

جامعة البحرين

قسم القانون الخاص

كلية الحقوق



المركز القانوني للوكيل التجاري والتزاماته المتعلقة

بخدمات ما بعد البيع؛

"دراسة مقارنة في القوانين البحرينية والنظم السعودية"

أطروحة مقدمة لإتمام متطلبات الحصول على درجة الدكتوراه

في برنامج دكتوراه الفلسفة في القانون الخاص

إعداد

عبد الله مشعوف على القحطاني

٢٠١٨٧٣٥٦

إشراف

ضحى محمد النعمان

(أستاذ دكتور)

جامعة البحرين

مملكة البحرين

أكتوبر ٢٠٢٥ م

نموذج رقم (2)
صفحة الاعتماد من قبل لجنة التحكيم

ناقش الطالب عبدالله مشعوف علي القحطاني ، الرقم الجامعي (20187356)، الأطروحة التي استكمل بها متطلبات الحصول على درجة الدكتوراه الفلسفة في القانون الخاص والمعنونة بـ (المركز القانوني للوكيل التجاري في مرحلة ما بعد البيع - دراسة مقارنة في القوانين البحرينية والنظم السعودية).

وذلك في يوم الثلاثاء الموافق 21 أكتوبر 2025.

وتوصي اللجنة بمنحه درجة الدكتوراه الفلسفة في القانون الخاص، بتقدير (A)

(لجنة المناقشة)

الاسم	التوقيع
أ.د. ضحى محمد سعيد النعمان	مشرفاً
أ.د. أحمد سعد الدين اشرقية	ممتحناً خارجياً
د. حنان محمد المولى	ممتحناً داخلياً



الملخص

يشهد العالم المعاصر ارتفاعاً متزايداً في معدلات الرفاهية، وما يرتبط بها من توسع في الاستهلاك، مما دفع الشركات إلى توسيع إنتاجها والبحث عن أسواق جديدة، وبيئات تصنيع منخفضة التكلفة. وفي هذا السياق برزت الوكالة التجارية بوصفها آلية قانونية واقتصادية مركزية تربط بين الشركات المنتجة الأجنبية والمستهلك المحلي، وتعيد توزيع المسؤوليات والالتزامات بين أطراف العلاقة العقدية. ومن هنا جاءت الحاجة لدراسة المركز القانوني للوكيل التجاري وبيان حقوقه والتزاماته، ولا سيما تلك المتعلقة بخدمات ما بعد البيع.

إقليمياً، اتضح اهتمام المشرع البحريني بتنظيم العلاقة بين الوكيل والمستهلك من خلال تشريعات متنوعة مثل قانون الوكالات التجارية لعام ١٩٩٢ وتعديلاته، وقانون مكافحة الغش التجاري لعام ٢٠١٤، وما تضمنته من إلتزامات بالإفصاح وضمان الجودة. الأمر ذاته ينسحب على الأنظمة السعودية التي وضعت نظام الوكالات التجارية ١٤٠٠ هـ وتعديلاته، ونظام البيانات التجارية ١٤٢٣ هـ وتعديلاته، ونظام مكافحة الغش التجاري ١٤٢٩ هـ وتعديلاته. غير أن هذه القوانين والنظم - رغم تطورها - لم تُحط بجميع تفاصيل التزامات الوكيل، مثل ضمان الجودة والتحذير من العيوب، واستبدال المنتج أو رد قيمته، وضمان ملاءمة المنتج، وحماية بيانات المستهلك، إلى جانب التزامات الوكيل في حالات انتقال الوكالة وانتهائها، لاسيما ما يتعلق باستمرار خدمات ما بعد البيع، وهي التزامات تناولتها تشريعات مقارنة أخرى بشكل أوفى.

وتركّز الدراسة على تحديد المركز القانوني للوكيل في مواجهة المستهلك بعد إبرام العقد، ومعالجة الإشكاليات المرتبطة بهذه المرحلة، من خلال تحليل النصوص البحرينية والسعودية مع مقارنتها بتشريعات أخرى. وتتمثل إشكالية الدراسة في مدى نجاح القوانين البحرينية والأنظمة السعودية في تنظيم المركز القانوني للوكيل التجاري في مرحلة ما بعد البيع، وما يتفرع عنها من تساؤلات حول تعدد القوانين والأنظمة المتعلقة بالمركز القانوني للوكلاء التجاريين في مرحلة ما بعد البيع، مثل التزام الوكيل بالإفصاح والتسليم، ومدى التزام الوكيل بضمان الجودة وتوفير قطع الغيار، وسحب المنتجات المعيبة أو استبدالها.

وتهدف الدراسة إلى تحليل النصوص ذات الصلة وتقييم فاعليتها مقارنة بالتنظيم البحريني والسعودي، والسعي إلى بناء تصور موحد لتنظيم مرحلة ما بعد البيع، وإنهاء الثغرات الموجودة، وتحديد الالتزامات العملية للوكيل تجاه المستهلك. والعلاقة بينه وبين الموكل وآثارها على المستهلك من جانب آخر. وتبرز أهمية الدراسة في جمع شتات الأحكام المنظمة لوضع الوكيل التجاري ضمن إطار واحد يعكس تطور الأسواق الإقليمية واتساع التعاملات مع الشركات العالمية.

واعتمدت الدراسة على منهجين: التحليلي لفحص النصوص والفقه، والمقارن لبيان مواطن الاتفاق والاختلاف، وجاءت في مقدمة وثلاثة فصول تتناول ماهية الوكالات التجارية وحقوق الوكيل، التزامات الوكيل في مرحلة ما بعد البيع، ثم التصرفات الواردة على الوكالة وآثارها، وختامًا النتائج والتوصيات.

الكلمات المفتاحية: الوكالة التجارية، المركز القانوني، خدمات ما بعد البيع، حماية المستهلك

Abstract

The contemporary world is witnessing a progressive rise in welfare standards and a correlated expansion in consumption, which has compelled corporations to scale up production and seek new markets and low-cost manufacturing environments. In this context, the Commercial Agency has emerged as a pivotal legal and economic mechanism connecting foreign manufacturers with local consumers, thereby redistributing responsibilities and obligations among the parties to the contractual relationship. Consequently, a pressing need has arisen to examine the legal status of the commercial agent and to delineate their rights and obligations, particularly those pertaining to after-sales services.

Regionally, the Bahraini legislator's concern with regulating the agent-consumer relationship is evident through various legislative enactments, such as the *Law on Commercial Agencies of 1992* and its amendments, and the *Commercial Fraud Control Law of 2014*, both of which encompass mandates regarding disclosure and quality assurance. The same applies to the Saudi regulations, which established the *Commercial Agencies Law of 1400 AH* and its amendments, the *Commercial Data Law of 1423 AH* and its amendments, and the *Anti-Commercial Fraud Law of 1429 AH* and its amendments. However, these laws and regulations—despite their development—have not comprehensively addressed the minutiae of the agent's obligations. These include quality assurance, warning against defects, product replacement or refund, warranty of fitness for purpose, and consumer data protection, alongside the agent's obligations during the transfer or termination of the agency, specifically regarding the continuity of after-sales services; obligations that have been more exhaustively treated in other comparative legislations.

This study focuses on defining the legal status of the agent vis-à-vis the consumer post-contract conclusion and addressing the problematic issues associated with this phase through an analysis of Bahraini statutory texts and Saudi regulations, compared with other legislations. The research problem lies in assessing the extent to which Bahraini laws and Saudi regulations successfully regulate the legal status of the commercial agent in the post-sale phase. It further explores the subsidiary questions arising from the multiplicity of laws and regulations governing the agents' legal status in the post-sale stage, such as the agent's obligation to disclose and deliver, the extent of the commitment to quality assurance and provision of spare parts, and the recall or replacement of defective products.

The study aims to analyze the relevant legal texts, evaluate their efficacy in comparison to the Bahraini and Saudi regulatory frameworks, and seek

to construct a unified conceptual framework for regulating the post-sale phase. It seeks to bridge existing legislative gaps and determine the practical obligations of the agent towards the consumer, as well as the relationship between the agent and the principal and its implications for the consumer. The significance of the study is highlighted by its effort to consolidate scattered legal provisions governing the commercial agent's status within a single framework that reflects the evolution of regional markets and the expansion of dealings with global corporations.

Methodologically, the study adopts two approaches: the analytical approach to examine legal texts and jurisprudence, and the comparative approach to highlight points of convergence and divergence. The structure comprises an introduction and three chapters addressing the nature of commercial agencies and the agent's rights, the agent's obligations in the post-sale phase, and finally, the dispositions affecting the agency and their effects, concluding with results and recommendations.

Keyword: Commercial Agency – Legal Status – After-Sales Services – Consumer Protection

الإهداء

إلى من قرن الله حقهما لحقه سبحانه، وأوصى بالإحسان إليهما، إلى من كانا ولا يزالان سبياً في نجاحي .. والداي حفظهما الله.

و إلى من كانوا سنداً وعوناً طيلة إنجاز هذا العمل .. زوجتي وأبنائي وإخواني.

وإلى كل معلم شجع وساهم في وصولي إلى ما أنا عليه اليوم.
إليك جميعاً أهدي جهدي هذا.

الشكر والتقدير

إذا المرء لم يَشْكُرْ قليلاً أصابه *** فليس له عند الكثير شُكُورُ
ومن يَشْكُرِ المخلوقَ يَشْكُرُ لربِّه *** ومن يكْفُرِ المخلوقَ فهو كَفُورُ
الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وبتوقيه تتحقق الغايات.

أتقدم بجزيل الشكر وعظيم الامتنان لكل من كان له دور في دعمي خلال رحلة إعداد هذه الدراسة، كما أرفع أسمى آيات الشكر والعرفان لمشرفتي الكريمة الأستاذة الدكتور / ضحى محمد النعمان، على ما قدمته من توجيه علمي سديد، ودعم مستمر، وصبر مشكور طوال مراحل الدراسة.

كما أتوجه بخالص الامتنان إلى أعضاء لجنة المناقشة الموقرة على قبولهم قراءة ومناقشة هذه الرسالة، وما أبدوه من ملاحظات قيمة أثرت العمل ورفعته علمياً.
وأشكر كافة منسوبي كلية الحقوق بجامعة البحرين، ممثلين في أعضاء هيئة التدريس الذين ساهموا في إثراء المعرفة القانونية لدي، وكذلك موظفي الهيئة الإدارية الذين ساهموا في تيسير إجراءات ومتطلبات مرحلة الدكتوراه.

ولا يفوتني أن أعبر عن امتناني العميق لعائلتي الكريمة، التي كانت سندي بعد الله، بدعواتهم وتشجيعهم وتحملهم الكثير من أجلي. فجزاهم الله عني خير الجزاء.
وأخيراً، أسأل الله أن يجعل هذا العمل خالصاً لوجهه الكريم، نافعا في ميدانه، إنه ولي ذلك والقادر عليه.

قائمة المحتويات

رقم الصفحة	الموضوع
أ	الملخص
هـ	الإهداء
و	الشكر والتقدير
١	الفصل التمهيدي
٢	مشكلة الدراسة
٣	أهداف الدراسة
٤	أهمية الدراسة
٤	منهجية الدراسة
٥	خطة الدراسة
٦	الفصل الأول: ماهية الوكالات التجارية وحقوق الوكيل التجاري
٨	المبحث الأول: ماهية الوكالات التجارية
١٠	المطلب الأول: التعريف بالوكالات التجارية وخصائصها
٣٣	المطلب الثاني: أنواع الوكالات التجارية وتمييزها عما يختلط بها من عقود
٣٣	الفرع الأول: أنواع الوكالات التجارية
٣٨	الفرع الثاني: تمييز الوكالات التجارية عما يختلط بها من عقود
٤٣	المبحث الثاني: حقوق الوكيل التجاري
٤٣	المطلب الأول: حقوق الوكيل التجاري قبل الموكل
٥٩	المطلب الثاني: حقوق الوكيل التجاري قبل المستهلك
٦١	الفرع الأول: حق الوكيل في التزام المستهلك بسياسات المصنع في استعمال السلع والمنتجات
٦٢	الفرع الثاني: حق الوكيل في التزام المستهلك بعدم استخدام قطع غيار غير أصلية
٦٥	الفصل الثاني: التزام الوكيل التجاري في مرحلة ما بعد البيع
٦٦	المبحث الأول: التزام الوكيل التجاري بالإفصاح والتسليم
٦٧	المطلب الأول: التزام الوكيل التجاري بالإفصاح ومسؤوليته عن الإخلال به
٨٥	المطلب الثاني: التزام الوكيل التجاري بالتسليم ومسؤوليته عن الإخلال بهذا الالتزام
١٠١	المبحث الثاني: التزام الوكيل التجاري بضمان جودة المنتج وتوفير قطع الغيار

١٠٢	المطلب الأول: التزام الوكيل بضمان جودة المنتج
١٢٤	المطلب الثاني: التزام الوكيل بتوفير قطع الغيار والصيانة
١٣٦	المبحث الثالث: التزام الوكيل بسحب المنتجات المباعة من خلاله أو استبدالها
١٣٦	المطلب الأول: ماهية التزام الوكيل بسحب المنتجات أو استبدالها
١٤٧	المطلب الثاني: مسؤولية الوكيل التجاري عن إخلاله بسحب المنتجات المعيبة أو استبدالها
١٥٩	الفصل الثالث: انقضاء الوكالة التجارية وانتقالها والآثار المترتبة على ذلك
١٦١	المبحث الأول: انقضاء الوكالة التجارية وانتقالها
١٦٢	المطلب الأول: انقضاء الوكالة التجارية
١٦٢	الفرع الأول: الأسباب الاختيارية لانقضاء الوكالة التجارية
١٧٢	الفرع الثاني: الأسباب القانونية لانقضاء الوكالة التجارية
١٨٠	المطلب الثاني: انتقال الوكالة التجارية
١٨١	الفرع الأول: انتقال الوكالة التجارية في حالة تنازل الوكيل عن عقد الوكالة
١٨٢	الفرع الثاني: انتقال الوكالة التجارية في حالة وفاة الوكيل أو بيع أو اندماج الشركة
١٨٣	المبحث الثاني: أثر انقضاء الوكالة التجارية وانتقالها
١٨٤	المطلب الأول: الآثار المترتبة على انقضاء الوكالة التجارية وانتقالها بين الوكيل والموكل
١٨٤	الفرع الأول: الآثار المترتبة على انقضاء الوكالة التجارية
٢٠١	الفرع الثاني: الآثار المترتبة على انتقال الوكالة التجارية
٢٠٤	المطلب الثاني: الآثار المترتبة على انقضاء وانتقال الوكالة التجارية على المستهلك
٢٠٤	الفرع الأول: استمرار الحقوق غير المنتهية بعد انتهاء أو انتقال الوكالة التجارية
٢٠٨	الفرع الثاني: السند القانوني والنظامي لاستمرار حقوق المستهلك بعد انتهاء أو انتقال الوكالة التجارية
٢١٣	الخاتمة
٢١٤	أولاً: النتائج
٢١٩	ثانياً: التوصيات
٢٢٢	قائمة المصادر والمراجع

الفصل التمهيدي

في عالمنا المعاصر، وفي ظل التنوع الكبير في السلع والخدمات التي يحتاجها الإنسان في مجالاته الحياتية المختلفة، زاد إنتاج وتصنيع السلع بكلفة قليلة بحكم توفر المواد الأولية والأيدي العاملة منخفضة التكلفة، وسعت الشركات والجهات المصنعة لتوزيع منتجاتها في شتى بقاع المعمورة، رغبةً منها في تحقيق المزيد من الأرباح، ولتلبية احتياجات المستهلكين في الدول المختلفة، ومن هنا ظهر نظام الوكالة التجارية ليشكل حلقة الوصل بين المنتج الأجنبي والمستهلك المحلي، وليحظى بأهمية كبرى على الساحة التجارية والقانونية.

وفي إطار العلاقة بين الوكيل التجاري والمستهلك، ورغم أن المستهلك يقع عادةً في مركز ضعيف، ويكون بحاجة إلى الحماية القانونية، وخاصة فيما يتعلق بخدمات ما بعد البيع، فإن للوكيل التجاري، في الوقت نفسه، حقوقًا تستوجب الحماية، ومن هنا وجب تسليط الضوء على المركز القانوني للوكيل التجاري من خلال بيان حقوقه من جهة، والتزاماته من جهة أخرى، ومنها على وجه الخصوص؛ التزامه بتقديم خدمات ما بعد البيع لصالح المستهلك.

وقد حظي المركز القانوني للوكيل التجاري باهتمام المشرعين؛ ومنهم المشرع البحريني، الذي حرص على تنظيم العلاقة بين الوكيل التجاري والمستهلك من خلال قوانين عديدة؛ منها قانون الوكالة التجارية البحريني رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢ وتعديلاته، الذي نص على التزام الوكيل بتوفير قطع الغيار والأدوات اللازمة والكافية للسيارات والمحركات والآلات والمعدات التي يبيعها، بجانب توفير كافة الضمانات التي يوفرها المنتجون والموردون الأصليون للسلع المشمولة بها الوكالة التجارية، وكذلك التزام الموكل بتوفير قطع الغيار والصيانة اللازمة لاستعمال المنتج مدة معقولة تتناسب مع طبيعة ذلك المنتج، ثم جاء قانون الشركات البحريني رقم ٢١ لسنة ٢٠٠١ وتعديلاته؛ لينص على التزام الوكيل بطباعة جميع بياناته على مستنداته وأوراقه كاملة باللغة العربية، ومن بعده نص قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢ على ضرورة إفصاح الوكيل عن بيانات ومعلومات المنتجات التي يبيعها وخصائصها، وعلى ضرورة مطابقتها لشروط الجودة، وأخيرًا جاء قانون مكافحة الغش التجاري رقم ٦٢ لسنة ٢٠١٤ متضمنًا النص على ضرورة إفصاح الوكيل عن بيانات ومعلومات المنتجات التي يبيعها وخصائصها، ومطابقتها لشروط الجودة.

وبالتالي يلاحظ تعدد القوانين التي تطرقت لموضوع العلاقة القانونية بين الوكيل التجاري والمستهلك، وهو ما لاحظناه أيضًا في الأنظمة السعودية؛ حيث تناثرت أحكام الوكالة التجارية ما بين نظام الوكالات التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م / ٣٢) وتاريخ ١٤٠٠/٨/١٠ هـ وتعديلاته، ولائحته التنفيذية الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ وتاريخ ١٤٠١/٥/٢٤ هـ، ونظام

البيانات التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٥ بتاريخ ١٤/٤/١٤٢٣، ونظام مكافحة الغش التجاري السعودي بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩) بتاريخ ٢٣/٤/١٤٢٩ هـ.

ومن جهة أخرى وجدنا أن بعض جوانب التنظيم القانوني؛ سواءً في القوانين البحرينية أو في الأنظمة السعودية، لم تشمل كافة تفاصيل التزامات الوكيل التجاري بشكل كامل، كالتزامه بضمان جودة المنتج، والإعلان عن أي ضرر يترتب على وجود عيوب في هذه المنتجات، وتحذير المستهلك من هذه المضار، واستبدال المنتج أو إرجاعه مع رد قيمته، وكذلك التزامه بضمان سلامة المنتج وملاءمته للاستخدام، واحترام خصوصية المستهلك والحفاظ على معلوماته الشخصية. فضلاً عن التزاماته في مواجهة المستهلك في حالة انتقال أو انتهاء الوكالة التجارية، وعلى رأسها التزامه بضمان استمرار تقديم خدمات ما بعد البيع مثل توفير قطع الغيار والصيانة للمستهلك في كل الأحوال، حتى في حالة تغيير الوكيل؛ سواء لانتهاء عقد الوكالة التجارية، أو لأسباب ترجع لأحد الطرفين؛ بما يضمن انتقال التزامات الوكيل القديم للجديد في إطار حوالة الحق وحوالة الدين. في حين أن هذه الالتزامات منصوص عليها في قوانين مقارنة أخرى.

وسنقتصر في دراستنا على بيان المركز القانوني للوكيل التجاري في مواجهة المستهلك، وذلك في المرحلة اللاحقة على إبرام العقد، وبعد أن يكون العقد قد استكمل أركانه ودخل حيز التنفيذ. كما ستحرص الدراسة على بيان الإشكاليات المترتبة على هذه العلاقات، وسد أوجه النقص فيها، وذلك في ضوء القوانين البحرينية والنظم السعودية، مع المقارنة بينها وبين غيرها من القوانين مثل القانون الإماراتي في إطار قانون تنظيم الوكالات التجارية الاتحادي رقم ١٨ لسنة ١٩٨١ وتعديلاته.

أولاً: مشكلة الدراسة:

تتسم الوكالات التجارية بكونها من أكثر صور العمل التجاري التي يحدث بسببها منازعات قانونية في مرحلة ما بعد البيع، سواء في العلاقة بين الوكيل والموكل، أو بين الوكيل والمستهلك. وتتجلى الأهمية العملية لهذا الموضوع فيما يتيح من إمكان ابتكار حلول تنظيمية وعقدية تسد ما كشفت عنه الممارسة من ثغرات تنظيمية ولائحية، وبما يحقق مصلحة المجتمع بوجه عام، ومصلحة المستهلك والوكيل على حد سواء، من خلال ضبط مراكزهم القانونية وتحديد نطاق التزاماتهم وحقوقهم بدقة، مما ينعكس إيجاباً على كفاءة الإنفاق العام من خلال الحد من حجم المنازعات وتعطل المصالح، وما يرتبط بهما من أعباء مالية وإدارية على عاتق السلطة التنفيذية.

ومن الناحية النظرية فإن المركز القانوني للوكيل التجاري في مرحلة ما بعد البيع يؤثر طائفة واسعة من الإشكاليات القانونية الدقيقة ومن أبرزها مدى اتساع حماية المستهلك وحدودها، والطبيعة القانونية للعلاقات الناشئة عن عقد الوكالة التجارية وأثرها في المركز القانوني للمستهلك، وحدود

التزام الوكيل بالضمان؛ ولا سيما ضمان العيوب الخفية، ومسؤوليته عن تسليم المبيع في حالة صالحة للغرض الذي أعد من أجله، وواجب الإفصاح عن خصائص المنتج ومخاطره قبل البيع وبعده، وحوالة الحق وحوالة الدين بين الوكيل التجاري المنتهية وكالته وبين الشركة الأم، أو الوكيل الجديد، وما يترتب على ذلك من انتقال أو بقاء الالتزامات المرتبطة بخدمات ما بعد البيع، وهي جميعاً إشكاليات جديرة ببحث فقهي معمق وتحليل تطبيقي دقيق، وهو ما تروم هذه الدراسة الاضطلاع به. خاصة بعد ما لاحظناه من أنه برغم وجود دراسات متعددة تتناول الوكالات التجارية من منظور عام، أو من منظور حماية المستهلك من عيوب الصناعة أو الغش التجاري، إلا أننا لم نجد ما يتناول المركز القانوني للوكيل التجاري في علاقته بالمستهلك والتزاماته المترتبة على تقديم خدمات ما بعد البيع، ومسؤوليته في حالة عدم القيام بالتزاماته تجاه الموكل والمستهلك.

وينتهي بنا ذلك إلى الإشكالية الرئيسية التي تعالجها هذه الدراسة، ومؤداها التساؤل عما إذا كانت القوانين البحرينية والأنظمة السعودية قد نجحت في تنظيم المركز القانوني للوكيل التجاري في مرحلة ما بعد البيع تنظيمًا يواكب متطلبات حماية المستهلك، ويوازن في الوقت ذاته بين مصالح الوكيل والموكل.

وقد أبرز هذا التساؤل عدد من الإشكاليات الفرعية التي كشفت عنها الممارسات العملية، وتتصل بفاعلية النصوص القائمة وحدود مسؤولية الوكيل عن خدمات ما بعد البيع، ومدى كفاية الأطر النظامية الحالية في استيعاب صور التعامل الحديثة في مجال الوكالات التجارية والتي وقفت على الكثير منها بحكم عملي مراقبًا للوكالات التجارية سابقًا، ومنها:

أولاً: تعدد القوانين والنظم المتعلقة بالمركز القانوني للوكلاء التجاريين في مرحلة ما بعد البيع.

ثانياً: المشكلات الناتجة عن التزام الوكيل التجاري بضمان جودة المنتج.

ثالثاً: آليات التزام الوكيل التجاري بتوفير قطع الغيار والصيانة.

رابعاً: التزام الوكيل بسحب المنتجات المباعة من خلاله أو استبدالها.

خامساً: التزام الوكيل بتوفير سلع بديلة أو تعويض مالي في حالة تعذر انتفاع المستهلك بالسلعة لسبب يرجع إلى الوكيل.

سادساً الآثار المترتبة على انقضاء الوكالة.

ثانياً: أهداف الدراسة

تستهدف الدراسة تحليل النصوص التشريعية المتعلقة بالمركز القانوني للوكيل التجاري في مرحلة ما بعد البيع في النظم السعودية لتحديد مدى فاعليتها مقارنة بالقوانين البحرينية، مما يسمح بإمكانية اقتراح مشروع نظام قانوني موحد لتنظيم المركز القانوني للوكيل التجاري، وخاصةً في مرحلة ما بعد البيع لدول مجلس التعاون الخليجي، ويتفرع عن ذلك عدة أهداف من أهمها:

• محاولة لَم شتات الموضوع وجمع الالتزامات المتناثرة له بين ثنايا القوانين والنظم المختلفة وجمعها في قالب قانوني واحد.

• سد أوجه النقص التشريعي من الإحاطة بالالتزامات الوكيل التجاري خاصةً في النظم السعودية. وتقديم تحديد واضح للالتزامات الوكلاء التجاريين تجاه المستهلك؛ المتعلقة بخدمات ما بعد البيع، ومحاولة طرح معالجة للإشكاليات المتعلقة بالموضوع، وعلى وجه الخصوص تلك التي تم طرحها ضمن مشكلة الدراسة مثل؛ الالتزامات بالمواصفات المعلنة وتقديم الفواتير الرسمية، وضمان جودة المنتج ونوعية الجودة المطلوب توافرها، وتقديم المعلومات الصحيحة عن المنتج، وتوفير الصيانة وقطع الغيار اللازمة للمنتج من حيث الكيف والكم والمدة، والالتزام الوكيل بسحب المنتجات في حالات عدم مطابقتها للمواصفات أو اكتشاف عيب فيها، وحق المستهلك في احترام خصوصيته، وبيان طبيعة الممارسات والاتفاقات الاحتكارية من حيث التحريم والإباحة وتأثير ذلك على المستهلك، وطبيعة مسؤولية الوكيل عن مخالفة ما سبق، فضلاً عن معالجة جوانب النقص التشريعي في تنظيم التزامات الوكلاء التجاريين وحقوق المستهلك، في حالة انتهاء الوكالة التجارية، أو انتقالها إلى وكيل جديد.

• أن تصبح الدراسة أساس يمكن البناء عليه من أجل وضع نظام

ثالثاً: أهمية الدراسة

على الرغم من أهمية المركز القانوني للوكيل التجاري ومسؤوليته عن الإخلال بالتزاماته المتعلقة بخدمات ما بعد البيع، إلا أن الموضوع لم يحظ بالتنظيم القانوني الشامل في القوانين البحرينية والنظم السعودية، كما تتناثر تنظيمه بين قوانين ونظم مختلفة.

وفي ظل تعدد النظم القانونية التي تتطرق لموضوع الوكالة التجارية؛ سواء في مملكة البحرين أو في المملكة العربية السعودية، برزت أهمية معالجة هذا الموضوع من أجل لَم شتاته وإزالة أي تعارض بين النصوص القانونية المنظمة له؛ حيث أدت التطورات الاقتصادية والاجتماعية في العقود الأخيرة إلى اتساع الأسواق وزيادة التعاملات التجارية بشكل كبير مما أدى لدخول الكثير من الشركات الأجنبية دول مجلس التعاون للترويج لمنتجاتها، وفضلت كثير من الشركات أن يتم ذلك بشكل غير مباشر عن طريق وكلاء تجاريين لها من الدول ذاتها لأنهم أكثر دراية بطبيعة أسواقهم ومنتجاتهم، مما أدى لزيادة الوكالات التجارية بشكل كبير، ومن هنا كانت أهمية دراسة موضوع المركز القانوني للوكيل التجاري في مرحلة ما بعد البيع وذلك لأهميته العملية والنظرية.

خامساً: منهجية الدراسة

سوف نعتمد في دراستنا إن شاء الله على المنهج التحليلي، وذلك من خلال تحليل النصوص القانونية المتعلقة بالموضوع في القوانين البحرينية، والنظم السعودية السابق ذكرها، والوقوف عند

الآراء الفقهية المختلفة التي تناولت الموضوع، فضلاً عن اعتماد المنهج المقارن، وذلك ببيان أوجه الاتفاق والاختلاف بين النظام السعودي والقانون البحريني.

سادساً: خطة الدراسة

المقدمة

الفصل الأول: ماهية الوكالات التجارية وحقوق الوكيل التجاري

المبحث الأول: ماهية الوكالات التجارية

المبحث الثاني: حقوق الوكيل التجاري

الفصل الثاني: التزامات الوكيل التجاري في مرحلة ما بعد البيع

المبحث الأول: التزام الوكيل التجاري بالإفصاح والتسليم

المبحث الثاني: التزام الوكيل التجاري بضمان جودة المنتج وتوفير قطع الغيار والصيانة

المبحث الثالث: التزام الوكيل بسحب المنتجات المبيعة من خلاله أو استبدالها

الفصل الثالث: التصرفات الواردة على الوكالة التجارية وآثارها

المبحث الأول: انتقال الوكالة التجارية وآثارها في مرحلة ما بعد البيع

المبحث الثاني: انقضاء الوكالة التجارية وآثارها في مرحلة ما بعد البيع.

الخاتمة

الفصل الأول

ماهية الوكالات التجارية وحقوق الوكيل التجاري

المبحث الأول: ماهية الوكالات التجارية

المطلب الأول: التعريف بالوكالات التجارية

المطلب الثاني: أنواع الوكالات التجارية وتمييزها عما يختلط بها من عقود

المبحث الثاني: حقوق الوكيل التجاري

المطلب الأول: حقوق الوكيل التجاري قبل الموكل

المطلب الثاني: حقوق الوكيل التجاري قبل المستهلك

مقدمة:

مع ازدياد حركة التبادل التجاري وتبادل الموارد والخبرات في العصر الحديث، واختصار المسافات بين الدول والحضارات بشكل كبير نتيجة التقدم غير المسبوق في الجانب التقني، وازدهار الاقتصاد العالمي، أصبح من الصعب على المنتجين ومقدمي الخدمات الوصول لمستهلكي منتجاتهم وخدماتهم على مستوى العالم بالشكل الأمثل، فكان من الضروري وجود الوكالات التجارية بصورها المتعددة؛ باعتبارها أداة مهمة في توزيع السلع وتقديم الخدمات، وأصبح الوكيل التجاري هو حلقة الوصل الأساس بين المنتجين والمستهلكين.

وفي هذا السياق بدأت الاتفاقيات والمعاهدات الدولية في تنظيم العلاقات التجارية بين الدول، واهتمت النظم والتشريعات المختلفة بوضع إطار قانوني منظم لواجبات وحقوق الوكلاء التجاريين بما يحقق العدالة والتوازن بين مصالح الوكيل والموكل، ومن ناحية أخرى يضمن جودة الخدمات والمنتجات المقدمة للمستهلكين بكفاءة عالية وتكلفة أقل مع تأمين بيئة قانونية واضحة تحكم الأطراف المختلفة. وفي هذا السياق حرصت مملكة البحرين والمملكة العربية السعودية كغيرها من الدول على وضع قوانين ونظم تشريعية تحكم عمل الوكالات التجارية.

وتأتي أهمية هذا الفصل في تسليط الضوء على ماهية الوكالة التجارية والمفاهيم المرتبطة بها من خلال استعراض تعريفاتها، وخصائصها المميزة، وأنواعها المختلفة، وتمييزها عن العقود المتماثلة معها. وذلك من خلال توضيح المفاهيم المختلفة، والمقارنة بين القوانين البحرينية والنظم السعودية في هذا الإطار، وتحليل أوجه التشابه أو الاختلاف بين النظامين القانونيين فيما يتعلق بتنظيم الوكالات التجارية وحقوق الوكلاء التجاريين. كما يهدف هذا الفصل إلى توضيح حقوق الوكيل التجاري في مواجهة الموكل والمستهلك، مع مراعاة التشريعات المقارنة بين النظام البحريني والنظام السعودي.

بهذا، يقدم الفصل الأول أساساً علمياً لفهم المركز القانوني للوكيل التجاري، ودوره في الحفاظ على استقرار المعاملات التجارية وتحقيق الثقة بين الأطراف المتعاقدة في بيئة تجارية تتسم بالديناميكية والتطور المستمر. وذلك من خلال مبحثين هما: ماهية الوكالات التجارية، حقوق الوكيل التجاري.

المبحث الأول

ماهية الوكالات التجارية

مع ظهور المجتمعات والبلدان ظهر التبادل التجاري؛ حيث يسد الناس احتياجاتهم مما لا يتوفر لديهم بما هو متوافر لدى المجتمعات الأخرى، وما رحلة الشتاء والصيف في مكة بين اليمن والشام إلا نموذجاً لذلك، وقبلها رحلات الفراعنة بين بلاد بنت - الصومال حالياً - وفينيقيا - الشام حالياً - للتجارة، وكذلك قانون حمورابي في بلاد ما بين النهرين، "الذي اشتمل على ثلاثمائة مادة منها أربعة وأربعون مادة تتعلق بتنظيم أهم العقود التجارية كالقرض بفائدة، والشركة، والوديعة والوكالة بالعمولة، وهذا القانون وضع من قبل حمورابي سادس ملوك بابل، والذي حكم خلال الفترة من عام ١٧٩٢ إلى ١٧٥٠ قبل الميلاد"^(١)، ثم جاء الإغريق وبعدهم الرومان الذين نظروا إلى التجارة باعتبارها مهنة لا تليق بالأشراف وتركوها للأجانب والرقيق، وضمو القواعد المنظمة للتجارة إلى قانون الشعوب الخاص بالأجانب، ودُمجت بعد ذلك في القانون المدني بعد إنهاء التفرقة بين الرومان والأجانب. ثم توقفت التجارة في أوروبا بسبب ضعف الأمن وسيطرة قطاع الطرق، في الوقت الذي ازدهرت فيه التجارة في الشرق على امتداد الدولة الإسلامية للصين شرقاً وللأندلس غرباً. وحتى هذا الوقت لم تكن هناك حاجة لنظام الوكالات التجارية، وذلك لصغر حجم الإنتاج، والعلاقة المباشرة بين التجار والمستهلكين. وفي العصر الحديث ازدهرت الصناعات وتطورت التكنولوجيا وأنشأت الشركات الكبيرة العابرة للقارات التي تقوم على الصناعات وإنتاج الأجهزة والمنتجات التي تحتاج إلى صيانة مستمرة، وتقوم على التكنولوجيا الحديثة، فظهرت الأسواق العالمية التي استعملت بعض النظم التجارية الحديثة؛ حيث زادت حركة التبادل التجارية بين الدول مع تطور وسائل النقل والاتصال، فأصبحت شركات الإنتاج توزع إنتاجها في عشرات الدول، بل وداخل الدولة الواحدة في عشرات الأماكن، ومن هنا ظهرت أهمية الوكالات التجارية بصورها المتعددة، وتراجع دور الطابع العرفي للقانون التجاري ودخل مرحلة التقنيات الوطنية، وبدأت حركة التقنين في فرنسا؛ حيث أصدرت قانون التجارة البرية ١٦٧٣ م، ثم قانون التجارة البحرية ١٦٨١ م، وتلتها عدة قوانين تأثر بها العالم الإسلامي؛ حيث اقتبس منه قانون التجارة العثماني ١٨٥٩ م والمصري ١٨٨٣، واللبناني ١٩٤٢... إلخ. وعلى المستوى الدولي توالى الاتفاقيات والمعاهدات الدولية لتنظيم العلاقات التجارية بين الدول. وكان مما ظهر وتطور في هذه القوانين نظام الوكالات

(١) عبد المحسن بن عبد الله الزكري، الوكالات التجارية في الفقه والنظام، رسالة دكتوراة، المعهد العالي للقضاء،

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، السعودية، ٢٠٠٣، ص ١٨٧، ١٨٥

التجارية الذي نشأ لتنظيمها في الدول المختلفة ومنها المملكة العربية السعودية التي اهتمت بنظام الوكالات التجارية لانتشارها في المملكة، فوضعت نظام الوكالات التجارية بعد أن قامت بوضعه بما يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية، ثم دولة البحرين وغيرها من دول مجلس التعاون الخليجي^(١). ويرجع سبب انتشار نظام الوكالات التجارية إلى أن الوكلاء يكونون متخصصين في دراسة الأسواق التي يعملون بها وتقلبات الأسعار فيها، كما أن الثقة في الوكيل التجاري في منطقة الوكالة قد تكون أكثر من الثقة في الموكل نفسه، ومن ثم يكون ائتمانه أقوى من ائتمان موكله، وبذلك يسهم الوكلاء التجاريون في تصريف السلع والبضائع ويؤدون دوراً مهماً في تداولها، مما جعل الوكالة من ضرورات الحياة القانونية المعاصرة؛ حيث تسهل إبرام العقود والمعاملات خاصة مع تطور وسائل النقل والاتصالات التي جعلت العالم قرية واحدة، ودخول التقنية الحديثة ونظم الإنتاج الضخمة؛ مما يجعل الشركات توزع منتجاتها في مئات الدول، ولا يمكنها ذلك بمفردها بل تحتاج لوكلاء عنها يسوقون منتجاتها لضمان انتشارها وجودتها، كما يحتاج المستهلك للوكيل بوصفه وسيطاً يضمن له حقوقه من ضمان عيوب صناعة وعيوب خفية، وتوفير قطع الغيار وغير ذلك مما يمكن أن يقدمه الوكيل^(٢). ونتناول بيان ماهية الوكالات التجارية من خلال تعريفها وبيان أهم خصائصها، ثم ذكر أهم أنواعها وتمييزها عما قد يشتبها بها من نظم قانونية فيما يلي.

(١) السابق، ص ١٨٥، ١٩١

(٢) المحكمة الدستورية بالإمارات، الاحتكار، الوكالة التجارية، أوجه الاختلاف بينهما، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، قطاع الشؤون القانونية، الأمانة الفنية لمجلس وزراء العدل العرب، المجلة العربية للفقهاء والقضاء، ع ١٦، أكتوبر ١٩٩٤، ص ١١٠. عطا سعد محمد حواس، أثر الموت على عقد الوكالة، مجلة كلية الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، جامعة الإسكندرية، كلية الحقوق، ع ١، ٢٠٢١، ص ٣٠٤، ٣٠٥. عبد المحسن بن عبد الله الزكري، مرجع سابق، ص ١٩٢، ١٩٣

المطلب الأول

التعريف بالوكالات التجارية وخصائصها، والشروط الواجب توافرها

في الوكيل

يعتبر عقد الوكالة التجارية من العقود المهمة في مجال التجارة والأعمال؛ حيث يسمح للشركات بتوكيل شخص آخر للقيام بأعمال تجارية معينة نيابة عنهم، مما يساهم في تسهيل وتنظيم العلاقات التجارية. ويهدف هذا المطلب إلى تقديم تعريف شامل للوكالات التجارية، والآراء المختلفة بشأنها. مع توضيح خصائص عقد الوكالة التجارية التي تميزها عن غيرها من العقود. مثل؛ حدثه، وشكله، وطبيعته باعتباره عقد معاوضة، بالإضافة إلى أهمية الاعتبار الشخصي في الوكالة، ومصلحة طرفي العقد، واستقلالية الوكيل في ممارسته لعمله. كما سيتم استعراض الشروط الواجب توافرها في الوكلاء التجاريين، بما في ذلك القيد في السجل التجاري وسجل الوكالات التجارية، وكذلك شرط الجنسية.

أولاً: تعريف الوكالات التجارية:

تعددت تعريفات الوكالة التجارية، فيعرفها البعض بأنها: "عقد يلتزم بمقتضاه شخص معين يسمى بالوكيل التجاري مقابل أجر أو عمولة بالتعامل مع العملاء باسم ولحساب الموكل، سواء كان منتجاً أم تاجراً، وذلك بهدف ترويج منتجاته أو التعاقد لبيعها"^(١). فكثيراً ما يتعاون المنتجون وأرباب الصناعات مع وكلاء تجاريين للترويج لمنتجاتهم ومصنوعاتهم وإشهارها للجمهور، ثم يقوم هؤلاء الوكلاء بالاتصال بالجمهور بأساليب مختلفة للقيام بالدعاية اللازمة والتأكيد على مزايا المنتجات التي يبيعونها. فضلاً عن ذلك يتطلب تنفيذ الوكالة في كثير من الأحيان تجهيز المواقع التي تعرض فيها تلك المنتجات، حتى يمكن للجمهور رؤيتها، وهنا يُطلق على الفرد الذي يقوم بهذه الخدمات نيابة عن المنتجين والصناع اسم الوكيل التجاري. ويُعرف هذا العمل بالوكالة التجارية، أو وكالة العقود. بالإضافة إلى ذلك، لا يقتصر دور الوكيل التجاري على عرض البضائع والترويج لها فقط، بل يتفاوض ويبرم عقود البيع مع الأشخاص الراغبين في شراء هذه المنتجات من جمهور المستهلكين. ويعرفها البعض بأنها: "وسيلة لتداول الثروات، وأداة للتوسط في المعاملات، تطلبتها حاجات التجار إلى مفاوضاتهم وصفقاتهم، فيما تعذر عليهم إنجازها بأنفسهم، فكانت طريقهم

(١) عبد السلام أحمد فيغو، عقد الوكالة التجارية أو وكالة العقود، منشورات مجلة الحقوق، سلسلة المعارف القانونية والقضائية، الإصدار ٣٩، ٢٠١٦، ص ١٤٥. آلاء يعقوب النعيمي، التزامات الوكيل التجاري تجاه الموكل بين القواعد العامة ومتطلبات التعامل التجاري، مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، كلية القانون،

ع ٣٤، إبريل ٢٠٠٨، ص ٢٦٢، ٢٦٣

إلى تلبية هذه الحاجات أن اتخذوا لأنفسهم وسطاء يعينونهم، فيما بينهم وبين عملائهم من التجار والصناع المنتجين وعامة المستهلكين، على تصريف بضائعهم ومنتجاتهم، والحصول على ما يلزمهم من السلع والخدمات^(١). غير أن هذا التعريف يعيبه أنه اعتبر الوكالة التجارية نوعاً من تداول الثروات، بينما هي ليست كذلك، وإنما هي عمل قانوني يترتب عليه الكثير من النتائج؛ منها زيادة ثروات كل من المنتج والوكيل، وليس تداول الثروات فيما بينهما. كما تعرف الوكالة بأنها علاقة ائتمانية تنشأ عندما يظهر الموكل موافقة على أن يقوم الوكيل بالتصرف نيابة عنه، وفي الوقت الذي لا يشترط فيه في الوكالة المدنية أن يكون الطرفين على دراية بمسمى العلاقة بينهما والعواقب المترتبة على تطبيق التسمية^(٢)، فمن البديهي في الوكالة التجارية أن يتم الالتزام بالمسمى، ذلك أن وجودها يتطلب تسجيلها في السجلات الرسمية، التي تقتضي إطلاق المسمى القانوني الصحيح عليها.

