – مرجع سابق ص ٤٥٤

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

ثانياً: خروج الوكيل أو الموكل عن أهليته.

كما لو أصيب بعته أو جنون أو سفه ومن ثم صدر حكم بالحجز على أيهما فإن الوكالة تنقضي أما إذا لم يعلم الوكيل بالحجز على الموكل فإن لوكالة لا تنتهي وكذلك الحال إذا أصيب بجنون أو عته أو سفه و لم يحكم بالحجز عليه.

وسبب انقضاء عقد الوكالة في هذه الحالات هو وجوب توافر أهلية التصرف والإرادة في كل من الوكيل والموكل عند انعقاد عقد الوكالة وعند مباشرة الوكيل لمهامه وايضاً انها قائمة على الثقة والاعتبار الشخصي فإذا حجر على الموكل انتهت الوكالة لا يستطيع مباشرة هذا التصرف الذي سيعود إلى الموكل وهو غير اهل له. (١)

ويلحق بفقدان الأهلية حالة الاعسار والافلاس فإن افلس الموكل كفت يده عن إدارة أمواله بنفسه ومن ثم فإنه لا يستطيع إدارتها بواسطة وكيل وكذا الحال في إفلاس الوكيل الذي تكف يده عن إدارة أمواله الخاصة ومن ثم فلا يملك إدارة اموال الموكل فقا قد الشيء لا يعطيه.

ثالثاً: أتمام العمل موضوع الوكالة وانتهاء اجلها:

تنتهي الوكالة بالعمولة بالطريق الطبيعي في حالتين وهما أتمام العمل الموكل به الوكيل بالعمولة إذا يكون بذلك قد أوفى بالتزامه الناجم عن عقد الوكالة ويكون هذا العقد من جهة أخرى قد ا ستنفذ أغراضه وكذا انتهاء أجل الوكالة بالعمولة إذا كانت مدتها الزمنية محددة بفترة معينة يمكن حسابها بالاشهر أو بالسنوات كما قد يكون طول حياة الوكيل بالعمولة أو الموكل ومن ثم تنتهي بموت أحدهما على النحو الذي اسلفنا القول فيه.

(١) أنظر الدكتور عبد القادر العطير- مرجع سابق- ٤٥٧

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

الخاتمة

وبعد ، فلقد تم في هذا البحث محاولة التعريف والبحث لعقد الوكالة بالعمولة وحاولنا أن نجمع أكبر وأهم معلومات عن الوكالة بالعمولة في المملكة العربية السعودية .

وحاولنا أن نعرف ماهية الوكالة بالعمولة خصوصاً أن نظام المحكمة التجارية قد صدر قبل ما يقارب ٧٨ عاماً ومستخدماً لالفاظ قديمة لم تعد تستخدم وكذلك حاولنا تلخيص موضوع الوكالة بالعمولة وقسمتها إلى أربعة مباحث رئيسية فتعرفنا على ماهية الوكالة بالعمولة والمبحث الثاني إلى خصائص الوكالة بالعمولة والثالث إلى آثار الوكالة بالعمولة والرابع إلى العلاقات الناشئة عن الوكالة بالعمولة وانقضاءؤها.

واعتمدنا إلى عدة مراجع في تكوين هذا البحث المتواضع البسيط إضافة إلى الاعتماد الرئيسي على نظام الوكالة بالعمولة السعودي وهو في الفصل الثالث من نظام المحكمة التجارية وكذلك إعتمدنا إلى مراجع عربية أخرى.

وإذا كان لنا من رأي في ختام هذه الدراسة فإننا نتمنى من الله أولاً ثم من مشرعنا الوطني أن يعيد النظر في القواعد القانونية التجارية (نظام المحكمة التجارية) عامة وإلى نظام الوكالة بالعمولة خاصة وتعديلها على ضوء التطورات الحديثة في مجال التجارة وعلى ضوء المفاهيم العالمية لكثير من الاعمال التجارية بحيث تساير النصوص التطور التجاري في المجالات التجارية والصناعية كي تسد الثغرات التي يلحظها دارس القانون خاصة وأن نظام المحكمة التجارية قد مضى عليه ما يزيد على ثلثي قرن دون تغيير.