كما تعرف الوكالة التجارية بأنها يمكن أن تكون ذات صيغتين: الأولى يقوم فيها الشخص بالعمل والتفاوض في منطقة محددة على إبرام الصفقات لصالح الموكل مقابل أجر، ويعقد الصفقات باسم الموكل ولحسابه، ويطلق على ذلك عادة الوكالة التجارية، التي أطلق عليها المشرع المصري والكويتي وكالة العقود، والصيغة الثانية للوكالة التجارية تكون حين يلتزم الوكيل تجاه الموكل بإبرام الصفقات باسمه لكن لحساب الموكل فتسمى وكالة بالعمولة، وفي الوقت الذي قدم فيه المشرع العراقي تعريفاً للوكالة التجارية، فإن المشرعين المصري والكويتي لم يضعوا تعريفاً للوكالة التجارية، وهو ما يرى البعض أنه الصواب، فليس من مهام المشرع وضع تعريفات، وإنما هو عمل الفقه والقضاء في المقام الأول^(٣). لذا يُقَدِّمُ اتِّجَاهٌ آخر في الفقه تعريفاً موسعاً للوكالة التجارية ليشمل أنواعاً متعددة من العقود هي الوكالة بالعمولة ووكالة العقود^(٤). ويركز البعض في تعريفه للوكالة التجارية على عناصرها، فحتى نكون إزاء وكالة تجارية يجب أن يكون عقد الوكالة الذي نحن أمامه عملاً تجارياً، فالعبرة في التفرقة بين الوكالة التجارية وغيرها من الأعمال هو طبيعة الأعمال

(١) مصطفى مالك، النظام القانوني لعقد الوكالة التجارية، دراسة تحليلية نقدية في مدونة التجارة المغربية وقانون المعاملات التجارية الإماراتي وبعض القوانين الأخرى، المجلة المغربية للاقتصاد والقانون المقارن، جامعة القاضي عياض، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، ع ٥٣، ٢٠١٥، ص ٩

(٢) Kleinberger, Daniel S. *Agency, Partnerships and LLCs*. 4th ed. Wolters Kluwer Law & Business, 2012. P 50, 51

(٣) محمد مجيد كريم الإبراهيمي، المركز القانوني للوكيل التجاري، مجلة رسالة الحقوق، السنة ١١، ع ٢، ٢٠١٩، ص ٢٥٠

(٤) بدر بن عبد الله الشهراني، الوكالات التجارية في الفقه الإسلامي والنظام السعودي، رسالة ماجستير، كلية الشريعة، قسم الأنظمة، الجامعة الإسلامية بالمدينة المنورة، ١٤٣٤ هـ، ص ٢٠

التي تتناولها الوكالة، فإن كان العمل تجاريًا بطبيعته أو بالتبعية فإن الوكالة تكون تجارية. وأهمية التمييز بينهما في أن الوكالات التجارية ذات طبيعة خاصة؛ من حيث وثائقها وجهات التوثيق الرسمية الخاصة بها^(١). غير أن هذا التعريف لم يوضح ماهية الوكالة التجارية وركز على عناصرها المكونة لها. كما تعرف الوكالة التجارية بأنها عملية يحل فيها الوكيل التجاري محل الموكل في القيام بعمل أو تصرف قانوني يتعلق بتجارة الموكل على وجه الاستقلال ومقابل أجرة يسددها الموكل، وبالتالي فهي عقد رضائي، لا يُشترطُ شكل معين لصحتها، لكن تطلب الكتابة لإثباتها، كما أنها عقد ملزم للجانبين ويترتب عليه التزامات متقابلة في ذمة الطرفين^(٢). وهو الأمر نفسه الذي ذهب إليه القانون الإنكليزي، الذي لم يشترط الكتابة لانعقاد الوكالة التجارية، لكن الكتابة فيه ضرورية لإثبات عقد الوكالة التجارية، كما لم تتضمن لوائح تعيين الوكلاء التجاريين اشتراط كتابة العقد، واشترطت فقط أن يقدم كل من الموكل والوكيل للآخر وثيقة مكتوبة توضح بنود عقد الوكالة التجارية^(٣).

وقد تعددت مواقف التشريعات العربية من تعريف الوكالة، فيعرفها قانون الوكالة التجارية العراقي بأنها "عقد يعهد بمقتضاه إلى شخص طبيعي أو معنوي ببيع أو توزيع سلع أو منتجات أو تقديم خدمات داخل العراق بصفته وكيلًا أو موزعًا أو صاحب امتياز عن الموكل خارج العراق لقاء ربح أو عمولة، ويقوم بخدمات ما بعد البيع وأعمال الصيانة وتجهيز قطع الغيار للمنتجات والسلع التي يقوم بتسويقها"^(٤)، وينتقد البعض هذا التعريف؛ حيث يرون أنه ليس تعريفًا جامعًا مانعًا، إذ لا يقتصر على توضيح صفة الوكيل، وإنما يشمل كذلك تعريف موزع البضائع وصاحب الامتياز التجاري، ولكل من هذه المهن خصائص تميزها عن بعضها بعضًا، كما أنه لم يبين أنواع الوكالة التجارية، بينما يقصد من الوكالة التجارية هي الوكالة بالعمولة والوكالة بالعقود^(٥).

(١) عبد المحسن بن عبد الله الزكري، مرجع سابق، ص ١٨٤

(٢) شوقي كوتار، مبدأ المصلحة المشتركة وآثاره على حرية أطراف عقد الوكالة التجارية، مجلة منازعات الأعمال، ع ٧٧، يونيو ٢٠٢٣، ص ٧٢

(٣) يونس صلاح الدين علي، طبيعة الوكالة وأنواعها وآثارها في القانون الإنكليزي، دراسة مقارنة، مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، كلية القانون، مج ٣٧، ع ٩٣، يناير ٢٠٢٣، ص ٢٣٣، ٢٣٦

(٤) م ١ من قانون تنظيم الوكالة التجارية العراقي رقم ٧٩ لسنة ٢٠١٧ م

(٥) على طلال هادي، النظام القانوني للوكالة التجارية بموجب قانون الوكالة التجارية العراقي رقم ٧٩ لسنة ٢٠١٧ دراسة مقارنة، مجلة كلية القانون للعلوم القانونية والسياسية، جامعة كركوك، كلية القانون والعلوم السياسية، مج ١١، ع ٤٣، نوفمبر ٢٠٢٢، ص ١٥٥

وجاء القانون البحريني أكثر شمولاً وتفصيلاً من النظام السعودي؛ حيث عرف قانون التجارة البحريني الوكالة التجارية بأنها "تمثيل الموكل في توزيع السلع والمنتجات أو عرضها للبيع أو للتداول بشرط أن يكون للوكيل التجاري حق خاص في توزيع السلعة مقصور عليه دون غيره، نظير ربح أو عمولة"^(١). غير أن الوكالة التجارية لا يشترط أن تكون حصرية؛ حيث يمكن أن يكون هناك أكثر من وكيل لنفس الموكل سواء في مناطق مختلفة داخل الدولة أو في منطقة واحدة. وهو التعريف نفسه الذي نص عليه قانون الوكالة التجارية البحريني، غير أنه أخرج من دائرة الوكالة الشركات أو الجهات التي تشتري منها وزارات الدولة الأسلحة والمنتجات الحربية بالنسبة لهذه الأسلحة والمنتجات^(٢).

وفي المملكة العربية السعودية، ورغم أن النظم السعودية تنص على وجود الوكالة؛ حيث ينص نظام الشركات السعودي القديم في تعريفه للشركات الأجنبية على أنها "الشركات التي تزاوّل نشاطها وأعمالها داخل المملكة، سواء كان ذلك عن طريق فرع أو مكتب أو وكالة أو أي شكل آخر"^(٣). وذلك بعد صدور ترخيص لها بمزاولة النشاط داخل المملكة، وهو ما عاد وأكد عليه النظام الجديد بشكل غير مباشر؛ حيث نص على أن "تمارس الشركة الأجنبية نشاطها وأعمالها داخل المملكة من خلال فرع أو مكتب تمثيل أو أي شكل آخر، وفقاً لنظام الاستثمار الأجنبي والأحكام النظامية الأخرى ذات العلاقة"^(٤)، فرغم أن النظام الجديد استبعد ذكر الوكالة من ضمن الأشكال التي يمكن للشركات الأجنبية أن تمارس بها نشاطها في المملكة العربية السعودية إلا أنه فتح الباب لذلك الشكل من أشكال النشاط حين ذكر أنه يمكن للشركة الأجنبية ممارسة نشاطها داخل المملكة العربية السعودية بأي شكل آخر. كما نصت لائحة نظام الوكالات التجارية على أنه: "يقصد بالوكالات التجارية المتعلقة بتطبيق نظام الوكالات التجارية وتعديلاته كل من يتعاقد مع المنتج أو من يقوم مقامه في بلده للقيام بالأعمال التجارية سواء كان وكيلاً أو موزعاً بأية صورة من صور الوكالة أو التوزيع، وذلك مقابل ربح أو عمولة أو تسهيلات أيا كانت طبيعتها، ويشمل ذلك وكالات

(١) م ١٦٥ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧م

(٢) م ٢، ١ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢ المعدلة بموجب المرسوم بقانون رقم (٨) لسنة ١٩٩٨م

(٣) م ١٩٤/أ من نظام الشركات السعودي الملغي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٣) بتاريخ ٢٨ / ١ / ١٤٣٧ الموافق ٢٠١٥/١١/١٠م

(٤) م ٢٣٦ من نظام الشركات السعودية الجديد الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٣٢) بتاريخ ١٢/١/١٤٤٣ هـ الموافق ٢٠٢٢/٦/٣٠م

النقل البحري أو الجوي أو البري وأية وكالات يصدر بها قرار من وزير التجارة^(١)، وبالتالي لا يعد من الوكالات التجارية الأعمال التي يكون موضوعها عمل مدني^(٢)، وهو ما عادت لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع لتأكيدده في تعريفها للوكيل؛ حيث عرفته بأنه: " من يتعاقد مع المنتج أو من يقوم مقامه في بلده للقيام بالأعمال التجارية، بأي صورة من صور الوكالة أو التوزيع"^(٣). لذلك فإن البعض يذهب وبحق إلى أن النظم السعودية لم تتناول تعريف الوكالة التجارية تعريفاً محدداً، وذلك لأن التعريفات ليست من عمل المنظم، بل من عمل الفقهاء والقضاء، أو لأنها واضحة المعنى لا تحتاج إلى تعريف، وفي النظم السعودية فإن ذلك يرجع إلى أن الوكالة بالمعنى العام كما عرفها فقهاء الشريعة الإسلامية هي المرجع العام للنظم عامة؛ بما فيها نظم الوكالة التجارية والنظم المتعلقة بها، أما ما ورد من تعريف للوكالة في اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية، فإن المقصود منه بعض من تطبيقات وكالة العقود وهما وكالة الاستيراد ووكالة الخدمات فقط، وبالتالي لا يقصد الوكالة بالعمولة فهو تعريف غير مانع^(٤).

ونتيجة لعدم وضوح واكتمال التعريفات السابقة؛ اتجه البعض لتوضيح ماهية الوكالة التجارية من خلال تعريف الوكيل التجاري، ويعرفه البعض بأنه "نائب عن الموكل يمارس عمله على وجه الاستقلال أي دون أن يكون مرتبطاً بعقد عمل، فهو مكلف على وجه الاعتياد بالتفاوض، وعند الاقتضاء بإبرام العقود باسم ولحساب التجار أو المنتجين الصناعيين أو غيرهم من الوكلاء التجاريين"^(٥). ومعنى على وجه الاستقلال؛ أي دون أن يكون مرتبطاً بعقد عمل، فهو مكلف على وجه الاعتياد بالتفاوض، وعند الاقتضاء بإبرام العقود باسم ولحساب التجار أو المنتجين الصناعيين أو غيرهم من الوكلاء التجاريين. فهو وكيل عادي لأنه يمارس عمله باسم ولحساب الموكل.

(١) م ١ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ١٤٠١/٥/٢٤ هـ

(٢) حمادة محمد عبد العاطي نصر، المركز القانوني للوكيل التجاري، دراسة تحليلية مقارنة، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، جامعة بني سويف، كلية الحقوق، س ٣٥، ع ٢، ٢٠٢٣، ص ٢١، ٢٢

(٣) م ١ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع السعودية الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥ / ٨ / ٢٤ هـ

(٤) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ٢٠، ٢٢. عادل بن عبد الرحمن الشمري، الطبعة النظامية لعقد الوكالة بالعمولة في النظام السعودي، مجلة حقوق حلوان للدراسات القانونية والاقتصادية، جامعة حلوان، كلية الحقوق، ع ٤٤، ٢٠٢١، ص ٩٤، ١٠١

(٥) بو عبيد عباسي، الوكالة التجارية، المجلة المغربية للاقتصاد والقانون المقارن جامعته القاضي كليه العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، ع ٣٨، ٢٠٠٢، ص ١٤١

ويختلف الوكيل التجاري عن الوكيل بالعمولة الذي يتعامل باسمه ولحساب الموكل، كما يختلف عن الممثل التجاري الذي يرتبط بعقد عمل لحساب الموكل، أو يمارس العمل لصالحه بصورة أخرى يتم تكييفها بحسب العقد وعنصر التبعية وغير ذلك من محددات. وكذلك يختلف عن السمسار الذي يتوقف دوره عند التوفيق بين المتفاوضين للوصول لاتفاق بينهما مقابل أجر يحصل عليه منهما. ويعرفه البعض بأنه: " شخص يستعين به التاجر ليمارس أنشطة تلبي ما يحتاج إليه من مساعدة من بيع أو شراء نيابة عنه، فيرتبط معه بعقد يمكنه من الاستفادة من خدماته فيعيّنه وكيلاً له، ويسمى العقد الذي ينظم علاقتهم بعقد الوكالة التجارية"^(١). وهو تعريف لم يضيف جديداً غير إطلاق وصف عقد الوكالة التجارية على العقد الذي ينظم العلاقة بين الطرفين. كما يعرف بأنه وسيط مستقل يتمتع بسلطة التفاوض على بيع أو شراء السلعة نيابة عن الموكل، أو يجب على الوكيل أن يتعامل في السلع لصالح الموكل، ويجب أن تكون الوكالة التجارية هي النشاط الأساس للوكيل.

ويخرج عن تعريف الوكيل التجاري أولئك الذين يعملون مجاناً أو يتعاملون في أسواق السلع أو البورصات^(٢). كما عرّف الوكيل التجاري في المملكة المتحدة بأنه وسيط مستقل يتمتع بسلطة مستمرة للتفاوض على بيع أو شراء السلع نيابة عن الموكل، أو التفاوض وإبرام هذه الصفقات نيابة عن الموكل وباسمه، ويلاحظ أن المقنن الإنجليزي قد إستثنى الخدمات؛ حيث لم يعتبر الوكالة فيها وكالة تجارية. وصنف أجهزة الحاسب الآلي بوصفها سلعة، بينما اعتمد تصنيف البرمجيات على ظروف عقد الوكالة التجارية، فإذا عُيّن وكيل تجاري فيما يتعلق ببرمجيات معيارية، فإن العقد يعتبر عقداً للسلع، فيصبح وكيلاً تجارياً، أما إذا عُيّن وكيل فيما يتعلق بالبرمجيات المتخصصة، فإن العقد يعتبر عقداً للخدمات، وبالتالي لا يعد عقد وكالة تجارية، فإذا كان الوكيل التجاري للاتين معاً، فإنه يجب تحليل العقد لتحليل ما إذا كانت تعد سلعة أو خدمات، وبالتالي اعتبار الوكالة تجارية من عدمه. كما يعتبر القانون الإنجليزي الشخص الذي يستوفي تعريف الوكيل التجاري متمتعاً بهذه الصفة حتى لو سُمّي باسم مختلف مثل؛ ممثل مبيعات أو مستشار برمجيات، كذلك لم يعتبر القانون الإنجليزي الوكالة المجانية وكالة تجارية، وكذلك الذين تكون أنشطة الوكالة بالنسبة لهم نشاطاً ثانوياً، أو إذا كانت أنشطة الوكيل التجاري تتم خارج الاتحاد الأوروبي^(٣). وتوجد تعريفات مختلفة للوكيل التجاري في القوانين الأوروبية؛ حيث يعرفه القانون التجاري الألماني بأنه وسيط مستقل لديه سلطة مستمرة للتفاوض بشأن الصفقات نيابة عن الموكل، أو لإبرام الصفقات باسمه،

(١) محمد مجيد كريم الإبراهيمي، مرجع سابق، ص ٢٦١

(2) Professor Michael Furmston. Principles of Commercial Law. Second Edition. Furmston, MP 2001. Great Britain, P 143

(3) Guy Lougher, Commercial agency contracts: implementation of the EC directive, Computer Law & Security Review, Volume 10, Issue 2, 1994, P 94-95

بينما يعرفه قانون التجارة الفرنسي بأن محترف مستقل غير مرتبط بعقود خدمات، مكلف بشكل دائم بالتفاوض وربما إبرام عقد البيع أو الشراء نيابة عن المنتجين أو الصناع أو التجار، ويؤكد التعريفين السابقين القانون السويسري الذي يعرف الوكيل التجاري بأنه الشخص الذي يتعهد بالعمل بوصفه وسيطاً مستمراً لواحد أو أكثر من العملاء لتسهيل أو إتمام المصروفات عنهم وعلى حسابهم⁽¹⁾.

ونرى أنه يمكن تعريف الوكالة التجارية بأنها "اتفاق يبرم بين منتج أو مُورد، أو من يقوم مقام أي منهما، وبين شخص طبيعي أو اعتباري مستقل، يُسمّى الوكيل التجاري، يلتزم بموجبه الأخير - مقابل ربح أو عمولة أو أي مقابل مشروع - بالترويج لسلع الموكل أو خدماته، أو توزيعها، أو التفاوض أو التعاقد على بيعها أو شرائها، باسم الموكل أو لحسابه، وبصفة مستمرة، داخل نطاق جغرافي محدد، ويُعدّ موضوع هذا النشاط تجارياً بطبيعته أو بالتبعية. ولا تعد من الوكالات التجارية الأعمال التي يكون موضوعها مدنياً أو التي تمارس بصفة عرضية أو دون استقلال".

وبذلك ميز التعريف بين الوكالة التجارية والوكالة المدنية لارتباطها بأعمال تجارية بطبيعتها، ولضرورة احتراف الوكيل لنشاطه واستقلاله عنه، ولصفته المهنية المستمرة التي تجعل الوكيل حلقة الوصل بين الموكل والعملاء. يشمل الوكالة بالعمولة ووكالة العقود، ويشمل الوكالة في السلع والخدمات مع تغطية كافة مراحل التعاقد بدءاً من التفاوض وانتهاءً بخدمات ما بعد البيع. كما استبعد التعريف العمال التابعين، والسماسة حيث لا يبرمون العقود وينتهي دورهم بحدوث التعاقد، والوكالات المجانية لعدم وجود مقابل، كما استبعد أعمال البيع المدنية أو غير التجارية، والتمثيل غير المهني أو العرضي. ويتفق التعريف مع ما ورد في النظم واللوائح في المملكة، ومع الاتجاهات الدولية

ثانياً: خصائص عقد الوكالة التجارية:

يتصف عقد الوكالة التجارية بمجموعة من العناصر المميزة التي تميزه مجتمعاً عن غيره من العقود؛ حيث يتعاقد الوكيل باسمه الشخصي لحساب الموكل أو لحسابه، على تصريف منتجاته، ممارسة هذا العمل على سبيل الاحتراف، أو لو كان العمل يعد تجارياً حتى لو مارسه الوكيل مرة واحدة طبقاً لقانون الدولة، فإن كانت الوكالة بالعمولة فإنها تعد عملاً تجارياً للوكيل، أما بالنسبة للموكل فإنها قد تكون عملاً مدنياً أو تجارياً حسب طبيعة العملية، وبالتالي يجوز إثبات عقد الوكالة

(1) Karamanlioğlu, A. (2020). Restraint of Trade Clauses in Commercial Agency Contracts: A Comparative Perspective. In M. H. Bilgin, H. Danis, G. Karabulut, & G. Gözgor (Eds.), Eurasian Economic Perspectives Proceedings of the 25th Eurasia Business and Economics Society Conference (pp. 309–318). Springer. P 311, 312

بالعمولة بالنسبة للوكيل بكافة طرق الإثبات، بينما يتم إثباتها بالنسبة للموكل بحسب ما اذا كانت تعد عملاً تجاريًا أم مدنيًا^(١). وأهم خصائص عقد الوكالة التجارية:

١- يتصف عقد الوكالة التجارية بالحدائية: يعد عقد الوكالة التجارية من العقود الحديثة نسبيًا؛ حيث لم تكن هناك حاجة له في ظل النظام التجاري سابقًا؛ حيث كانت التجارة تقوم على الأساسيات، وكانت العلاقة بين التاجر والمستهلك مباشرة. أما حديثًا، ومع ازدياد الحاجة إليه نتيجة زيادة الإنتاج الضخم وتباعد المسافات بين المنتجين والمستهلكين، وانتشار المستهلكين في دول كثيرة، ورغم حداثة هذا العقد فإنه تطور بشكل سريع، واكتسب أهمية كبيرة في الحياة التجارية، مما دفع المشرع في كثير من الدول ومنها الدول العربية إلى التدخل لتنظيمه، وذلك " بدءًا بتحديد مفهومه، على النحو الذي يتأتى معه تمييزه عن باقي مفاهيم الوساطة الأخرى التي قد تختلط به من بعض الوجوه"^(٢).

٢- عقد الوكالة التجارية من العقود الشكلية: في الوقت الذي يرى فيه البعض أن عقد الوكالة من العقود الرضائية ينعقد بمجرد اقتران الإيجاب بالقبول عند تمتع طرفيه بالأهلية المطلوبة لإبرام هذا التصرف، فيرتب هذا التصرف آثاره دون الحاجة لكتابته في شكل معين أو باتباع إجراء رسمي، فإن هناك اتجاهًا آخر يرى أنصاره أن عقد الوكالة التجارية من العقود الشكلية التي لا تنعقد بمجرد تلاقي الإرادتين بالإيجاب والقبول، " وإنما من العقود التي يشترط كتابتها دون الاكتفاء بتكوينها بمجرد الإيجاب والقبول الصادران من قبل المتعاقدين"^(٣). وذلك تحسبًا لما ينشأ من نزاعات جدية بشأن ثبوت العقد في حد ذاته، أو ثبوت كافة التعديلات التي قد يتفق الطرفان على إجرائها على العقد^(٤).

واشترط كتابة عقد الوكالة التجارية يتفق مع ما نصت عليه القوانين والنظم المختلفة، ومن ذلك ما نصت عليه المادة ٦٤٢ من القانون المدني البحريني؛ من أنه يجب أن يتوفر في عقد الوكالة الشكل الواجب توافره في العمل القانوني الذي يكون محل الوكالة إلا إذا وجد نص بخلاف

(١) على البارودي، معيار التفرقة بين الوكالة بالعمولة والوكالة العادية، مجلة كلية الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، جامعة الإسكندرية، كلية الحقوق، س ٧، ع ١، ٢، ١٩٥٧، ص ٣٣٢. خالد جمال الهويدي، مفهوم الوكالة التجارية وأحكامها الموضوعية في ظل قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الجديد، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، الجامعة الأردنية، ٢٠١١، ص ٤٣. عادل بن عبد الرحمن الشمري، مرجع سابق، ص ١٣٣، ١٣٦.

(٢) مصطفى مالك، مرجع سابق، ص ١٠.

(٣) على طلال هادي، مرجع سابق، ص ١٥٩، ١٦٠.

(٤) مصطفى مالك، مرجع سابق، ص ٣٤.

ذلك، واشترط المشرع كتابة عقد الوكالة التجارية، وأن يتضمن البيانات المنصوص عليها في المادة ٣ من قانون الوكالات التجارية، لذلك قضت المحكمة الكبرى في البحرين بأن عقد الوكالة التجارية "عقد مشروط لا تتكشف جوانبه ولا شروطه إلا بالكتابة وقصد الشارع بذلك أن يدرأ عن مثل هذه العقود شبهات المحاجة فيما تضمنته علاقات المتعاقدين، إيجاباً أو سلباً، باعتبار أنها ذات صلة قوية بالاقتصاد الوطني، بل إنه، وفضلاً عن ذلك، وتأكيداً لخصوصية الوكالة التجارية، فقد اشترط المشرع للاعتداد بعقد الوكالة التجارية وسماع الدعوى بشأنها أن يتم قيدها في سجل الوكالات التجارية المعدة لهذا الغرض بالجهة الإدارية المختصة وهو ما نصت عليه المادة ١٣ من ذات القانون"^(١). أي أن الكتابة هي شرط انعقاد في القانون البحريني.

كما اشترطت اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي في عقد الوكالة التجارية "أن يكون مكتوباً أو مبرماً مع الجهة الموكلة ببلدها الأصلي أو من يقوم مقامها في ذلك البلد. وأن يتضمن إيضاحاً وافياً بحقوق والتزامات الطرفين قبل بعضهما بعضاً من جانب، والتزاماتهما قبل المستهلك فيما يتعلق بتأمين الصيانة وقطع الغيار"^(٢). واشترط اشتمال على بيانات وتفاصيل معينة، مما يؤكد على شرط الشكلية أو الكتابة في عقد الوكالة التجارية، على خلاف ما ذهب إليه البعض من أن "إلزام المنظم بالكتابة والقيود في سجل الوكالات إنما هو إجراء تنظيمي قصد منه إثبات هذه العقود وتوثيقها وشهرها، وضبط عمليات الاستيراد وتحقيق الرقابة الكافية على هذا المجال الحيوي، وحماية الأسواق والمستهلكين والأوضاع الاقتصادية العامة للدولة، بالإضافة لمصلحة أطراف العقد بتحديد حقوق والتزامات كل طرف على وجه يمنع قيام المنازعات في المستقبل"^(٣). ذلك أن عقد الوكالة عقد تتعدى آثاره أطرافه إلى المستهلكين، لذلك لابد من الشكلية، مما يجعلنا نرى أن الرضا شرط لانعقاد العقد، أما الكتابة فهي شرط صحة ونفاذ للعقد وترتب آثاره عليه.

٣- **عقد الوكالة التجارية من عقود المعاوضات:** عقود الوكالة نوعان: إما عقود تبرعات، وهو الأصل في عقد الوكالة العادية، وإن كان لا يوجد ما يمنع من تحويلها إلى وكالة بعوض، أو عقود معاوضات يقع على طرفيها التزامات متقابلة. والأصل في الوكالة بالعمولة أو الوكالة التجارية أنها بعوض، ذلك أن الوكيل بالعمولة يقوم بعمل مقابل عمولة أو أجر. ولو لم تحدد العمولة أو الأجر في العقد فإنها تُحسب بعمولة أو أجر المثل في العقود المشابهة. وبينما يستطيع القاضي في

(١) حكم المحكمة الكبرى، الدائرة الخامسة التجارية، الدعوى رقم ٩/٤٢٦٩/٠٢/٢٠٢٣. بتاريخ ١٦/٠٥/٢٠٢٣م

(٢) م ١٠ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ٢٤/٥/١٩٤٠م

(٣) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ٣٦، ٣٧

الوكالة العادية تعديل الأجر المتفق عليه منعاً للغبن، فإنه لا يمكنه ذلك في الوكالة التجارية، لأن ذلك يتعارض مع جوهر العقود التجارية^(١). وبالتالي فعقد الوكالة التجارية من العقود التي تستهدف تحقيق المصلحة المشتركة لكلا المتعاقدين؛ حيث يستهدف كلاهما نمو العمل من خلال اجتذاب العملاء، ولا يمكن تصور مبدأ المصلحة المشتركة في عقد الوكالة التجارية العادية أو السمسرة على سبيل المثال؛ بينما هي عنصر أساس في الوكالة التجارية، ويترتب على هذه الخاصية الالتزام بالصدق المتبادل، والإعلام المتبادل، والحد من حرية كلا المتعاقدين في إنهاء العقد بالإرادة المنفردة في أضيق الحدود، والالتزام في حالة الرغبة في إنهاء العقد بإشعار الطرف الآخر، والحق في التعويض إن كان له مقتضى^(٢).

٤- استقلال الوكيل في ممارسته لعمله: القاعدة أن الوكيل التجاري يقوم بالتصرفات المتعلقة بالوكالة التجارية باسمه الشخصي دون ذكر الموكل في عقود البيع التي يجريها ولكن لحساب الموكل، ويشير مصطلح مستقل إلى أن الوكيل التجاري ليس موظفًا لدى الموكل^(٣). وتنتقل آثار تصرفات الوكيل إليه، وبدوره يقوم بنقلها إلى الموكل؛ مما دفع البعض للقول بأن النيابة في عقد الوكالة بالعمولة وكالة ناقصة؛ حيث يظهر الوكيل في مواجهة الغير بصفته أصيلاً وفي مواجهة الموكل بصفته وكيلًا. واستقلال الوكيل أمر بديهي؛ حيث يحتاج إلى قدر من الاستقلال والحرية عند تنفيذ الوكالة التجارية، حتى يستطيع الاجتهاد والمبادرة، كما يملك مناقشة تعليمات الموكل؛ خاصة حينما تتعلق بمسائل فنية أو أصول المهنة، وله كامل الحرية في اختيار الوسائل والطرق التي يحقق بها أغراض الوكالة التجارية، فإذا اجتهد الوكيل في تنفيذ الوكالة التجارية بما تتطلبه طبيعتها للوصول لهدفها فإنه لا يعد متجاوزاً لحدوده المرسومة، ويكون تصرفه صحيحاً ونافذاً في حق الموكل^(٤).

ويترتب على قيام الوكيل بالتصرف باسمه الشخصي ضرورة توفر الأهلية التجارية فيه. حيث يمارس مهامه باستقلال عن الموكل في مباشرة أعماله ونشاطاته ولا يخضع لرقابة الموكل وإشرافه سواء كان إشراف فنياً أم إدارياً. لذلك يتمتع الوكيل التجاري بحرية كاملة في الاتصال

(١) عبد المحسن بن عبد الله الزكري، مرجع سابق، ص ٢١٣، ٢١٤. على طلال هادي، مرجع سابق، ص ١٦٠، ١٦١.

(٢) شوقي كوتار، مرجع سابق، ص ٧٦، ٨٣.

(٣) Hesselink, M. W., Rutgers, J. W., Bueno Díaz, O., Scotton, M., & Veldman, M. (2006). *Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise, and Distribution Contracts (PEL CAFDC)*. Sellier. European Law Publishers, Munich, in collaboration with the Study Group on a European Civil Code. P 157

(٤) عطا سعد محمد حواس، مرجع سابق، ص ٣١٣.

بالعملاء، والتفاوض معهم، وتوقيع العقود معهم، وتحمل المسؤولية الناجمة عن تنفيذ الالتزامات المترتبة على هذه العقود.

وقد يكون الوكيل التجاري وكيلاً لأكثر من موكل، إلا إذا كانت وكالة حصرية اشترط فيها الموكل على الوكيل ألا يكون وكيلاً لغيره ممن يمارسون ذات النشاط. ويلتزم الوكيل فقط ببعض القيود التي قد يُنصّ عليها في عقد الوكالة بينه وبين الموكل مثل؛ التزامه بالتسعير الذي يضعه الموكل للسلع والخدمات التي يقدمها الوكيل نيابةً عنه، أو طريقة السداد، أو مدد الضمان، وغير ذلك من قيود على حرية الوكيل واستقلاله في ممارسة نشاطه، وبالتالي فإن الاستقلال أحد الخصائص التي تميز الوكالة التجارية عن غيرها من العقود مثل عقد العمل أو الوساطة أو الممثلين التجاريين والمندوبين التابعين للموكل؛ حيث لا يتمتعون بالاستقلال في ممارسة عملهم، وبالتالي لا يكتسبون صفة التاجر في قيامهم بعملهم. ورغم أن البعض يرى في الوكالة الحصرية اتساقاً مع طبيعة عمل الوكيل التجاري وحسن النية الذي يتطلب عدم عمل الوكيل لحساب موكلين متنافسين؛ حيث يستحيل عليه تأدية واجبه على النحو السليم، فإن نظام الوكالات التجارية السعودي لم يمنع ذلك تأكيداً على التزامه بحرية التجارة والمنافسة بين المستثمرين، وترك تحديد ذلك لإرادة الموكلين والوكلاء طبقاً لما يتم الاتفاق عليها بينهم في عقود الوكالة التجارية^(١). وأكدت القوانين البحرينية على استقلال الوكيل التجاري في ممارسة عمله؛ سواء في قانون التجارة أو قانون الوكالات التجارية^(٢). وفي ذلك قضت المحكمة الكبرى في البحرين بأنه يشترط لاعتبار العقد وكالة أن يمارس الوكيل نشاطه على سبيل الاستقلال، فإذا مارس نشاطه في إطار من التبعية؛ أي خضع في ممارسة عمله لإشراف ورقابة من تعاقد معه فإن ذلك يخرج من دائرة الوكالات التجارية^(٣).

٥- أهمية الاعتبار الشخصي والمصلحة في عقد الوكالة التجارية: من أهم خصائص عقد الوكالة اتصافه بالطابع أو الاعتبار الشخصي؛ حيث يضع كل طرف في اعتباره عند إبرام العقد شخصية الطرف الآخر وما يملكه من صفات شخصية كالأمانة والإخلاص والخبرة والسمعة الحسنة، وقدرات إدارية ومالية، ومدى الثقة فيها، ويترتب على ذلك العديد من النتائج منها ما يتعلق بانعقاد العقد وصحته وتنفيذه وانتهائه وانتقال آثاره إلى الخلف؛ سواء كان خلفاً عاماً أم خاصاً، بل إن البعض قد رأى الاعتبار الشخصي في عقد الوكالة هو المحدد الرئيس في إقبال الموكل على إبرام هذا

(١) بدر بن عبد الله الشهري، مرجع سابق، ص ٤٨، ٤٩

(٢) م ٤ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢ المعدلة بموجب المرسوم بقانون رقم (٨) لسنة ١٩٩٨ م. م ١٦٧ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧ م.

عبد المحسن بن عبد الله الزكري، مرجع سابق، ص ٢١٠، ٢١٤

(٣) حكم المحكمة الكبرى، الدائرة الخامسة التجارية، الدعوى رقم ٩/٤٢٦٩/٠٤٢٣/٠٢ بتاريخ ١٦/٠٥/٢٠٢٣ م

العقد، وبالتالي أجاز للموكل فسخ عقد الوكالة إذا تخلف العنصر الشخصي الذي على أساسه تم إبرام عقد الوكالة، فإذا بيعت شركة الوكيل إلى شخص جديد أو شركة جديدة يكون من حق الموكل فسخ عقد الوكالة لتخلف عنصر الاعتبار الشخصي في المالك الجديد. وترجع ضرورة عنصر الاعتبار الشخصي في الوكالة التجارية إلى ما يتمتع به الوكيل التجاري من سلطات واسعة في تمثيل مصالح الموكل، وإجراء التصرفات باسمه ولحسابه، بالإضافة لما يتطلبه ذلك من إنفاق مبالغ باهظة باسم الموكل.

ويترتب على قيام الطابع الشخصي في العقود عادةً نتائج مهمة منها: اعتبار عقد الوكالة التجارية من العقود غير اللازمة؛ حيث يجوز لكل طرف إنهاؤه بإرادته المنفردة، فاللموكل أن يعزل وكيله متى أراد، كما يحق للوكيل أن يتنحى في أي وقت، بشرط ألا يترتب على ذلك ضرر على أي من الطرفين. فإن ترتب عليه ضرر، كان الطرف المتسبب فيه ملزمًا بتعويض الطرف الآخر عما لحق به من خسائر، كذلك فإنه ليس للوكيل أن ينيب غيره فيما وُكل به، لعدم توافر الاعتبار الشخصي لدى النائب، إلا إذا وافق الموكل على ذلك. كما تنتهي الوكالة بموت أحد طرفيها أو بالتصفية إن كان شخصًا اعتباريًا، أو بإفلاسه، أو بفقده لأهليته إن كان شخصًا طبيعيًا؛ حيث لا تستمر الوكالة في مواجهة الورثة، أو القصر، أو من أشهر إفلاسهم^(١).

أما عقد الوكالة التجارية، ولأن الوكالة تكون للمصلحة المشتركة؛ سواء للموكل أو الوكيل أو الغير، فإن القانون المصري لا يجيز للموكل إنهاء عقد الوكالة بإرادته المنفردة، وإنما يشترط أن يكون ذلك برضى من صدرت الوكالة لصالحه، وهو الوكيل أو الغير. وكذلك إذا مات أي من طرفي عقد الوكالة، فإنها لا تنتهي بموته، وإنما تستمر في حق ورثته إلى أن يتم الانتهاء من العمل القانوني محل الوكالة أو انتهاء مدة عقد الوكالة. ذلك أنه إذا امتنع إنهاء الوكالة بالإرادة المنفردة للموكل، فإنها لا تنتهي بموته، وإنما تستمر في حق الورثة ولا يكون لهم حق إنهاؤها بإرادتهم المنفردة. كما يكون الوكيل والموكل ملزمين معًا بأداء الالتزامات الناجمة عن عقد الوكالة التجارية في مواجهة الغير، وإن قام أي من أطراف عقد الوكالة بإنهاء العقد بإرادته المنفردة، فإن ذلك في حد ذاته يكون مبررًا لتعويض الطرف الآخر حتى لو لم يقع عليه ضرر مباشر، ذلك أن إنهاء العقد من جانب واحد هو في حد ذاته سببٌ لحدوث ضرر للطرف الآخر^(٢).

(١) عطا سعد محمد حواس، مرجع سابق، ٢٠٢١، ص ٣١١، ٣١٤. عادل الغنوبي، دور الاعتبار الشخصي في صحة عقد الوكالة، مجلة دراسات اقتصادية وقانونية، الكلية المتعددة التخصصات بالناطور، ع ٤، يونيو ٢٠٢٠،

ص ٨٤. بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ٣٦، ٣٧

(٢) عطا سعد محمد حواس، مرجع سابق، ص ٣١٤، ٣١٥

في الوقت الذي نص فيه قانون التجارة البحريني على أن عقد الوكالة هو عقد لمصلحة الطرفين بنصه على أنه: "يعتبر عقد الوكالة التجارية حاصلًا لمصلحة المتعاقدين المشتركة"^(١). فإن المشرع البحريني قد نص على أنه يحق للوكيل في حالة سحب الوكالة التجارية محددة المدة قبل انتهاء موعدها أن يطالب الموكل بالتعويض^(٢)، بما يعني أنه من حق الموكل عزل الوكيل التجاري في الوقت الذي يشاء؛ حتى أثناء فترة الوكالة محددة المدة، وكل ما يكون للوكيل في هذه الحالة هو مطالبة الموكل بالتعويض عن الأضرار التي أصابته من إنهاء عقد الوكالة التجارية قبل موعده إن كان لذلك مقتضى. و كما أن عقد الوكالة غير ملزم للموكل ويمكنه التحلل منه وقتما شاء مع الالتزام بالشروط والقيود القانونية، فإن الوكيل في المقابل يمكنه إنهاء الوكالة التجارية وقتما شاء وأقر القانون المدني البحريني حق الوكيل في إنهاء الوكالة في أي وقت، حتى لو كان هناك اتفاق بخلاف ذلك، على أن يقوم الوكيل في حالة إنهاء الوكالة بإعلان الموكل وتعويضه عن الضرر الذي قد يلحق به من جراء إلغاء الوكالة^(٣). وحدد قانون التجارة البحريني الحالات التي يجب فيها تعويض الموكل وهي حالات التنحي عن الوكالة التجارية في وقت غير مناسب أو بدون عذر مقبول^(٤). وهو ما أقره بالضبط نظام المعاملات المدنية السعودي؛ حيث لم يجز للوكيل التخلي عن الوكالة إذا تعلق بها مصلحة الغير، إلا إذا كانت هناك أسباب جدية تبرر ذلك التخلي، بشرط أن يقوم بإخطار الغير ويمنحه مهلة كافية لاتخاذ ما يراه مناسبًا لرعاية مصالحه^(٥).

٦- **عقد الوكالة التجارية من العقود التجارية:** عقد الوكالة من العقود المدنية التي يمكن أن تتحول إلى عقود تجارية إذا توافرت ظروف معينة، مع بقاء طبيعته وقواعده الأساس، غير أن عقد الوكالة لا يكون تجاريًا لمجرد أن الوكيل يتعاقد باسمه الشخصي. ويصبح عقد الوكالة بالعمولة عقدًا تجاريًا إذا قام به تاجر لحاجات تجارته، فيصبح من الأعمال التجارية بالتبعية، كما يكون تجاريًا إذا كانت العملية الموكلة للوكيل عملية تجارية. ومن الناحية العملية فإن الذي يكسب الوكالة بالعمولة صفتها التجارية عادةً، هو احتراف الوكيل بالعمولة. بينما لا يعتبر الوكيل العادي تاجرًا لمجرد وجود الوكالة. ويترتب على ذلك أنه يكفي توافر الإرادة لدى الوكيل العادي، فيمكن أن يكون صبيًا مميزًا

(١) م ١٦٩ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧م

(٢) م ٨ / ٣ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢م

(٣) م ٦٦٠ / أ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

(٤) م ١٧٣ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم (٧) لسنة ١٩٨٧. م ١٠ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢م

(٥) م ٥٠٥ / ٢ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤هـ

أو محجوراً عليه لسبب غير العته والسفه، بينما الوكيل بالعمولة يعتبر تاجرًا لذلك يجب أن تتوفر لديه الأهلية التجارية.

وتزداد صعوبة الأمر ودقته والاختلاف حوله مع سعي الفقهاء لإيجاد معيار للتمييز بين الأعمال التجارية والأعمال المدنية، حيث استند بعضهم لمعيار الاعتبارات الاقتصادية كالمضاربة والتداول، بينما اعتمد آخرون على الاعتبارات القانونية معيار الحرفة والمشروع، وقد أخذ المنظم السعودي بمزيج من هذه الاعتبارات. وترجع أهمية التمييز بين الأعمال المدنية والتجارية، واعتبار الوكالة التجارية عملاً تجاريًا إلى تمتع النظم التجارية بعناصر مميزة لها تتعلق بالاختصاص القضائي وقواعد الإثبات، وقواعد الالتزام التجاري^(١).

وأكد المشرع البحريني على الصفة التجارية لعقد الوكالة التجارية، وذلك حين نص في قانون الشركات التجارية البحريني على أنه يجوز للشركات المؤسسة في الخارج أن تنشئ وكالات في الداخل، وذلك بشروط منها أن تحصل الشركة الأجنبية على ترخيص من وزارة التجارة والصناعة بإنشاء الوكالة، وأن تقيد الوكالة في السجل التجاري^(٢). واشترط قيد الوكالات التجارية في السجل التجاري يؤكد على الصفة التجارية لها بما يترتب على ذلك من آثار.

ثالثًا: الشروط الواجب توافرها في الوكلاء التجاريين:

يشترط للحصول على صفة الوكيل التجاري توافر مجموعتان من الشروط هما: الشروط الموضوعية والمتعلقة بعقد الوكالة التجارية، وتشمل أن يكون الموكل تاجرًا سواء فردًا أو شركة، وأن يتعلق محل الوكالة التجارية بتسويق السلع أو تقديم الخدمات التجارية، وأن يقوم الوكيل التجاري بعمله في استقلالية عن الموكل، وأخيرًا أن يُحدّد عائد مالي للوكالة باعتباره أجرًا ثابتًا أو نسبة من العمليات. أما المجموعة الثانية من الشروط، فهي الشروط الذاتية وتشمل أن يكون الوكيل مواطنًا في الدولة التي يعمل فيها، وأن يكون بالغًا كامل الأهلية، غير محكوم عليه في جريمة من جرائم الشرف، وأن يكون له مقر تجاري داخل الدولة، وعدم الجمع بين الوكالة التجارية والوظيفة العامة لمنع تضارب المصالح، وأن يكون محترفًا للعمل التجاري.

والهدف من هذه الشروط ضمان التنظيم القانوني والشفافية والكفاءة في ممارسة الوكالة التجارية، مما يحمي حقوق جميع الأطراف المعنية^(٣). واشترط الأهلية بديهي، فإذا كانت مهمة الوكيل التجاري تنفيذ المهمة المكلف بها من الموكل، فإنه يجب أن يكون قادرًا على إجراء التصرف

(١) على البارودي، مرجع سابق، ص ٣٣٢. عبد المحسن بن عبد الله الزكري، مرجع سابق، ص ٢١٠، ٢١٢

(٢) م ٣٤٧ من قانون الشركات التجارية الصادر بالمرسوم بقانون ٢١ لسنة ٢٠٠١ المعدلة بالقانون رقم ٥٠ لسنة ٢٠١٤

(٣) محمد مجيد كريم الإبراهيمي، مرجع سابق، ص ٢٦٥، ٢٦٦

لنفسه حتى يستطيع القيام به لغيره، وبالتالي يجب أن يكون الوكيل ذا أهلية قانونية كافية تمكنه من إجراء التصرفات المنوطة به. وألا يعوقه أي عائق قانوني من موانع الأهلية، وأن تتوفر فيمن يعمل في الوكالة التجارية شروط مزاولة الأعمال الاستثمارية، وهي شروط تهدف لضمان حسن تنفيذ الوكيل لالتزاماته، وتأكيد كفاءته في مزاولة الأعمال التجارية^(١). وأهم الشروط الواجب توافرها في الوكيل هي قيد الوكالة التجارية في السجل التجاري، وأن يسجل في سجل الوكلاء التجاريين، وأخيراً أن يتمتع بجنسية الدولة التي يمارس العمل فيها، ونتناول هذه الشروط فيما يلي:

١- **القيد في السجل التجاري:** وضع المشرع البحريني النظم الخاصة بالقيد في السجل التجاري، وأخضع قانون السجل التجاري لأحكامه فيمن أخضعهم كل من يزاول نشاطاً تجارياً، ومنها فروعهم ومكاتب ووكالات الشركات الأجنبية^(٢). وتدور في القيد كافة البيانات التي تحددها اللائحة التنفيذية للقانون؛ حيث يجب أن يقدم طالب القيد طلبه بالقيد في السجل التجاري إلى الإدارة المعنية مشتملاً على البيانات الخاصة به مثل اسمه وإثبات شخصيته وعنوانه، والاسم التجاري الذي يرغب في التسمي به، والشكل القانوني لنشاطه، ونوع النشاط الذي يريد القيام به، ومقدار رأس المال، وعنوان المحل التجاري، وأي مستندات أو بيانات أخرى. وبعد استيفاء البيانات والمستندات المطلوبة وسداد الرسوم تصدر شهادة قيد تخول صاحبها مزاولة النشاط التجاري المرخص له به^(٣)؛ حيث يلتزم بوضع الشهادة في محل مزاولة النشاط، ويذكر رقم القيد الخاص به في جميع أوراقه ومستنداته ومطبوعاته بشكل واضح يسهل للغير معرفة هذه البيانات. والقيام بالحصول على التراخيص المطلوبة لمزاولة النشاط التجاري الذي قيد نفسه به^(٤). ويشطب قيد الوكيل التجاري من السجل التجاري في حالة عدم الحصول على التراخيص المطلوبة، أو بناءً على حكم قضائي، أو إذا لم يُجدد قبل انتهاء مدته أو توقفه عن مزاولة النشاط مدة سنة متصلة بدون عذر مقبول. ويخطر الوكيل التجاري في هذه الحالات بالشطب خلال ثلاثين يوماً من تاريخ القرار.

كما يجوز لجهة الإدارة شطب القيد أو غلق المحل الذي يُزاول النشاط فيه إذا خالف الوكيل القانون أو اللوائح المتعلقة بمزاولة النشاط التجاري والقيد، أو إذا افتقد شرطاً من شروط القيد، ويُخطر الوكيل التجاري في هاتين الحالتين بشطب القيد قبل سبعة أيام على الأقل من تاريخ

(١) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ٨٩، ٩٦

(٢) م ٢ / ٦ من قانون السجل التجاري البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٢٧ لسنة ٢٠١٥ وتعديلاته.

(٣) م ٤، ٥ من قانون السجل التجاري البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٢٧ لسنة ٢٠١٥ وتعديلاته.

(٤) م ٦، ٧ من قانون السجل التجاري البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٢٧ لسنة ٢٠١٥ وتعديلاته. م ١١

من اللائحة التنفيذية لقانون السجل التجاري البحريني الصادرة بقرار وزير الصناعة والتجارة والسياحة رقم ١٢٦

لسنة ٢٠١٥م

الشطب، إلا إذا حددت مدة أقل لمحو المخالفة أو استكمال الشرط المفقود في القيد، وفي كل الأحوال تستمر مسؤولية الوكيل التجاري الذي شطب قيده عن أي أعمال تمت في فترة التسجيل قائمة. ويمكن تجديد القيد سنوياً بعد استيفاء الشروط وتقديم المستندات المطلوبة وسداد الرسوم، ويمكن التجديد لأكثر من سنة^(١). وهو ما سارت عليه محكمة التمييز التي قضت بعدم جواز شطب قيد الوكالة التجارية إلا إذا تخلف شرط من شروط القيد، أو ثبت أن القيد تم بدون وجه حق، أو بناءً على بيانات غير صحيحة، كما لا يجوز سحب الوكالة التجارية من تاجر أو إعادة قيدها باسم وكيل آخر إلا إذا كانت الوكالة الأولى قد فسخت بالتراضي أو كانت هناك أسباب جوهريّة تقتنع بها الإدارة المختصة، التي تخضع في تقديرها لهذه الأسباب لرقابة القضاء إذا تم التظلم منها أمامه.^(٢)

أما في المملكة العربية السعودية، فإنه يشترط لممارسة عمل الوكالة التجارية أن يكون الوكيل التجاري مؤهلاً لمزاولة التجارة، وهو ما يثبت بالقيد في السجل التجاري فقط. ويوجب نظام السجل التجاري على التاجر إذا بلغ رأسماله ١٠٠ ألف ريال أن يتقدم بطلب لقيد اسمه في السجل التجاري التابع له خلال ثلاثين يوماً من الافتتاح، أو من تاريخ تملك المحل التجاري، أو من تاريخ بلوغ رأسماله المبلغ المحدد، وبالتالي يجب على الوكيل التجاري أن يقوم بإجراء القيد في السجل التجاري لدى وزارة التجارة وفروعها في حالة توافر الحالات السابقة^(٣). والغاية التي تسعى إليها المنظم من فرض الالتزام بالتسجيل هي إظهار كافة جوانب النشاط التجاري الذي يقوم به التاجر، بهدف مساعدة الإدارة في تنظيم المهنة التجارية، وحماية لحقوق المستهلكين والمتعاملين. ويعد هذا الإجراء التزاماً مبدئياً لا يعفي التاجر من أي التزامات تنظيمية أخرى، مثل التسجيل في سجل الوكالات أو سجل المقاولين أو غيرها من السجلات^(٤).

ومما يؤكد ضرورة القيد في السجل التجاري ما نصت عليه اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية من اشتراط أن يتضمن طلب تسجيل الوكالة التجارية رقم السجل التجاري الرئيس أو الفرعي الذي يعطي الطالب حق مزاولة الوكالة التجارية، واشتراط أن يتقدم الوكيل التجاري خلال

(١) م ٨، ٩ من قانون السجل التجاري البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٢٧ لسنة ٢٠١٥ وتعديلاته. م ١١، ١٣، ١٧، ١٩ من اللائحة التنفيذية لقانون السجل التجاري البحريني الصادرة بقرار وزير الصناعة والتجارة والسياحة رقم ١٢٦ لسنة ٢٠١٥ م

(٢) حكم محكمة التمييز، الطعن رقم ٤ لسنة ١٩٩٤ بتاريخ ٢٧/٣/١٩٩٤م المصدر <https://ahkamtejaria.sjc.bh>

(٣) م ٢ من نظام السجل التجاري السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١ بتاريخ ٢١ / ٢ / ١٤١٦ هـ

(٤) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ٨٩، ٩٦

شهر من تاريخ إصدار شهادة القيد لمكتب السجل التجاري للتأشير بها في سجله التجاري، وعند حدوث أي تعديلات يُطلب التأشير بالتعديل بعد إيضاح أسبابه في سجل الوكالات^(١). ويذهب جانب من الفقه إلى أن "علة هذه الشرطة واضحة لأن القيد في سجل الوكلاء التجاريين يعد قيدًا في سجل خاص بمهنة معينة، وبالتالي يلتزم من يزاولها بأن يقيد نفسه فيه، بينما القيد في السجل التجاري يعد من الالتزامات العامة التي يلتزم بها كل التجار في المملكة العربية السعودية بغض النظر عن طبيعة ونوع تجارته"^(٢).

٢ - القيد في سجل الوكالات التجارية: ألزم المشرع البحريني الوكلاء التجاريين بقيد الوكالة التجارية في سجل الوكالات التجارية وكذلك أي تعديل فيها، مع عدم الاعتداد بأي وكالة غير مقيدة، أو سماع الدعاوى بشأنها^(٣). والعبرة في تكييف ما إذا كان العقد وكالة تجارية وبالتالي يجب قيده في سجل الوكالات التجارية، أم وعدًا بالتعاقد من المسائل الموضوعية التي تدخل في نطاق السلطة التقديرية لمحكمة الموضوع دون رقابة عليه من محكمة التمييز ما دامت قد أقامت حكمها على أسباب سائغة. وبناء على ذلك حكمت محكمة التمييز برفض الطعن الذي أقامه المدعي ضد حكم أول درجة والاستئناف برفض الحكم له بالتعويض عن عدم إتمام الوعد بالتعاقد على الوكالة التجارية وتعيين آخر بوصفه وكيلًا للموكل في البحرين مما أصابه بأضرار؛ حيث استدل الطاعن من الرسائل المتبادلة بينه وبين المطعون ضده على قيام وكالة تجارية. ولما كان الحكم المطعون فيه قد أقام قضاءه بأن العلاقة بين الطرفين هي علاقة وكالة تجارية وليست وعدًا بالتعاقد؛ ذلك أنه قد اتفق على منح الطاعن الحق الشامل في بيع منتجات المطعون ضده مع، قصر حق الامتياز لبيع منتجاته بالبلاد على الطاعن، مقابل عمولة ٥٪ عن الكميات المشحونة من المنتج للخليج، وتحديد موعد بدء الاتفاق، على أن يتم مناقشة مدته بعد ذلك طبقًا لوضع السوق الفعلية ووضع الأسعار، وبالتالي لا تكون محكمة الموضوع قد أخطأت حين كيفت العلاقة على أنها وكالة تجارية، لكن ولأنها وكالة تجارية غير مسجلة؛ حيث لم يقم الوكيل التجاري الطاعن بتسجيل الوكالة التجارية في سجل الوكالات التجارية، فإنه لا يعتد بها ولا يمكن رفع أي دعاوى بشأنها، وإن رفعت فإنه لا يجوز سماعها^(٤). وقضت المحكمة في حكم آخر بأنه لا يجوز الاستناد إلى عقد وكالة غير مقيد

(١) م ٨/٢، ١٣، ١٤ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ١٩٤٠/٥/٢٤م

(٢) حمادة محمد عبد العاطي نصر، مرجع سابق، ص ٢٦

(٣) م ١٣ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢م

(٤) حكم محكمة التمييز، دائرة الأحكام المدنية، الطعن رقم ٦٢ لسنة ١٩٩٦ بتاريخ ١٩٩٦/٩/٢٩م المصدر

لإثبات أو المطالبة بأي حق كوكيل تجاري في تاريخ سابق على تاريخ قيد الوكالة التجارية قيدًا صحيحًا باسم الوكيل.^(١)

وتسجل طلبات القيد في سجل الوكالات التجارية بأرقام سلسلة حسب تاريخ تقديمها، ويسلم مقدمها إيصالًا يتضمن رقم الطلب وتاريخ تقديمه، واسم مقدم الطلب وعنوانه وجنسيته وصفته، واسم الموكل وعنوانه وجنسيته وهل هو فرد أم شركة، مع توقيع الموظف المختص باستلام الطلبات، وإذا رغب الطالب في تسجيل اسمه وكيلًا لأكثر من مؤسسة أو شركة يجب أن يقدم طلبًا مستقلًا باسم كل مؤسسة أو شركة.

ويلتزم الراغب في القيد في سجل الوكلاء التجاريين بتقديم المستندات المؤيدة لطلبه؛ خاصةً صورة عقد الوكالة التجارية مختومًا من غرفة تجارة وصناعة الدولة التي يوجد بها مقر المؤسسة أو الشركة الموكلة، وشهادة رسمية من السجل التجاري بقيد الوكيل التجاري في السجل، وشهادة من قسم الوكالات التجارية بعدم وجود قيد سابق لها، وشهادة أخرى رسمية من سجل العلاقات التجارية، وإذا حدث أي تغيير فيها يتم تجديد القيد، وقيد في غرفة تجارة وصناعة البحرين، وسداد رسوم القيد، وأي مستندات أخرى تطلب منه^(٢).

ويُفتح ملف خاص لطالب القيد أو التعديل أو التجديد أو الشطب، وتتولى إدارة التجارة وشؤون الشركات بدارسة طلبات القيد وإبلاغ صاحب الشأن بقرارها بشأن طلبه خلال ٣٠ يومًا من تاريخ تقديم الطلب، فإذا كان القرار بالرفض يجب ذكر أسبابه، ويكون لصاحب الشأن التظلم من القرار لوزير التجارة والصناعة خلال ٣٠ يومًا من تاريخ إخطاره^(٣). ويجب على الوكيل التجاري المسجل في سجل الوكالات التجارية تجديد قيد الوكالة التجارية خلال شهرين من مرور سنتين على قيد الوكالة التجارية لأول مرة، ومن تاريخ آخر تجديد لها، أما إذا كانت الوكالة التجارية محددة المدة لأقل من سنتين فيجب تجديد القيد قبل نهاية المدة بشهرين، ويقدم الطلب على النموذج المعد لذلك، مع تقديم ما يفيد استمرار الوكالة التجارية، وموافقة الموكل على تجديد الوكالة التجارية، ويسدد الرسوم المنصوص عليها^(٤). ويتم البت في طلب القيد والتجديد خلال ٣٠ يومًا من تاريخ تقديم الطلب.

(١) حكم محكمة التمييز، دائرة الأحكام المدنية، الطعن رقم ٨ لسنة ١٩٩٦ بتاريخ ١٢/٥/١٩٩٦م المصدر <https://ahkamtejaria.sjc.bh>

///ahkamtejaria.sjc.bh

(٢) م ١: ٣ من اللائحة التنفيذية لقانون الوكالة التجارية الصادرة بالقرار رقم ٢ لسنة ١٩٩٣م

(٣) م ٤، ٥ من اللائحة التنفيذية لقانون الوكالة التجارية الصادرة بالقرار رقم ٢ لسنة ١٩٩٣م

(٤) م ١٦ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢م. م ٧، ٨ من اللائحة

التنفيذية لقانون الوكالة التجارية الصادرة بالقرار رقم ٢ لسنة ١٩٩٣م

فإذا رُفِضَ طلب القيد أو التجديد، يجب أن يكون قرار الرفض مسبباً، وإخطار صاحب الشأن بالرفض وأسبابه بخطاب مسجل، ويكون له التظلم لوزير التجارة والصناعة والزراعة خلال ٣٠ يوماً من تاريخ الإخطار، أو نشر القرار في الجريدة الرسمية، على أن يُبَيَّنَّ في التظلم خلال ٣٠ يوماً من تاريخ تقديمه^(١). ويجوز للجهة المختصة في وزارة التجارة شطب الوكالة التجارية إذا لم يُقَدَّم طلب تجديدها في المواعيد القانونية، أو تخلف أحد شروط القيد أو التجديد، أو ثبت أن القيد أو التجديد تم بشكل مخالف للقانون أو بناء على بيانات كاذبة، ويجوز التظلم من القرار خلال ٣٠ يوماً من تاريخ إخطار صاحب الشأن بخطاب مسجل بعلم الوصول بالشطب وأسبابه. وتنشر بالجريدة الرسمية كل وكالة يتم قيدها أو تجديدها، وكذلك كل إضافة أو تعديل أو شطب في بيانات الوكالة التجارية خلال ثلاثين يوماً من تاريخ القيد أو التجديد أو التعديل^(٢).

ويلاحظ أنه لا يجوز اللجوء للمحكمة مباشرة بطلب تسجيل وكالة لم يقدم بشأنها طلب تسجيل للجهات المختصة، وهو ما قضت به محكمة التمييز؛ حيث أيدت حكم الاستئناف برفض قيد وكالة تجارية لعدم اتباع رافع الدعوى الإجراءات القانونية لتسجيل الوكالات، التي أوجبت في المواد ١٧، ١٨، ٢٠ من قانون الوكالة التجارية البحريني أن يُقَدَّم طلب القيد وطلب التجديد في سجل الوكالات التجارية على النموذج المعد لذلك بإدارة التجارة وشؤون الشركات. على أن يشفع الطلب بالمستندات المؤيدة له، وأن تبت الإدارة في طلب القيد خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تقديمه، فإن رفضت طلب القيد يجب أن تبين في قرار الرفض الأسباب التي استندت إليها، وتخطر صاحب الشأن بصورة من قرار الرفض بخطاب مسجل، ويجوز لمقدم الطلب أن يتظلم من قرار رفض طلب قيد الوكالة التجارية إلى وزير التجارة والصناعة والزراعة خلال موعداً لا يزيد عن ثلاثين يوماً من تاريخ نشر القرار في الجريدة الرسمية أو إخطار صاحب الشأن به، ويجب الرد على التظلم خلال ثلاثين يوماً من تقديمه، ويعتبر عدم الرد خلال المدة المحددة رفضاً للتظلم. فإذا رفض التظلم يكون لكل ذي شأن الطعن عليه أمام المحكمة الكبرى المدنية خلال ثلاثين يوماً من تاريخ إخطاره بالقرار أو نشره في الجريدة الرسمية. ويلزم عما سبق أنه لا يجوز اللجوء مباشرة إلى المحكمة بطلب تسجيل وكالة لم يقدم بشأنها طلب تسجيل إلى الجهة المختصة طبقاً للإجراءات التي نص عليها القانون^(٣).

(١) م ١٨ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢م

(٢) م ١٩، ٢١ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢م. م ١٠ من اللائحة التنفيذية لقانون الوكالة التجارية الصادرة بالقرار رقم ٢ لسنة ١٩٩٣م

(٣) حكم محكمة التمييز، دائرة الأحكام المدنية، الطعن رقم ٥٤ لسنة ١٩٩٠ قضائية بتاريخ ١٢/٢/١٩٩٠م

المصدر <https://ahkamtejaria.sjc.bh>

ولم يوضح القانون الحال إذا اختلف موعد تاريخ نشر القرار في الجريدة الرسمية وموعد إخطار صاحب الشأن به، وفي هذا الإطار قضت محكمة التمييز بأن الأصل في القرارات الفردية أن يبدأ موعد الطعن فيها من تاريخ تبليغها لذوي الشأن، ولو كانت هذه القرارات مما يجب نشرها حتى تنفذ قانوناً، إلا إذا ثبت علم صاحب الشأن بهذه القرارات علماً حقيقياً لا ظنياً ولا افتراضياً وشاملاً لمحتويات القرارات بطرق أخرى. ولما كان الثابت من أوراق الدعوى أن الجهة الإدارية أصدرت قرارها المطعون فيه بتاريخ ٢٠٢٠/٣/١٦ بتسجيل الوكالة التجارية محل التداعي للمطعون ضدها الثانية، وكانت الأخيرة قد أخطرت الطاعنة بذلك القرار بموجب خطابها المؤرخ ٢٠٢٠/٤/١٩، ومن ثم فإن موعد التظلم منه يبدأ من ذلك التاريخ ولمدة ثلاثين يوماً وينتهي بتاريخ ٢٠٢٠/٥/١٨، وإذ تظلمت الطاعنة من ذلك القرار بتاريخ ٢٠٢٠/٥/١٦، فإن الطعن يكون قد أُقيم في الموعد المقرر قانوناً، فإذا خالفت محكمة الاستئناف في حكمها المطعون فيه هذا النظر واحتسبت موعد التظلم من القرار من تاريخ نشره في الجريدة الرسمية بتاريخ ٢٠٢٠/٣/١٩ ورتبت على ذلك الحكم بسقوط حق الطاعنة في إقامة الدعوى فإن حكمها يكون معيباً بما يوجب نقضه^(١). وبالتالي فالعبرة بتاريخ العلم الحقيقي اليقيني بالقرار؛ إن حدث تعارض بينه وبين تاريخ نشر القرار بالجريدة الرسمية.

أما في المملكة العربية السعودية فإن القيد في السجل التجاري يتلوه القيد في سجل الوكلاء التجاريين؛ حيث لا يجوز ممارسة الوكالة التجارية إلا لمن سجل في سجل الوكالات التجارية الذي يشتمل على اسم التاجر أو الشركة، ونوع البضاعة التي هو وكيل لها، الشركة أو المؤسسة الموكلة، وتاريخ التوكيل، فإن كان التوكيل محدد المدة يجب تحديد تاريخ انتهائها، ويجب تقديم طلب التسجيل خلال ثلاثة أشهر من تاريخ بداية سريان الاتفاق على الوكالة، مع تقديم كافة المستندات المؤيدة للطلب لوكيل وزارة التجارة أو فرع وزارة التجارة^(٢).

وحدد المنظم الحالات التي يُرفض فيها طلب القيد بحالتين بنصه على أنه "لا يجوز رفض القيد إلا لغير السعودي أو لمن كان سعودياً ممنوعاً من مزاولة التجارة وغير أهل لممارستها"^(٣). وهو ما نختلف فيه مع المنظم؛ حيث إن ذكر حالتين على سبيل الحصر وليس المثال هما: حالة كون طالب التسجيل غير سعودي، أو كونه سعودياً لكن لا تتوافر لديه أهلية التجارة، مما يجعل

(١) حكم محكمة التمييز، دائرة الأحكام المدنية، الطعان رقما ٣١٢، ٢٥٢ لسنة ٢٠٢١ بتاريخ ٢١/٩/٢٠٢١ م

المصدر <https://ahkamtejaria.sjc.bh>

(٢) م ٣ من نظام الوكالة التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم ١١ بتاريخ ٢٠ / ٢ / ١٣٨٢ هـ. م ٦ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ٢٤/٥/١٩٤٠ م

(٣) م ٣ من نظام الوكالة التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم ١١ بتاريخ ٢٠ / ٢ / ١٣٨٢ هـ

رفض طلب القيد لأي سبب آخر غير قانوني، ويجعل جهة الإدارة ملزمة بقيد طالب القيد في الوكالة التجارية ما دام لم تتوفر في حقه إحدى الحالتين، رغم أنه قد تكون مستنداته غير مستوفاة، أو يوجد تلاعب فيها. ولا يغير من ذلك ما ذهبت إليه اللائحة التنفيذية للنظام من أنه "لا يجوز قيد غير السعودي أو من كانت وثائق تسجيله غير متفقة مع نظام الوكالات ولائحته التنفيذية"^(١)؛ حيث أضافت اللائحة حالة ثالثة لرفض طلب القيد هي: عدم اتفاق وثائق التسجيل مع النظام ولائحته التنفيذية. وكان حريًا بالمشروع ألا يذكر أسباب رفض القيد على سبيل الحصر، وإن أراد حصرها أن يشمل النص جميع الحالات التي يمكن فيها رفض القيد. ويجوز لمن توافرت فيه شروط التسجيل في سجل الوكالات التجارية ورُفِضَ طلبه؛ التظلم لوزير التجارة والصناعة^(٢). على أن يتم ذلك خلال شهر من تاريخ إبلاغه بالرفض وأسبابه، فيتم دراسة طلبه مرة أخرى وفحص أسباب التظلم، ويصدر وزير التجارة القرار النهائي بشأن القيد^(٣).

وعند حدوث أي تعديل في بيانات الوكيل التجاري المسجلة في سجل الوكالات التجارية يجب أن يتقدم الوكيل التجاري خلال شهر من تاريخ حدوث التعديل بطلب تعديل البيانات وذكر أسبابه، ويُؤشّر على البند المعدل أو إثبات الإضافة فقط، كذلك يُؤشّر بالتعديل أو الإضافة في السجل التجاري بعد تعديل بيانات القيد^(٤). ورسوم القيد في سجل الوكالات هي خمسمائة ريال للتاجر الفرد والشركة، وتدفع الرسوم لمرة واحدة^(٥).

٣- **شرط الجنسية:** حرصًا على استقرار المعاملات، وحماية جمهور المستهلكين ورجال الأعمال الذين يتعاملون مع الشركات الأجنبية، تحرص النظم المختلفة في معظم الدول على قصر ممارسة الوكيل التجاري والموزع على المواطنين^(٦). وهو ما سار عليه المقنن البحريني؛ حيث اشترط لممارسة التجارة في البحرين أن يكون بحريني بلغ ثمانية عشر عامًا، دون وجود أي مانع من الموانع القانونية. أما غير البحريني فلا يجوز له ممارسة التجارة في البحرين إلا في شكل

(١) م ٧ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ١٩٤٠/٥/٢٤م

(٢) م ٣ من نظام الوكالات التجارية السعودي الصادر بالمرسوم ملكي رقم ١١ بتاريخ ٢٠ / ٢ / ١٣٨٢هـ

(٣) م ٧ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ١٤٠١/٥/٢٤هـ

(٤) م ١٤ من نظام الوكالات التجارية المعدلة بموجب المرسوم الملكي رقم (٨/م) بتاريخ ٢٠ / ٣ / ١٣٩٣هـ

(٥) م ٥ من نظام الوكالات التجارية المعدلة بموجب المرسوم الملكي رقم (٨/م) بتاريخ ٢٠ / ٣ / ١٣٩٣هـ. م

١٥ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي قرار وزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ١٤٠١/٥/٢٤هـ

(٦) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ٨٩، ٩٦

شركة وأن تكون بالمشاركة مع بحريني، ولا تقل حصة البحريني في رأس المال عن ٥١٪، مع استثناء مواطني دول مجلس التعاون الخليجي؛ حيث يكون لهم حق ممارسة التجارة في البحرين دون اشتراط شريك بحريني^(١). وهو ما سار عليه قانون السجل التجاري؛ حيث اشترط لقيد المؤسسات التجارية الفردية الجنسية البحرينية، وبلوغ سن الثامنة عشرة^(٢). وعلى النهج ذاته سار قانون الوكالة التجارية؛ حيث اشترط في طالب القيد في سجل الوكالات التجارية أن يكون بحريني الجنسية، لم يسبق الحكم عليه بعقوبة جنائية أو عقوبة مقيدة للحرية في جريمة مخلة بالشرف أو الأمانة في جريمة اقتصادية ما لم يكن قد رد إليه اعتباره، ولم يشهر إفلاسه. أما إذا كان طالب القيد شركة، فيجب ألا تقل نسبة ما يملكه البحرينيون عن ٥١٪ من رأس المال وأن يكون المركز الرئيس في البحرين^(٣).

وفي ذات الإطار كان توجه المنظم السعودي؛ حيث جعل ممارسة الوكالة التجارية مقصوراً على حاملي الجنسية السعودية فقط، لذلك اشترط المنظم بشكل واضح في الوكيل التجاري؛ سواء كان شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً أن يكون سعودي الجنسية، وأن يكون رأسمال الشركة بالكامل سعودياً، فلا يجوز أن يدخل الأجانب بنسبة في ملكية الوكالات التجارية، كما يشترط أن يكون أعضاء مجلس الإدارة، والمديرون، ومن لهم حق التوقيع باسم الوكالة سعوديين^(٤).

ولا يكفي للشركة التي تقوم بأعمال الوكالة التجارية أن يكون مجلس الإدارة، والمديرون، ومن لهم الحق في التوقيع باسمها، ورأسمالها بالكامل سعودياً، بل يجب أن يكون المركز الرئيس لها في المملكة^(٥)، وهو نص عام ينطبق على كافة أنواع الشركات التي تنشأ طبقاً لأحكام نظام الشركات بما فيها الشركات القائمة بعمل الوكالة التجارية. ونظام الوكالة التجارية يخصص هذا النص العام. وبالتالي فالشركة التي يملك رأسمالها سعوديون وأجانب، أو يوجد بمجلس الإدارة، والمديرين، ومن لهم حق التوقيع باسم الشركة غير سعوديين، لا تكتسب الجنسية السعودية وبالتالي لا يحق لها القيام بأعمال الوكالة التجارية.

(١) م ١٠، ١٦ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم (٧) لسنة ١٩٨٧م بإصدار قانون التجارة وتعديلاته

(٢) م ١٠ من قانون السجل التجاري البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٢٧ لسنة ٢٠١٥م وتعديلاته.

(٣) م ١٤ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢م

(٤) م ١ من نظام الوكالات التجارية السعودي مرسوم ملكي رقم ١١ بتاريخ ٢٠ / ٢ / ١٣٨٢، م ٢ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي قرار وزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ١٤٠١/٥/٢٤ هـ

(٥) م ٣ من نظام الشركات التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي (م/١٣٢) بتاريخ ١٤٤٣/١٢/١ هـ. الموافق

٢٠٢٢/٦/٣٠ م

أما غير السعوديين؛ ممن كانوا يمارسون عمل الوكالة التجارية قبل صدور نظام الوكالات التجارية، فإن النظام أمهلهم سنتين لتصفية أعمالهم ونقل عملهم لوكلاء تجاريين سعوديين من تاريخ العمل بالنظام^(١). ولا تقبل طلبات القيد للتسجيل في سجل الوكالات التجارية إلا إذا كانت تتضمن إقراراً خطياً من طالب التسجيل؛ سواء كان شخصاً طبيعياً أم اعتبارياً بأن رأسمال الشركة بالكامل سعودي، ومجلس الإدارة والمديرين، ومن لهم حق التوقيع سعودي الجنسية^(٢). وإن كنا نرى أن اشتراط أن يكون مجلس الإدارة، والمديرون، ومن لهم حق التوقيع باسم الشركة، وكامل رأسمالها سعودياً، فيه تشدد لم يعد يتناسب مع التوجهات العامة للمنظم، ورؤية ٢٠٣٠ التي تسعى لتشجيع الاستثمارات سواء محلية أو أجنبية، وبالتالي نرى تعديل النص؛ بحيث يشترط أن يكون غالبية مجلس الإدارة والمديرين، ورأسمال الشركة سعودياً، ويمكن الاكتفاء بكون مقر الشركة الرئيس في المملكة، وكذلك من لهم حق التوقيع باسم الشركة. وكذلك حتى لا تكون هذه الاشتراطات المشددة سبباً في اتجاه البعض للتستر الذي جرمه نظام مكافحة التستر.

غير أن الواقع العملي أفرز حالات عدة قام فيها أجنب لا يحق لهم إنشاء شركات تجارية في المملكة بالقيام بذلك عن طريق اتفاق أو ترتيب يستطيع من خلاله ممارسة هذا النشاط الممنوع من خلال شخص سعودي يظهر بوصفه مالكا للوكالة ويمكن غير السعودي من استعمال اسمه، أو الترخيص أو الموافقة الصادرة له، أو سجله أو اسمه التجاري، وهو ما أدى للإضرار بالاقتصاد السعودي، وبالمواطنين، مما أدى إلى ضرورة مكافحة هذا السلوك، فاعتبر نظام مكافحة التستر هذين المسلكين جريمتين يعاقب كل من شجع أو ساعد أو حرض أو قدم المشورة في ارتكابها برغم علمه بها^(٣).

ويجب توضيح أنه فيما يتعلق بجنسية الموكل في النظام السعودي، فإنه يمكن أن يكون أجنبياً كما يمكن أن يكون محلياً؛ حيث نطبق نظام الوكالات التجارية على كل من يحصل على توكيل سواء كان الموكل أجنبياً أم محلياً^(٤).

(١) م ٢ من نظام الوكالات التجارية الصادر بالمرسوم الملكي رقم ١١ بتاريخ ٢٠ / ٢ / ١٣٨٢ هـ

(٢) م ٩ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية الصادر بالمرسوم الملكي رقم ١٨٩٧ بتاريخ ١٤٠١/٥/٢٤ هـ .

(٣) م ٣ من نظام مكافحة التستر الصادر بالمرسوم الملكي رقم (٤/م) بتاريخ ١٤٤٢٠/١/١ هـ

(٤) حمادة محمد عبد العاطي نصر، مرجع سابق، ص ٢٠، ٢١

المطلب الثاني

أنواع الوكالات التجارية وتمييزها عما يختلط بها من عقود

تتعدد صور الوكالات التجارية بتعدد الأغراض والوظائف التي تؤديها في النشاط التجاري المعاصر؛ حيث تعتبر هذه الوكالات من الأسس التي يتم بناءً عليها تنظيم العلاقات التجارية بين المنتجين والمستهلكين، خاصةً مع تعقيد وتشعب الأسواق العالمية. لهذا أصبح من الضروري دراسة أنواع الوكالات التجارية بدقة وتمييزها عن العقود الأخرى المشابهة التي قد تتداخل معها في بعض الخصائص والأحكام.

وفي هذا الإطار يهدف هذا المطلب إلى تحليل أنواع الوكالات التجارية، وهي: الوكالة بالعمولة ووكالة العقود، وبيان الفروق الجوهرية بينهما وبين العقود الأخرى التي تختلط بها، مثل التمثيل التجاري، وعقود التوزيع، والسمسرة. ونهتم في تحليلنا بتوضيح الجوانب النظرية والعملية التي تميز كل نوع من هذه العقود، والتمييز بينها وبين عقد الوكالة التجارية، وتحديد الآثار القانونية المترتبة عليها في سياق التجارة الدولية والمحلية. كما نقوم بتسليط الضوء على أهمية التفرقة بين هذه العقود، لضمان التطبيق الصحيح للقواعد القانونية وحماية حقوق الأطراف المتعاقدة.

الفرع الأول

أنواع الوكالات التجارية

الوكالة التجارية نوعان هما: الوكالة بالعمولة ووكالة العقود، وتختلفان في أحكامهما عن الوكالة العادية؛ حيث يقوم الوكيل العادي بعمل قانوني أو أكثر باسم الموكل ولحسابه وينحصر عمله في هذا النطاق، أما الوكيل التجاري فيقوم بالعمل في الأساس باسمه ولكن لحساب الموكل خلال المدة الزمنية المتفق عليها ويقوم بكل العمليات المنصوص عليها في الاتفاق، كما أن علاقة الموكل والوكيل في الوكالة المدنية يمكن أن تكون بدون أجر أو بأجر، أما الوكالة التجارية فتكون دائماً بأجر سواء كان مبلغاً ثابتاً أو نسبة مئوية^(١). وتعتبر الوكالة في الأساس مدنية، أما إذا كان موضوعها تجارياً، فإن من يعتبرون معيار التفرقة هو موضوع الوكالة يعتبرونها وكالة تجارية، أما من يشترطون أن تكون الوكالة التجارية محترفة فلا تكون الوكالة كذلك إلا إذا كان الوكيل محترفاً للعمل التجاري، كذلك فإن آثار التصرف في الوكالة العادية تنصرف إلى الموكل. كما أن الوكيل

(١) عبد السلام أحمد فيغو، مرجع سابق، ص ١٤٥، ١٤٦

بالعمولة يجب أن تتوفر فيه الأهلية التجارية، عكس الوكالة المدنية التي لا يشترط فيها ذلك^(١). وترجع أهمية التمييز بين الوكالة المدنية والوكالة التجارية إلى أن " القواعد المطبقة على الوكيل بصفته وكيلًا تجاريًا أكثر حماية من تلك التي تطبق على الوكيل العادي؛ سواء تلك المتعلقة بالأجر أو إنهاء عقد الوكالة التجارية"^(٢). وتوجد اختلافات كثيرة بين نوعي الوكالة المدنية والتجارية، ولكنها ليست محل بحثنا، لذا نقصر في تناولنا على نوعي الوكالة التجارية فيما يلي:

أولاً: الوكالة بالعمولة: نشأت فكرة الوكالة بالعمولة منذ القرن السادس عشر؛ حيث بدأ ظهور الأسواق التجارية، التي تركزت في المدن والموانئ التجارية المهمة لأوروبا؛ حيث وجد التجار الأجانب أنهم يحتاجون للبحث عن تاجر مقيم في الأسواق المختلفة يتولى التعامل لحسابهم^(٣)، وتعد الوكالة بالعمولة من العقود التجارية التي تقوم على الوساطة؛ حيث يعمل الوكيل بالعمولة باسمه الخاص لحساب موكله الذي لا يظهر في التعامل بين الوكيل والغير، ويتحمل الوكيل آثار التعاقد مع الغير مقابل عمولة يحصل عليها من الموكل، وتنحصر مهمة الوكيل بالعمولة في إبرام التصرفات القانونية باسم ولحساب موكله، فلا تمتد إلى القيام بالأعمال المادية^(٤)؛ حيث تكون الوكالة بالعمولة مأجورة دوماً على خلاف الوكالة المدنية التي تعد تبرعاً بحسب الأصل^(٥).

وعند مراجعة تعريفات الفقه نجد أن البعض يعرف الوكالة بالعمولة بأنها "عقد يلتزم بمقتضاه شخص يسمى الوكيل بالعمولة؛ بأن يقوم بعمل قانوني باسمه الخاص لحساب موكله نظير أجر يسمى بالعمولة. ويختلف الوكيل بالعمولة عن الوكيل العادي في أن هذا الأخير يعمل باسم موكله ولحساب موكله، فلا يظهر اسمه في العقد إلا بوصفه وكيلًا، ولذلك فإن ما ينشأ عن العقد من حقوق والتزامات ينصرف مباشرة إلى الموكل، أما الوكيل بالعمولة فيعمل باسمه، وبالتالي فإنه يخفي اسم الموكل بل ويخفي صفته وكيلًا، ويصبح طرفاً في العقد الذي يبرمه مع الغير فيكتسب الحقوق ويتحمل الالتزامات الناشئة عنه على أن ينقلها بعد ذلك إلى ذمة موكله"^(٦). وهو تعريف يحلل عناصر الوكالة إلى وكيل يظهر في التعامل، وموكل لا يظهر في التعامل مع الغير، وعمولة يلتزم الموكل بدفعها للوكيل. كما تعرف الوكالة بالعمولة بأنها "عقد يتعهد بمقتضاه الوكيل بأن

(١) عبد المحسن بن عبد الله الزكري، مرجع سابق، ص ٢٢٦، ٢٢٨

(٢) مصطفى مالك، مرجع سابق، ص ٣١

(٣) أسامة محمد البشير، أوجه الشبه والاختلاف بين عقد الوكالة بالعمولة والعقود المشابهة له، مجلة العدل، وزارة العدل، المكتب الفني، س ٢٠، ع ٥١، إبريل ٢٠١٨، ص

(٤) عادل بن عبد الرحمن الشمري، مرجع سابق، ص ٨٤، ٨٥

(٥) عبد السلام أحمد فيغو، مرجع سابق، ص ١٥٤

(٦) محمد حسن جبر، القانون التجاري السعودي، ط ٤، ١٩٩٦، ص ٧٧، ٧٨

يجري باسمه تصرفاً قانونياً لحساب الموكل^(١). ويتضح من التعريف أن الوكيل يرتبط بعقدين، الأول مع الوكيل، والثاني مع الغير؛ حيث يقوم الوكيل بالعمل باسمه لحساب الموكل ولا يظهر فيه الموكل، ويترتب على العقد آثاراً بالنسبة للغير. كما عرف البعض الوكالة التجارية بأنها عقد يلتزم بموجبه الوكيل بالعمولة أن يقوم باسمه بتصرف قانوني لحساب الموكل مقابل أجر^(٢).

ووضع الفقه عدة معايير للتمييز بين الوكالة بالعمولة والوكالة العادية منها التمييز بينهما على أساس طبيعة العملية التي يقوم بها الوكيل، فإن كانت تجارية يكون وكيلاً بالعمولة، وإلا فإنه وكيل عادي. ويترتب على ذلك أن الوكيل إذا قام بعمل تجاري فإنه تكون وكالة بالعمولة سواء تعاقد باسمه أو باسم موكله. ويعيب هذا الرأي أنه وضع تفرقة لا مبرر لها بين من يتعاقد باسمه ولحساب موكله بعمل مدني فتصبح الوكالة عادية، وبين ما إذا قام بالعمل التجاري فيصبح وكيلاً بالعمولة، وهي تفرقة لا تجد لها سنداً من النصوص القانونية أو الممارسة العملية. وميز البعض بينهما على أساس العمل المعهود به للوكيل، فإذا كان من الأعمال التجارية كانت الوكالة تجارية ولا عبء لما إذا كان العمل تجارياً أو مدنياً، ويعيب هذا الرأي مثل سابقه عدم الاستناد إلى نصوص قانونية، والخلط بين الوكالة التجارية والوكالة بالعمولة. أما الرأي الثالث فيميز بينهما على أساس كيفية تصرف الوكيل في العمل المكلف به، فإذا كان يقوم بالعمل باسمه مع الغير باعتباره طرفاً أصيلاً لا علاقة للموكل به كانت الوكالة بالعمولة، أما إذا أبرم العقد مع الغير بوصفه نائباً وعقده باسم موكله، فإن الوكالة وكالة عادية، وهو الرأي الذي يرجحه معظم الفقهاء^(٣). ويعيب البعض على هذا الرأي أن بعض القوانين تعرف الوكالة العادية بأنها عقد يلتزم بموجبه الوكيل أن يقوم بعمل قانوني لحساب الموكل، فلم تشترط أن يتعاقد باسم الموكل، وبالتالي فتعاقد الوكيل باسمه الشخصي لا يخرج عن تعريف القانون المدني للوكالة العادية^(٤).