وأخيراً أن هذه الدراسة المتواضعة في شرح وتعريف الوكالة بالعمولة وآثارها في النظام السعودي كانت بفضل الله أولاً ثم بفضل إرشادات وتوجيهات مشرف البحث الدكتور/ رجب صميده وفقه الله تعالى.

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

ولا ندعي الكمال في هذا البحث وإنما ما كان من الصواب فمن الله وما كان من الخطـــأ فمني ومن الشيطان والله نسأل العون والسداد فهو نعم المولى ونعم النصير.

قائمة المراجع:

١- العقود التجارية وعمليات البنوك في المملكة العربية السعودية

د. محمد حسن الجبر – الطبعة الثانية ١٤١٨هـ جامعة الملك سعود.

٢- القانون التجاري – الجزء الثاني العقود التجارية وعمليات البنوك

د. علي البارودي - د. محمد فريد العريني

عام ٢٠٠٠م دار المطبوعات الجامعية الاسكندرية.

٣- الوسيط في شرح القانون التجاري الأردني – الجزء الأول

د. عبد القادر حسين العطير – عمان ١٩٩٣- دار الشروق.

٤- أصول القانون التجاري د. مصطفى كمال طه- الدار الجامعية.

٥- القانون التجاري الكويتي

د. محسن شفيق – مطبوعات جامعة الكويت.

٦- القانون التجاري

د. محمد السيد الفقي – بيروت ٢٠٠٢م – منشورات الحلبي الحقوقية.

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

الفهرس

الموضـــــــــــوع	الصفحة
الوكالة بالعمولة وآثارها في النظام السعودي	٢
المقدمة	٣
المبحث الأول:	
ماهية الوكالة بالعمولة	٥
المطلب الأول : تعريف الوكالة بالعمولة.	٦
المطلب الثاني: أهمية الوكالة بالعمولة.	٨
المطلب الثالث: تمييز عقد الوكالة بالعمولة عن غيره من العقود	٩
أولاً: تميزه عن الوكالة العادية	٩
ثانياً: تميزه عن السمسرة.	١١
المبحث الثاني:	
خصائص الوكالة بالعمولة وضمانات أطرافها.	١٣
المطلب الأول: عقد الوكالة بالعمولة عقد تجاري.	١٤
المطلب الثاني: عقد الوكالة بالعمولة من عقود المعاوضة.	١٥
المطلب الثالث: الوكالة بالعمولة تقوم على الاعتبار الشخصي.	١٧
المطلب الرابع: ضمانات الوكيل والوكيل بالعمولة.	١٨
أولاً: ضمانات الموكل	١٨
ثانياً: ضمانات الوكيل بالعمولة.	٢٠
المبحث الثالث:	

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود

آثار عقد الوكالة بالعمولة.	٢٢
المطلب الأول: التزامات الوكيل بالعمولة.	٢٣
المطلب الثاني: التزامات الموكل.	٣٢
المبحث الرابع:	
العلاقات الناشئة عن عقد الوكالة بالعمولة وانقضاءوها.	٣٥
المطلب الأول: العلاقة بين الوكيل بالعمولة بالغير.	٣٦
المطلب الثاني: العلاقة بين الموكل والغير.	٣٧
المطلب الثالث: علاقة الوكيل بالعمولة بالموكل.	٣٩
المطلب الرابع: انقضاء عقد الوكالة بالعمولة.	٤٠
أولاً: وفاة الوكيل أو الموكل.	٤٠
ثانياً: خروج الوكيل أو الموكل عن أهليته.	٤١
ثالثاً: إتمام العمل موضوع الوكالة وانتهاء أجلها.	٤١
الخاتمة.	٤٢
قائمة المراجع	٤٤
قائمة الفهرس.	٤٥

هذا البحث خاص بنادي القانون بجامعة الملك سعود