وتعددت تعريفات القوانين العربية للوكالة بالعمولة، فيعرف القانون المصري الوكيل بالعمولة بأنه الذي يعمل عملاً باسم نفسه أو باسم شركة بأمر الموكل على ذمته في مقابل أجر أو عمولة^(٥). كما عرف القانون الكويتي الوكالة بالعمولة بأنها عقد يلتزم بموجبه الوكيل بأن يقوم بتصرف

(١) باسم محمد صالح، القانون التجاري القسم الأول، منشورات دار الحكمة، مطبعة جامعة بغداد، ١٩٨٧، ص

٢٢٦، ٢٢٧

(٢) سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، دار النهضة العربية، ١٩٨٧، ص ٣٢

(٣) عادل بن عبد الرحمن الشمري، مرجع سابق، ص ١١٤، ١١٨

(٤) على البارودي، مرجع سابق، ص ٣٢٦

(٥) م ٨١ من القانون التجاري المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م

قانوني باسمه لحساب الموكل مقابل أجر^(١). كما يعرفه القانون التجاري اللبناني بأنه وسيط يعقد العقد باسمه الخاص لحساب مفوضه بيعاً وشراءً وغيرها من العمليات التجارية مقابل عمولة^(٢). كما يعرف قانون التجارة الأردني الوكالة بالعمولة بأنها عقد يعمل فيه الوكيل باسمه الخاص أو تحت عنوانه لحساب من وكله^(٣). بينما يعرف القانون الإماراتي الوكالة بالعمولة بأنها عقد يتعهد بموجبه الوكيل بأن يجري باسمه تصرفاً قانونياً لحساب الموكل، على أن يكون ذلك مقابل عمولة يتقاضاها الوكيل من الموكل^(٤). ويلاحظ تشابه تعريفات القوانين العربية للوكالة التجارية في الحرص على وضع عناصر الوكالة بالعمولة من وجود وكيل، وموكل، وقيام الوكيل بإجراء التصرف باسمه ولكن لحساب الموكل، وأخيراً عنصر الأجر أو العمولة التي يحصل عليها الوكيل من الموكل. أما القانون التجاري البحريني فيعرف الوكالة بالعمولة بأنها "عقد يلتزم بموجبه الوكيل بأن يقوم باسمه بتصرف قانوني لحساب الموكل في مقابل أجر"^(٥). وهو تعريف يشمل كافة عناصر الوكالة بالعمولة سواء وجود وكيل وموكل، وقيام الوكيل بتصرفات قانونية وليست مادية، وتكون التصرفات التي يقوم بها الوكيل باسمه ولكن لحساب الموكل، على أن يحصل الوكيل على أجر من الموكل نظير القيام بالعمل المتفق عليه. ويكون الوكيل مستقلاً في ممارسته لعمله^(٦). ولا يجوز للوكيل التصريح باسم موكله إلا بموافقة الموكل، ويجوز للموكل معرفة اسم من تعامل معه الوكيل إذا كان البيع بالآجل فقط^(٧). وتكون الالتزامات متبادلة بين الوكيل والغير، بينما لا يجوز رفع دعوى مباشرة بين الموكل والغير لعدم وجود علاقة بينهما^(٨).

وفي المقابل فإن نظام الوكالات التجارية السعودي لم يقدم لنا تعريفاً للوكالة بالعمولة، وقدمت لنا المادة الأولى في لائحته التنفيذية تعريفاً للوكالة يشمل جميع أنواع الوكالات وصورها حين عرف الوكالات التجارية بأنها أي شخص يتعاقد مع المنتج أو الشخص الذي يمثله في بلده للقيام بأعمال تجارية. يمكن أن يكون هذا الشخص موزعاً أو وكيلاً بأي شكل من أشكال الوكالة

(١) م ٢٨٧ / ١ من القانون التجاري الكويتي رقم ٦٨ لسنة ١٩٨٠م

(٢) م ٢٧٩ / ١ من قانون التجارة البرية اللبناني الصادر بالمرسوم الاشتراعي رقم ٣٠٤ بتاريخ ٢٤ / ١٢ / ١٩٤٢م

(٣) م ٨٠ من قانون التجارة الأردني رقم ١٢ لسنة ١٩٦٦م

(٤) م ٢٢٩ / ١ من قانون الوكالات التجارية الإماراتي رقم ١٨ لسنة ١٩٩٣م

(٥) م ١٧٥ / ١ من القانون التجاري البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم (٧) لسنة ١٩٨٧م

(٦) م ١٦٧ من القانون التجاري البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم (٧) لسنة ١٩٨٧م

(٧) م ١٨٢ من القانون التجاري البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم (٧) لسنة ١٩٨٧م

(٨) م ١٨٢ من القانون التجاري البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم (٧) لسنة ١٩٨٧م

أو التوزيع، وذلك مقابل الربح أو العمولة أو أي نوع من التسهيلات^(١). ويلاحظ على نظام الوكالات التجارية السعودي أنه غني بتنظيم وكالة العقود فقط دون الوكالة بالعمولة، "مما يستفاد منه أن النصوص المنظمة للوكالة بالعمولة في الفصل الثالث من الباب الأول من نظام المحكمة التجارية ما زالت أحكامها نافذة على هذا النوع من الوكالات"^(٢). وبالرجوع لنظام المحكمة التجارية نجده يعرف الوكيل بالعمولة بأنه الذي يقوم بالتجارة بالنيابة أو الوصاية، على أن يقوم بمعاملاته باسمه أو بعنوان شركة ما ولحساب الموكل^(٣). ويشمل التعريف "أهم خاصيتين للوكالة بالعمولة، وهما: كون التصرف القانوني الذي كلف الوكيل بإجرائه عملاً تجارياً، إجراء الوكيل العمل باسمه"^(٤). وإن كان لم يتضمن عنصر رئيس في تعريف الوكالة التجارية أيّاً كان نوعها، وهو كونها مقابل أجر سواء كان مبلغاً ثابتاً أو عمولة حسب الاتفاق.

ثانياً: وكالة العقود: وكالة العقود هي النوع الثاني من أنواع الوكالة التجارية وتقوم على عقد وكالة بين الوكيل التجاري والمنشأة التي يعمل لحسابها؛ حيث يتعاقد وكيل العقود باسم ولحساب موكله بصفته وكيلاً عنه، وهو ما يوضح الفرق بين الوكيل بالعمولة ووكيل العقود، فبينما يتعاقد وكيل العقود باسم موكله ولحسابه، فإن الثاني يتعاقد باسمه الشخصي ولحساب الموكل. وبينما لا تنشأ علاقة بين الموكل والمستهلك في النوع الأول، فإنه في النوع الثاني تكون العلاقة بينهما مباشرة؛ مما يجعل من حق الغير الرجوع على الموكل مباشرةً للمطالبة بتنفيذ التزاماته المترتبة على العقد الذي عقده مع الوكيل^(٥).

وذهب البعض إلى عدم اعتبار وكالة العقود من العقود التجارية؛ حيث لا يقوم الوكيل بالعمل باسمه الشخصي ولا لحسابه الخاص^(٦)، بل يتعاقد بسام موكله ولحسابه، وبالتالي فهو مجرد وكيل عادي^(٧). غير أن الرأي الغالب في الفقه يعتبره من عقود الوكالة التجارية، ويعرفه بأنه عقد يتطلب من الشخص أن يتولى بشكل مستمر وفي منطقة معينة مهام الترويج والنقاوض وإبرام

(١) م ١ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادر بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ وتاريخ ١٤٠١/٠٥/٢٤ هـ

(٢) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ٣٦، ٣٧

(٣) م ١٧ من نظام المحكمة التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م ٢/ بتاريخ ١٥ / ١ / ١٣٩٠ هـ

(٤) عبد المحسن بن عبد الله الزكري، مرجع سابق، ص ٢٠٣، ٢٠٥

(٥) عبد السلام أحمد فيغو، مرجع سابق، ص ١٤٦، ١٤٧. عبد المحسن بن عبد الله الزكري، مرجع سابق، ص ٢٢٨

(٦) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ٥٣

(٧) بو عبيد عباسي، مرجع سابق، ص ١٤١

الصفقات نيابة عن الموكل ولحسابه، وذلك مقابل أجر. وقد تتضمن مهمته تنفيذ الصفقات باسم الموكل ولحسابه^(١).

وذهب المنظم السعودي إلى اعتبار وكيل العقود تاجرًا إذا قام بنشاطه بشكل احترافي، واتصل بالعملاء وأبرم العقود معهم لحساب وباسم الموكل مقيّدًا بتعليماته بما لا يخل باستقلاله، ويمكنه ممارسة الأعمال التجارية لحسابه الخاص، كما يمكنه تمثيل أكثر من مشروع أو لحسابه الخاص^(٢). ويفضل المستثمرون الأجانب دخول السوق السعودي عن طريق وكالة العقود بدلاً من الوكالة بالعمولة؛ حيث يجبر الوكيل على إظهار اسم الموكل وعلامته التجارية مما يساهم في بناء السمعة التجارية للموكل وزيادة شهرة منتجاته، خاصة في سوق شديدة الاتساع كالسوق السعودية ذات النمو المتسارع بشكل كبير واعتمادها على الاستيراد^(٣).

الفرع الثاني

تمييز الوكالات التجارية عما يختلط بها من عقود

توجد العديد من العقود التي تتشابه مع عقود الوكالة التجارية، وإن كانت تختلف عنها، وبالتالي لا تنطبق عليها ذات القواعد والأحكام، ومن هنا كان سعي الفقهاء للتمييز بين عقد الوكالة التجارية وما يختلط به من عقود، وذلك على النحو التالي:

١- **التمييز بن عقد الوكالة التجارية وعقد التمثيل التجاري:** يعد عقد التمثيل التجاري من العقود المنتشرة في الحياة التجارية، التي تختلط بالوكالة التجارية؛ خاصة أن معظم النظم القانونية التجارية لم تشر إليه، أو ألحقته بالوكالة التجارية. وذلك رغم الاختلاف بينهما، فبينما يقوم عمل الممثل التجاري بشكل أساس على الوكالة، وموضوعها أعمال تجارية، إلا أنه لا يعتبر تاجرًا، بل يكون مرتبطاً على وجه الاستمرار بمن يمثله بعقد عمل، وبالتالي؛ فإن أحكام الأجير ونظام العمل هو الذي يحكم علاقة الممثل التجاري بالشخص الذي يمثله، وبالتالي يخضع لإشرافه ورقابته^(٤).

أما فيما يتعلق بالعلاقة بين الممثل التجاري والغير، فإن ما يحكمها هو أحكام الوكالة العادية، ويترتب على تصرفاته أن آثارها تكون في حدود التفويض الممنوح له ممن يمثله فقط، فإن تجاوزها لم يعد المفوض مسؤولاً عما يترتب عليه من آثار. وذلك على عكس الوكالة التجارية التي يكون موضوعها أعمالاً تجارية، ولكنه يعتبر تاجرًا، ويعقد العقد باسمه ولحساب الموكل مقابل أجر

(١) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ٥٠

(٢) السابق، ص ٥٣

(٣) السابق، ص ٥٥، ٥٧

(٤) السابق، ص ٥٥

أو عمولة يحصل عليها منه. وبالتالي يرتبط الغير بعلاقة مع الوكيل الذي يكون ملزماً في مواجهته بكافة الالتزامات الناتجة عن العقد.

وقد اختلفت القوانين العربية في تنظيمها لعمل الممثل التجاري والعلاقة بينه وبين الوكيل، ففي الوقت الذي لم يشر فيه المشرع العراقي للتمثيل التجاري في قانون الوكالات التجارية، إلا أنه يعتبره تاريخياً وكالة تجارية، وبالتالي إذا عرض على القضاء نزاع قدمت فيه أوراق لعلاقة تمثيل تجاري، فإنها تفسر باعتبارها وكالة تجارية وتطبق عليها أحكام قانون تنظيم الوكالة التجارية ويتبنى القضاء العراقي هذا التفسير. أما الفقه المصري وفقاً للرأي الراجح فإن المركز القانوني للممثل التجاري فيه يتوقف على طبيعة العقد الذي يربطه مع الموكل ومدى ارتباطه أو استقلاله عن الأخير، فإذا كان مستقلاً فيكون وكيلاً، وإلا فإنه يكون بمركز المستخدم أو الموظف لدى التاجر^(١).

بينما نظم المشرع الكويتي أحكام الممثل التجاري تنظيمًا مختلفًا واعتبره بمركز المستخدم لدى التاجر؛ لأنه وصف العلاقة بينهما بأنها عقد عمل يلتزم بموجبه الممثل التجاري بالقيام بعمل من أعمال تجارة التاجر؛ سواء كان متجولاً أو في محل تجارة التاجر أو في أي محل آخر^(٢). وهو ما يختلف مع ما ذهب إليه القانون الإماراتي؛ حيث يعرف التمثيل التجاري بأنه عقد يتعهد بموجبه الممثل التجاري بإبرام الصفقات باسم الموكل ولحسابه بصفة مستديمة في منطقة معينة^(٣)، واعتبر عقد التمثيل من أنواع الوكالة التجارية. فإن كانت العلاقة بين الممثل التجاري والتاجر هي أن يقوم بالنيابة عنه بإبرام الصفقات التجارية بصفته وكيلاً مستقلاً في تنظيم مهنته، فإنه يصبح صاحب مشروع تمثيل تجاري ويكتسب صفة التاجر وتحكمه أحكام الوكالة التجارية، أما إذا تطابق العقد بين الممثل التجاري والتاجر مع ما ورد في نظام العمل من حيث كون العلاقة بينهما هي علاقة تبعية وله أجر محدد يحصل عليه، فإن الممثل التجاري يكون من ضمن العاملين لدى التاجر. وتكون العلاقة بينهما علاقة عمل لا تترتب عليها آثار الوكالة التجارية.

أما في القوانين البحرينية والنظم السعودية، فلم يُتناول الممثل التجاري بوصفه نوعاً مستقلاً من أنواع العقود التجارية المستقلة، لأنه إن كان تابعاً لموكله فإنه يدخل في تعريف الأجير أو العامل، وإن كان مستقلاً في عمله فإنه يدخل ضمن أحكام الوكيل التجاري وتطبق عليه أحكامه^(٤).

٢- التمييز بين عقد الوكالة التجارية وعقد التوزيع: من العقود المنتشرة في الحياة التجارية عقود التوزيع؛ حيث يتعاقد الوكيل مع بعض التجار لتوزيع السلع والمنتجات التي حصل على

(١) محمد مجيد كريم الإبراهيمي، مرجع سابق، ص ٢٦٢، ٢٦٣

(٢) م ٢٩٧ من المرسوم بقانون رقم ٦٨ لسنة ١٩٨٠م بإصدار قانون التجارة الكويتي

(٣) م ٢٤٥ من قانون المعاملات التجارية الاتحادي لدولة الإمارات العربية المتحدة رقم ١٨ لسنة ١٩٩٣م

(٤) بو عبيد عباسي، مرجع سابق، ص ١٤١.

وكالتها. وعقد التوزيع من العقود الحديثة في المجال الاقتصادي، ورغم انتشاره إلا أنه لم يحظ بتنظيم مستقل واضح في النظم القانونية في معظم الدول؛ حيث يكون التعاون فيه بين أطراف العقد التجاري صاحب الدور الأكبر في تسهيل المهام الاقتصادية لكونه يشمل أنواعاً متعددة منها التوزيع والإنتاج والخدمات، ويطلق عليه عقد التوزيع الشامل، وعقد الامتياز التجاري، وعقد الترخيص التجاري.

وتعد المملكة العربية السعودية من الدول التي انتشرت فيها عقود التوزيع بشكل كبير لأسباب متعددة؛ منها أن الصناعات السعودية بدأت في النمو بشكل كبير في العقود الأخيرة، مما يعني احتياجها لموزعين كثر لتوزيع منتجاتها؛ سواء داخل المملكة أو خارجها، بالإضافة إلى أن الوضع الاقتصادي والنمو الاستهلاكي جعل المملكة سوقاً رائجة للصناعات الأجنبية الأخرى التي يتم تسويقها من جانب التجار الذين تربطهم في الغالب مع المنتجين عقود الامتياز التجاري^(١).

وتتميز الوكالة التجارية عن عقد التوزيع ففي عقد الوكالة بالعمولة يلتزم الوكيل بالتعاقد باسمه ولحساب الموكل، أو تنفيذ صفقات وإبرام عقود في منطقة معينة باسم الموكل ولحسابه مقابل الحصول على أجر سواء كان عمولة أو نسبة مئوية من الربح يحصل عليها من الموكل. وبالتالي فالموكل لا يتنازل عن الأشياء أو المنتجات محل عقد الوكالة إلى وكيله، وإنما يوكله بالتصرف في السلع المنتجات والخدمات لحساب الموكل. بينما في عقد التوزيع يقوم الموزع بتوزيع سلع أو منتجات أو تقديم خدمات بتنازل التاجر أو المنتج لموزع محلي بالقيام بالبيع أو تقديم الخدمات في منطقة محددة، وتقديم خدمات ما بعد البيع للعملاء مثل صيانة المبيع وتقديم أي خدمة يحتاجها العملاء^(٢). وبالتالي فعقد التوزيع ليس عقد وكالة تجارية، بل عقد شراء لأجل البيع وفقاً للالتزامات تقيد طرفي العقد^(٣).

وفي إطار التمييز بين عقد الوكالة التجارية وعقد التوزيع؛ قضت محكمة الاستئناف البحرينية بأن العبرة في تكييف العقد بحقيقة ما عناه العاقدون والمحكمة غير ملزمة بتكييف العاقدين، ولا بالألفاظ التي صيغت بها العقود، والعبرة في تفسير المحررات بما تقيده جميع عباراتها مجتمعة، وليس بما تقيده عبارات معينة منها، والعبرة في العقود بالمقاصد والمعاني لا بالألفاظ والمباني، وبالتالي فإن إبرام عقد معنون بعقد وكالة حصرية، لكن يتضمن قيام شركة بشراء بضاعة من شركة أخرى ثم توزيعها حصرياً في منطقة متفق عليها باسمها ولحسابها، وليس باسم الشركة

(١) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ٣٦، ٣٧

(٢) على طلال هادي، مرجع سابق ٢٠٢٢، ص ١٥٦، ١٥٧

(٣) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ٣٦، ٣٧. فكري حلمي البناء، آثار إنهاء عقد الوكالة، مجلة

الاقتصاد والمحاسبة، نادي التجارة، ع ٦٣٥، يناير ٢٠١١، ص ١٤

الأخرى ولحسابها، وكذلك لا تحصل على أرباح أو عمولة أو أجر نتيجة قيامها بالبيع والتوزيع، وتحصل على خصم إضافي إذا حققت نسبة مشتريات تعد حافزاً لها وليس ربح أو عمولة، وبالتالي فإن هذا العقد لا يعد عقد وكالة تجارية أو وكالة بالعمولة، وإنما مجرد عقد توزيع مع قصر حق البيع في منطقة محددة ولا يخضع لأحكام الوكالة التجارية أو الوكالة بالعمولة.^(١)

٣- التمييز بين عقد الوكالة التجارية وعقد السمسرة: لا يعد عقد السمسرة من العقود المسماة، ومع ذلك يخلط البعض بينه وبين عقد الوكالة التجارية، ومن هنا وجب التمييز بينهما، ويعرف البعض السمسرة بأنها: عقد "يتعهد بموجبه السمسار لشخص بالبحث عن طرف آخر لإبرام عقد معين في مقابل أجره، ولا يستحق أجره إلا إذا أدت وساطته إلى إبرام العقد."^(٢)

كما تعرف السمسرة بأنها الوساطة في إبرام العقود والسمسار هو من يتوسط بين البائع والمشتري لإتمام البيع بأجرة^(٣). كما يعرف عقد السمسرة بأنه "ذلك العقد الذي يتعهد فيه أحد طرفيه ويسمى السمسار بالبحث عن طرف ثان لإبرام عقد معين مقابل أجر"^(٤). وبذلك يشترك عقد السمسرة مع عقد الوكالة في أنهما من عقود التوسط، كما أن محل كليهما هو القيام بالعمل من جانب أحد طرفي العقد لحساب أو لمصلحة الطرف الآخر^(٥). كما يتشابه عقد السمسرة مع عقد الوكالة التجارية في أن السمسار لا يحصل على أجرته، إلا إذا أبرم العقد نتيجة النشاط الذي قام به، وفي الوقت نفسه، فإن الوكيل التجاري لا يحصل على الأجر أو العمولة المتفق عليها إلا إذا أبرم العقد، أو أبرم العقد بعد انتهاء الوكالة التجارية ولكن نتيجة مجهوداته.^(٦)

ورغم وجود العديد من أوجه الشبه بين السمسرة والوكالة التجارية، إلا أن هناك اختلافات واضحة بينهما، فمن حيث طبيعة العمل فإن الوكيل بالعمولة يبرم العقد باسمه لحساب موكله، أما

(١) حكم محكمة الاستئناف العليا، الدائرة الرابعة التجارية، في الدعوى رقم ٣/١٤٥٥/٠١٤٥٥/٢٠٢٣/٠٣ بتاريخ ٢٤ / ٩ / ٢٠٢٣م

(٢) هيئة التحرير، الوكالة التجارية، إختلافها عن السمسرة، الوكالة الظاهرة، المجلة العربية للفقهاء والقضاء، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، قطاع الشؤون القانونية، الأمانة الفنية لمجلس وزراء العدل العرب، ع ١٨، سبتمبر ١٩٩٧، ص ٤٣٧

(٣) عادل بن عبد الرحمن الشمري، مرجع سابق، ٢٠٢١، ص ١٢٢

(٤) أسامة محمد البشير، مرجع سابق، ص ١٧٤

(٥) السابق، ص ١٧٥

(٦) Uzun Kazmaci, Ö. (2020). Commercial Agency Contract and Comparison with Similar Contracts (Exclusive Distribution, Franchising, Brokerage, and Commission Contracts). In: Bilgin, M., Danis, H., Karabulut, G., Gözgor, G. (eds) Eurasian Economic Perspectives. Eurasian Studies in Business and Economics, vol 12/1. Springer, Cham. P 347

السمسار فيقتصر دوره على تقريب وجهتي نظر الطرفين بدون أن يكون طرفاً في التعاقد، ولا يبرمه بنفسه، كذلك فإن عمل السمسار يكون "عمل مادي، على خلاف الوكيل بالعمولة الذي يجري تصرفاً نظامياً^(١). فدور السمسار هو العمل المادي الذي يستهدف الوصول لاتفاق أو تعاقد الطرفين أو الوساطة في التفاوض مقابل الأجرة، أما عمل الوكيل فيكون عملاً قانونياً يستهدف الترويج لسلع المنتجين ويبرم العقود نيابة عن موكله^(٢).

كما يوجد اختلاف آخر بين السمسرة والوكالة التجارية من حيث أطراف العقد، ففي عقد السمسرة يكون السمسار مستقلاً عن المتعاقدين، فهو ليس تابعاً لأي منهما ولا تربطه علاقة تبعية بهما، وليس وكيلاً عن الطرفين، وإنما هو وسيط متميز في علاقات الوساطة، بينما الوكيل التجاري يمثل المنتجين في إبرام التعاقدات الخاصة بهم، وله صلاحية في التفاوض بشأن العقود، ويبرمها باسم ولمصلحة الموكل.^(٣)

أما من حيث المدة، فإن العلاقة في عقد الوساطة تكون مؤقتة ولا يشترط أن يقوم الوسيط بممارسة الوساطة باعتبارها مهنة، بينما في عقد الوكالة التجارية فإن العلاقة بين الوكيل والموكل علاقة مستمرة؛ إما لمدة العقد إن كان محدد المدة، أو لمدة غير محددة إن كان من العقود غير محددة المدة^(٤).

ومن حيث المسؤولية المترتبة على كل منهما، فإن الوكيل التجاري يلتزم وحده تجاه الغير الذي يتعاقد معه بكافة الالتزامات المترتبة على عقد البيع، ولا توجد علاقة بين المستهلك والموكل، فلا تتعد مسؤولية الموكل تجاه المستهلك إلا في حالات حصرية يحددها القانون. في المقابل فإن السمسار لا تقع عليه أي مسؤولية قانونية فيما يخص العقود التي أبرمت بسبب وساطته، وتقع كافة الالتزامات على طرفي التعاقد الذي توسط فيه السمسار^(٥).

(١) عادل بن عبد الرحمن الشمري، مرجع سابق، ص ١٢٢، ١٢٣

(٢) بو عبيد عباسي، مرجع سابق، ٢٠٠٢، ص ١٤١

(٣) أسامة محمد البشير، مرجع سابق، ص ١٧٥. أحمد سليمان زايد، أوجه الشبه والاختلاف بين السمسرة وكل من الوكالة والوساطة التجارية، المجلة الأردنية في القانون والعلوم السياسية، جامعة مؤتة، عمادة البحث العلمي، مج ٥، ع ٤، كانون أول ٢٠١٣، ص ٩٤

(٤) Uzun Kazmaci, Ö. Ibid, P 437

(٥) هيئة التحرير، الوكالة التجارية، إختلافها عن السمسرة، الوكالة الظاهرة، مرجع سابق، ص ٤٣٧

المبحث الثاني

حقوق الوكيل التجاري

على الرغم من أن الوكيل يبدو أنه يتحمل الالتزامات فقط، إلا أنه في الحقيقة يكون له بعض الحقوق، ذلك أن الوكيل هو الوسيط بين المنتج أو المصنع وبين المستهلك، وكما يتحمل بالتزامات في مواجهة الموكل والمستهلك، فإنه يكون له حقوق في مواجهتهما بالمقابل. ونتناول فيما يلي حقوق الوكيل في مواجهة الموكل والمستهلك.

المطلب الأول

حقوق الوكيل التجاري لدى الموكل

تتعدد حقوق الوكيل في مواجهة الموكل، "والواقع أن ما يعتبر التزاماً على الموكل، إن هو إلا حق للوكيل وما يعتبر التزاماً على الوكيل أن هو إلا حق للموكل"^(١). ويستمد الوكيل التجاري سلطته في تنفيذ الأعمال من السلطة الصريحة والمضمرة التي يمنحها له الموكل، والسلطة الصريحة تكون إما شفهيًا أو كتابيًا، وتُحدّد بشكل واضح، ويجب على الطرف الثالث أن يكون على دراية تامة بها، وتكون ملزمة للوكيل والموكل طالما محددة بشكل واضح، أما السلطة المضمرة فهي التي تستنتج من سلوك الأطراف أو طبيعة العلاقة بين الوكيل التجاري والموكل، أو العرف والتقاليد المعمول بها، وتعتمد على ما هو ضروري وملائم لتحقيق الهدف الرئيس من تفويض السلطة، ويجب أن تكون معقولة وضرورية لتحقيق الأهداف المطلوبة^(٢).

ونتناول حقوق الوكيل لدى الموكل من خلال تناول النقاط التالية:

١. حق الوكيل في توريد الموكل السلع أو المنتجات أو الخدمات وقطع الغيار طبقاً للمتنفق عليه وطبقاً للمواصفات والمقاييس.
٢. حق الوكيل في التزام الموكل بقوانين بلد الوكيل، وتطبيق المتغيرات الواردة فيها حسب قانون الدولة محل الوكالة.
٣. حق الوكيل في الوكالة الحصرية وتعيين موزعين فرعيين.
٤. حق الوكيل في الحصول على الاستشارات والمساعدات الفنية والتجارية وتدريب وتأهيل الكوادر من جانب الموكل لمساعدة الوكيل وتابعيه.
٥. حق الوكيل في إبلاغه بوجود عيوب صناعة وتحمل الموكل تكلفة استدعاء المنتجات أو استبدالها.

(١) عبد السلام أحمد فيغو، مرجع سابق، ص ١٤٩، ١٥٠

(2) Mechem, F. R. (1906). The Nature and Extent of an Agent's Authority. Michigan Law Review, 4(6), 433-463. The Michigan Law Review, P 434: 436

٦. تعويض الوكيل عن النفقات التي ينفقها لبيع المنتج والترويج له حسب الاتفاق.
 ٧. حق الوكيل في الحصول على الربح أو سداد العمولة المتفق عليها حسب التعاقد.
 ٨. حق الامتياز للوكيل على البضائع والودائع المملوكة للموكل لاستيفاء حقوقه المالية لدى الموكل.
 ٩. حق الوكيل في التعويض عن الأضرار المترتبة على تنفيذ الوكالة في غير خطأ الوكيل.
- مع ملاحظة أن هناك حقوقاً قد تكون لكلا الطرفين؛ تبعاً لمدى تحمل أي منهما الخطأ مثل؛ الحق في التعويض عن فسخ التعاقد وغيره، وسيتم بحثها في الفصل الأخير.

١ - حق الوكيل في توريد الموكل السلع أو المنتجات أو الخدمات وقطع الغيار طبقاً للمتفق عليه، وطبقاً للمواصفات والمقاييس:

رغم أن هذا الحق يبدو أنه حق للمستهلك تجاه الوكيل، إلا أنه في الوقت ذاته حق للوكيل في مواجهة الموكل؛ حيث يترتب على إخلال الموكل بهذا الحق، وتوريده سلعاً أو منتجات أو خدمات أو قطع غيار غير مطابقة للمواصفات للوكيل، وقيام الأخير ببيعها للمستهلك الإساءة لسمعة الوكيل؛ لذلك يلتزم الموكل بتوريد السلع والمنتجات والخدمات وقطع الغيار التي يسلمها للوكيل طبقاً لما نصت عليه القوانين واللوائح، وكذلك المواصفات القياسية المنصوص عليها في الدولة، وإن كان هناك اتفاق باشتراط ما يزيد عن ذلك يجب على الموكل التوريد طبقاً لما تم الاتفاق عليه.

وقد نصت القوانين البحرينية والنظم السعودية على هذا الحق للوكيل؛ حيث ألزم المشرع البحريني في قانون حماية المستهلك كل مزود أو معطن، ويشمل ذلك الوكلاء التجاريين بإمداد المستهلكين بالمعلومات الصحيحة عن المنتج من حيث طبيعته وخصائصه، مع تجنب كل ما قد يؤدي لخلق انطباع غير حقيقي أو مضلل لدى المستهلك أو وقوعه في غلط أو خلط. ويحاسب الوكيل في هذه الحالات عما ارتكبه من مخالفات. لذا يلتزم الموكل بهذا الالتزام في مواجهة الوكيل الذي يلتزم بدوره به في مواجهة المستهلك الذي يتعامل مع الوكيل لا مع الموكل.

ورغم أن المشرع البحريني قد أعفى المزود؛ إذا لم يكن هو القائم بعمليات إنتاج أو تصنيع السلعة أو الخدمة من المسؤولية، إلا إذا كان المنتج أو المصنع قد أمدّه بتلك المعلومات. فإن حدوث ذلك الخطأ يترتب عليه الإساءة لسمعة الوكيل لذلك فمن حق الوكيل أن يمدّه الموكل بكل المعلومات التي تكفي ليكون على دراية كاملة بطبيعة وخصائص المنتج بما يمكنه من نقل ذلك للمستهلك^(١). وهو ذات ما نصت عليه اللائحة التنفيذية لقانون حماية المستهلك البحريني من حق للموكل^(٢).

(١) مادة ٦ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢م

(٢) م ٥ من اللائحة التنفيذية لقانون حماية المستهلك البحريني الصادرة بالقرار رقم ٦٦ لسنة ٢٠١٤م

وفي الاتجاه نفسه سار المنظم السعودي؛ حيث نصت لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع في المملكة العربية السعودية على التزام الوكيل بتزويد الوزارة بنسخة من أحكام وسياسات توفير قطع الغيار وتقديم الصيانة وضمان المنتج التي اتفق عليها مع المنتج أو المصنع أو المورد، وكذلك بإمدادها بأي تعديل أو تحديث يطرأ عليها، وهو ما يعني التزام الموكل بتزويد الوكيل بنسخة من أحكام وسياسات توفير قطع الغيار وتقديم الصيانة وضمان المنتج حتى يستطيع تنفيذ التزامه في مواجهة الوزارة.

كما أن النص على التزام الوكيل بتوفير قطع الغيار وتقديم الصيانة المطلوبة وضمان جودة الصنع والشروط التي يضعها المنتجين عادةً في مواجهة المستهلك، وطبقاً للشروط التي نصت عليها لائحة نظام الوكالات التجارية؛ يعني التزام الموكل في مواجهة الوكيل بتقديم كل المساعدة الممكنة لجعل وفائه بهذه الالتزامات ممكناً^(١).

وتكرر النص على هذه الحقوق للوكيل في لائحة قطع غيار السيارات؛ حيث ألزمت المورد بالالتزام في مواجهته بأن تستوفي قطع غيار السيارات التي يوردها المزود سواء كان مصنعاً أو غير ذلك؛ ما نصت عليه المواصفات القياسية السعودية أو الخليجية، وكذلك أن تكون قطع الغيار مطابقة للمواصفات القياسية الدولية، أو الإقليمية، أو في بلد المنشأ، أو في مواصفات شركة تصنيع قطع الغيار؛ بحيث تحقق هذه القطع متطلبات الأداء التي حددتها الشركة المصنعة للمنتج. وتأكيداً على ذلك الالتزام من جانب المورد ألزمت اللائحة مورد قطع غيار السيارات بأن يحصل مصنعه على نظام إدارة جودة فعال في مجال إنتاج السيارات وقطع الغيار، وتقديم وثائق الملف الفني، وشهادات المطابقة، وأي معلومات أخرى موثقة تثبت مطابقة المنتج الذي يصنعه أو يورده للمتطلبات المنصوص عليها. وفي حالة عدم مطابقة ذلك يجب إخطار السلطات والجهات الرقابية لسحبه من السوق.^(٢)

٢ - حق الوكيل في التزام الموكل بقوانين بلد الوكيل وتطبيق المتغيرات الواردة فيها حسب قانون الدولة محل الوكالة:

من أهم الواجبات التي تقع على الموكل بسبب عقد الوكالة التجارية، وتعد من أهم حقوق الوكيل؛ قيام الموكل بتمكين الوكيل التجاري من القيام بمهمته على أكمل وجه، وذلك بتزويد الوكيل بكل الوسائل الضرورية التي تساعد في ممارسة عمله المتمثل بشكل خاص في إتمام العمليات التجارية

(١) م ٣ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادر بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ

١٤٠١/٥/٢٤ هـ المعدلة بقرار وزير التجارة والصناعة رقم ٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤ هـ

(٢) م ٤ من اللائحة الفنية لقطع غيار السيارات، الهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس والجودة، ٢٠١٠م

المتفق عليها. وبالتالي يجب على الموكل أن يُمكن الوكيل التجاري من الاطلاع على كل الوثائق المقيدة والمتعلقة بالبضائع والخدمات التي تشكل محلاً لعقد الوكالة التجارية. كما يجب على الموكل أن يبلغ الوكيل التجاري بكافة المعلومات الضرورية لتنفيذ العقد، ذلك أن "التنفيذ الجيد للوكالة التجارية يقتضي من الموكل تزويد الوكيل بعينات من البضائع وبكل الوثائق والبيانات المتعلقة بالخدمات المعنية، وأن يخبره بكل المستجدات التي تساعد على تنفيذ مهمته"^(١).

وفي هذا الإطار نصت اللائحة التنفيذية لنظام العلامات التجارية لدول مجلس التعاون الخليجي على أن يلتزم الوكيل عند تقديمه طلب تسجيل العلامة التجارية بأن يرفق بالطلب نسخة من الوكالة مع الأصل للمطابقة بينهما، وذلك على أن تكون النسخة الأصلية موثقة ومصدقة حسب الأصول ومترجمة إلى اللغة العربية^(٢).

وهو بالضبط ما قرره القوانين البحرينية؛ حيث نصت على أن يرفق الوكيل في الطلب المقدم لقيد الوكالة "صورة من عقد الوكالة مختوماً من غرفة تجارة وصناعة البلد الذي به المؤسسة أو الشركة الموكلة أو أية جهة رسمية في هذا البلد وختم غرفة تجارة وصناعة البحرين"^(٣). وحدد القانون واجب التطبيق على عقود الوكالة التجارية بأنه قانون موطن الوكيل التجاري ما لم يتبين من الاتفاق أو الظروف المحيطة بإبرام العقد أن الطرفين قد اتجهت إرادتهما لتطبيق قانون آخر^(٤)، وهو ما سايه المنظم السعودي؛ حيث نص على عدم قبول طلبات القيد في سجل الوكالات التجارية، ما لم تكن مؤيدة "بعقد الوكالة التجارية أو التوزيع من نسختين إحداها أصلية ومصدقة من جهات الاختصاص حسب الأصول"^(٥). وهو ما عادت وأكدت عليه اللائحة؛ بأن اشترطت في عقد الوكالة التجارية أن "يتضمن إيضاحاً وافياً بحقوق والتزامات الطرفين قبل بعضهما البعض من جانب والتزاماتهما قبل المستهلك فيما يتعلق بتأمين الصيانة وقطع الغيار"^(٦). وبذلك يضمن الوكيل حقوقه في حالة إخلال الموكل بالتزاماته في هذا الإطار.

(١) بو عبيد عباسي، مرجع سابق ٢٠٠٢، ص ١٥٣

(٢) م ٤ من اللائحة التنفيذية لقانون نظام العلامات التجارية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، أقرت من لجنة التعاون التجاري لدول مجلس التعاون في اجتماعها الحادي والخمسين في ٨/٣/ ٢٤٣٦ هـ

(٣) م ٣ من اللائحة التنفيذية لقانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالقرار رقم ٢ لسنة ١٩٩٣م

(٤) م ٢١ من القانون البحريني رقم ٦ لسنة ٢٠١٥م بشأن تنازع القوانين في المسائل المدنية والتجارية ذات العنصر الأجنبي

(٥) م ٩ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادر بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ١٤٠١/٥/٢٤ هـ

(٦) م ١٠ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادر بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ١٤٠١/٥/٢٤ هـ

٣- حق الوكيل في الوكالة الحصرية وتعيين موزعين فرعيين:

اختلفت الآراء حول إمكانية وجود أكثر من وكيل للمنتج؛ سواء كان سلعة أو خدمة في ذات المنطقة؛ حيث يرى البعض أن الموكل يجب عليه أن "يلتزم باحترام شرط الحصر عندما يكلف الوكيل التجاري بمنطقة جغرافية معينة أو بمجموعة معينة من الأشخاص، وأنه من حق الوكيل تعيين وكلاء من الباطن، ويترتب هذا الحق على الاستقلال الذي يميز الوكالة التجارية"^(١). وهو ما يعني إمكانية وجود وكالة حصرية، وذلك حين يتفق الوكيل مع الموكل بألا يكون له وكلاء آخرون في منطقة معينة، أو في أن يكون وحده الوكيل لأشخاص محددين. كما يعني أنه في المقابل يمكن أن يكون هناك أكثر من وكيل للموكل طالما لم يوجد شرط الحصر في الاتفاق.

وعلى الجانب الآخر يرى البعض أنه يمكن أن يتضمن عقد الوكالة التجارية أحقية الوكيل التجاري في أن يعين موزعين فرعيين في منطقة وكالته، على أن تكون علاقة الموزعين الفرعيين مع الوكيل وليس مع الموكل، ويصبح هو المسؤول مسؤولية كاملة عنهم في هذه الحالة. وفي المقابل، يذهب اتجاه آخر إلى أنه ليس من حق الوكيل تعيين وكلاء فرعيين؛ لأن شخصية الوكيل محل اعتبار في عقد الوكالة التجارية، وبالتالي لا يجوز للوكيل تعيين وكلاء من الباطل إلا إذا أذن له الموكل، أو كان العرف يسمح بذلك، وهنا يتحمل الوكيل المسؤولية عن اختيار الوكلاء من الباطن^(٢)، كما يرفض البعض أن يعين الوكيل وكلاء آخرين عنه بدون موافقة صريحة من الموكل؛ ذلك أنه ما يتم عادةً تعيين وكيل في حالة معينة بسبب افتراض الموكل أن لديه بعض المؤهلات التي تساعد على أداء الواجبات التي سيقوم بها، وأنه مؤهل بشكل خاص ومميز، وأنه ذو مهارة ومعرفة وخبرة، وبالتالي فإن القاعدة هي أنه في حالة غياب نص صريح بتفويض الوكيل في تعيين وكلاء فرعيين، فإنه لا يحق للوكيل تعيين وكلاء فرعيين؛ ذلك أن الوكالة التجارية شخصية لا يمكن تفويضها ونقلها للغير.^(٣)

ولم يتعرض المقتن في كلا البلدين لمدى إمكانية وجود أكثر من وكيل في المنطقة نفسها؛ مما يعني أن الأساس هو وكيل واحد فقط في المنطقة الجغرافية الواحدة. ويؤكد ذلك ما كان ينص عليه قانون الوكالة التجارية البحريني؛ حيث كان ينص على أنه "لا يجوز للموكل أن يستعين بخدمات أكثر من وكيل واحد في منطقة نشاط معينة للأعمال التجارية نفسها التي تشغلها

(١) بو عبيد عباسي، مرجع سابق، ص ١٥٤

(٢) محمد مجيد كريم الإبراهيمي، مرجع سابق، ص ٢٦٢

(٣) Floyed r. Mecham. Delegation of Authority by an Agent. Michigan Law Review ، dec. ، 1906 ، vol 5. No 2. 1906. P 94-106

الوكالة^(١)، وبالتالي فالنص يمنع الموكل من تعيين أكثر من وكيل في منطقة واحدة، وهو النص الذي تم إلغاؤه فيما بعد، مما يفيد إمكانية تعيين الموكل أكثر من وكيل في المنطقة الجغرافية نفسها. خاصةً إذا ما وضعنا في الاعتبار ما ذهب إليه المشرع البحريني من أن الوكيل التجاري "يمارس أعمال وكالته ويقوم بتنظيم نشاطه التجاري الاعتيادي على وجه الاستقلال"^(٢). وهو ما يعني أحقية الوكيل بالقيام في منطقة وكالته بكل ما يرى أنه كفيل بنجاح الوكالة، ويكون مستقلاً في عمله عن الموكل داخل نطاق الوكالة؛ بما يعني أحقيته في تعيين موزعين تابعين له داخل هذا النطاق الجغرافي، ما دام ملتزماً بالشروط المتفق عليها.

كما نص المنظم السعودي على أنه "يجوز للوكيل أو الموزع التعاقد مع موزعين فرعيين في نطاق منطقة الوكالة على أن يظل الوكيل أو الموزع الأصلي هو المسؤول عن الالتزامات المقررة نظاماً في مواجهة المستهلك"^(٣).

٤ - حق الوكيل في الحصول على الاستشارات والمساعدات الفنية والتجارية وتدريب وتأهيل الكوادر من جانب الموكل لمساعدة الوكيل وتابعيه:

من ضمن الالتزامات التي يلتزم بها الوكيل في مواجهة المستهلكين القيام بأعمال الصيانة، وهو ما يتطلب أن يكون لديه الخبرة الكافية، والمهارة العالية، التي تمكنه من القيام بأعمال الصيانة على الوجه الأكمل بما يحافظ على قيمة العلامة التجارية. وبما أن الموكل توجد لديه المعلومات، وتتوافر لديه المهارات الفنية والأجهزة وغير ذلك من أدوات تساعد في الحفاظ على المنتج وصيانتته بما لا يتوافر لدى الوكيل، فإنه يقع على عاتقه واجب تقديم المساعدة الفنية والاستشارة للوكيل بإمداده بالمتخصصين بتلك المهارات الفنية، ويمكنه عمل دورات تدريبية وتهيئة موظفي الوكيل للقيام بالمهام الموكلة إليهم المراد تنفيذها، كما أنه على الموكل إمداد الوكيل التجاري بالكتب والنشرات التي توضح المعلومات المتعلقة بهذه البضاعة وطريقة الاستفادة منها لتزويد الغير المتعاملين مع الوكيل بها^(٤). وذلك في الحدود التي لا تؤدي إلى إفشاء الأسرار التجارية للموكل، ويرجع في تقدير ما إذا كان الأمر يدخل في إطار الأسرار التجارية من عدمه عند الاختلاف إلى العرف التجاري.

(١) م ٥ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم (١٠) لسنة ١٩٩٢م وتعديلاته ملغاة بموجب المرسوم بقانون رقم ٨ لسنة ١٩٩٨م

(٢) م ٤ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم (١٠) لسنة ١٩٩٢م وتعديلاته

(٣) م ٢/١ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادر بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ١٤٠١/٥/٢٤ هـ

(٤) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ١٢٦، ١٣٥

وعادةً ما يضع الوكيل هذه الحقوق في التعاقد حتى يضمن التزام الموكل بها، وحتى لو لم يُنصَّ عليها، وكان العرف التجاري يقضي بها فإن الموكل يلتزم بها، ذلك أن تقديم هذه المساعدات تساعد الوكيل على القيام بواجباته نحو المنتج، سواء في العرض أو التسويق أو الصيانة. كما يلتزم الموكل بأن يمد الوكيل بأدوات الدعاية اللازمة والعينات والنماذج وغير ذلك من أدوات تساعد الوكيل على الدعاية للمنتج، ذلك أن المنتجين خاصة الكبار منهم يكون لديهم قسمًا خاصًا مهمته القيام بنشاط الدعاية والإعلان، وإعداد الملصقات والدعايات التلفزيونية ونحوها لجميع وكلائه، مما يجعل ذلك أقل كلفة مما لو قام كل وكيل من وكلائه بإعداد دعاية مستقلة به^(١).

٥- حق الوكيل في إبلاغه بوجود عيوب صناعة، وتحمل الموكل تكلفة استدعاء المنتجات أو استبدالها:

قد تظهر بعض عيوب الصناعة في المنتجات بعد توزيعها بمعرفة الوكيل، مما يضع مسؤولية استدعاء هذه المنتجات أو استبدالها على الوكيل، فإن لم يخطر الموكل الوكيل باكتشاف وجود عيوب صناعة في المنتج، فإن ذلك قد يترتب عليه أضرارٌ شديدة على المستهلكين يصبح الوكيل ملزمًا بتعويضهم عنها، لذا يجب على الموكل بمجرد اكتشاف وجود عيوب صناعة أن يقوم بإبلاغ الوكيل حتى يقوم بسحب هذه المنتجات من أجل إصلاح عيب الصناعة الموجود فيها، أو سحبه وتعويض المستهلكين عنه. ويتحمل الموكل كافة التكاليف التي يتحملها الوكيل في هذا النطاق.

وفي هذا الإطار ذهب المشرع البحريني إلى النص على التزام المزود الذي قد يكون الوكيل فور علمه بوجود أي عيب في المنتج قد يترتب عليه أي ضرر بصحة أو سلامة المستهلك، أن يتوقف عن التعامل عليه، واعتبر العيوب التي تبرر هذا الإلزام هي أي خطأ في تصميم السلعة، أو تصنيعها، أو إنتاجها، أو تخزينها. وألزم الوكيل بأن يقوم بتحذير المستهلكين بعدم استخدام المنتج، وقيامه باسترداد هذا المنتج؛ إما للقيام بالصيانة اللازمة، أو استبداله بمنتج آخر مماثل، أو بديل، أو بإعادة الثمن للمستهلك، وذلك دون أية تكلفة إضافية. وذلك بالنشر في الصحف اليومية، أو الاتصال المباشر بالمستهلكين كلما سمحت طبيعة تداول المنتج بذلك. كما يلتزم الوكيل بإبلاغ الإدارة المختصة بالعيوب، وأضراره المحتملة وما اتخذته من إجراءات، وذلك خلال مدة لا تزيد عن سبعة أيام من تاريخ اكتشاف العيب أو العلم به، باستثناء ما إذا كان العيب أو الضرر في المنتج قد يؤدي للإضرار بصحة أو سلامة المستهلك، فيكون الإبلاغ بشكل فوري. ويمنع القانون البحريني قيام الوكيل بكتابة أي نص في الفاتورة ينص على عدم قبول رد المنتج أو إبداله، كما يحظر عرض أية لافتة تنص على ذلك في حالة ما إذا شاب السلعة عيب أو ظهر بها عيب

(١) السابق ص ١٢٦، ١٣٥

صناعة، أو كانت غير مطابقة للمواصفات المعتمدة للغرض الذي تم التعاقد من أجله. ويتحمل الوكيل كذلك تكاليف نقل المنتج المعيب من مقر المستهلك إلى مستودعات أو مراكز الصيانة التابعة له، وكذلك تكاليف إرسال الفنيين لاستبدال أو إصلاح الجزء المعيب منه؛ إذا تم ذلك في مقر المستهلك، وجميع التكاليف المترتبة على استرداد المنتج^(١). هذه الخسائر المترتبة على سحب المنتج وإصلاحه أو استبداله أو سداد ثمنه للمستهلك يرجع إلى خطأ المنتج أو المصنع لذلك يكون من حق الوكيل استرداد هذه النفقات كاملة منه.

وفي ذات الإطار نصت لائحة استدعاء المركبات وملحقاتها وقطع غيارها على الإجراءات الواجب اتباعها في حالة اكتشاف عيوب صناعة في المنتج؛ حيث ألزمت الشركة الصانعة ووكيلها المحلي بالقيام بإبلاغ الوزارة بشكل كتابي باستدعاء المنتج الذي ظهر به عيب صناعة وتحديد موعداً دقيقاً، وذلك خلال فترة لا تزيد عن عشرة أيام من تاريخ بدء عملية الاستدعاء وفتح ملف الاستدعاء الذي يجب أن يشمل تحديد الأنواع والموديلات التي تشملها عملية الاستدعاء، وما بيع منها بالفعل، مع تحديد العيب الذي اكتُشِفَ، وأسباب حدوث هذا العيب، وكيفية معالجته، كما تلتزم الشركة المصنعة ووكيلها المحلي بالإعلان في الصحف المحلية أكثر من مرة خلال فترة لا تزيد عن عشرة أيام من تاريخ بدء الاستدعاء، على أن يشمل الاستدعاء اسم الشركة الصانعة وشعارها، واسم الوكيل المحلي وعنوانه كاملاً. واسم المنتج الذي اكتُشِفَ عيب صناعة به وبلد الصنع، ووصف العيب وصفاً دقيقاً، ورقم هاتف الوكيل ليتمكن المستهلكون من الاتصال به وطلب المساعدة، وكذلك ما يجب على المستهلكين اتباعه لتلافي حدوث أو زيادة المخاطر لحين إتمام عملية الإصلاح. ويتم إصلاح أو استبدال الجزء المعيب من المنتج بدون مقابل؛ أيًا كانت مدة الضمان، وهل انتهت من عدمه، ويتحمل الوكيل تكاليف النقل أو إرسال الفنيين في حالة بعد مقر إقامة المستخدم عن أقرب ورشة معتمدة لدى الوكيل أكثر من ٨٠ كيلو. وتتولى الوزارة متابعة عملية استدعاء الوكيل للمنتجات المعيبة، ولا يمكن إغلاق ملف العيب إلا بعد انتهاء إصلاح أو استبدال الأجزاء التي يوجد بها عيب صناعة^(٢). ولا شك أن كل هذه التكلفة التي يتحملها الوكيل ترجع في الأساس إلى خطأ الموكل، ولذلك فمن حق الوكيل أن يتحمل الموكل كل ما تحمله من تكلفة. فإن حكم على الوكيل بتعويضات من جراء إهمال الموكل، فإنه يمكنه الرجوع عليه بهذا التعويض، بجانب التعويض عن الضرر الذي أصاب سمعته.

(١) م ٧، ٨ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢، م ١، ٨، ١٠، ١١ من اللائحة التنفيذية لقانون حماية المستهلك البحريني الصادرة بالقرار رقم (٦٦) لسنة ٢٠١٤م

(٢) م ٣ من لائحة استدعاء المركبات وملحقاتها وقطع غيارها الصادرة بقرار وزير التجارة رقم (٢٣٩٧) بتاريخ ١٤٢٢/١١/٠٧ هـ

٦- تعويض الوكيل عن النفقات التي ينفقها لبيع المنتج والترويج له حسب الاتفاق:

يقوم الوكيل في تنفيذه لأعمال الوكالة ببعض الأعمال المادية، بجانب التصرفات القانونية؛ حيث يقوم الوكيل بتحمل بعض النفقات الضرورية للقيام بأعمال الوكالة على الوجه الأكمل مثل؛ استئجار مخازن ومستودعات لحفظ أموال الموكل وبضائعه، وكذلك نفقات الرعاية والإصلاح، وأيضًا تكاليف الدعاية والإعلان في كافة وسائل الإعلام المقروءة والمرئية والإلكترونية، كما يتحمل بأجور نقل البضائع من المواني أو من مخازن الموكل أو مكان حفظها، وغير ذلك من مصروفات ونفقات؛ حيث يلتزم الموكل بتعويض الوكيل عن هذه النفقات. ما لم يكن هناك اتفاق بين الوكيل والموكل بعدم مسؤوليته عن سداد هذه النفقات للوكيل، أو إذا كان الموكل قد اشترط على الوكيل ألا يقوم بهذه النفقات وأنه سيقوم بها.

ويشترط في هذه النفقات لكي يتحملها الموكل أن يكون قد استلزمها تنفيذ الوكالة بالتنفيذ المعتاد، وبالتالي لا يلتزم الموكل بالنفقات التي أنفقها الوكيل على غير الوجه المعتاد، مثل أن يشحن البضاعة جواً رغم توافر الشحن برًا، وهو أقل تكلفة دون أن تتطلب البضاعة ذلك، وأن تكون النفقات التي أنفقها الوكيل مشروعة، فقيام الوكيل بدفع رشوة أو دعاية كاذبة لا يلزم الموكل بردها للوكيل^(١).

ويقوم الوكيل بإنفاق هذه النفقات حتى لو لم تؤد الوكالة إلى النتيجة المرجوة منها؛ بشرط ألا يكون عدم تحقق النتيجة المطلوبة من الوكيل راجعاً إليه. وهذا ما يميز بين النفقات الضرورية للقيام بالوكالة وبين إتمام الوكالة؛ حيث إنَّ الموكل يلتزم بسداد النفقات الضرورية للقيام بالوكالة حتى لو لم تحقق الهدف منها، كما أنها لا ترتبط بنجاح الوكيل في القيام بالوكالة التجارية، وذلك على عكس العمولة التي يحصل عليها الوكيل نتيجة نجاحه في إتمام العمل المطلوب منه^(٢). ويجب على الوكيل تقديم كشف بهذه النفقات للموكل، وأن تكون معقولة وضرورية ومشروعة، ويشمل الأمر المبالغ المنفقة وفوائدها من وقت الإنفاق^(٣). وتؤكد المادة ٣٠٥ من مبادئ القانون الأوروبي للوكالة التجارية على أحقية الوكيل التجاري في الحصول عندما ينتهي العقد لأي سبب من الأسباب على تعويض من الموكل عن الشهرة التجارية التي حققها لمنتجات الموكل، وذلك إذا قام الوكيل التجاري بزيادة كبيرة في حجم أعمال الموكل الذي سيستمر في جني فوائد تلك الشهرة

(١) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ١٢٦، ١٣٥. عبد المحسن بن عبد الله الزكري، مرجع سابق ٢٠٠٣، ص ٢٩٢، ٢٩٣

(٢) عادل بن عبد الله بن أحمد العبد القادر، الوكالة بالعمولة، رسالة ماجستير، كلية التربية جامعة الملك سعود، ١٤١٦ هـ، ص ١٣٨. على طلال هادي، مرجع سابق، ص ١٧٨.

(٣) باسم محمد صالح، مرجع سابق، ص ٢٣٩

حتى بعد انتهاء الوكالة التجارية، على أن يكون التعويض معقولاً مع مراعاة جميع الظروف؛ وذلك سواء كان العقد محدد المدة أو غير محدد، وبغض النظر عن الطريقة التي انتهي بها العقد، على أن يلتزم الوكيل التجاري بإثبات أن الشهرة التجارية التي تحققت لمنتجات الموكل قد تحققت نتيجة مجهوداته^(١). غير أن الوكيل التجاري لا يستحق التعويض عن النفقات التي لا تقع ضمن نطاق السلطة الفعلية له أو لا تفيد الموكل، والخسائر الناتجة عن إهماله، أو الأعمال التي تقع خارج سلطته الفعلية، وكذلك لا يستحق تعويضاً عن الخسائر الناتجة عن ارتكابه عمداً لمسؤولية تقصيرية أو عمل غير قانوني^(٢).

وقد حرص قانون الوكالة التجارية البحريني على أن يضمن حق الوكيل في الحصول من الموكل على النفقات التي أنفقها من أجل تنفيذ الوكالة، بغض النظر عن النجاح في مهمته، فإذا تطلب تنفيذ الوكالة أن يحصل الوكيل على مبالغ من الموكل للإنفاق منها على شؤون الوكالة؛ يجب على الموكل سداد هذه المبالغ، كذلك إذا تحملت ذمة الوكيل بالتزامات من أجل تنفيذ الوكالة، فإن الموكل ملزم بأن يخلص ذمة الوكيل من هذه الالتزامات^(٣). وأن يقدم هذه المبالغ للوكيل متى طلبها الوكيل التجاري^(٤).

وهو بالضبط ما تضمنه نظام المعاملات المدنية السعودي؛ حيث قرر التزام الموكل بأن يرد للوكيل ما أنفقته لتنفيذ الوكالة التنفيذ المعتاد^(٥). وهو نص عام يلزم الموكل برد كافة النفقات التي أنفقها الوكيل من أجل تنفيذ الوكالة أيّاً كانت هذه النفقات، وأياً كانت قيمتها، وبشرط واحد أن تكون هذه النفقات مما ينفق في المعتاد لتنفيذ الوكالة.

٧- حق الوكيل في الحصول على الأجرة أو العمولة المتفق عليها حسب التعاقد:

يستحق الوكيل التجاري، نظير قيامه بعمله، الحصول على أجر، وغالباً ما تكون عمولة من الموكل هي مقابل الخدمة التي قام بها الوكيل. ذلك أن عقد الوكالة التجارية من عقود المعاوضات، التي يراعى فيه المخاطر التي يتعرض لها الوكيل بالعمولة في سبيل القيام بالعملية المكلف بها

(1) Hesselink, M. W., Rutgers, J. W., Bueno Díaz, O., Scotton, M., & Veldman, M. (2006). Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise, and Distribution Contracts (PEL CAFDC). Sellier, European Law Publishers, Munich, in collaboration with the Study Group on a European Civil Code. P 141

(2) Kleinberger, Daniel S. Agency, Partnerships, and LLCs. 4th ed., Wolters Kluwer Law & Business, 2012. P 253

(3) م ١١ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢م

(4) م ١٧٤ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم (٧) لسنة ١٩٨٧م

(5) م ٤٩٩ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤هـ

من الموكل^(١).

ويستحق الوكيل الأجر أو العمولة عن الصفقات التي أبرمها ونُقِدت فقط، غير أن الصفقات التي سعى الوكيل لإبرامها ولم تتم لسبب يرجع إلى الموكل، فإن الوكيل يستحق عليها العمولة أيضاً، كذلك يستحق العمولة لو تمت العملية نتيجة مجهوداته؛ حتى لو أبرمت بمساعدة الغير، كأن تتم في ظل وكيل جديد بعد انتهاء مدة وكالة الوكيل الأول. وتحدد الأجرة باتفاق الطرفين وتكون أجراً مقطوعاً أو نسبة مئوية من قيمة الصفقة أو الأرباح^(٢). أو إذا تمت الصفقة مع عميل من مجموعة عملاء محددة أو منطقة جغرافية محددة، وكان الوكيل صاحب الحقوق الحصرية على تلك المجموعة من العملاء أو المنطقة^(٣).

فإن لم يُتَقَّ على الأجر أو العمولة المستحقة نظير القيام بأعمال الوكالة، وهو الأصل، فإنه يتم الرجوع إلى العرف السائد في المهنة، فإن لم يكن هناك عرف بذلك، أو كان يختلف من مكان لآخر، وكلها تدخل في نطاق الوكالة، فإن المحكمة تقدرها بطريقة عادلة، وفي حالة انتهاء الوكالة وتعيين وكيل جديد، فإن العمولة تكون من حق الوكيل القديم عن العمليات التي أنجزت في وكالته أو تمت في ظل الوكيل الجديد لكن نتيجة جهوده، إلا لو تبين أنها تمت نتيجة المجهود المشترك لكليهما فيجوز تقسيم العمولة بينهما^(٤).

وتفصل لنا المواد ف ٢ ٣٠١: ٣٠٥ من مبادئ القانون الأوروبي بشأن الوكالة التجارية أحكام حصول الوكيل على العمولة؛ حيث يستحق الوكيل العمولة خلال العقد إذا تمت العقود مع العميل نتيجة جهود الوكيل التجاري، أو كان الوكيل التجاري مسؤولاً عن منطقة جغرافية معينة أو مجموعة من العملاء، وأُبرِمَ العقد مع عميل ينتمي لتلك المجموعة أو المنطقة حتى لو لم يرجع ذلك لمجهوداته؛ ما دام العميل من المنطقة الحصرية للوكيل، أو من العملاء المنتمين لهذه المنطقة، ويستحق الوكيل العمولة بمجرد تنفيذ العقد أو كان يجب أن يتم تنفيذه ولم ينفذ لسبب يرجع إلى الموكل. أما بعد انتهاء الوكالة التجارية، فإن الوكيل يستحق العمولة فقط إذا كان العقد مع العميل نتيجة مباشرة لجهود الوكيل أثناء فترة الوكالة التجارية، وأُبرِمَ العقد خلال فترة زمنية معقولة بعد انتهاء عقد الوكالة التجارية، ويتم تحديد الفترة الزمنية المعقولة بحسب طبيعة العقد والغرض منه،

(١) على طلال هادي، مرجع سابق، ص ١٥٣، ١٥٥، ١٥٦. عادل بن عبد الله بن أحمد العبد القادر، مرجع

سابق، ص ١٣٧

(٢) محمد مجيد كريم الإبراهيمي، مرجع سابق، ص ٢٧١

(٣) Guy Lougher، 'Commercial agency contracts: implementation of the EC directive'، Computer Law & Security Review، Volume 10، Issue 2، 1994، P 94-95

(٤) بو عبيد عباسي، مرجع سابق، ص ١٥٤، ١٥٦. مصطفى مالك، مرجع سابق، ص ٤٥، ٥٦

وظروف الحالة، والممارسات المهنية والتجارية ذات الصلة، وما يعتبر معقولاً لدى العاملين بوصفهم وكلاء تجاريين أو موكلين في الظروف نفسها^(١). ويسقط حق الوكيل في العمولة إذا أثبت أن العقد مع العميل لن ينفذ، وذلك لسبب لا يرجع إلى الموكل، فإذا كان الوكيل قد تقاضى أي عمولة فإنه يجب عليه إعادتها، فإذا رفض الوكيل إعادتها، كان للموكل المطالبة بها على أساس قواعد الدفع غير المستحق والإثراء بلا سبب.^(٢)

وقد نص المشرع البحريني على أن الوكيل يستحق الربح أو العمولة عن الصفقات التي يبرمها بنفسه لمصلحة الموكل، أو يبرمها بواسطة غيره في مناطق وكالته، حتى لو لم تبرم هذه الصفقات نتيجة سعي الوكيل، إلا إذا كان هناك اتفاق على خلاف ذلك^(٣). وكان المشرع ينص على تفاصيل في قانون الوكالة التجارية تم إلغاؤها حيث كان يحدد عمولة الوكيل بما لا يزيد عن ٥٪ من ثمن السلع والبضائع التي يستوردها الغير بقصد الاتجار فيها ولا يكون مصدرها الموكل، وأجاز للوكيل أن يرجع على الموكل للحصول على العمولة طبقاً للاتفاق بينهما؛ إذا كانت السلع أو البضائع قد تم استيرادها عن طريق الموكل من الغير، غير أن الوكيل لا يستحق عمولة عما يستورده الأشخاص لاستخدامهم الشخصي، أو لما يتم استيراده بقصد إعادة تصديره، أو السلع والبضائع المعفاة من الجمارك^(٤). كذلك نصت اللائحة التنفيذية للقانون على أن يحدد في السجل الخاص بالوكالة في قسم الوكالات التجارية بإدارة التجارة ضمن طلب قيد الوكالة بيان مقدار الربح أو العمولة التي يستحقها الوكيل^(٥).

وهو بالضبط ما ذهب إليه نظام الوكالة التجارية السعودي من أحقية الوكيل في الحصول على العمولة نتيجة قيامه بعمله، ففي تعريفه للوكالة التجارية عرف الوكيل بأنه من يقوم بالأعمال التجارية مقابل ربح أو عمولة أو تسهيلات أيًا كانت طبيعتها^(٦)، وتركت تحديد ما يتعلق بالعمولة من حيث النوع والقيمة لاتفاق المتعاقدين في العقد المبرم بينهما، الذي يتضمن عادةً تفاصيل حقوق كل طرف والتزاماته.

(1) Hesselink, M. W., Rutgers, J. W., Bueno Díaz, O., Scotton, M., & Veldman, M. (2006). *Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise, and Distribution Contracts (PEL CAFDC)*. Sellier, European Law Publishers, Munich, in collaboration with the Study Group on a European Civil Code. P 174: 180

(2) Ibid, p 186

(3) م ١٧٠ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧م

(4) م ٧ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم (١٠) لسنة ١٩٩٢ والملغاة بموجب المرسوم بقانون رقم ٤٩ لسنة ٢٠٠٢م

(5) م ٦ من اللائحة التنفيذية لقانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالقرار رقم ٢ لسنة ١٩٩٣م

(6) م ١ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ١٤٠١/٥/٢٤هـ

٨- حق الامتياز على البضائع والودائع المملوكة للموكل لاستيفاء حقوقه المالية لدى الموكل:

يقوم العمل التجاري على السمعة التجارية التي تقوم في الأساس على وفاء التجار بالتزاماتهم وقيامهم بالوفاء بحقوق الآخرين عليهم، مما يشجعهم على التعامل معهم. لذلك فبعد أن أقر المشرع البحريني والمنظم السعودي أحقية الوكيل في الحصول على ما أنفقه من أجل تنفيذ الوكالة، وكذلك حصوله على الأجر أو العمولة المتفق عليها في حالة تنفيذ ما اتفق عليه من أعمال الوكالة من الموكل، كان لابد من ضمان حصول الوكيل على هذه الحقوق لو تهرب الموكل منها، أو حالت ظروفه دون ذلك، مع مراعاة "أن الموكلين يتضامنون فيما بينهم للوفاء بحقوق الوكيل، وله الرجوع على أي واحد منهم، ثم هو يرجع إلى بقية الموكلين بحصصهم، وذلك في حال وجود النص على ذلك في العقد أو العرف الدال عليه. وأما في حال وجود نص بعدم التضامن أو عدم العرف الدال عليه عند عدم النص، فإن الموكلين ينتفي في حقهم هذا التضامن"^(١).

ومن الضمانات التي قررتها النظم القانونية للوكيل التجاري لضمان الحصول على العمولة أو الأجر؛ حق الامتياز على البضائع المرسله إليه أو المخزنة أو المودعة لديه أو الموجودة في مخازن عامة ولديه مستندات الإيداع. وهذا الضمان من أهم ضمانات الوكيل التجاري لضمان حصوله على العمولة، والمبالغ التي أنفقها لتنفيذ الوكالة، وبموجبها أصبح دائئاً للموكل، وله حق الأسبقية على بقية الدائنين، وبموجب هذا الحق يستطيع الوكيل بالعمولة ممارسة حقوقه في حق حبس البضائع المملوكة للموكل، لكن إذا فقد الوكيل حيازة الأموال المملوكة للموكل يسقط حق الامتياز ويصبح دائئاً عادياً مثل بقية الدائنين^(٢). وبشرط أن تأتي مرتبة حق امتياز الوكيل تاليةً لديون الدولة والمصاريف القضائية والجمركية في المرتبة، وبشرط أن ينص القانون على هذا الحق للوكيل^(٣).

وقد أعطى المشرع الكويتي الوكيل حق امتياز لاستيفاء حقوقه تجاه الموكل في المادة ٢٦٦ من قانون التجارة الكويتي، كما أعطى المشرع المصري الوكيل ضمانتين هما: حق الحبس وحق الامتياز في المادة ١٥٩ من قانون التجارة المصري^(٤).

(١) عبد المحسن بن عبد الله الزكري، مرجع سابق، ص ٣١٠

(٢) عبد السلام أحمد فيغو، مرجع سابق، ص ١٥٣، ١٥٧. على طلال هادي، مرجع سابق، ص ١٨٠.

(٣) باسم محمد صالح، مرجع سابق، ص ٢٤٠، ٢٤١

(٤) محمد مجيد كريم الإبراهيمي، مرجع سابق، ص ٢٧٢

وفي المسار نفسه توجه المقنن البحريني؛ حيث نص على حق الوكيل بالعمولة في حبس البضائع المملوكة للموكل والموجودة تحت يده استيفاءً لحقه في الأجر أو العمولة، كما منحه حق امتياز عن الصكوك والبضائع الموجودة تحت يده لضمان حصوله على العمولة والمبالغ المستحقة له بسبب الوكالة، بالإضافة إلى فوائد هذه المبالغ، وذلك بغض النظر عما إذا كانت هذه الحقوق قد نشأت عن هذه البضائع أو الصكوك أم لا. على أن يستمر حق الامتياز ما دامت البضائع في حيازة الوكيل، ويسقط حق الامتياز إذا خرجت البضائع من حوزته. ويأتي حقه تاليًا لحقوق الامتياز الناتجة عن المصاريف القضائية والرسوم والضرائب الحكومية وغير ذلك مما يستحق للحكومة، ويسبق بقية الحقوق الثابتة على الموكل.^(١)

كذلك فقد أشار نظام المعاملات المدنية السعودي على أن كل من أنفق على ملك غيره نفقات ضرورية أو نافعة وهي تحت يده بشكل مشروع؛ أن يحبس هذا المال حتى يسترد مستحقته، بل وبيعه إذا خشي هلاكه، وينتهي الحق في الحبس بهلاك الشيء المحبوس، وكذلك بحصول الحابس على حقه من مدينه، أو خروج الشيء المحبوس من يد حابسه، فإذا كان الخروج بدون إرادته أو بدون علمه يكون من حقه المطالبة باسترداده خلال ثلاثين يومًا من تاريخ علمه بخروجه من حوزته، وبالرغم من ذلك فإن حق الحابس في حبس الشيء لا يعطي له أولوية في استيفاء حقه من ثمنه^(٢). بينما اتخذ نظام المحكمة التجارية موقفًا مغايرًا بخصوص هذين الحقين حين نص على أنه من حق الوكيل بالعمولة التقدم في الحصول على مقابل ما أنفقه من نفقات لحساب الموكل، وأن يكون له حق حبس ما تحت يديه من بضائع أو سلع مملوكة للموكل^(٣)، وبذلك أعطى الوكيل التجاري حق امتياز في الحصول على ما تكبده من نفقات لتنفيذ الوكالة من أموال الموكل التي في حوزته.

٩- حق الوكيل في التعويض عن الأضرار المترتبة على تنفيذ الوكالة في غير خطأ الوكيل:

إذا تعرض الوكيل لأضرار بسبب تنفيذه للوكالة التنفيذ المعتاد، فإن من حقه الرجوع على الموكل بالتعويض المناسب عن الأضرار التي وقعت عليه، ومن صور الضرر الذي قد يلحق بالوكيل أن يضع الموكل مع البضائع المرسلة للوكيل بعض الممنوعات؛ مما يترتب عليه تعرض

(١) م ١٨٩، ١٩٢ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧م

(٢) م ١٩١، ١٩٥ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤هـ

(٣) م ٥٨٢ من نظام المحكمة التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م / ٢ بتاريخ ١٥ / ١ / ١٣٩٠هـ

الوكيل للمحاكمة أو العقوبة، ومجرد التعرض للمحاكمة في هذه الحالة يوجب التعويض حتى لو حصل الوكيل على البراءة، لأن المحاكمة في حد ذاتها مما يلحق ضرراً بالسمعة العامة والتجارية للوكيل، وبالتالي يكون من حقه الحصول على تعويض عما لحق به من أضرار مادية أو معنوية أو كلاهما معاً.

كذلك من صور الضرر أن يحدث إخلال من الموكل في القيام بالتزاماته المترتبة على الوكالة في ذمة الوكيل تجاه الغير؛ مثل تأخير الموكل في تسليم البضاعة في موعدها المحدد والمتفق عليه مع الوكيل، مما يترتب عليه تأخيره بالتبعية في تسليم البضاعة المتفق عليها مع المستهلك، أو أن يسلم الموكل الوكيل بضاعة أقل جودة من المتفق عليه، وكذلك أن يترتب على الوكالة ونتيجة خطأ الموكل فقدان الوكيل بعض عملائه، وغير ذلك من صور الضرر التي قد تقع للوكيل بسبب خطأ الموكل. وبالتالي فإن الضرر الذي يقع على الوكيل ويكون راجعاً لتقصيره أو إهماله أو خطئه لا يترتب عليه التزام الموكل بالتعويض، وكذلك الضرر الذي يحدث بسبب الغير؛ حيث تقع دعوى المسؤولية ضد الغير وليس ضد الموكل، كأن يقوم الموكل بتوريد البضاعة في المواعيد المتفق عليها، ولكن يُؤخَّر الإفراج عنها في الجمارك لسبب لا يرجع للموكل وإنما يرجع للجمارك، أو أن تصطدم سيارة بتلك التي تحمل البضائع بخطأ من السيارة الأخرى^(١).

ولما كان التزام الموكل بتعويض الوكيل مصدره عقد الوكالة، فإن مسؤولية الموكل عن التعويض تكون مسؤولية عقديه، وليست مسؤولية تقصيرية ويترتب على ذلك أمران هما:

١- إن هذا الالتزام يسقط إذا اشترط الموكل إعفائه من هذه المسؤولية، وذلك على عكس المسؤولية التقصيرية التي لا يجوز الاتفاق على إسقاطها.

٢- إن التزام الموكل بالتعويض ينطبق عليه أحكام التقادم طبقاً للقواعد العامة في المسؤولية العقدية. وقد حدث اختلاف بين القوانين العربية في إقرار هذا الحق بشكل مباشر، فبينما نص على ذلك الالتزام بعض القوانين العربية في المادة ٧١١ من القانون المصري والمادة ٦٧٧ من القانون السوري، وبينما يرى البعض أن النظم التجارية السعودية المتعلقة بالوكالات التجارية لم تشر إلى ذلك الحق، وبالتالي لا يكون التعويض من حق الوكيل إلا إذا تضمن عقد الوكالة النص عليه^(٢). فإننا نرى أنه في حالة خلو النظم التجارية المتعلقة بالتجارة من هذا الحق أو غيره، فإنه يجب الرجوع للنظام المدني باعتباره النظام العام، الذي أكد بالفعل على التزام الموكل بكل ما تترتب في ذمة الوكيل بسبب تنفيذ الوكالة، بما في ذلك مسؤوليته عن تعويض الوكيل عن الأضرار التي قد

(١) عبد المحسن بن عبد الله الزكري، مرجع سابق، ص ٢٩٤

(٢) سلطنة كباهم، المصلحة المشتركة وأثرها على حماية الوكيل التجاري، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة زيان عاشور بالجلفة، مج ١٥، ع ٣، ٢٠٢٢، ص ٤٩٠. عبد المحسن بن عبد الله الزكري، مرجع سابق، ص ٢٩٥.

تصيبه بسبب تنفيذ الوكالة التنفيذ المعتاد، إلا في حالة واحدة فقط هي أن يكون الضرر الذي أصاب الوكيل يرجع إلى خطئه^(١).

(١) م ٥٠٠ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤

المطلب الثاني حقوق الوكيل التجاري لدى المستهلك

يتمتع المستهلك بالكثير من الحقوق في مواجهة الوكيل التجاري؛ حرصت عليها التشريعات والنظم القانونية المختلفة، كونه الطرف الأضعف في عقد البيع، وفي المقابل لم يترك المشرع والمنظم في الدول المختلفة الوكيل دون التمتع ببعض الحقوق التي هي في الحقيقة أساسية لكي يتمتع المستهلك بحقوقه، لهذا نتناول بعض حقوق الموكل في خضم بحثنا عن التزاماته المترتبة على عقد البيع؛ مثل الحق في الحصول على المقابل المادي للسلعة أو الخدمة التي يقدمها، والتزام المستهلك بإخطار الوكيل بمجرد اكتشاف عيوب في المنتج، لسريان الضمان على المنتج وقطع الغيار الموردة من قبل الوكيل أو الغير، وكذلك حق الوكيل في الحصول على تكلفة الصيانات والإصلاحات في حالة قيام المستهلك بها لديه، وحق الوكيل في التزام المستهلك ببذل عناية الشخص المعتاد في الحفاظ على السلع والمنتجات البديلة التي حصل عليها من الوكيل لحين إجراء الإصلاحات في السلعة المشتراة منه، وأخيرًا حق الوكيل في التزام المستهلك باستخدام المنتج بما لا يؤثر على قيمة العلامة التجارية؛ مثل استخدامه في غير الغرض المخصص له في المعتاد، أو المساهمة في الحط من قيمة العلامة التجارية.

وقد ثار خلاف حول تعريف المستهلك؛ فبينما يعرفه البعض بأنه الشخص أو المؤسسة التي تحصل على السلع أو الخدمة التي يقدمها الوكيل، ويعرف البعض المستهلك بأنه الشخص الذي يستعمل المنتجات لإشباع الحاجات الإنسانية لديه سواء كان المنتج المستعمل مما يفنى باستعمال واحد كالمشرب والمأكّل... إلخ، أو مما لا يفنى إلا باستعمالات متعددة كوسائل النقل والملابس... إلخ. وعليه فإن الشخص الذي يقتني هذه السلع والخدمات من أجل إشباع حاجاته وتحقيق أغراضه المشروعة هو مستهلك. لذلك فقد ذهب اتجاه قانوني آخر في تعريف المستهلك إلى تعريفه بأنه كل شخص يتعاقد بقصد إشباع حاجاته الشخصية أو العائلية^(١).

ونرى أن الاتجاه الأول قد جانبه الصواب؛ ذلك أنه لا يشترط فيمن يقوم باستهلاك السلع أو المنتجات لكي يطلق عليه لقب مستهلك أن يكون يستهلكها لإشباع احتياجاته الإنسانية، فالمستهلك قد يكون فردًا أو مؤسسة، وبالتالي فالتعريف ينطبق على الأشخاص الطبيعيين فقط. كما أن

(١) محمد خلف بني سلامة، حماية المستهلك في الشريعة الإسلامية، مجلة الفقه والقانون، العدد ٣٤، ٢٠١٥، ص ٦٦

التعريف الثاني أيضًا قد ربط وصف المستهلك بإشباع الاحتياجات الشخصية أو العائلية، وبالتالي وقع في ذات الخطأ الذي وقع فيه الاتجاه الأول.

ويعرف قانون حماية المستهلك البحريني المستهلك بأنه كل شخص سواء كان طبيعيًا أو اعتباريًا يحصل على المنتجات أو السلع لإشباع حاجاته أو لحاجات التابعين له^(١). وهو بذلك قد اتفق مع النظام السعودي لجمعية حماية المستهلك في تعريف المستهلك؛ حيث يعرفه بأنه كل شخص طبيعي أو اعتباري يحصل على سلعة أو خدمة سواء كان ذلك بمقابل أو بدون مقابل، وذلك لاحتياجه لهذه السلعة أو الخدمة؛ سواء لاحتياجاته الشخصية أو احتياجات الآخرين^(٢). وهو التعريف الذي تفادى الخطأ الذي وقعت فيه التعريفات السابقة، فكان تعريفًا جامعًا مانعًا وهو التعريف الذي أخذ به دليل حماية المستهلك السعودي.

لذلك نقترح تعريف المستهلك بأنه الشخص؛ سواء الطبيعي أو الاعتباري الذي يحصل بشكل مشروع على السلع والخدمات التي يقدمها الوكيل بغرض استعمالها فيما خصصت له. ذلك أن النص الحالي في مسودة مشروع نظام حماية المستهلك الذي يقصر تعريف المستهلك على الشخص الطبيعي وإن كان يحقق وضوحًا تشريعيًا، ويمنع إساءة الادعاء من شركات تسعى لتغطية نفسها برداء المستهلك، لكنه في المقابل يخلق ثغرة عملية في سوق الخدمات المهنية الصغيرة والخدمات الرقمية مثل مكاتب الاستشارات الفردية التي تشتري برامج إدارة محاسبية أو قانونية باشتراكات سنوية. كما أن ما نقترحه من أن يشمل وصف المستهلك كلا من الشخص الطبيعي والاعتباري يفتح الباب لحماية الشخص الاعتباري بشرط أن يكون الاستخدام ليس تجاريًا بحتًا، بما يسمح بحماية المنشآت متناهية الصغر التي تكون في وضع تفاوضي ضعيف، وهو ما ذهب إليه قانون حماية المستهلك المصري رقم ١٨١ لسنة ٢٠١٨، أو يمكن النص في اللائحة التنفيذية على توفير حماية خاصة لبعض الكيانات متناهية الصغر في نطاق ممارسات تجارية يحتمل أن يحدث فيها اختلال جسيم في توازن القوي التعاقدية إسوة بما تسمح به بعض الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي^٤. ومن ناحية أخرى فإن قصر تعريف المستهلك على الشخص الطبيعي قد يحدث اضطراب لدى الوكيل عند تعامله مع العملاء عند صعوبة

^(١) م ١ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢م

^(٢) م ١ من تنظيم جمعية حماية المستهلك السعودي قرار مجلس الوزراء رقم (١٢٠) بتاريخ ٢٣ / ٢ / ١٤٣٦ هـ الموافق ٢٠١٤/١٢/١٥م

^٢ م ١ من قانون حماية المستهلك المصري رقم ١٨١ لسنة ٢٠١٨م

⁴ European Commission. (2020). *Consumer Protection Cooperation Regulation (EU) 2017/2394*. Brussels: European Commission, P 22

التمييز بين ما إذا كان العميل يشتري بوصفه شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً خاصة إذا كان العميل الاعتباري من الشركات متناهية الصغر. وكان الأجدر منع هذه التفرقة.

وتتداخل حقوق الوكيل على المستهلك مع واجبات الوكيل تجاه المستهلك؛ لذا نتناولها بشكل أكثر تفصيلاً في تناولنا لواجبات الوكيل وهي موضوع بحثنا، ولا يمنع ذلك من تناول حقين من حقوق الوكيل على المستهلك بشكل سريع وهما: حق الوكيل في التزام المستهلك بسياسات المصنع في استعمال السلع والمنتجات، حق الوكيل في التزام المستهلك بعدم استخدام قطع غيار غير أصلية أو الإصلاح في غير مراكز الخدمة المؤهلة.

الفرع الأول

حق الوكيل في التزام المستهلك بسياسات المصنع في استعمال السلع

والمنتجات

يلتزم المستهلك باستعمال المنتجات والسلع التي حصل عليها من الوكيل في ضوء سياسات المصنع في استعمال السلع والمنتجات التي يقوم الوكيل ببيعها. ويترتب على ذلك التزام الوكيل بالضمان، فإن لم يحم المستهلك بالالتزام بهذه السياسات وحدث ضرر للمنتج أو السلعة بسبب الخطأ في تركيب المستهلك أو أحد تابعيه للسلع أو المنتج بالمخالفة لسياسات المصنع والوكيل؛ سقط حق المستهلك في الضمان. وهو ما نص عليه مشروع نظام حماية المستهلك السعودي؛ حيث يعد الإخلال الناشئ عن خطأ في تركيب المنتج إخلالاً بالضمان في حالة ما إذا قام المستهلك أو أحد تابعيه بتركيب المنتج، وأخطأ بسبب تعليمات تركيب غير صحيحة مقدمة من المشغل الاقتصادي لم يتم تنفيذها، أو كان الوكيل يشترط أن يقوم بنفسه أو أحد تابعيه بالتركيب وقام المستهلك بنفسه بالتركيب، فإن ذلك يعد خطأً يخل بالضمان^(١). وكذلك نص مشروع نظام حماية المستهلك على التزام المستهلك بالعناية بالمنتج واستخدامه فيما خصص من أجله فقط، فإن استخدامه بغير التزام بتعليمات الوكيل أو في غير ما خُصص من أجله أصبح من حق الوكيل عدم الالتزام بالضمان الذي قدمه في البداية للمستهلك^(٢).

كذلك ألزمت لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع المستهلك حتى يسري الضمان في مواجهة الوكيل ألا يكون العيب أو العطل بسبب سوء استعمال المستهلك، أو عدم التزامه بالتعليمات المتعلقة بالاستعمال الصادرة له من الوكيل، أو الموجودة في كتالوجات

(١) م ٥٠ من مشروع نظام حماية المستهلك السعودي ٢٠٢٣، ٢٠٢٤.

(٢) م ٤/٣٧ من مشروع نظام حماية المستهلك ٢٠٢٣، ٢٠٢٤.

المنتج، أو إهماله، أو حادثة لا ترجع إلى المنتج أو الوكيل، أو أعمال تخريبية أيًا كان القائم بها، أو القيام بأعمال صيانة غير مطابقة لتوصيات المنتج أو الوكيل، أو لدى مراكز صيانة لا تتبع الوكيل أو غير معتمدة منه، أو الإهمال في إجراء الصيانة في مواعيدها^(١).

الفرع الثاني

حق الوكيل في التزام المستهلك بعدم استخدام قطع غيار غير أصلية أو الإصلاح في غير مراكز الخدمة المؤهلة

حتى يسري الضمان في مواجهة الوكيل، فإنه من حق الوكيل التزام المستهلك بعدم استخدام قطع غيار غير أصلية أو الإصلاح في غير مراكز الخدمة المؤهلة، وفي هذا الإطار نص المشرع البحريني في قانون حماية المستهلك على أنه من حق الوكيل أن يتفق مع المستهلك على مدة معينة لتوفير قطع الغيار وإجراء الصيانة على أن تكون مدة معقولة، بل وأعطى الوكيل الحق في إخطار المستهلك كتابة بعدم توافر قطع الغيار للمنتج وموافقة المستهلك على ذلك^(٢). وهو ما يفتح الباب أمام الوكلاء لعدم توفير قطع الغيار إن كانت غير مربحة لهم، ولكن هذا الحق مشروط بموافقة المستهلك على ذلك، وبالتأكيد فالمستهلك سيرفض هذا الإغواء ويصر على حقه في قيام الوكيل بتوريد قطع الغيار وإجراء الصيانة. وعادت اللائحة التنفيذية للقانون لتؤكد على هذا الحق للوكيل بعد أن ألزمته بتوفير قطع الغيار خلال مدة أقصاها خمسة عشر يومًا من التاريخ الذي طلب فيه المستهلك قطع الغيار أو إجراء الصيانة، وأكدت على أنه يجوز للمورد القيام بالاتفاق مع المستهلك على مدة محددة تزيد عن التي نصت عليها اللائحة، بل وأجازت له عند إخطار المستهلك كتابةً بعدم توافر قطع الغيار للمنتج وموافقة المستهلك على ذلك أن يعفى من هذا الالتزام^(٣). ونرى أن اللائحة لم تأت بجديد؛ حيث وقعت في تكرار المشكلات الموجودة في القانون والتي سبق بيانها.

(١) م ١٥ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤هـ

(٢) م ٩ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢م

(٣) مادة ١٦ من اللائحة التنفيذية لقانون حماية المستهلك البحريني الصادرة بالقرار رقم (٦٦) لسنة ٢٠١٤م

وفي ذات الإطار أكدت أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع السعودية على أن ضمان جودة الصنع يسري على السلعة التي تستعمل فيها قطع غيار مبيعة من غير الوكيل، بشرط أن تكون مواصفات هذه القطع مطابقة للمواصفات القياسية المعتمدة. وكذلك على السلعة التي تخضع للصيانة اللازمة وفقاً لتوصيات المنتج، على أن يشمل الصيانة التي تقوم بها مراكز إجراء الصيانة المستقلة عن الوكيل^(١).

غير أننا وإن كنا نتفق على سريان الضمان على قطع الغيار التي تم شراؤها سواء من الوكيل أو من غيره، حتى لا ينشأ احتكار للوكيل لبيع قطع الغيار، ويصبح المستهلك ملزماً بشراء قطع الغيار لديه، إلا أن سريان الضمان على السلعة التي يتم إجراء الصيانة لها طبقاً لتوصيات المنتج بما في ذلك الصيانة في مراكز الصيانة المستقلة عن الوكيل، يفتح الباب للتساؤل عن مدى أحقية الوكيل في مراجعة الصيانات التي تمت، وما الذي يضمن أن تكون مراكز الصيانة المستقلة عن الوكيل قد قامت بإجراء الصيانة طبقاً لتوصيات المنتج، وبالتالي فرغم أننا نوافق على عدم اشتراط إجراء الصيانة لدى الوكيل حتى يسري الضمان على قطع الغيار، إلا أن فتح الباب لمراكز الصيانة للقيام بذلك مع إلزام الوكيل بسريان الضمان يتطلب في المقابل، وحتى لا يضار الوكيل، أن يكون قد اعتمد مراكز الصيانة المستقلة عنه لإجراء الصيانة على المنتجات والسلع المبيعة من قبله، وتركيب قطع الغيار غير المبيعة عن طريقه، حتى يضمن قيامها بذلك طبقاً لتعليمات المنتج. غير أن ذلك قد يؤدي إلى تعنت الوكيل في اعتماد مراكز الصيانة المستقلة عنه حتى يجبر المستهلك على إجرائها لديه، وبالتالي نرى ضرورة توافر جهة لاعتماد مراكز الصيانة المستقلة غير التابعة للوكلاء حتى توازن بين هذين الحقين.

(١) م ١٦ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم

٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤ هـ

الخلاصة:

تناولنا في هذا الفصل الأساس النظري والعملي لفهم المركز القانوني للوكالات التجارية، من خلال تحليل ماهيتها، ثم بيان حقوق الوكيل التجاري في مواجهة كلٍّ من الموكل والمستهلك. فيتناول الفصل في مبحثه الأول إشكالية تعريف الوكالة التجارية في الفقه والتشريع، وتعدد الصيغ العقدية التي تندرج تحتها (الوكالة بالعمولة، وكالة العقود)، مع إبراز عناصرها المميزة: الطبيعة التجارية للعمل، احتراف الوكيل واستقلاله، ارتباطها بالمقابل المالي، وطغيان الاعتبار الشخصي والمصلحة المشتركة فيها. كما عرض الفصل لاختلاف مواقف التشريعات العربية، وبوجه خاص القانون البحريني والنظام السعودي؛ من حيث مدى تحديدهما لمفهوم الوكالة التجارية وشروط اكتساب صفة الوكيل التجاري (القيد في السجل التجاري وسجل الوكالات، شرط الجنسية، نطاق النشاط، والكتابة كشكليه في بعض الأنظمة).

أما المبحث الثاني فينصرف إلى تحليل حقوق الوكيل التجاري بوصفها الوجه الآخر للالتزامات الموكل والمستهلك؛ فيقرر حق الوكيل في التوريد المطابق للمواصفات، والمساندة الفنية، والعمولة والنفقات، وحقه في الامتياز والحبس والتعويض، إلى جانب ما يتمتع به من حقوق قبل المستهلك كالمقابل المالي، واحترام تعليمات الاستعمال وسياسات الضمان. وبذلك ييمهد الفصل لبناء تصور متكامل لاحقاً عن التزامات الوكيل ومسؤوليته في مرحلة ما بعد البيع.

الفصل الثاني

التزامات الوكيل التجاري في مرحلة ما بعد البيع

المبحث الأول التزام الوكيل التجاري بالإفصاح والتسليم

المطلب الأول: التزام الوكيل التجاري بالإفصاح ومسؤوليته عن الإخلال به
المطلب الثاني: التزام الوكيل التجاري بالتسليم ومسؤوليته عن الإخلال بهذه
الالتزام

المبحث الثاني: التزام الوكيل التجاري بضمان جودة المنتج وتوفير قطع
الغيار

المطلب الأول: التزام الوكيل بضمان جودة المنتج وحدود الضمان
المطلب الثاني: التزام الوكيل التجاري بتوفير قطع الغيار والصيانة

المبحث الثالث: التزام الوكيل بسحب المنتجات المبيعة من خلاله أو
استبدالها

المطلب الأول: ماهية التزام الوكيل بسحب المنتجات أو استبدالها
المطلب الثاني: مسؤولية الوكيل التجاري عن إخلاله بسحب المنتجات المعيبة
أو استبدالها

المبحث الأول

التزام الوكيل التجاري بالإفصاح والتسليم

تُعد الالتزامات المترتبة على الوكيل التجاري من الأركان التي تقوم عليها المصادقية والشفافية في العلاقة التعاقدية بين الوكيل التجاري والعميل، ومن أهم هذه الالتزامات التزام الوكيل التجاري بالإفصاح والتسليم؛ حيث يعد الإفصاح من القواعد الجوهرية لضمان حق المستهلك في الحصول على معلومات دقيقة وكاملة حول المنتج أو الخدمة المقدمة. ويستهدف هذا الالتزام تمكين المستهلك قبل إبرام العقد من اتخاذ قرارات مدروسة وواعية بشأن السلعة أو الخدمة، ويشمل الإفصاح تقديم تفاصيل وافية حول طبيعة المنتجات أو الخدمات، وقد يلحق الإخلال بهذا الالتزام ضرراً بالمستهلك نتيجة نقص المعلومات، مما يترتب عليه مسؤولية الوكيل القانونية. كما يلتزم الوكيل التجاري بتسليم المنتج المتفق عليه؛ وفقاً لما تم الاتفاق عليه في العقد، سواء من حيث الجودة أو المواصفات أو الموعد أو مكان التسليم؛ حيث يعد الالتزام بالتسليم انعكاساً لمصادقية الوكيل التجاري واحترامه لتعهداته التعاقدية. والإخلال بهذا الالتزام قد يؤدي إلى إخفاق العقد وإلحاق أضرار بالمستهلك، مما يؤدي إلى مسؤولية الوكيل التجاري القانونية. ونتناول كلا الموضوعين فيما يلي:

المطلب الأول

التزام الوكيل التجاري بالإفصاح ومسؤوليته عن الإخلال بهذا

الالتزام

يُعتبر الالتزام بالإفصاح من الواجبات الجوهرية التي تقع على الوكيل التجاري ضمن الإطار التعاقدى مع المستهلك؛ حيث يجب على الوكيل تقديم كافة المعلومات المتعلقة بالمنتج أو الخدمة بشكل واضح وشامل، بما يعطي للمستهلك القدرة على اتخاذ قرارات مدروسة مبنية على معرفة دقيقة بالمنتج وتقدير سليم. يشمل هذا الالتزام الإفصاح عن المواصفات الفنية للمنتج، وشروط الضمان، وطبيعة العلاقة التعاقدية بين الوكيل والموكل، والإفصاح في حالة القيام بعمل تخفيضات، وكذلك عند عمل إعلانات للمنتج، وأي معلومات أخرى ذات صلة، وفقًا للمتطلبات والمعايير القانونية المعمول بها.

ويركز هذا المطلب على تحليل الطبيعة القانونية لالتزام الوكيل بالإفصاح من خلال استعراض جوانبه المختلفة من الناحية التشريعية والفقهية، وتسليط الضوء على المسؤولية القانونية المترتبة على الإخلال بهذا الالتزام، سواء كانت مسؤولية مدنية أم جنائية. كما يتناول هذا التحليل الآثار القانونية المترتبة على الإخلال بالالتزام بالإفصاح، التي قد تؤدي لنشوء مسؤولية قانونية على الوكيل تشمل التعويض عن الأضرار التي قد يتكبدها المستهلك نتيجة نقص المعلومات أو تقديمها بشكل غير دقيق أو مضلل. ويُعد الإفصاح من الركائز الأساس لضمان توازن العلاقة التعاقدية بين الأطراف، وللحفاظ على نزاهة المعاملات التجارية؛ حيث يسهم في منع سوء الفهم أو استغلال المستهلك بشكل يضر بمصالحه.

الفرع الأول

التزام الوكيل التجاري بالإفصاح

يعد الإفصاح أحد أهم التزامات الوكيل التجاري في مواجهة المستهلك؛ حيث يحق للمستهلك الحصول على كافة البيانات التي تجعله على بصيرة كاملة عند شراء السلعة أو تلقي الخدمة لاتخاذ القرار الصحيح والمستنير قبل إبرام العقد، بما يجعل إرادته خالية من العيوب، ويقدم على إبرام التعاقد وهو على بينة من أمره، وتصبح المعلومات السابقة جزءًا من العقد تلقائيًا ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك⁽¹⁾. ويشمل الإفصاح العناصر التالية:

⁽¹⁾Segger-Piening, S. (2021). No Need to Read: 'Self-Enforcing' Pre-Contractual Consumer Information in European and German Law. In: Mathis, K., Tor, A. (eds)

أولاً: الإفصاح عن بيانات الوكيل والموكل

ثانياً: الإفصاح عن بيانات المنتجات

ثالثاً: الإفصاح في حالة التخفيضات

رابعاً: الإفصاح في الإعلانات

ونتناول هذه النقاط فيما يلي:

أولاً: الإفصاح عن بيانات الوكيل والموكل: يعد الإفصاح عن البيانات الضرورية للوكيل والموكل من الأمور المهمة للمستهلك، فقد تكون دافعاً له للشراء، أو سبباً في الامتناع عنه؛ حيث تلعب العلامة التجارية والاسم التجاري، والسمعة التجارية دوراً حاسماً في اتخاذ المستهلك قراراً بالشراء من عدمه؛ لذلك نظمت القوانين البحرينية والنظم السعودية هذا الأمر، وفرضت على الوكيل الإفصاح الكامل عن البيانات المتعلقة به والمتعلقة بالموكل والتي تهم المستهلك.

وفي هذا الإطار تواترت القوانين واللوائح البحرينية على النص بشكل واضح ومتكرر على التزام الوكيل بالإفصاح عن البيانات المتعلقة به وبالموكل؛ مثل الاسم الكامل للشركة وعنوانها ومركزها الرئيس واسم الوكيل، مع ذكر عنوان ورقم قيد الوكالة في السجل التجاري بالمملكة، وأن يكون ذلك مطبوعاً على جميع أوراقه ومستنداته، بما في ذلك المحررات والمستندات الإلكترونية، بما يمكن المتعاملين معه من تحديد شخصيته التجارية^(١).

وعلى المنوال نفسه كان مسلك المنظم السعودي الذي نص في نظام الشركات الملغى على وجوب طباعة الوكيل على جميع أوراقه ومطبوعاته ومستنداته الاسم الكامل للشركة وعنوانها ومركزها الرئيس واسم الوكيل على أن يكون ذلك باللغة العربية^(٢)، وحل محل النص السابق نصوص مماثلة في لائحة نظام الوكالات التجارية تلزم الوكيل بأن يضع اسمه وعنوانه ونوع وكالته ورقم

Consumer Law and Economics. Economic Analysis of Law in European Legal Scholarship, vol 9. Springer, Cham. P 89: 91

(١) م ٣٤٩ من قانون الشركات التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٢١ لسنة ٢٠٠١م، م ٢٣٩ من اللائحة التنفيذية لقانون الشركات التجارية البحريني رقم ٦ لسنة ٢٠٠٢م المستبدلة بالقرار ٥٥ لسنة ٢٠١٥م، م ٤ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢م، م ٣ من القرار رقم ٦٦ لسنة ٢٠١٤م بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون حماية المستهلك

(٢) م ١٩٨ من نظام الشركات السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٣) بتاريخ ٢٨ / ١ / ١٤٣٧هـ الموافق ١٠/١١/٢٠١٥م الملغاة بنظام الشركات الجديد بالمرسوم الملكي رقم (م/١٣٢) بتاريخ ١٢/١/١٤٤٣هـ الموافق ٣٠/٦/٢٠٢٢م

قيده في السجل التجاري ومنطقته والسجل التجاري في كل الأوراق الخاصة به؛ مثل العقود والإعلانات المتعلقة بوكالته وفواتيره الرسمية^(١).

ثانيًا: الإفصاح عن بيانات البضاعة والمنتجات: يلتزم الوكيل عند عرض السلع والمنتجات والخدمات على المستهلكين بأن يفصح عن البيانات الخاصة بها؛ بحيث يكون المشتري على بينة من أمره عند اتخاذ القرار بالشراء؛ لذلك حرصت القوانين البحرينية والنظم السعودية على تنظيم الإفصاح عن بيانات البضاعة والمنتجات والخدمات بشكل تفصيلي في عدة قوانين ونظم. ومن ذلك إلزام قانون حماية المستهلك في البحرين للوكلاء بضرورة الإعلان عن سعر المنتج الذي يعرض للتداول، ومدة الضمان، وبقية البيانات التي يصدر بها قرار من الوزير. وأحقية المستهلك في الحصول على فاتورة مؤرخة ومختومة محددًا بها نوع المنتج وسعره ومدة الضمان إن وجدت^(٢).

وهو ما وضعه المنظم السعودي في شكل مجمل وعام في نظام المعاملات المدنية حين نص على وجوب أن يكون المبيع معلومًا للمشتري، ويكون كذلك إما برؤيته أو ببيان صفاته المميزة له، وفي هذه الحالة لا يجوز للمشتري طلب إبطال العقد بسبب عدم العلم إلا إذا كان هناك تغييرًا به، وكذلك نص نظام المعاملات المدنية على أن النظام يضمن للمستهلك حقوقه وعلى رأسها الحصول على المعلومات الصحيحة اللازمة لاتخاذ قراره في شأن اختيار المنتج أو الخدمة وفقًا لاحتياجاته^(٣).

وجاءت اللائحة التنفيذية لقانون حماية المستهلك لتفصل ذلك؛ حيث ألزمت الوكيل عند عرض المنتج للتداول بكافة الشروط المتعلقة بسلامة المنتج وملاءمته للاستخدام للغرض الذي أعد من أجله، وأن يضع مجموعة من البيانات بشكل واضح، وبطريقة يصعب إزالتها أو التلاعب بها، وتشمل هذه البيانات: اسم المنتج وطبيعته ومقداره ومكوناته، سواءً من حيث الوزن أو القياس أو العدد أو الكيل أو الطاقة أو المعيار، أو أية مقاييس أخرى تعارف عليها المجتمع، وتؤثر في قيمة المنتج. واسم بلد المنشأ، واسم المنتج أو المستورد واسمه التجاري وعنوانه، وكذلك طريقة الاستعمال، وشروط التداول والتخزين، بحسب طبيعة المنتج، وختامًا المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المستهلك عند استخدامه للمنتج. كما يمكن للجهات المختصة طلب إضافة بيانات أخرى. فإذا كان

(١) م ٤ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادرة بالقرار رقم ١٨٩٧ بتاريخ ٢٤ / ٥ / ١٤٠١ هـ

(٢) م ٥ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢ م

(٣) م ٣٠٨ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤ هـ

المنتج غير قبل لوضع البيانات على عبواته أو أغلفته، يلتزم الوكيل بأن يرفق مع المنتج بطاقة بيانات تتضمن التفاصيل السابقة^(١).

وقد اهتم المنظم السعودي بالبيانات الواجب توافرها بشكل كبير؛ حيث ألزم الوكيل بكتابة البيانات التجارية الإلزامية على كل وحدة من البضائع أو المنتجات التي يعرضها للبيع، وعلى عبوات تلك الوحدة، والوعاء الذي يحتوي على أكثر من وحدة، على أن يكون ذلك بطريقة يصعب إزالتها. على أن تشمل تلك البيانات عدد البضائع، ومقاديرها، ومقاسها، وكيلاها، وطاقاتها، ووزنها، وتاريخ الإنتاج وانتهاء الصلاحية، وبلد المنشأ، واسم الموكل أو المنتج الأصلي، والعناصر التي صنعت منها السلعة^(٢). وكذلك عنوان المحل ورقم الهاتف ووسائل الاتصال الإلكترونية لكل من المصنع أو من يمثله أو المستورد، والموزع أو الوكيل، والمشغل الاقتصادي أو أي شخص آخر يحق للمستهلك اللجوء إليه للحصول على معلومات إضافية أو تقديم شكوى^(٣). ولم تكتف لائحة الوكالات التجارية بذلك بل ألزمت الوكيل بالاحتفاظ في محل البيع بالمستندات الموضحة لأسعار السلع من مصادرها ومستندات تأمينها وشحنها ونقلها والرسوم الجمركية عليها^(٤).

كذلك ألزم المشرع البحريني الوكيل بإصدار فاتورة للمستهلك، وذلك بناءً على طلب المستهلك على أن تكون مكتوبة بخط واضح وبدون مقابل وتتضمن البيانات التالية: اسم الوكيل واسم محله التجاري، وتاريخ التعاقد، وثمان المنتج ونوعه وصفاته الجوهرية وكميته بالعدد أو الوزن، ومدة الضمان، وحالة المنتج إذا كان مستعملاً، وموعد التسليم، وتوقيع أو ختم الوكيل أو من يمثله قانوناً. فإذا كان البيع بالتقسيط تضاف لبيانات الفاتورة إجمالي مبلغ التقسيط، السعر الفعلي للفائدة السنوية وكيفية احتسابها، وتاريخ بدء احتساب الفائدة، وعدد الأقساط وقيمة كل قسط، ومدة التقسيط، والجزاءات التي تفرض على المستهلك في حالة التخلف عن دفع الأقساط أو التأخير في سدادها، وحقوق والتزامات طرفي التعاقد المتعلقة بملكية المنتج والتصرف فيه أثناء فترة التقسيط، وما يفيد اطلاع المستهلك على البيانات الإضافية وقبوله لها^(٥). وفي المقابل يوجد التزام سلمي على الوكيل؛ حيث يجب عليه عدم النص في الفاتورة على عدم قبول رد المنتج المعيب أو إبداله كما يحظر

(١) م ٢ من اللائحة التنفيذية لقانون حماية المستهلك القرار رقم ٦٦ لسنة ٢٠١٤م

(٢) م ٢، ٣ من اللائحة التنفيذية لنظام البيانات التجارية السعودي الصادرة بقرار وزير التجارة رقم ١٩٠١ في ١٤٢٣هـ

(٣) م ٦ من نظام حماية المستهلك السعودي المقترح

(٤) م ٣ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادرة بالقرار رقم ١٨٩٧ بتاريخ ٢٤ / ٥ /

١٤٠١ هـ. وزارة التجارة والاستثمار، دليل حماية المستهلك في السعودية، ص ٧

(٥) م ٤ من القرار رقم ٦٦ لسنة ٢٠١٤ بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون حماية المستهلك

عرض أية لافتة تنص على ذلك^(١).

ووضع نظام البيانات التجارية السعودي البيانات التي يجب أن يتضمنها ما يعد بياناً تجارياً؛ حيث يجب أن يشمل "عدد البضائع، أو مقدارها، أو مقاسها، أو كيلها، أو طاقتها، أو وزنها، أو سعرها، أو تاريخ الإنتاج، أو تاريخ انتهاء الصلاحية"^(٢). ولمزيد من التفصيل قدم لنا دليل حماية المستهلك العديد من الأمثلة للبيانات الواجب توفيرها للمستهلك، فإذا كان من الذهب فيجب وجود عيار الذهب، والدمغة، وعلامة الصانع، وإصدار فاتورة ضريبية تشمل اسم المحل وعنوانه، ورقم السجل التجاري ورقمه، ورقم الهاتف، ووزن ونوع ووصف شامل للذهب، وتاريخ البيع، واسم المشتري، وسعر المنتج. فإن كان المنتج من السلع المعمرة، فيكون من حق المستهلك الحصول على بيان تجاري باللغة العربية، وبطاقة كفاءة الطاقة، وأن تكون صفات السلعة مطابقة لما تم الاتفاق عليه. أما إن كانت من المركبات والسيارات، فيجب توفير كتيبات ضمان المنتج والتعليمات الفنية باللغة العربية، والإفصاح على النافذة الجانبية عن أجزاء المركبة الإضافية المصنعة من غير المنتج ومكان المنشأ لها وتركيبها، وكذلك وجود بطاقة اقتصاد الوقود. أما السلع التموينية والغذائية، فيجب أن يكون وزن وحجم السلع الغذائية والتموينية حقيقياً وصحياً طبقاً لما هو مدون على المنتج^(٣).

ورغم أن المنظم السعودي لم يتوسع في البيانات الواجب توافرها في الفاتورة التي يصدرها الوكيل للمستهلك، فإن دليل حماية المستهلك قد عوض هذا النقص، بل إنه قد توسع فيه بشكل تفصيلي، بما يضمن للمستهلك حماية حقوقه في حالة تعدي الوكيل عليها^(٤).

ويلاحظ أنه إذا كان الإفصاح عن البيانات المتعلقة بالمنتج ضرورية للحفاظ على حقوق المستهلك، فإنها من أجل تحقيق هذا الغرض يجب أن تصدر بلغة مفهومة له، وهي عادة ما تكون اللغة الرسمية للدولة، وهو ما انتبه إليه البعض عند صدور قانون حماية المستهلك في البحرين دون أن يتضمن النص على ذلك، فأوضحوا أن "قانون حماية المستهلك البحريني لم يرد فيه نص يحدد اللغة التي يتم بها تزويد المستهلك بالمعلومات ولا الصفات التي يجب أن تتوفر في الكتابة

(١) م ٧ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢م

(٢) م ١ / أ من نظام البيانات التجارية الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٥ بتاريخ ١٤ / ٤ / ١٤٢٣هـ والمعدلة بموجب المرسوم الملكي رقم (م/١١) بتاريخ ٧ / ٢ / ١٤٢٧هـ

(٣) وزارة التجارة والاستثمار، دليل حماية المستهلك في السعودية، ص ١٥، ١٧، ٢٠، ٢٦، ٥١

(٤) ص ٨، ١١ من دليل حقوق المستهلك السعودي، وزارة التجارة والاستثمار، د. ت

وسيلة الإعلام. ونأمل أن يكون ذلك محط اهتمام المشرع في اللائحة التنفيذية للقانون^(١). وهو ما كان محل استجابة للمشرع البحريني فحين صدرت اللائحة التنفيذية ألزمت الوكيل عند عرض المنتج للتداول بوضع البيانات الواجب توافرها عن المنتج بشكل واضح ومقروء وبطريقة يصعب إزالتها على غلاف المنتج أو العبوة، على أن يكون ذلك باللغة العربية أو بلغتين أو أكثر، بشرط أن تكون إحداها اللغة العربية.^(٢)

وعلى المنوال نفسه اتجه المنظم السعودي؛ حيث نص نظام البيانات السعودي على أن يكون البيان التجاري مكتوباً باللغة العربية على الأقل^(٣)، وفصل ذلك في اللائحة التنفيذية للقانون؛ حيث أوجبت أن تكتب جميع البيانات التجارية، سواء كانت إلزامية أو اختيارية باللغة العربية وبشكل واضح، وأن تكون مطابقة للحقيقة من جميع الوجوه ويجوز كتابتها بلغة أخرى إضافة إلى اللغة العربية وتكون العبرة بما دون باللغة العربية^(٤). وذلك في حالة وجود اختلاف فيما دون باللغة العربية عما دون بلغات أخرى. وألزمت لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج الوكيل؛ بأن يوفر كتيبات ضمان المنتج والتعليمات الفنية له باللغة العربية بشكل أساس، على أن يكون ذلك بصياغة واضحة مفهومة للمستهلك، وإمكانية توفير نسخة مطابقة بلغة أخرى^(٥).

واشترط المشرع البحريني والمنظم السعودي ضرورة كتابة البيانات باللغة العربية أمراً ضرورياً، لأنها لغة أهل البلاد، والبدیهي أن توفر لهم المعلومات بلغتهم الأصلية أو الأم التي يجيدونها، كما أحسنا باشتراط أن يكون ذلك بصياغة واضحة مفهومة، فقد يلجا البعض من باب التحايل إلى كتابة البيانات باللغة العربية ولكن بطريقة لا يفهمها المستهلك، كأن تكون بصياغات فنية دقيقة لا يمكن للشخص العادي فهمها، بل تتطلب متخصصين لإدراك فحواها ومضامينها، وقد تكتب باللغة العربية ولكن بألفاظ ومعاني لا توضح المقصود منها. غير أنه كان من الأفضل إلزام الوكلاء بكتابة البيانات باللغة العربية والإنجليزية، مع

(١) عدنان إبراهيم سرحان، حق المستهلك في الحصول على الحقائق، مجلة المفكر، جامعة محمد خيضر بسكرة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، ع ٨، نوفمبر ٢٠١٢، ص ٣٣، ٣٥

(٢) م ٢ من اللائحة التنفيذية لقانون حماية المستهلك البحريني الصادرة بالقرار ٦٦ لسنة ٢٠١٤م

(٣) م ٢ من نظام البيانات التجارية الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٥ بتاريخ ١٤ / ٤ / ١٤٢٣هـ والمعدلة بموجب المرسوم الملكي رقم (م/١١) بتاريخ ٧ / ٢ / ١٤٢٧هـ

(٤) م ٥ من اللائحة التنفيذية لنظام البيانات التجارية السعودي الصادرة بقرار وزير التجارة رقم ١٩٠١ بتاريخ ٢٤ / ٨ / ١٤٢٣هـ

(٥) م ٢٢ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ٢٤ / ٨ / ١٤٣٥هـ

إمكانية الكتابة بلغات أخرى بحسب حاجت السوق، ذلك أن الوافدين في مملكة البحرين يمثلون أكثر من نصف السكان فبينما يصل عدد المواطنين إلى ٧٤٢ ألف، فإن الأجانب يبلغ عددهم ٨٥٢ ألف^(١)، بينما تصل نسبتهم في المملكة العربية السعودية إلى ٤٠٪ تقريباً^(٢). وكثير منهم لا يجيدون اللغة العربية بالدرجة الكافية التي تجعلهم على بينة كاملة من معرفة البيانات المكتوبة على المنتج.

كذلك يجب على الوكيل الإفصاح وبشكل واضح عن سعر المنتج؛ سواء كان ذلك بعلامات أو ملصقات أو غير ذلك عن طرق وضع السعر بشكل واضح أمام الجمهور. على أنه يشترط أن يكون موضعاً ما إذا كان السعر للكيل أو القياس أو العدد. فأوجب المشرع البحريني على الوكيل الإعلان عن سعر المنتج والتعريف به، وأن تشمل الفاتورة سعر المنتج^(٣). ويرى البعض أن المشرع البحريني قد أحسن في استخدامه لفظ المنتج، الذي يشمل السلع والخدمات معاً طبقاً لنص المادة (١) من القانون. وإن عابوا عليه أنه لم ينص على الإلزام بالسعر شاملاً الملحقات مثل مقابل الخدمة^(٤). وهو الرأي الذي نتفق معه.

وفي المقابل ألزم المنظم السعودي الوكيل بالإفصاح عن بيان أسعار السلع في مكان بارز في منافذ البيع التابعة له، وكذلك على الموقع الإلكتروني، فإذا كانت السلعة مركبة، يجب الإعلان عن سعرها ومواصفاتها. كما يجب الإفصاح عن أسعار قطع الغيار، وتكاليف الصيانة الدورية وما في حكمها، في منافذ البيع ومراكز الصيانة التابعة له وعلى الموقع الإلكتروني^(٥). ونرى أن المنظم السعودي بذلك قد تقادى الانتقاد الموجه للمشرع البحريني.

وزادت تفاصيل السعر الواجب الإعلان عنها في نظام حماية المستهلك السعودي المقترح؛ حيث أوجب على الوكيل بيان سعر المنتج بشكل ظاهر أو الإعلان عنه بشكل بارز في مكان عرضه. وكذلك السعر المحدد للخدمة أو المعايير التي يتم على أساسها حساب السعر، ومدة سريان عرض السعر، وأن يكون بيان سعر المنتج أو الخدمة بالريال السعودي، شاملاً كافة الضرائب والرسوم والتكاليف، مع حظر عرض أسعار مختلفة للمنتجات أو الخدمات نفسها، فإذا

(١) بوابة البحرين للبيانات المفتوحة، السكان حسب الجنسية والجنس، في <https://h1.nu/1iWkP>

(٢) وكالة الأنباء السعودية، الهيئة العامة للإحصاء تعلن النتائج الرئيسية لتعداد السعودية ٢٠٢٢ م <https://ObnuSp8u.pw/2//>

(٣) م ٥ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢م

(٤) عدنان إبراهيم سرحان، مرجع سابق، ص ٢٧، ٢٨

(٥) م ٢٣ / ١ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤ هـ

اختلفت أسعار نفس المنتج أو الخدمة كان من حق المستهلك الحصول على السعر الأقل، إلا إذا كان تعدد الأسعار بسبب خطأ غير متعمد من الوكيل^(١).

ويحظر في البيانات التي يقوم الوكيل بالإفصاح عنها في البحرين إبرام أي اتفاق يهدف إلى الإخلال بقواعد المنافسة الحرة أو يترتب عليه هذا الإخلال وإن لم يستهدفه، ومن أمثلة هذه القواعد حجب المعلومات الضرورية، أو التضليل بشأن منتج معين^(٢). ويلاحظ أن التضليل لا يقتصر على ذكر بيانات أفضل عن المنتج، بل يشمل أيضًا فيما يرى إخفاء أي بيانات متعلقة بالمنتج.

وتوسعت النظم السعودية في بيان ما يحظر على الوكلاء الالتزام به عند القيام بواجبهم بالإفصاح عن بيانات المنتج. فمنع نظام البيانات التجارية السعودي استيراد أو بيع المنتجات التي لا تحمل البيانات الإلزامية. وعدم وضع أي بيانات توهي ببلد منشأ مختلف عن بلد المنشأ الحقيقي، فإن كان للموكل أو الصانع أكثر من مصنع في أكثر من بلد يجب إيضاح اسم البلد الذي أنتجت فيه السلعة، أما إذا كانت السلعة تمر بمراحل إنتاج مختلفة كل منها تتم في بلد فيجب إيضاح ذلك بشكل تفصيلي، وألا يكتفي بذكر اسم الجهة التي يوجد بها المصنع الرئيس^(٣)، كما حظر نظام هيئة المواصفات السعودية كتابة عبارة أو إعلان أو أي شعار يفيد أن السلعة مطابقة للمواصفات السعودية إلا إذا كان حاصلًا على موافقة خطية من الهيئة، وألزمته بعدم استخدام وحدات قياس غير المنصوص عليها في المواصفات القياسية السعودية والنظام الوطني للقياس والمعايرة. وعدم جواز ذكر ميداليات أو دبلومات أو جوائز أو درجات فخرية إلا للمنتجات التي تنطبق عليها هذه المميزات، مع ذكر تاريخها، ونوعها، والجهة المانحة،^(٤) فإذا كان للسلعة مساس بصحة الإنسان أو الحيوان أو البيئة؛ يجب أن تتضمن البيانات الواجب الإفصاح عنها ما إذا كانت السلعة محورة وراثيًا، أو تحتوي عليها، أو إذا كانت تحتوي على مواد خطرة، أو مشعة أو معالجة بالإشعاع^(٥).

(١) م ٩، ١١ من نظام حماية المستهلك السعودي المقترح.

(٢) م ١٣ / ٥ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢م

(٣) م ٣، ٥ من نظام البيانات التجارية الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٥ بتاريخ ١٤ / ٤ / ١٤٢٣هـ والمعدلة بموجب المرسوم الملكي رقم (م/١١) بتاريخ ٧ / ٢ / ١٤٢٧ هـ، م ٦، ٨ من اللائحة التنفيذية لنظام البيانات التجارية السعودي الصادرة بقرار وزير التجارة رقم ١٩٠١ بتاريخ ٢٤ / ٨ / ١٤٢٣ هـ

(٤) م ٦ من تنظيم الهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس والجودة الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم ٢١٦ بتاريخ ١٧ / ٦ / ١٤٣١ هـ

(٥) م ٤ من نظام البيانات التجارية الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٥ بتاريخ ١٤ / ٤ / ١٤٢٣ هـ

ثالثاً: الإفصاح في حالة التخفيضات: اعتادت المؤسسات التجارية المختلفة القيام بعروض وتخفيضات على السلع والمنتجات والخدمات التي تقدمها، وذلك لجذب المستهلكين لشراء منتجاتها، أو لزيادة حالات التضخم التي يصاحبها نقص المشتريات مما يترتب عليه الإضرار بالشركات. غير أنه لضمان صدق هذه التخفيضات، وعدم وجود غش أو خداع فيها فقد تدخلت القوانين البحرينية والنظم السعودية لتنظيم التخفيضات، وذلك على النحو المبين فيما يلي.

لقد أوجب المشرع البحريني في حالة التخفيضات أن يعلن الوكيل عن سعر المنتج قبل التخفيض وأثناء فترة التخفيض، ومدة الضمان، وأن تكون الضمانات المقدمة لأي منتجات سارية خلال فترة التخفيضات، وأن يصدر الوزير قراراً بتنظيم الحملات الترويجية والتخفيضات^(١).

وجاءت النظم السعودية أكثر تفصيلاً فيما يتعلق ببيان شروط الإفصاح في حالة التخفيضات؛ حيث منعت اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري إجراء تخفيضات؛ سواء شاملة أو لبعض المنتجات، إلا بعد الحصول على ترخيص من وزارة التجارة عن طريق طلب يُقدَّم للإدارة العامة لمكافحة الغش التجاري قبل الموعد المحدد لبدء التخفيضات، بما لا يقل عن ثلاثين يوماً، متضمناً أسباب إجراء التخفيضات، ومدتها وتاريخ البداية والنهاية، والسعر الفعلي لكل منتج وقت تقديم الطلب، وسعره بعد التخفيض ونسبة التخفيض، وإثبات قيامه بالبيع بالسعر الفعلي قبل تقديم الطلب على فترات متباعدة، وتقوم الإدارة بدراسة الطلب والترخيص خلال فترة لا تزيد عن خمسة عشر يوماً من تاريخ تقديمه إذا توافرت الشروط، على أن يتضمن الترخيص اسم المحل وعنوانه ومدة التخفيضات وتاريخ البداية والنهاية ونسبة التخفيض المعلن عنها.

وإن كانت هناك فروع للوكيل يمكن الاكتفاء بترخيص واحد تذكر فيه الفروع المرخص لها بالتخفيض وعناوينها، ويجب وضع الترخيص أو صورة منه في مكان ظاهر في المنشأة، على ألا تقل نسبة التخفيضات عن ١٠٪ من السعر في الفترة السابقة على التخفيضات، فإن زادت عن ٣٠٪ من السعر قبل التخفيضات يجب تقديم فواتير تثبت البيع بذلك السعر، كما يجب وضع بطاقات على المنتجات بالسعر قبل وبعد التخفيض، وتكون التخفيضات جزئية لما لا يقل عن ٥٠٪ من المنتجات، فإذا كانت أقل من ذلك لا يُعلن عن تخفيضات، ويمكن إجراء تخفيضات ثلاث مرات في السنة بشرط ألا تزيد مدة التخفيضات كاملة عن تسعين يوماً في السنة، ومن

(١) م ٥ من قانون حماية المستهلك البحريني قانون رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢، م ٤ / ٣ من القرار رقم ٦٦ لسنة ٢٠١٤ بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢ بشأن حماية المستهلك.

الجدير بالذكر أنه يمكن على سبيل الاستثناء عمل تخفيضات عامة لمدة لا تزيد عن ستة أشهر في حالة التصفية النهائية، ولا يجوز الإعلان عن التخفيضات قبل بدئها بأكثر من خمسة عشر يوماً، مع ذكر رقم الترخيص ونسبة التخفيضات. وفي حالة رفض طلب الترخيص بتخفيضات تُبلَّغ المنشأة خلال عشرة أيام من تاريخ الرفض مع بيان أسبابه.^(١)

وتكفل دليل حماية المستهلك السعودي بحماية المستهلك من بعض أوجه الغش التي قد يقوم بها بعض الوكلاء؛ حيث جعل من حق المستهلك بالإضافة لما سبق ألا يكون المنتج الذي تشمله التخفيضات مغشوشاً أو فاسداً، وأن يكون مطابقاً للمواصفات القياسية المعتمدة، مشمولاً بتأمين الصيانة وقطع الغيار وضمان جودة الصنع.^(٢)

رابعاً: الإفصاح في الإعلانات: الإعلان هو استخدام أي شكل من أشكال التواصل، وذلك بهدف التسويق والترويج للمنتجات أو الخدمات، كما قد يستهدف الإعلان تحسين سمعة أو مكانة المشغل الاقتصادي في السوق وعند العملاء^(٣). ولم يتوقف دور المشرع البحريني والمنظم السعودي في تنظيمهما للإفصاح عند إلزام الوكلاء بالإفصاح عن البيانات الخاصة بهم وبالموكليين، وبالإفصاح عن بيانات المنتجات، والإفصاح في حالات التخفيضات، بل امتد الأمر إلى تنظيم الإفصاح في حالة قيام الوكيل بعمل إعلانات للترويج للمنتج الخاص به؛ حيث يعد الإعلان "وسيلة من وسائل تعريف المستهلكين بالسلع والخدمات المحدثّة، وطرق استعمالها، والإفادة منها، ومكان إنتاجها وبيعها، وطرق تركيبها وغير ذلك من المعلومات التي تهم المستهلك بلا مشقة"^(٤).

وقد اختلف الفقهاء في تحديد الطبيعة القانونية للإعلان التجاري؛ حيث ظهرت ثلاثة اتجاهات، الأول يعتبر الإعلان التجاري إيجاباً من جانب الوكيل يوجه للجمهور العام، وبالتالي فإذا كان الإعلان يتضمن العناصر الأساس في المنتج المبيع وقبله؛ أي من أفراد الجمهور، فإن العقد ينعقد ولا يحق للمعلن العدول عنه، وذهب الرأي الثاني إلى أن الإعلان التجاري يعتبر دعوة للتعاقد هدفه جذب المستهلك، وبالتالي فهو دعوة للتفاوض غير ملزم لمن أصدره ولا ينعقد به العقد، ومما يدل على ذلك أن الإعلانات تتضمن بنوداً يسمح للمستهلك بالتفاوض حول المنتج المعلن عنه، وهو ما يتعارض مع طبيعة الإيجاب الذي ذهب إليه أنصار الاتجاه الأول، أما الرأي الثالث

(١) م ١٨ من اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٥٥ بتاريخ ١٤٣١/٠١/٠٦ هـ

(٢) وزارة التجارة والاستثمار، دليل حماية المستهلك في السعودية، ص ٤٣، ٤٧

(٣) م ١ من نظام حماية المستهلك السعودي المقترح

(٤) محمد محمد أحمد أبو سيد أحمد، حماية المستهلك ف الفقه الإسلامي، دار الكتب العلمية، لبنان، ط ١، ٢٠٠٤، ص ٢٨٢، ٢٨٤

فيرى أنصاره أن الإعلان التجاري إذا كان موجهاً بشكل عام للجمهور، فإن ذلك يعد دعوة للتفاوض، أما إذا تم تحديد الأشخاص المعنيين بالإعلان تحديداً خاصاً؛ كأن يكون بالاسم مثلاً، فإن ذلك يعد إيجاباً من قبل المعلن، ونرى أن الإعلان التجاري يعتبر إيجاباً بشرط أن يتضمن كافة المعلومات الأساس عن المبيع محددة بشكل قاطع، فإن لم يكن كذلك فإنه يعتبر دعوة للتفاوض^(١).

ويجب مراعاة مجموعة من القواعد العامة في الإعلان منها؛ أن يكون مشروعاً، وألا يحد أو يضر بحرية المنافسة، وأن يكون الإعلان التجاري مقيداً بمبدأ شرعية المنافسة، فلا يتضمن الحط من المنتجات الأخرى المنافسة، بنشر معلومات غير صحيحة عنها، وألا يوقع المستهلك في الغلط سواء بفعل إيجابي أو سلبي عن طريق الترك أو السكوت أو الامتناع عن ذكر الحقائق، وبيان كل ما يتعلق بالمنتج أو الخدمة، مثل أن تتم الدعاية لمنظف ملابس يزيل البقع القوية، بينما في الحقيقة لا تذهب البقع^(٢).

وتقوم الدعاية الكاذبة أو المضللة على ركنين: الركن المادي، وهو فعل التضليل الذي قد يؤدي إلى إيقاع المستهلك في اللبس أو خداعه، والركن المعنوي، الذي يظهر من خلال سوء نية المعلن التي تستهدف تضليل المستهلك، وحته على التعاقد. وقد تقع الدعاية الكاذبة أو المضللة بالطرق التقليدية، أو بالطرق غير التقليدية مثل الدعاية الإلكترونية الكاذبة عبر شبكة المعلومات الدولية وهي الأكثر انتشاراً حالياً لسهولة الانتشار وقلة التكلفة، ولا يختلف مفهوم الكذب والتضليل فيها عنه في الدعاية التجارية العادية^(٣).

وإدراكاً من المشرع البحريني لأهمية الإعلان للوكالات التجارية من جانب، وخطورتها من جانب آخر، فقد نظم كيفية إعلان الوكيل عن منتجاته، فمنع أي إعلان قد يؤدي إلى خلق انطباع غير حقيقي أو مضلل لدى المستهلك أو وقوعه في غلط أو خلط^(٤).

وبينما يذهب البعض إلى أنه لا يوجد تنظيم قانوني للإعلانات المضللة في التشريعات السعودية، رغم الحاجة الماسة له، وأن "القواعد العامة في القانون المدني قد نظم التوهم الكاذب

(١) موقف الاتجاهات الفقهية الثلاثة مشار لها عند عبد الله بن محمد الجربوع، حماية المستهلك من الإعلانات المضللة في النظام السعودي والقانون الإماراتي، دراسة مقارنة، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية، المركز القومي للبحوث، غزة، مج ١، ع ١٠، ديسمبر ٢٠١٧، ص ٨، ٩

(٢) أحمد بوصوف، الضوابط القانونية للإعلانات التجارية، مجلة الأبحاث والدراسات القانونية، المركز العربي للدراسات والاستشارات القانونية وحل المنازعات، ع ١، مايو ٢٠١٣، ص ٥، ١١. أمير زهير عبد الأمير، حماية المستهلك من أضرار الدعاية الكاذبة دراسة مقارنة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٩، ص ١٣٤

(٣) أمير زهير عبد الأمير، مرجع سابق، ٢٠٠٩، ص ٧٥، ٧٦، ٧٩، ٨٠

(٤) م ٦ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢م

الذي يقوم في ذهن الشخص أو حالته النفسية، على نحو يجعله يتصور الأمر على غير حقيقته؛ سواء بتوهم صحة واقعة في حين أنها غير صحيحة، أو في توهم عدم صحة واقعة في حين أنها صحيحة، وذلك تحت مفهوم الغلط المعيب للرضا، ورتَّب على توافره إن تعلَّق بأمرٍ جوهريّ البطلان أو قابليته للإبطال^(١)، واعتبر أنصار هذا الرأي أن تلك هي الحماية الوحيدة للمستهلك من الدعاية المضللة في النظم السعودية. غير أننا نرى أن البطلان هنا نسبي متوقف على طلب من تعرض للغلط أو التفرير على خلاف ذلك الرأي، حيث أن المنظم السعودي قد نظم وبشكل دقيق حماية المستهلك من الإعلانات والدعاية المضللة. وبعد أن عرف الإعلان بأنه "ممارسة النشاطات الخاصة بتصميم وتنفيذ الإعلانات التجارية والتحريرية والمصورة والمرسومة والناطقة، وإصدار التقاويم والمفكرات والأدلة التجارية والاقتصادية، وأدلة الخدمات والهدايا، وما شابههما، وكذلك إعداد وتنفيذ الحملات التسويقية ذات العلاقة بالسلع والخدمات"^(٢). فإن اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش اعتبرت أن الخداع في المنتج يتم "بوصفه أو عرضه أو تسويقه بمعلوماتٍ كاذبةٍ أو خادعةٍ أو مُضللةٍ بأي وسيلةٍ بما يُخالف حقيقته"^(٣). ويستفاد من ذلك أن استخدام معلومات كاذبة أو خادعة أو مضللة في الترويج للسلعة وتسويقها من ضمن وسائل الغش التجاري، أيًا كانت الوسيلة التي تستخدم في ذلك؛ أي بغض النظر عن سيلة التسويق سواء كانت من وسائل الإعلام المقروءة أو المرئية، تقليدية أو تكنولوجية.

وجاء النظام المقترح لحماية المستهلك أكثر اهتمامًا بهذه المشكلة؛ حيث حظر الإعلانات التجارية المضللة وعدد أمثلتها، ومنها الإعلان عن منتجات أو خدمات غير متوفرة ولا يمكن توفيرها، أو الادعاء بأن منتجًا أو خدمة ما ستتوافر لمدة محدودة، أو بشروط معينة، أو بكمية محدودة، دون وجود كمية من المخزون تكفي لتلبية الطلب المتوقع نتيجة ذلك الادعاء، وكذلك نشر مادة في أي وسيلة إعلامية للترويج للمنتج بدون الإشارة بصورة واضحة ومقروءة إلى أن هذه المادة إعلانية. ومنعًا للاستغلال الحادث في بعض الدول لبيانات المقيمين عن طريق استخدام بياناتهم للترويج للسلع؛ حظر المشروع المقترح عمل إعلانات عبر الهاتف أو بالوسائل الإلكترونية

(١) م ٥٧، ٦٢ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤ هـ. وأسيد حسن أحمد الذنيبات، حماية المستهلك في النظام السعودي بين الواقع والمأمول، المجلة الأردنية في القانون والعلوم السياسية، جامعة مؤتة، عمادة البحث العلمي، مج ٨، ع ٢، ٢٠١٦، ص ١١٩

(٢) م ٢ من اللائحة التنفيذية لنظام المطبوعات والنشر الصادرة بقرار وزير الإعلام رقم م/و/ ١٢٧٥٩ بتاريخ ١٦ / ٦ / ١٤٢٢ هـ، المعدلة بقرار وزير الإعلام رقم ٩١٥١٣ بتاريخ ٩ / ١١ / ١٩٣٩ هـ

(٣) م ٣ من اللائحة التنفيذية لنظام البيانات التجارية السعودي الصادرة بقرار وزير التجارة رقم ١٩٠١ بتاريخ ٢٤ / ٨ / ١٤٢٣ هـ

أو البريد أو المواقع الإلكترونية أو التطبيقات أو أي وسائل أخرى للتواصل عن بعد، ما لم يقض بذلك التزام تعاقدى أو وافق المستهلك صراحة على تلقيه إعلانات بهذه الوسائل، كما حظر النظام الإعلان عن طريق تقديم تعليقات أو آراء زائفة أو تحريف تعليقات المستهلكين وآرائهم بغرض الترويج للمنتج أو الخدمة، أو تكليف شخص آخر للقيام بذلك^(١).

كما حظر أي ممارسات تجارية مضللة؛ أيًا كان ما تنصب عليه هذه الممارسات أو وسيلتها في تقديمها والإعلان عنها، وخاصة في الإعلان الذي يتضمن مقارنة صريحة أو ضمنية بين المنتج والمنتجات الأخرى إذا تضمنت ممارسات مضللة واشترطت أن تكون المقارنة بين منتجات تلبي الحاجة نفسها، وبين ميزة أو أكثر رئيسية في المنتج يمكن التحقق من صحتها أو كذبها، وألا يتضمن الإعلان إساءة أو تشويه لسمعة المنافسين^٢.

واشترطت في الإعلان عبر البريد الإلكتروني الموافقة المسبقة والصريحة من صاحبه على ذلك، وتوضيح أن للمستهلك حق الرفض، والالتزام به إن حدث، كما يجب أن يتضمن الإعلان الإلكتروني توضيح أنه تم إعلان، وتحديد هوية مرسل الإعلان، وإمكانية إيقاف المستهلك لهذه الإعلانات. كذلك يجب في الإعلانات توجيه عناية خاصة بالإعلانات الموجهة للأشخاص المعرضين للضرر بشكل أكبر سواء لأسباب شخصية أو موضوعية مؤثرة في الإرادة أو الإدراك، كالعمر أو الإعاقة أو الحالة العقلية أو النفسية أو الذهنية وغيرها من الحالات المؤثرة سلبًا في قراره واختياره. وألا تتضمن الإعلانات الموجهة للأطفال أي رسالة تؤدي للإضرار الجسيم بهم، أو الإعلان بما لا يتفق مع طبيعتهم العمرية^(٣).

الفرع الثاني

مسؤولية الوكيل التجاري عن الإخلال بالالتزام بالإفصاح

استند القضاء الفرنسي في فرض الجزاء على إخلال الوكيل بالالتزام بالإفصاح إلى بعض القواعد العامة في العقد التي قررها القانون المدني، فبينما استندت بعض المحاكم إلى التدليس فسمحت بإبطال العقد استنادًا إلى إمكانية حدوث التدليس بمجرد الكتمان العمدي لواقعة يجب الإفصاح عنها؛ بحيث إن العقد لم يكن ليبرم لو تم الإفصاح عنها، فإن محاكم أخرى اعتبرت سكوت البائع عن الإدلاء بمعلومات مطلوبة خطأ تقوم به المسؤولية التقصيرية، فإن اتجاهاً ثالثاً اعتبر عدم الإفصاح ضمن عيوب المنتج المبيع، فالعييب يكون خفيًا لعدم قيام البائع بالكشف عنه

(١) م ١٨ من نظام حماية المستهلك السعودي المقترح.

(٢) م ١٩ من نظام حماية المستهلك السعودي المقترح

(٣) م ١٧، ١٨، ٢٠ من نظام حماية المستهلك السعودي المقترح.

للمشتري قبل إبرام التعاقد. ويقوم ضمان عيوب المنتج المبيع؛ سواء علم به البائع أو لم يعلم^(١). غير أن الاتجاه الأخير يقوم فقط في حالة إبرام عقد بيع بين الوكيل والمشتري، بينما الإفصاح بوصفه أحد التزامات الوكيل؛ يقع قبل وبعد انعقاد العقد، فإن جاز الأخذ بالاتجاه الأخير، فإن ذلك يترتب عليه عدم الاعتداد بعدم الإفصاح في حالة عدم التعاقد. وكان المشرع الفرنسي قد ألزم في قانون الاستهلاك الوكيل بتزويد المستهلك بطريقة واضحة ومفهومة بمعلومات عن الخصائص الأساسية للسلعة أو الخدمة، وسعرها، وتاريخ أو مهلة التسليم أو التنفيذ، وكذلك المعلومات المتعلقة بهويته وبياناته، وعند الضرورة تزويده بالمعلومات المتعلقة بالضمانات القانونية^٢.

بينما نميل إلى أن مسؤولية الوكيل التجاري عن الإخلال بالالتزام بالإفصاح يقع بشكل أكبر؛ بناءً على التدليس وتحديدًا بسبب ركن الغلط. والتدليس كما يعرفه المشرع البحريني هو الكذب في الإدلاء بالمعلومات المتعلقة بموضوع التعاقد وملابساته، أو السكوت بشكل متعمد عن الإفصاح عن واقعة أو ملابساتها، إذا ثبت أن المدلس عليه، وهو في حالتنا المستهلك، ما كان ليبرم العقد لو علم بتلك الواقعة أو الملابسات^(٣). أما ركن الغلط الذي نرى أنه السبب الرئيس لمسؤولية الوكيل التجاري عن الإخلال بالإفصاح، فيعرفه العلامة السنهاوري بأنه حالة تقوم بالنفس تجعل صاحبها يتوهم الأمور على غير الواقع، وهذا الغلط يكون؛ إما بتوهم واقعة غير صحيحة على أنها صحيحة، أو بتوهم عدم صحة واقعة صحيحة. والغلط الذي يعيب الإرادة هو الذي يقع في تكون الإرادة داخل الإنسان، ولا يعدم إرادته، كما لا يختلط بالواقعة. وبالتالي لا يجوز أن يقع الغلط على أحد أركان العقد وإلا انعدم التراضي، والغلط لكي يعيب الإرادة يجب أن يكون جوهرياً، وألا يستقل به أحد المتعاقدين بل أن يتصل به التعاقد الآخر^(٤). وفي الوقت الذي انحاز الفقه والقضاء الفرنسي في تحديد الغلط الجوهري إلى المعيار الموضوعي فترة طويلة، ثم انحاز للمعيار الذاتي، فأصبحت العبرة بالأوصاف المعتبرة في نظر المتعاقدين وليست بالخصائص التي تكون مادة الشيء في ذاته، أو الخصائص الجوهرية في الشيء. فإن القانون المصري وتبعه الفقه والقضاء، قد انحازوا منذ البداية للمعيار الذاتي، فالغلط الجوهري هو الذي يبلغ في نظر المتعاقد الذي وقع في الغلط، حدًا من الجسامة بحيث كان يمتنع عن إبرام العقد لو لم يقع في الغلط. فهو إذا وقع في صفة للشيء وجب أن تكون هذه الصفة جوهرية في اعتبار المتعاقدين، وإذا وقع في

(١) موقف القضاء الفرنسي مشار له عند عدنان إبراهيم سرحان، مرجع سابق، ص ١٤، ١٥

² Code de la consommation. (2023). Article L111-1. République Française: Légifrance.

(٣) م ٩٠ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

(٤) أنظر في تفاصيل ذلك عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ١ نظرية الالتزام بوجه عام،

مصادر الالتزام، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، ١٩٥٢، ص ٢٨٩، ٣٣١

ذات المتعاقد أو في صفة من صفاته وجب أن تكون تلك الذات أو هذه الصفة السبب الرئيس في التعاقد. وقرينة ذلك ليس أن يعتبرها الطرفان جوهرية فقط، بل إنه يجب أن يكونا قد اعتبرها جوهرية وفقاً لما لابس العقد من ظروف وما ينبغي في التعامل من حسن النية. ويجب حتى يكون العقد قابلاً للإبطال أن يتصل المتعاقد الآخر بالغلط؛ سواء كان مشتركاً فيه، فيكون حسن النية لكن مقتضى حسن النية أن يسلم بإبطال العقد، أو كان يعلم به فيكون سيء النية والإبطال جزاء لسوء نيته، أو كان من السهل عليه أن يتبينه فيكون مقصراً وتعويض التقصير بالإبطال^(١).

وبالتالي فإن نكول الوكيل عن القيام بواجباته في الإفصاح الكافي النافي للجهالة سواء فيما يتعلق ببياناته هو والمنتج والموكل، أو فيما يتعلق بالمنتج ذاته من حيث ماهيته، والمواد المصنع منها، وبلد المنشأ، ومحاذير الاستخدام، وغير ذلك من بيانات فصلناها في الفرع الأول فإنه يكون قد تسبب بخطئه في وقوع المستهلك في غلط قد يدفعه لشراء السلع.

لذلك لم تتوقف القوانين البحرينية والنظم السعودية عند بيان ما يجب على الوكيل الالتزام به فيما يتعلق بالإفصاح، بل وُضعت النصوص العقابية لمن يخالف ما أوجبه تلك القوانين والنظم.

ففيما يتعلق بمخالفة بيانات الوكيل الواجب الإفصاح عنها؛ نص قانون حماية المستهلك البحريني على عقاب من يمتنع عن وضع بياناته على جميع المراسلات والمستندات والمحركات التي تصدر عنه في تعامله أو تعاقد مع المستهلك، وغير ذلك من بيانات تحدد شخصيته التجارية بغرامة لا تزيد عن عشرة آلاف دينار مع عدم الإخلال بأي عقوبة أشد في قانون العقوبات أو غيره من القوانين^(٢). كما اعتبر المنظم السعودي تعمد عدم الإدلاء ببيان جوهري مؤثر في العقد دليلاً على سوء النية يوجب بطلان العقد^(٣). غير أن اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات حددت عقوبة من يخالف نصوص النظام؛ ومنها الإفصاح عن بيانات الوكيل والموكل بغرامة لا تقل عن خمسة آلاف ريال ولا تتجاوز خمسين ألف ريال، مع نشر العقوبة على نفقة الوكيل^(٤). وهي العقوبة التي نرى أنها ضئيلة للغاية؛ سواء في القانون البحريني أو النظام السعودي خاصة أن البيانات التي يجب الإفصاح عنها عادةً ما تكون الدافع الأساس لدى المستهلك لإبرام التعاقد.

أما مخالفة البيانات الواجب ذكرها فيما يتعلق بالمنتجات التي يقوم الوكيل بتوزيعها؛ سواء ما تعلق منها بذاتية السلعة أو طبيعتها أو نوعها أو صفاتها الجوهرية والعناصر الداخلة في تركيبها،

(١) موقف الفقه والقضاء الفرنسي والمصري نقلاً عن عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج

١ نظرية الالتزام بوجه عام، مصادر الالتزام، مرجع سابق، ص ٢٨٩، ٢٩٢، ٢٩٣، ٢٩٦، ٢٩٨، ٣٠٨، ٣١٠

(٢) م ٤ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢

(٣) م ٤١ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤ هـ

(٤) م ٢٠ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادرة بالقرار رقم ١٨٩٧ بتاريخ ٢٤/ ٥/ ١٤٠١ هـ

أو منشئها وأصلها ومصدرها، أو وصفها من حيث الوزن أو الكيل أو المقدار أو العدد، فإنه يعاقب طبقاً لقانون مكافحة الغش البحريني بالحبس مدة لا تزيد على سنتين، وبالغرامة التي لا تتجاوز ثلاثة آلاف دينار أو بإحدى هاتين العقوبتين، على أن تضاعف العقوبة إذا تمت أو تم الشروع في ارتكابها باستعمال موازين أو مقاييس أو مكييل أو دمغات أو أختام أو آلات فحص أخرى مزيفة أو طرق أو وسائل أو مستندات من شأنها جعل عملية وزن السلعة أو قياسها أو كيلها أو فحصها غير صحيحة^(١). ونلاحظ هنا أن المشرع قد شدد العقوبة في حالة الشروع في ارتكاب الجريمة باستعمال أدوات محددة، بينما لم يعاقب على الشروع في الجريمة باستعمال الأدوات ذاتها، فإن كانت علة ذلك هي صعوبة إثبات الشروع في ارتكاب الجريمة، فالعلة متوافرة في ارتكاب الجريمة كما هي متوافرة في الشروع فيها.

ومن ذلك ما نص عليه المنظم السعودي من ضرورة تفسير العقود بما يتفق مع حسن النية في التعامل، وأعطى للمتعاقد حق طلب إبطال العقد إذا وقع في غلط جوهري لولاه لم يرض بالعقد، ولا يعتد بالغلط إلا إذا كان من السهل على المتعاقد الآخر اكتشافه، أو كان أحد الأطراف، وهو في حالتنا الوكيل قد خدع المتعاقد الآخر بطرق احتيالية منها عدم الإفصاح عما يجب أن يفصح عنه بما يجعله يبرم التعاقد، أو تعمد إخفاء أمر لم يكن المغرر به ليرم العقد لو علم به. كما لم يغفل المنظم السعودي وضع عقوبات لمن يخالف قواعد الإفصاح وارتكب غشاً واعتبر من وسائل الغش والخداع عرض أو تسويق المنتج بمعلومات كاذبة أو خادعة أو مضللة، واعتبر أي عمل تحضيري لتلك الجرائم شروعا فيها، وعاقب على ذلك بغرامة مالية لا تزيد على مائة ألف ريال، وفي حالة العود تضاعف العقوبة مع غلق المحل لمدة لا تزيد على سنة^(٢)، وذلك مع عدم الإخلال بأي عقوبة أشد.

كما عاقب المشرع البحريني على مخالفة القواعد الواجب مراعاتها في الإعلان عن التخفيضات وتنفيذها أو يتضمن غشاً أو خداعاً، أو روج عمداً منتجاً بواسطة وسيلة من وسائل النشر أو الإعلام أو بأية وسيلة يكون الغرض منها إعلام الكافة، وذلك ببيانات كاذبة عن حقيقة هذا المنتج أو عناصره أو مكوناته، أو مواصفاته أو منشئه بالحبس والغرامة التي لا تزيد على خمسة آلاف دينار أو بإحدى هاتين العقوبتين^(٣). فإذا تضمن ذلك استخدام وسائل من شأنها أن

(١) م ٢ من قانون مكافحة الغش البحريني رقم ٦٢ لسنة ٢٠١٤م

(٢) م ٧ من نظام البيانات التجارية الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٥ بتاريخ ١٤ / ٤ / ١٤٢٣ والمعدلة بموجب المرسوم الملكي رقم (م/١١) بتاريخ ٧ / ٢ / ١٤٢٧ هـ

(٣) م ٦، ١٨ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢م

تخدع المستهلك بأية طريقة من الطرق، فإن العقوبة تصل إلى الحبس مدة لا تزيد على خمس سنوات وبغرامة لا تقل عن خمسة آلاف دينار بحريني أو بإحدى هاتين العقوبتين^(١).

وتشدد العقوبة في حالات محددة، ففي حالة مخالفة قواعد الإفصاح المتعلقة بمعرفة المستهلك ببيانات الوكيل والمنتج الكاملة، وترتب على ذلك إصابة شخص بعاهة مستديمة، فتكون العقوبة السجن لمدة لا تزيد على عشر سنوات والغرامة التي لا تجاوز عشرة آلاف دينار أو ما يعادل قيمة السلعة موضوع الجريمة أيهما أكبر، أما إذا ترتب على الجريمة وفاة شخص أو أكثر تكون العقوبة السجن المؤبد وغرامة لا تجاوز عشرين ألف دينار أو ما يعادل قيمة السلعة موضوع الجريمة أيهما أكبر. أما إذا حدث ذلك بسبب الإهمال أو عدم الاحتياط أو الإخلال بواجب الرقابة، فإن العقوبة تكون الحبس مدة لا تزيد على سنة وبالغرامة التي لا تجاوز نصف الحد الأقصى للغرامة المقررة للجريمة أو بإحدى هاتين العقوبتين. وفي حالة العود تضاعف العقوبة^(٢).

ويعفى الوكيل في قانون حماية المستهلك البحريني من المسؤولية إذا كان الموكل أو المنتج لم يمدّه بتلك المعلومات، كما يعفى المعلن من المسؤولية إذا كانت المعلومات التي تضمنها الإعلان فنية يتعذر على المعلن التأكد من صحتها وكان الوكيل قد أمده بها.^(٣)

واهتم المنظم السعودي بتنظيم الإعلانات لأهميتها في اتخاذ المستهلكين لقراراتهم، فاشتراط عدم نشر الإعلان التجاري مواد مضللة لجمهور المستهلكين، واعتبر نشر إعلان يتضمن المساس بالعلاقات الأسرية والاحترام الواجب توافره فيها، أو عرض العلاقات المشروعة بطريقة محرجة، أو عرض الجريمة وأساليب التحايل لارتكابها بما يغري بتقليدها، أو يستخدم عبارات نابية، أو يتضمن صور أو أسماء مستهلكين أو فائزين بجوائز إلا بعد موافقتهم الكتابية، أو نشر إعلانات شركات أو اكتتابات أو إعلانات أغذية أو مستحضرات طبية وعلاجية إلا بعد موافقة الجهات المختصة، أو ما يضر بالعملة الوطنية أو الإضرار بسمعة المملكة، أو ما يتعارض مع الشريعة الإسلامية أو النظام العام للبلاد، أو استخدام لغة غير اللغة العربية مخالفاً لضوابط الإعلان التجاري^(٤)، وعاقب على ذلك بالغرامة التي لا تزيد على ٥٠٠ ألف ريال، تضاعف في حالة تكرار المخالفة، وعقوبات

(١) م ٢١ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢ م

(٢) م ٦، ٨، ١١ من قانون مكافحة الغش البحريني رقم ٦٢ لسنة ٢٠١٤ م

(٣) م ٦ قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢ م

(٤) م ٧٣ من اللائحة التنفيذية لنظام المطبوعات والنشر الصادرة بقرار وزير الإعلام رقم م/و/ ١٢٧٥٩/م بتاريخ

١٤٢٢/٦/١٦ هـ، المعدلة بقرار وزير الإعلام رقم ٩١٥١٣ بتاريخ ١١/٩/ ١٩٣٩ هـ

أخرى توقع على الجهة الإعلان التي قامت بهذا الإعلان^(١).

كما يعاقب صاحب الإعلان الذي يتضمن غشاً أو خداعاً بوصف المنتج أو عرضه أو تسويقه بمعلومات كاذبة بغرامة لا تزيد على خمسمائة ألف ريال، أو السجن مدة لا تزيد على سنتين، أو بهما معاً^(٢). ويعد بيع أو تسويق السلع والبضائع المغشوشة أو المقلدة عبر المواقع الإلكترونية ومواقع التواصل الاجتماعي مخالفة لنظام مكافحة الغش التجاري ونظام العلامات التجارية يترتب عليها عقوبات تصل إلى السجن ثلاث سنوات، وغرامات مالية تصل إلى مليون ريال^(٣). كما منح تنظيم حماية المستهلك للجمعية تلقي شكاوى المستهلكين المتعلقة بالغش والاحتيال والتدليس، والتضليل عن طريق الإعلانات في الصحف وغيرها، ورفع ذلك إلى الجهات المختصة، ومتابعتها^(٤)، كما عاقب المنظم من يعلن عن تخفيضات دون الحصول على الموافقات الرسمية أو يخالف الموافقة الممنوحة له بغرامة لا تزيد عن خمسين ألف ريال، أو السجن مدة لا تزيد عن ستة أشهر، أو بهما معاً.

وتتشدّد العقوبات في حالة عودة المخالف لارتكاب أي من الجرائم السابقة خلال خمس سنوات من تاريخ صدور الحكم النهائي، بعقوبة لا تقل عن ضعف الحد الأعلى لعقوبة المخالفة، فإن عاد مرة ثالثة تطبق عليه ذات العقوبة المشددة، بالإضافة إلى حظر مزاوله النشاط التجاري مدة لا تزيد عن خمس سنوات^(٥).

ومن الجدير بالذكر أن العقوبات لا تمنع المستهلك من طلب التعويض إن كان له مقتض، كما لا تمنع المسؤولية المدنية للوكيل.

وجدير بالذكر أنه مع توسع الاقتصاد الرقمي والتجارة الإلكترونية وظهور خدمات الدفع والتحويل الإلكتروني، والتعاقد الإلكتروني اتسع نطاق الخطر على المستهلك من حيث سرية البيانات، والاحتيال، والتضليل عبر الإنترنت. واستخدام بيانات المستهلك بدون علمه، أو بدون موافقته، أو في غير ما وافق عليه، وفي الوقت الذي لم يتضمن قانون حماية المستهلك البحريني

(١) م ٣٨ من نظام المطبوعات والنشر الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/٣٢ بتاريخ ٣ / ٩ / ١٤٢١ هـ المعدل بالمرسوم الملكي رقم (م/٢٠) بتاريخ ١١ / ٤ / ١٤٣٣ هـ

(٢) م ١٦ من نظام مكافحة الغش الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩) بتاريخ ٢٣ / ٤ / ١٤٢٩ هـ

(٣) إبراهيم بن سالم الحبشي الجهني، الغش التجاري في عقود بيع السلع المستوردة ومستحدثاته، مجلة الجامعة الإسلامية للعلوم الشرعية، الجامعة الإسلامية بالمدينة المنورة، مج ٥٤، ع ١٩٧، يونيو ٢٠٢١م، ص ٨٠٣، ٨٠٤

(٤) م ٥ من تنظيم جمعية حماية المستهلك السعودي الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم ١٢٠ بتاريخ ٢٣ / ٢ / ١٤٣٦ هـ الموافق ١٥ / ١٢ / ٢٠١٤م

(٥) م ٢٤ من نظام مكافحة الغش الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩) بتاريخ ٢٣ / ٤ / ١٤٢٩ هـ

أو قانون الوكالة التجارية البحريني أي إشارة إلى استخدام بيانات المستهلك، فإن أنظمة المملكة انتبهت لذلك ونصت عليه في عدة أنظمة قطاعية التي لم تكن تحمل عنوان "حماية المستهلك"، لكنها في جوهرها كانت أنظمة حماية جزئية، من أبرزها نظام الاتصالات وتقنية المعلومات حيث نص على التزام مقدم الخدمة باتخاذ جميع التدابير والترتيبات اللازمة لضمان حماية سرية المعلومات والوثائق الشخصية للمستخدم، ولمنع الوصول إليها والاطلاع عليها والتصرف فيها؛ تصرفاً غير نظامي. وكذلك عدم جواز كشف معلومات المستخدم أو وثائقه إلا بموافقة منه ووفقاً الأحكام النظامية ذات العلاقة، فإذا تعرضت معلومات المستخدم أو وثائقه، للانتهاك -بأي طريقة كانت- يجب على مقدم الخدمة اتخاذ جميع الإجراءات اللازمة لحماية معلومات ووثائق المستخدم وإشعار الهيئة والمستخدم فوراً بتفاصيل الواقعة^١، وهو أول اعتراف نظامي صريح بحق المستهلك في حماية بياناته الشخصية في البيئة الرقمية. وجاء مشروع نظام حماية المستهلك ليهتم بحماية بيانات المستهلك بشكل كبير حيث ألزم المشغل بحماية بيانات المستهلك الشخصية والحفاظ على خصوصيته^٢. كما حظر على المشغل الحصول على بيانات المستهلك الشخصية وحفظها أو استخدامها بأي شكل بدون إبلاغ المستهلك والحصول على موافقته على احتفاظ المشغل بهذه البيانات^٣. وهو ما أصبح ضرورة في ظل الاستخدام غير المقبول لبيانات المستخدمين سواء للدعاية أو بيعها لآخرين لاستخدامها في أغراض مختلفة مما يتعارض مع خصوصية وسرية بيانات المستهلك.

المطلب الثاني

التزام الوكيل التجاري بالتسليم ومسؤوليته عن الإخلال بهذه الالتزام

يعدُّ التزام الوكيل التجاري بالتسليم من أبرز وأهم الواجبات التي تقع على عاتقه بموجب عقد الوكالة التجارية؛ حيث يترتب على هذا الالتزام واجب قيام الوكيل التجاري بتسليم المنتج المبيع للمشتري وفقاً للاتفاقيات المحددة بين الطرفين. وهو الالتزام الذي لا يقتصر فقط على نقل المنتج المبيع من مكان إلى آخر، بل يشمل أيضاً مجموعة من التفاصيل التي تتعلق بحالة ذلك المبيع، وتوقيت التسليم، والمكان الذي يتم فيه. ولذلك، يعد هذا الالتزام نقطة حاسمة لتحقيق الثقة في الوكيل التجاري؛ حيث قد يؤدي أي تقصير أو خطأ في التنفيذ إلى أضرار كبيرة للمشتري. لذلك

^١ م ٢٣ من نظام الاتصالات وتقنية المعلومات الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٠٦) بتاريخ ١١/٢/١٤٤٣هـ

^٢ م ٤/ هـ من مشروع نظام حماية المستهلك السعودي

^٣ م ١٧/ ي من مشروع نظام حماية المستهلك السعودي

يتحمل الوكيل التجاري مسؤولية كبيرة في حالة الإخلال بهذا الالتزام، وعليه؛ سواء كان هذا الإخلال ناتجاً عن تقصيره الشخصي أو بسبب ظروف خارجة عن إرادته. ولا تقتصر مسؤولية الوكيل التجاري على مجرد تأخير التسليم أو نقص في الكمية، بل تشمل أيضاً المسؤولية عن الأضرار التي قد تلحق بالمنتج المبيع نتيجة للهلاك أو تلفه قبل تسليمه. وعليه، فإن دراسة التزام الوكيل التجاري بالتسليم ومسؤولياته تكتسب أهمية قصوى في سياق المعاملات التجارية التي تتطلب دقة في التنفيذ وتفاذي أي أضرار قد تضر بالعمل.

ونتناول هذا الالتزام في فرعين: الأول يختص بتوضيح التزام الوكيل التجاري بالتسليم؛ حيث نبحث في تفاصيل الالتزام بدءاً من ماهية التسليم وأماكنه، وصولاً إلى تفاصيل النفقات المترتبة عليه، والظروف التي قد تحيط بالتسليم. أما الفرع الثاني فيتناول مسؤولية الوكيل عن الإخلال بهذا الالتزام، وذلك من خلال مناقشة حالات متعددة قد تترتب عليها مسؤولية الوكيل في حال تعرض المنتج المبيع للهلاك أو نقص قيمته قبل التسليم؛ بما في ذلك الحالات التي يكون فيها الإخلال راجعاً لتقصير الوكيل التجاري، أو لظروف خارجة عن إرادته.

الفرع الأول

التزام الوكيل التجاري بالتسليم

التزام الوكيل التجاري بالتسليم هو أول التزامات الوكيل عند بدء تنفيذ عقد البيع. ويمثل بداية العلاقة التعاقدية ما بعد العقد بين الوكيل التجاري والمشتري، ويشمل تسليم المنتج؛ سواء كان سلعة أو خدمة، والتزامات الوكيل التجاري فيها، مثل الالتزام بتسليم فاتورة تعد المستند الرئيس لإثبات العلاقة التعاقدية، ثم نتناول ماهية التسليم ومكانه من حيث الكيفية التي يجب أن يتم بها في القوانين البحرينية والنظم السعودية، كما نتناول نفقات التسليم التي يتحملها الوكيل التجاري، وما إذا كان من الممكن أن يتحمل المشتري نفقات التسليم. وكذلك نحدد الزمن الذي يتم فيه التسليم، والحالة التي يجب أن تكون عليها السلعة أو الخدمة حتى يعد الوكيل التجاري قد قام بواجبه في التسليم، وما إذا كان يشمل خدمة التركيب من عدمه. والهدف من هذا التقسيم أن نوضح كافة الجوانب المتعلقة بالتزام الوكيل التجاري بالتسليم، وضمان الفهم الكامل من الطرفين لحقوقه والتزاماته الخاصة بالتسليم.

أولاً: الالتزام بتسليم فاتورة: الفاتورة هي مستند يدل على إثبات التعامل أو التعاقد بين الوكيل والمستهلك، وتتضمن البيانات الكافية الدالة على إتمام عملية البيع، والتفاصيل الكافية للدلالة على أركان العقد الرئيسية.

ويؤكد قانون حماية المستهلك البحريني على وجوب قيام الوكيل بتسليم فاتورة للمستهلك، وأحقية المستهلك في الحصول على فاتورة تتضمن نوع المنتج، وسعره، ومدة الضمان إن وجدت،

على أن تكون الفاتورة مؤرخة^(١)، وتاريخ الفاتورة الغرض منه بيان تاريخ بدء الالتزامات المتبادلة ونهاية بعضها. كما تتضمن الفاتورة أحد الحقوق المهمة للمستهلك، وهي ما نص عليه قانون حماية المستهلك من حظر النص في الفاتورة على عدم قبول رد المنتج أو إبداله^(٢)، وهو حق مطلق للمستهلك في المدة المحددة قانوناً، وحق مقيد بعد انتهاء هذه المدة، ولضمان عدم تحايل الوكيل بعدم وضع هذا النص في الفاتورة والقيام بوضعه في أماكن البيع الخاصة به. وقد نص المشرع كذلك على حظر عرض أي لافتة تفيد عدم أحقية المستهلك في إبدال المنتج أو إرجاعه مع رد قيمته دون أن يتحمل المستهلك أي أعباء مالية نتيجة رده المنتج^(٣).

وتناولت اللائحة التنفيذية للقانون التفاصيل الكاملة التي يجب وجودها في الفاتورة ومنها؛ اسم الوكيل واسم محله التجاري، وتاريخ التعاقد، وشن المنتج، ونوعه والصفات الجوهرية فيه، وحالته إن كان مستعملاً، وكذلك مدة الضمان، وموعد تسليم المنتج، وذلك على أن تختتم الفاتورة وتوقع بتوقيع وختم الوكيل أو من يمثله، وفي حالات البيع بالتقسيط يتم تطبيق كافة الشروط المنصوص عليها في قوانين أخرى، ويتم إضافة بنود أخرى للفاتورة هي إجمالي مبلغ التقسيط، والسعر الحقيقي للفائدة وكيفية احتسابها وبدء تاريخ الاحتساب، وكذلك عدد الأقساط وقيمتها ومدته، والجزاءات التي يمكن أن يتعرض لها المستهلك إذا تخلف عن سداد الأقساط، وحقوق والتزامات الطرفين فيما يخص ملكية السلعة، وأخيراً علم المستهلك بالبيانات الإضافية وموافقتها عليها^(٤).

كما تضمن دليل حماية المستهلك السعودي أحقية المستهلك في الحصول على فاتورة ضريبية؛ على أن تكون باللغة العربية، وتحتوي على المبلغ الإجمالي والتفصيلي، وتاريخ البيع، ووصف السلعة وصفاً نافياً للجهالة، واسم المنشأة، وتتضمن قيمة الضريبة المضافة بشكل واضح وتفصيلي يحدد السلع أو الخدمات الخاضعة وغير الخاضعة للضريبة بقيمة ١٥٪، فإن كان المبيع سيارة؛ كان من حق المستهلك الحصول على الفاتورة وكتيب الضمان^(٥). ورغبة من الحكومة السعودية في التخلص بشكل تدريجي من الفواتير اليدوية، والانتقال إلى بيئة رقمية؛ طُرِحَت الفوترة الإلكترونية بما يسمح بإصدار وتبادل الفواتير في شكل إلكتروني منظم بين البائع والمشتري بهدف

(١) م ٥/ أ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢م

(٢) م ٧ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢م، م ١٣ من القرار رقم ٦٦ لسنة ٢٠١٤م بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢م بشأن حماية المستهلك

(٣) م ٧ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢م

(٤) م ٤ من القرار رقم ٦٦ لسنة ٢٠١٤م بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢م بشأن حماية المستهلك

(٥) وزارة التجارة والاستثمار، دليل حماية المستهلك في السعودية، ص ٢، ١٣، ٢٦

التوصل لمزيد من الكفاءة والشفافية والأمان، وإنشاء قاعدة بيانات موحدة للفواتير. على أن تصدر الفاتورة الضريبية بصيغة إلكترونية منظمة من خلال وسيلة إلكترونية، وبالتالي لا تعد الفاتورة الورقية بعد تحويلها لصيغة إلكترونية فاتورة إلكترونية. ويخضع لهذا النظام كل شخص مقيم في المملكة وخاضع للضريبة، والعميل أو أي طرف ثالث يصدر فاتورة ضريبية نيابةً عن الشخص الخاضع للضريبة المقيم في المملكة. وقد طُبِّقَ نظام الفوترة الإلكترونية على مرحلتين: الأولى بدأت في ديسمبر ٢٠٢١، وتضمنت إصدار وحفظ الفواتير والإشعارات الإلكترونية. والمرحلة الثانية بدأت في الأول من يناير ٢٠٢٣، وتضمنت ربط أنظمة الفوترة الإلكترونية وإرسال ومشاركة بيانات الفواتير والإشعارات الإلكترونية^(١).

كذلك يلزم نظام حماية المستهلك المقترح الوكيل بتقديم فاتورة للمستهلك بعد شراء المنتج، ويمكن أن تكون الفاتورة ورقية أو إلكترونية، وتتضمن بيانات هوية الوكيل وتشمل؛ اسمه التجاري وعنوانه والرقم الضريبي له، ووسائل التواصل معه وتشمل؛ الهاتف والوسائل الإلكترونية، ووصف السلعة أو الخدمة، وسعرها، وتاريخ التعاقد، والسعر الإجمالي والمبلغ المدفوع. فإذا امتنع الوكيل عن تسليم الفاتورة للمستهلك يجوز للمستهلك إثبات بيانات المنتج أو الخدمة وشروط التعاقد بأي طريق من طرق الإثبات^(٢) دون اشتراط الكتابة أيًا كانت قيمة المبيع.

ونرى أن اشتراط دليل حماية المستهلك السعودي توضيح قيمة ضريبة القيمة المضافة بالفاتورة بشكل تفصيلي؛ يحدد السلع أو الخدمات الخاضعة وغير الخاضعة للضريبة، هو مسلك حسن لم يسلكه المشرع البحريني؛ حيث يؤدي توضيح مدى تحمل المشتري لضريبة القيمة المضافة من عدمه إلى قدرته على الاستفادة من الضريبة المدفوعة في إطار سياسة الخصم الضريبي، وذلك إذا كانت السلعة المشتراة من السلع التي يعاد تصنيعها أو تستخدم في تصنيع منتجات أخرى. كما تضمن على الجانب الآخر تحقيق نفع للدولة؛ لأنها ضمان عدم تهرب الوكيل من سداد ضريبة القيمة المضافة للدولة.

كذلك فإن اشتراط دليل حماية المستهلك السعودي أن تكون الفاتورة باللغة العربية، وهو ما لا يوجد نص مماثل لها في قانون حماية المستهلك في البحرين ولأئحته التنفيذية أو في مطوية

(١) الهيئة العامة للزكاة والدخل، لائحة الفوترة الإلكترونية، نوفمبر ٢٠٢٠م. وانظر كذلك الضوابط والمتطلبات والمواصفات الفنية والقواعد الإجرائية اللازمة لتنفيذ أحكام لائحة الفوترة الإلكترونية الصادرة بموجب قرار محافظ الهيئة رقم (٦٢٧٣٨) بتاريخ ٢٣ / ١١ / ١٤٤٣ هـ

(٢) م ١٤ من نظام حماية المستهلك السعودي المقترح.

إعرف حقك* الصادرة عن وزارة الصناعة والتجارة والسياحة في البحرين، في الوقت الذي يجيز فيه القانون في كلا الدولتين؛ الإفصاح عن كل ما يتعلق ببيانات المنتج باللغة العربية وبلغة أخرى، فيه تشدد من جانب الدليل السعودي وتقرّيط من جانب القوانين البحرينية؛ حيث يمكن أن يكون المستهلك في السعودية لا يعرف اللغة العربية وتصدر له الفاتورة بشكل إلزامي باللغة العربية فلا يدرك ما فيها، وبالمثل فإن عدم اشتراط إصدار الفاتورة باللغة العربية قد يؤدي إلى إصدار الفاتورة لمن يجيدون العربية بلغات أخرى لا يعرفونها، فينطبق عليهم الأمر نفسه، ولا يعرفون البيانات المدرجة بالفاتورة، وكان من الأجدر بالمشرع البحريني والمنظم السعودي النص على جواز إصدار الفاتورة باللغة العربية أو بلغة أخرى من اللغات الأساس؛ مثل الإنجليزية، وذلك لكثرة الوافدين في كلا الدولتين كما سبق التوضيح.

ثانياً: ماهية التسليم ومكانه: التزام الوكيل بتسليم المنتج المبيع للمشتري؛ التزام أساس يبدأ به التنفيذ الفعلي لعقد تقديم السلعة أو الخدمة، ويكون التسليم بوضع المنتج المبيع تحت تصرف المشتري بما يتفق مع طبيعة المنتج المبيع، ويمكن أن يكون التسليم بمجرد تراضي المتعاقدين، فيكون تسليمًا فعليًا يتضمن وضع المبيع تحت تصرف المشتري، وأن يُعلم البائع المشتري بوضع المبيع تحت تصرفه. ويمكن أن يكون التسليم حكمياً أي قانونياً إذا كان المنتج المبيع في حيازة المشتري بالفعل. والغالب في حالة الوكالة أن يكون التسليم طبقاً للحالة الأولى؛ أي بوضع المبيع تحت تصرف المشتري.

وفي هذا الإطار، نص القانون المدني البحريني على أن يكون التسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري؛ حتى يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق حتى لو لم يصبح المبيع في حيازة المشتري حيازة مادية طالما قد أخطره الوكيل بوضع المبيع تحت تصرفه. ويتم التسليم بما يتفق مع طبيعة الشيء المبيع^(١)، وبالتالي يكون الوكيل ملتزماً بمنع التعرض الصادر منه ومن الغير. وهو ما نجده متفقاً مع نظام المعاملات المدنية السعودي؛ حيث تم النص فيه على أن يكون تسليم المبيع فيه بوضعه في حيازة المشتري، أو بأن يخلي الوكيل بين المبيع والمشتري؛ بحيث يتمكن من حيازة المبيع والانتفاع به دون مانع، ما دام الوكيل قد أخطره بذلك، ويكون التسليم بما يتفق مع طبيعة المبيع^(٢)؛ أي سواء كان التسليم فعلياً أو حكمياً.

والأصل أن يكون المبيع معيناً بالذات، وفي هذه الحالة يكون التسليم في المكان الذي

* مطوية إعرف حقك الصادرة عن وزارة الصناعة والتجارة والسياحة للتعريف بحقوق المستهلك وواجباته باللغة العربية والإنجليزية، يمكن تحميلها من [www. moic. gov. bh](http://www.moic.gov.bh)

(١) م ٣٩٩ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

(٢) م ٣٢٤ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤هـ

يكون هذا الشيء موجوداً فيه وقت انعقاد البيع، فإذا كان المبيع شيئاً معيناً بالذات منقولاً لم يعين مكان وجوده وقت البيع، فيكون مكان تسليمه في موطن البائع أو في المكان الذي يوجد فيه مركز أعماله إذا كان البيع يتعلق بهذه الأعمال. أما إذا كان المبيع شيئاً معيناً بالنوع، فإن التسليم يكون في موطن البائع أو في مركز أعماله؛ إذا كان البيع يتعلق بهذه الأعمال. وهذا كله ما لم يتفق المتبايعان على مكان آخر يسلم فيه المبيع؛ حيث يجب تطبيق هذا الاتفاق^(١). لذلك حدد المشرع البحريني مكان التسليم بأنه: المكان الذي يتفق عليه الطرفان " إذا التزم البائع بإرسال المبيع إلى مكان معين، فلا يتم التسليم إلا بوصوله فيه، ما لم يتفق على غير ذلك"^(٢)، فالقاعدة إذاً هي تطبيق الاتفاق؛ فإن اتفق الطرفان على تحديد مكان معين للتسليم، فيجب أن يتم التسليم فيه، فإذا اتفقا على مكان محدد، فإن ذمة الوكيل لا تبرا من الالتزام بالتسليم إلا بإرسال المبيع للمكان المحدد ووصوله إليه. كذلك حدد نظام المعاملات المدنية السعودي مكان الوفاء بأنه مكان نشوء الالتزام؛ أي مكان الوكيل، أما إذا كان المبيع محدداً بالذات، فإن التسليم يكون في المكان الذي كان المبيع موجوداً فيه وقت نشوء الالتزام^(٣).

ثالثاً: نفقات التسليم: القاعدة أن نفقات تسليم المبيع للمشتري يتحملها المدين بهذا الالتزام؛ أي الوكيل، ويدخل في النفقات مصروفات الوزن والمقاس والكيل والعد، إذا كان المبيع لا يفرز إلا بطريقة من هذه الطرق. كما تشمل نفقات التسليم مصروفات حزم المبيع ونقله لمكان التسليم؛ إذا لم يكن هذا المكان حيث يوجد المبيع فعلاً، وذلك بالإضافة لأي مصروفات أخرى يستلزمها وضع المبيع تحت تصرف المشتري؛ حتى يتم التسليم، ما لم يكن هناك اتفاق أو عرف يقضي بخلاف ذلك؛ أي بجعل مصروفات التسليم على المشتري. وفي المقابل تكون مصروفات التسليم مثل مصروفات نقل المبيع من مكان التسليم إلى الجهة التي يريدّها المشتري على الوكيل، وليست على المشتري، إلا إذا وجد اتفاق أو عرف بخلاف ذلك^(٤). وهو بالضبط ما ذهب إليه المشرع البحريني؛ حيث ألزم البائع؛ أي الوكيل بتحمل كافة نفقات التسليم بما فيها ما يشمل فرز المبيع وتجنبيه عن غيره مما يتشابه معه؛ إن كان المبيع محدداً بالنوع، أو تجهيزه إن كان محدداً بالذات، وذلك ما لم يكن هناك اتفاق بخلاف ذلك أي؛ بتحمل المشتري أي من هذه النفقات^(٥). وهو بالضبط ما ذهب

(١) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤ العقود التي تقع على الملكية، م ١ البيع والمقايضة، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، د. ت، ص ٥٨٦. ٥٩٥

(٢) م ٤٠٢ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١ م

(٣) م ٢٧٧ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤ هـ

(٤) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤، م ١، مرجع سابق، ص ٥٩٨، ٦٠٣

(٥) م ٤٠٣ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١ م

إليه المنظم السعودي؛ حيث حمل البائع؛ أي الوكيل بنفقات تسليم المبيع إلا إذا كان هناك اتفاق بخلاف ذلك^(١).

رابعاً: زمان التسليم: الأصل أن يقوم الوكيل بتسليم المبيع للمشتري بمجرد انعقاد البيع، إذا لم يتفق الطرفان على موعد آخر، أو كان هناك عرف يقضى بتسليم المبيع في ميعاد معين، أو اقتضت طبيعة المبيع شيئاً من الوقت في تسليمه. وعادةً ما يتفق الطرفان في عقد البيع على ميعاد التسليم، وهنا يكون هذا الاتفاق واجب التطبيق، فإن لم يوجد اتفاق فقد يحدد العرف الميعاد الذي يتم فيه التسليم، وهو ما يحدث عادة في التعامل التجاري. أما إذا لم يكن هناك اتفاق ولا عرف، فإن التسليم يتم فوراً؛ ما لم تقتض طبيعة المبيع تأخير التسليم إلى وقت معين، كما إذا كان المبيع شيئاً غير معين إلا بنوعه، فإن طبيعة المبيع هنا تقتضي أن يتأخر التسليم وقتاً معقولاً يتيسر فيه للوكيل فرز وتجهيز المبيع لتسليمه. ولكن يلاحظ أنه إذا كان الثمن مستحق الدفع ولم يدفعه المشتري، فإن من حق البائع الامتناع عن تسليم المبيع حتى يستوفى الثمن مستعملاً حق حبس المبيع المقرر له^(٢). وعلى المنوال نفسه، سارت القوانين البحرينية؛ حيث ألزم القانون المدني البائع بتسليم المبيع بمجرد انعقاد العقد، وذلك ما لم يكن هناك اتفاق آخر على تسليم المبيع في وقت محدد، وقد يكون الميعاد الذي يختاره المشتري وفي هذه الحالة يلتزم البائع بتسليمه في هذا الميعاد، مع مراعاة ما تستلزمه طبيعة المبيع أو يقضي به العرف^(٣)، وجدير بالذكر أن تسليم المبيع في الميعاد الذي يختاره المشتري ويوافق عليه البائع، وبالتالي اتفاقاً عليه؛ يتطلب مراعاة طبيعة المبيع، فقد يكون المبيع من نوعية معينة تتلف في حالة الاحتفاظ بها فترة طويلة، وفي هذه الحالة يجب ألا يكون الميعاد الذي يختاره المشتري يتجاوز هذه المدة، فإن اختارها؛ فإن البائع يقع عليه عبء رفض هذا الموعد وتبصرة المشتري بطبيعة المبيع سريعة التلف، فإن أصر المشتري على الموعد الذي حدده، فإن البائع عليه إثبات تبصرته المشتري بما يترتب على هذا الميعاد في العقد، وبالتالي تقع المسؤولية في حالة حدوث تلف أو تغير في المبيع على المشتري، أما إضافة أن يكون الموعد الذي يختاره المشتري مع مراعاة ما يقضي به العرف، فهو يتعارض مع أولوية الاتفاق على ما يقضي به العرف؛ ما لم يكن العرف يقضي بمواعيد محددة تتفق مع طبيعة المبيع، وهو ما سبق أن أشار إليه المشرع باشتراط مراعاة طبيعة المبيع.

ونرى أن إضافة ما يقضي به العرف، يعد تزييداً من المشرع وتغولاً على حق المشتري في تحديد موعد غير الميعاد المحدد في العقد للاستلام؛ ما دام البائع قد وافق عليه، حتى وإن كانت

(١) م ٣٢١ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤هـ

(٢) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤، م ١، مرجع سابق، ص ٥٩٥، ٥٩٧

(٣) م ٤٠٠ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

موافقة مشروطة؛ حيث يتكرر تحديد ميعاد التسليم في قانون التجارة البحريني كما في القانون المدني كما هو دونما تغيير.

وتوجب اللائحة التنفيذية لقانون حماية المستهلك على الوكيل أن يقدم للمستهلك - بناءً على طلبه - فاتورة مكتوبة بخط واضح ومقروء تثبت التعامل أو التعاقد معه على المنتج، دون تحميل المستهلك أية أعباء إضافية؛ مالية كانت أم غير مالية، على أن تتضمن الفاتورة ميعاد تسليم المنتج^(١). غير أن المشرع البحريني قد جانبه الصواب حين اشترط أن تكون الفاتورة بناءً على طلب المستهلك، فالمستهلك قد يجهل أن من حقه الحصول على فاتورة، ومن هنا كان من الواجب أن يكون النص على استلام المستهلك فاتورة محدد بها تاريخ الاستلام دونما هذا الشرط. وحدد نظام المعاملات المدنية السعودي موعد تسليم المبيع؛ حيث قرر انتقال الملكية للمشتري بمجرد انعقاد العقد، إذا كان محل العقد معيناً بالذات، أما إذا كان المبيع معيناً بالنوع فإن الملكية لا تنتقل إلا بعد أن يتم فرزه وتجنبيه، ما لم يشترط نص نظامي القيام بإجراء معين لإتمام نقل الملكية، فلا تُنقل الملكية إلا بعد القيام بما يلزم به هذا النص^(٢). على أن يتمتع البائع عن القيام بأي عمل يترتب عليه جعل نقل الملكية للمشتري مستحيلاً أو عسيراً. ويكون من حق البائع إذا كان الثمن مؤجلاً أو مقسماً أن يعلق التسليم أو نقل الملكية للمشتري حتى يسدد الثمن كاملاً، أو أن يسلمه المبيع ويعلق نقل الملكية لحين استلام كامل الثمن^(٣).

ولم يغفل نظام حماية المستهلك المقترح تحديد ميعاد التسليم؛ حيث حدده بما لا يزيد عن خمسة عشر يوماً من تاريخ إبرام العقد، ما لم يتفق على خلاف ذلك^(٤). كما حددت ضرورة بيان التزامات الوكيل تجاه المستهلك عند التأخر في التسليم، واشترطت أن يكون التحديد كتابةً وبشكل واضح في وثيقة مستقلة يوقع عليها الطرفان^(٥)، لذلك رفضت المحكمة التجارية بمدينة الرياض طلب أحد الوكلاء رفع الغرامة الموقعة عليه من جانب وزارة التجارة؛ بسبب عدم التزامه تجاه المستهلك وتأخره في تسليم السيارة المبيعة على سند من قول إنَّ الوكيل قد قام بتعويض المستهلك عن التأخير الذي حدث بسبب التحديث الإلزامي لنظام الشركة، وإنَّ الوكيل قد عرض على المستهلك التعويض رغم أنهما وقعا على ميعاد التسليم بما لا يزيد على عشرين يوماً من تاريخ عقد البيع، وتم التسليم خلال أسبوع عمل، وبالتالي لا يجوز توقيع الغرامة على الوكيل؛ لأنه

(١) م ٤ من القرار رقم ٦٦ لسنة ٢٠١٤م بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢ بشأن حماية المستهلك

(٢) م ٣١٨، ٦٥٥، ٦٥٧ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤هـ

(٣) م ٣١٩، ٣٢٠ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤هـ

(٤) م ٣٢ من نظام حماية المستهلك السعودي المقترح

(٥) م ٢٢ من نظام حماية المستهلك السعودي المقترح

لا يجوز توقيع عقوبتين على مخالفة واحدة. غير أن المحكمة رفضت طلبات الوكيل التجاري؛ لأن ورقة الإقرار المقدمة منه لا تحتوي على بيان التزامات الشركة تجاه المستهلك في حال التأخر^(١). وبعد أن لاحظت وزارة التجارة السعودية تراخي بعض توكيلات السيارات في تسليم السيارات للمستهلكين الحازنين، وفي الوقت نفسه بيعها للموزعين الذين يبيعونها بسعر أعلى للمستهلك، أصدرت في ١١ مايو ٢٠٢٢ عدة قرارات منها إلزام وكلاء السيارات بمنح المستهلكين الأفراد الأولوية في توفير السيارات وتخفيض نسبة السيارات المخصصة للموزعين والمعارض، وتشديد الرقابة عليهم لضمان عدم وجود ممارسات مخالفة وضارة بالمستهلك في بيع السيارات، ورفع أسعارها وتوقيع الجزاءات على المخالفين، وحوكمة قوائم الحجز لدى وكلاء السيارات، وإلزامهم بنشر الأسعار والسياسات والتعليمات، وآليات الشراء على مواقعهم الإلكترونية، وبيان التزاماتهم والتزامات المستهلك بدءًا من مرحلة الحجز حتى إتمام عملية البيع وتسليم السيارة، وتمكين المستهلك من حجز سيارة واحدة من النوع نفسه خلال العام الصادر فيه القرار للسيارات الأكثر طلبًا، ومنع شركات تأجير السيارات من بيع السيارات الجديدة للمستهلك، وتشكيل فريق عمل يتولى متابعة التعاملات والممارسات المخالفة واتخاذ الإجراءات القانونية تجاهها، ولتحقيق ذلك تكثيف أعمال التفتيش والرقابة والمتابعة^(٢). ونرى أنه كان من الأفضل بجانب نشر تلك السياسات والتعليمات والقرارات على المواقع الإلكترونية للوكلاء، أن يتم إلزامهم بوضع تلك الالتزامات والشروط في وثيقة البيع ذاتها، لأن كتابتها في وثيقة مستقلة أو نشرها على الموقع الإلكتروني فقط قد يجعل المستهلك يتراخى في الإطلاع عليها بشكل دقيق.

خامسًا: الحالة التي يكون عليها المنتج المبيع عند التسليم: الأصل أن يستلم المشتري المنتج المبيع من الوكيل بالحالة التي يجب أن يكون عليها، وقد تم تفصيل ذلك والاحتمالات المختلفة لما يمكن أن تكون عليه حالة المبيع عند التسليم في القوانين والنظم المختلفة، فنجد أن القانون المدني البحريني ينص على أن "يلتزم البائع بتسليم المبيع للمشتري بالحالة التي كان عليها وقت البيع وبأن يسلمه الوثائق والمستندات المتعلقة به"^(٣). وذلك يفترض أن الوكيل قد قام بالتزامه بتمكين المشتري من معاينة المبيع أو معرفة الحالة التي هو عليها وقت التعاقد، فإذا قبل المتعاقد ذلك، وتم العقد، فإن الوكيل يكون ملزمًا بتسليم المبيع للمشتري بالحالة التي هو عليها وقت البيع، وكذلك أن يسلمه ملحقات المبيع؛ مثل الوثائق والمستندات الدالة على الملكية، وكذلك ما يعد من مستلزمات

(١) حكم المحكمة التجارية بمدينة الرياض في الدعوى رقم ٤٤٧١٠٦١٧٩٨ بتاريخ ١٢/٤/١٤٤٤هـ المؤيد بحكم دائرة الاستئناف السابعة المصدر <https://eastlaws.com/data/ahkam/app>

(2) <https://x.com/mcgoova/status/1524479150886690817?s=46>

(٣) م ٣٩٤ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١

المبيع، "فإذا كان المبيع مقدراً على أساس الوزن فالعبرة بالوزن الصافي إلا إذا اتفق أو جرى العرف على غير ذلك. ولا يعتد عند تسليم المبيع بما يطرأ عليه من نقص يقضي العرف بالتسامح فيه"^(١). وبالتالي فإذا كان المبيع مقدراً بالوزن، فيجب تسليمه بالوزن المتفق عليه، والعبرة عند تحديد ذلك بالوزن الصافي وليس الوزن الإجمالي، فإن كان المبيع معبأً، فإن العبرة بصافي الوزن وليس بوزن المبيع بالعبوة، وذلك ما لم يكن هناك اتفاق من الطرفين باحتساب الوزن الإجمالي، أو كان العرف يقضي بأن يُحتسب الوزن في حالة هذا المبيع بالوزن الإجمالي وليس الوزن الصافي، وفي كل الأحوال لا يعتد بالنقص البسيط الذي لا يؤثر على التعاقد، ولا يقلل من انتفاع المشتري بالمبيع، والعبرة في ذلك، ما لم يتفق الطرفان، هي وجود عرف يحدد النسبة التي يمكن التسامح فيها، فإذا نقص المبيع، ولكن في حدود ما يقضي به العرف، لا يمكن للمشتري المطالبة بإكمال الوزن للوزن المتفق عليه أو المطالبة بفسخ التعاقد أو إنقاص التزامه بالثمن بالقدر الذي نقص في المبيع؛ ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك.

وهو ما ذهب إليه المنظم السعودي؛ حيث نص في نظام المعاملات المدنية على أن يلتزم البائع "بتسليم المبيع إلى المشتري بالحال التي كان عليها وقت البيع، وتكون نفقات تسليم المبيع على البائع، وذلك كله ما لم يتفق على خلافه"^(٢). وبالتالي فالوكيل ملتزم بتسليم المبيع بالحالة التي كان عليها وقت الاتفاق مع المشتري. ولا يتوقف التزام الوكيل على تسليم المبيع للمشتري، بل يجب أن يسلمه إليه بكل ما يشمل من مستلزمات؛ إما طبقاً لما ينص عليه القانون أو العرف أو طبيعة العقد^(٣). ويكون من حق المستهلك استلام السلعة أو الخدمة المتفق عليها طبقاً لما اتفق عليه في العقد المبرم بينه وبين الوكيل، وذلك يعني أن من حق المشتري الحصول من الوكيل على "عقد موضح فيه جميع المواصفات الممكنة ومدة وشروط التسليم والدفعات"^(٤). وتحدد المواصفات القياسية السعودية ما يجب أن يكون عليه المبيع عند التسليم؛ حيث يلتزم الوكيل بأن تكون مبيعاته مطابقة للمواصفات القياسية الصادرة من الجهات المختصة، التي تراعي عند إعداد هذه المواصفات واعتمادها عدم الإخلال بالحفاظ على السلامة والصحة العامة، وحماية المستهلك من جانب، وضمان تحقيق المصلحة العامة من جانب آخر^(٥).

سادساً: خدمة التركيب والتسليم: قد يضمن الوكيل للمستهلك خدمة تركيب السلع والمنتجات التي يبيعها، وتزداد أهمية هذه الخدمة في الوقت الحالي؛ حيث زادت التكنولوجيا المستخدمة في صناعة الأجهزة المختلفة، وأصبح بعضها "يحتاج مهارة فنية معينة من أجل تركيبها وضمان حسن أدائها،

(١) م ١٠٢ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧م

(٢) م ٣٢١ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤هـ

(٣) م ٩٥ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤هـ

(٤) وزارة التجارة والاستثمار، دليل حماية المستهلك في السعودية، ص ١٨

(٥) م ٥ من تنظيم الهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس والجودة الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم ٢١٦ بتاريخ ١٧ / ٦ / ١٤٣١هـ

ذلك لأنه قد يتسبب تركيب الشيء في إتلاف الجهاز أو النقل من فعاليته^(١). ومن أمثلة ذلك معظم الأجهزة الكهربائية في المنازل؛ مثل أجهزة التبريد والتسخين والغسالات والثلاجات وغير ذلك من أجهزة، ومثل أجهزة وكاميرات المراقبة في المنازل والأماكن العامة. وقد يشترط الوكيل أن يتم التركيب من خلاله حتى يتم تفعيل الضمان، وفي هذه الحالة إذا قام المستهلك بالتركيب بنفسه أو بواسطة فنيين يتبعونه ولا يتبعون الوكيل، وحدث عطل للأجهزة فيما بعد، فإن ذلك يضع المستهلك في أزمة حقيقية مع الوكيل لمخالفته شروط تفعيل الضمان، التي يضمن بها الوكيل تركيب أجهزته بالشكل السليم الذي يحافظ عليها، ويحقق أكبر فعالية ممكنة منها. ويرتبط بخدمة التركيب عادةً خدمة أخرى، هي خدمة التسليم؛ حيث يشترط الوكيل عادةً أن تُنقل السلعة المبيعة عن طريقه، وذلك لضمان سلامة النقل بما لا يعرض المنتج لأضرار قد تنهي صلاحيته للعمل طبقاً للغرض المعد من أجله، وعادة ما تكون تكلفة خدمة التوصيل والتركيب مجاًناً؛ أي أن الثمن يشمل التوصيل والتركيب، غير أن ذلك لا يمنع قيام بعض الوكالات بتقديم هذه الخدمة بمقابل رمزي. بل أن بعض الوكلاء يشترطون على العميل أن يتم النقل والتركيب بمعرفة، دون إلزام الوكيل التجاري بذلك، ولو بمقابل. وهو ما دأب عليه بعض وكلاء الأجهزة المنزلية، أو وكلاء السلع والمنتجات القابلة للكسر، مما يجعل المستهلك يتحمل مسؤولية تلف أو هلاك المنتج المبيع في مرحلة النقل، أو التركيب؛ نتيجة احتياج المنتج لمعاملة خاصة في أي منهما. ونرى ضرورة حدوث تدخل تشريعي أو تنفيذي لحل هذه الإشكالية يلزم الوكيل في حالة رغبة المستهلك بالقيام بنقل وتركيب المبيع باستمرار الإلتزام بالتسليم حتى يتم التأكد من سلامة نقل وتركيب المبيع وعمله بالشكل الصحيح وتحديد مدة معقولة لهذا الإلتزام بحسب المنتج تكون بحد أقصى خمسة عشر يوماً، وفي هذه الحالة يتحمل الوكيل مسؤولية تلف أو هلاك المنتج كلياً أو جزئياً لأن المنتج حكماً ما زال في حيازته القانونية.

الفرع الثاني

مسؤولية الوكيل التجاري عن الإخلال بالالتزام بالتسليم

قد يحدث إخلال من جانب الوكيل في القيام بالتزامه بالتسليم، سواء كان ذلك الإخلال متمثلاً في التأخر في التسليم عن الموعد المحدد، أو في تسليم المبيع ناقصاً عما تم الاتفاق عليه، أو هلاك المنتج المبيع وهو ما زال في حوزة الوكيل. وهنا تثار التساؤلات عن حقوق المستهلك في هذه الحالة، وقد وضع القانون حلولاً عديدة يمكن تطبيق أي منها في حالة توافر شروطه ومن ذلك:

أولاً: تبعة هلاك المنتج المبيع قبل التسليم بسبب يرجع إلى الوكيل: التزام الوكيل بتسليم المبيع

(١) حميد فارس، النظام القانوني لخدمة ما بعد البيع، رسالة ماجستير، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، كلية

الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، ٢٠٢٢، ص ٢٧

بالحالة المتفق عليها وفي الميعاد المحدد "التزاما بتحقيق غاية، فإن البائع إذا لم يسلم المبيع للمشتري، حتى لو كان ذلك راجعاً إلى سبب أجنبي، كما إذا هلك المبيع أو تلف بقوة قاهرة أو حادث فجائي، فإن البائع يكون مع ذلك قد أحل بالتزامه بالتسليم فيصبح مسؤولاً عن ذلك. ومن ثم تكون تبعة هلاك المبيع أو تلفه قبل التسليم على البائع لا على المشتري"^(١)؛ إذا كان عدم التسليم يرجع إلى الوكيل وليس إلى المشتري. وذلك لأن التزام الوكيل بالتسليم هو التزام تبعي متفرع عن التزامه بنقل الملكية إلى المشتري؛ لأنه المدين بالتسليم، حتى وإن كان المشتري قد أصبح مالكا للمبيع، طالما لم يتم الوكيل بتنفيذ التزامه بتسليم المبيع للمشتري.

ولم تخرج القوانين البحرينية والنظم السعودية عن القواعد العامة؛ حيث يلقي القانون المدني البحريني بتبعة الهلاك قبل التسليم على البائع، وذلك إذا لم يتم بتسليم المبيع للمشتري بعد إعداره بالتسليم^(٢). ونرى أن مجرد حلول موعد التسليم دونما أن يقوم الوكيل بتسليم المبيع كافياً لكي تقع تبعة الهلاك عليه، فلا يشترط أن يقوم المشتري بإعداره. وهو ما تقاده المنظم السعودي؛ حيث ألقى بتبعة هلاك المبيع سواء كلياً أو جزئياً على الوكيل، وأعطى الحق للمشتري في طلب فسخ البيع.

كذلك يتحمل الوكيل تبعة الهلاك إذا خالف دونما ضرورة تستدعي ذلك تعليمات المشتري بشأن طريقة النقل وحدث الهلاك أو التلف بسبب هذه المخالفة^(٣)، ورغم أن المنتج المبيع يعد في هذه الحالة قد سُلِّم تسليمًا حكماً للمشتري، إلا أن مخالفة الوكيل لتعليمات المشتري بشأن طريقة النقل هي السبب الذي أدى للتلف، وبالتالي يتحمل الوكيل تبعة الهلاك إذا لم يكن هناك ضرورة لهذه المخالفة. كذلك إذا كان المنتج المبيع يتم تسليمه على دفعات، ثم لم يتم الوكيل "بتسليم إحدى الدفعات في الميعاد المتفق عليه. ولا يسري الفسخ على الدفعات التي تم تسليمها إلا إذا ترتب على تبعية المنتج المبيع ضرر جسيم بالمشتري"^(٤). فيكون من حق المشتري في هذه الحالة طلب فسخ العقد واسترداد الثمن كاملاً، مع رد ما استلمه بالفعل من الوكيل.

وفي المقابل، فقد ألقى المنظم السعودي بتبعة هلاك المبيع وهو في حيازة البائع^(٥) عليه؛ إذا كان الهلاك قد حدث بسبب يرجع إلى الوكيل، ومنح المشتري الحق في "طلب فسخ البيع، أو إمضائه والرجوع بالتعويض على المتسبب بالهلاك، أو طلب الفسخ في الجزء الذي هلك فقط". كما

(١) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤، م ١، مرجع سابق، ص ٦٠٣، ٦٠٤

(٢) م ٢١٠ / أ القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

(٣) م ١٠٦ / ٢ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧م

(٤) م ١٠٥ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧م

(٥) م ٣٢٨ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤هـ

أكد نظام حماية المستهلك المقترح على ذلك؛ حين نص على أنه "إذا هلك المنتج محل عقد البيع قبل تسليمه إلى المستهلك أو من يعينه أو ينييه، يتحمل المشغل الاقتصادي تبعه ذلك"^(١).

ثانياً: تبعه هلاك المبيع قبل التسليم بسبب قوة قاهرة أو حادث فجائي: قد يهلك المبيع قبل التسليم بسبب لا يرجع إلى الوكيل أو المشتري، بل بسبب قوة قاهرة أو حادث فجائي، ولم يشترك الوكيل في الضرر الذي حدث بسبب القوة القاهرة أو الحادث الفجائي، وفي هذه الحالة يتحمل الوكيل تبعه هلاك المبيع؛ ذلك أن المشتري وإن أصبح مالكا للمبيع؛ إلا أن الملكية لا تبدأ إلا بتمام التسليم ودخول المبيع في حيازته التامة الهادئة، "وإذا هلك المبيع قبل التسليم بقوة قاهرة أو بحادث فجائي، فإن التزام البائع بالتسليم، هو التزام بتحقيق غاية، يصبح مستحيل التنفيذ. ومتى أصبح التزام في عقد ملزم للجانبين كعقد البيع مستحيل التنفيذ، انفسخ العقد"^(٢). وبالتالي لم يعد المشتري ملزماً بسداد بقية الثمن، أو استرداد ما دفعه، وذلك تطبيقاً لنظرية انفساخ العقد الملزم للجانبين لاستحالة تنفيذ الالتزام. أما إذا كان التسليم قد تم، لكن لم يتم نقل الملكية كما في حالة السيارات، فإن العبرة بنقل الحيازة، وبالتالي تقع تبعه هلاك المبيع على المشتري. أما إذا كان المنتج المبيع شيئاً غير معين بالذات، ثم تم تحديده، فإنه يبقى في مسؤولية البائع حتى وقت التسليم، فإن هلك قبل التسليم، فإن تبعه الهلاك تكون على الوكيل، رغم تحديده قبل الهلاك ما دام التسليم لم يتم.

وهو ما ذهب إليه المشرع البحريني؛ حين جعل تبعه الهلاك قبل التسليم بسبب قوة قاهرة أو سبب أجنبي لا يد للبائع فيه على الوكيل، ورتب على ذلك انفساخ عقد البيع وحق المشتري في استرداد الثمن، وذلك ما لم يكن الهلاك قد تم بعد إعدار المشتري، فيتحمل تبعه الهلاك في هذه الحالة ولا يسترد الثمن المدفوع^(٣). ومع ذلك ذهب المشرع البحريني في القانون المدني إلى أن تبعه الهلاك لا تكون على الوكيل، وذلك إذا استطاع إثبات أن الهلاك كان سيحدث حتى لو كان المبيع قد تم تسليمه للمشتري؛ أي استند إلى القوة القاهرة^(٤). وهو ما نرى أنه يعفي الوكيل من مسؤوليته في التسليم، فكل المبيعات يمكن أن تهلك في أي وقت لأسباب قهرية أو مفاجئة، والتذرع بأن ذلك يمكن أن يهلك المبيع حتى لو كان تحت يد المشتري؛ ليس عذراً لإعفاء الوكيل من مسؤولياته، إلا إذا كان قد أعذر المشتري بالفعل بالاستلام، ولم يبق بذلك فيصبح المشتري هو المقصر في هذه الحالة وتقع عليه تبعه الهلاك.

وذهب المنظم السعودي في نظام المعاملات المدنية إلى أن هلاك المبيع قبل التسليم

(١) م ٣٣ / ١ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤ هـ

(٢) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤، م ١، مرجع سابق، ص ٦١١، ٦١٢

(٣) م ١٠٧ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧م

(٤) م ٢١٠ / ب، ج القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

بسبب لا يرجع لأحد المتعاقدين أو الغير؛ أي لسبب أجنبي أو قوة قاهرة يترتب عليه فسخ العقد واسترداد المشتري الثمن، أما إذا كان الهلاك جزئياً، فإن البيع يفسخ في حدود ما هلك ويسترد المشتري ما يعادله من الثمن المدفوع، على أن يكون من حق المشتري طلب فسخ العقد واسترداد الثمن كاملاً^(١). وهو ما نرى أنه كان يجب أن يكون مشروطاً بأن يكون الجزء الهالك أو التالف قد بلغ درجة من الجسامة ما كان المشتري ليعلمه من البداية لما أتم التعاقد، أما إذا كان الجزء الهالك أو التالف يسيراً، وفسخ المشتري العقد واسترد الثمن طبقاً للنظام، فإن ذلك يعد نوعاً من التعسف في استعمال الحق فيما نرى.

ثالثاً: تبعة هلاك المنتج المبيع قبل التسليم في يد البائع بسبب يرجع إلى المشتري: إذا هلك المبيع وهو في ذمة الوكيل ولم يتم بتسليمه بعد للمشتري، ولكن بعد أن قام الوكيل بإعذار المشتري باستلام المبيع، فإن الوكيل بذلك يتوقى تحمل تبعة هلاك المبيع وهو في يده، "ومن وقت الإعذار يعتبر المبيع في حكم الشيء المسلم للمشتري، فإذا هلك حتى قبل التسليم الفعلي، فإن هلاكه يكون على المشتري لا على البائع"^(٢)، إلا إذا كان هناك اتفاق مكتوب في عقد البيع بأن يتم التسليم في موعد محدد دون إعذار وتأخر المشتري عن الاستلام، فإن تبعة الهلاك تقع عليه في هذه الحالة، حتى لو لم يتم إعذاره بالاستلام.

وقد يهلك المبيع وهو في يد البائع قبل التسليم وهو حابس للمبيع بسبب عدم سداد المشتري للثمن، "فإذا حبس البائع المبيع وأعذر المشتري أو أخطره بهذا الحبس، وهلك المبيع أثناء الحبس، كان الهلاك على المشتري بالرغم من عدم تسليم البائع المبيع له، لأن عدم التسليم هنا راجع إلى خطأ المشتري، فهو لم يدفع الثمن ودفع البائع بذلك إلى حبس المبيع"^(٣).

وعالجت القوانين البحرينية والنظم السعودية هذه الحالة؛ حيث نص قانون التجارة البحريني على أنه إذا هلك المبيع بسبب يرجع إلى المشتري كأن " قام البائع بناء على طلب المشتري، بإرسال المبيع إلى غير المكان المحدد لتسليمه كانت تبعة الهلاك على المشتري من وقت تسليم المبيع إلى من يتولى نقله"^(٤)، فتسليم الوكيل المبيع للناقل المحدد من قبل المشتري يعد تسليمًا للمشتري، وبالتالي تبرأ ذمة الوكيل من أي تلف يحدث للمبيع بعد تسليمه للناقل.

كما ذهب المنظم السعودي إلى أن المشتري يعتبر قد استلم المبيع، ويجب عليه سداد الثمن إذا هلك المبيع أو تلف قبل التسليم، وكان الهلاك أو التلف يرجع إليه، وفي هذه الحالة يكون

(١) م ٣٢٩ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤هـ

(٢) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤، م ١، مرجع سابق، ص ٦١٣

(٣) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤، م ١، مرجع سابق، ص ٦١٤، ٦١٥

(٤) م ١ / ١٠٦ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧م

من حق البائع العدول عن العقد، كما يكون له الحق في طلب التعويض إن كان له مقتضى^(١). كذلك يعتبر المشتري مسؤولاً عن هلاك المبيع أو تلفه إذا حدث ذلك الهلاك أو التلف بسبب عملية النقل التي تمت على يد ناقل تم تكليفه بالنقل من قبل المشتري^(٢).

وبالطبع فإنه حتى يتحمل المشتري تبعة الهلاك أو التلف الكلي أو الجزئي في حالة حبس البائع للمبيع لسبب يرجع إلى المشتري، فإن ذلك يكون مشروطاً بأن يكون البائع قد قام ببذل العناية المطلوبة للحفاظ على المبيع وهو تحت يده، والمعيار في ذلك هو عناية الشخص الحريص المساوي له في المهنة.

رابعاً: تبعة الهلاك الجزئي أو نقص القيمة لتلف المبيع قبل التسليم: قد يهلك المنتج المبيع أو يتلف قبل الاستلام هلاكاً جزئياً؛ بحيث لو كان على هذه الحالة عند التعاقد ما قام المشتري بالشراء، وفي هذه الحالة إن كان الهلاك أو التلف يرجع إلى سبب أجنبي أو قوة قاهرة، فإن المشتري يكون له الحق؛ إما بإنقاص الثمن بقدر الهلاك أو التلف الذي حدث للمبيع، أو الإبقاء على التعاقد مع إنقاص الثمن بما يعادل قيمة الجزء التالف أو الهالك. "أما إذا كان الهلاك الجزئي أو نقص القيمة راجعاً إلى فعل الوكيل، فإن الوكيل يكون مسؤولاً عن ذلك بطبيعة الحال، بل يكون مسؤولاً أيضاً عن التعويض. أما إن كان راجعاً إلى فعل المشتري، فإنه يكون هو المسؤول، وعليه أن يدفع الثمن كاملاً للبائع"^(٣). وبالتالي فالفارق بين الحالتين هو أن الهلاك أو التلف الجزئي يرجع إلى سبب أجنبي أو قوة قاهرة، فإن المشتري يملك الحق في فسخ التعاقد واسترداد الثمن فقط دونما أن يكون من حقه طلب التعويض، أما إن كان يرجع إلى الوكيل فإن المشتري يملك بالإضافة لذلك المطالبة بالتعويض، إلا إذا كان الهلاك أو التلف بسيطاً وليس جسيماً، ففي هذه الحالة لا يكون من حق المشتري فسخ العقد، ويحق له فقط طلب إنقاص الثمن.

أما إذا كان الهلاك الجزئي أو نقص القيمة بسبب التلف قد حدث بعد إضرار المشتري بالاستلام أو بعد قيام الوكيل بحبس المبيع لاستيفاء حقوقه، فإن الهلاك الجزئي أو نقص القيمة إذا طرأ بعد ذلك على المبيع، تقع تبعة هلاكه على المشتري.

وهو ما نص عليه المشرع البحريني؛ حين أعطى الحق للمشتري في حالة نقص صفة جوهرية متفق عليها، أو مفترضة في المبيع عند الشراء في فسخ العقد مع التعويض أو أن يستبقي البيع مع إنقاص الثمن بقيمة ما نقص من صفات جوهرية في المبيع^(٤).

(١) م ٣٢٧ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤هـ

(٢) م ٢/ ٣٣ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤هـ

(٣) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤، م ١، مرجع سابق، ص ٦١٥، ٦١٧

(٤) م ٤٢٥ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

ولا يشترط فقط أن تكون الصفة جوهرية حتى يمكن للمشتري فسخ العقد، فيمكنه ذلك أيضاً في حالة ما إذا اكتشف بعد استلام المبيع وجود نقص أو عيب فيه، أو أنه غير مطابق لشروط التعاقد أو العينة المنفق عليها، ويكون ذلك النقص أو العيب في المبيع مؤدياً إلى "عدم صلاحية المبيع للغرض الذي أعده له المشتري، أو صعوبة التصرف فيه؛ ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضي بوجوب الفسخ، ويكتفي عند الرفض طلب الفسخ بإنقاص الثمن"^(١). وفي هذه الحالة يجب على المشتري إخطار الوكيل بوجود النقص أو العيب أو عدم المطابقة خلال مدة محددة نص عليها المشرع، وهي خمسة عشر يوماً من تاريخ تسليم المبيع تسليمًا فعليًا، وأن يرفع دعوى الفسخ أو إنقاص الثمن خلال سنة من تاريخ التسليم، وإلا سقط حقه في رفع الدعوى، مع مراعاة أنه يجوز للطرفين الاتفاق على إطالة هذه المواعيد أو تقصيرها أو إعفاء المشتري من مراعاتها^(٢).

أما إذا اكتشف المشتري بعد الاستلام أن الكمية التي تم تسليمها له تزيد عما اتفق عليه، فإنه يكون له الخيار بين ردها للوكيل أو تكملة الثمن بقيمة القدر الزائد الذي تم تسليمه له، ولا يكون للبائع المطالبة باسترداد الكمية الزائدة إلا إذا رفض المشتري تكملة الثمن بعد إنذاره^(٣).

وقد سلك المنظم السعودي المسلك نفسه الذي سلكه المشرع البحريني؛ حيث نص على أن البائع مسؤول عن تسليم المبيع خاليًا من أي عيب يقلل من قيمته أو من المنفعة المرجوة منه بحسب الغاية المقصودة منه، كما هو مبين في العقد أو ظاهر من طبيعة الشيء أو الغرض المعد من أجله^(٤)، فالعبرة هنا بما أعد الشيء من أجله والمنفعة التي أعد لتقديمها، أو بما اشترطه المشتري في العقد من فوائد يجب أن يحققها المبيع، وليس بما افترضه المشتري في المنتج المبيع من إمكانيات غير مذكورة من قبل الوكيل، أو في العرف العام، ولم يشترطها المشتري في عقد الشراء من الوكيل. فإذا ظهر عيب في المنتج المبيع؛ كان للمشتري الاختيار بين طلب فسخ البيع أو الاحتفاظ بالمبيع مع الرجوع على البائع بفرق الثمن بما يعادل قيمة المبيع سليمًا مقارنةً بقيمته معيبيًا، ويكون للمشتري الحق في الحصول على تعويض إن كان له مقتضى. ويكون للبائع الحق في تجنب ذلك بإحضار منتج مبيع مماثل للمبيع المنفق عليه وعرضه على المشتري، فإن رفض المشتري بعد إذاره لم يكن له الحق في طلب الفسخ أو الحصول على فرق السعر^(٥).

(١) مادة ١١٠ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧م

(٢) م ١١١ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧م

(٣) م ١١٢ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧م

(٤) م ٣٣٨/ ١ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤هـ

(٥) م ٣٣٨/ ٢، ٣ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤هـ

المبحث الثاني

التزام الوكيل التجاري بضمان جودة المنتج وتوفير قطع الغيار

يعدُّ التزام الوكيل التجاري بضمان جودة المنتج وتوفير قطع الغيار من أبرز وأهم الواجبات التي تقع على عاتقه بموجب عقد الوكالة التجارية؛ حيث يترتب على هذا الالتزام واجب قيام الوكيل التجاري بضمان جودة المنتج وتوفير قطع الغيار وفقاً للاتفاقيات المحددة بين الطرفين التي تستند للقوانين واللوائح المنظمة لضمان حماية حقوق المستهلك، وتقديم المنتجات وفق المعايير والمواصفات المعتمدة. ونتناول في هذا المبحث دراسة وتحليل التزامات الوكيل التجاري المتعلقة بضمان جودة المنتج، والأسس القانونية التي تلزم الوكلاء التجاريين بضمان خلو المنتجات من العيوب وضمان مطابقتها للمواصفات الفنية المتفق عليها، مع توضيح طبيعة وحدود هذا الضمان من حيث المدة الزمنية والمسؤوليات المحددة للوكيل في حالة وجود عيوب في المنتج. كما سيتم تناول التزام الوكيل بتوفير قطع الغيار باعتبارها جزءاً من مسؤولياته لضمان استمرارية استفادة المستهلك من المنتج بشكل فعال طوال مدة الاستخدام المعقولة؛ بما يتفق مع القوانين البحرينية والنظم السعودية المتعلقة بحماية المستهلك وضمان حقوقه. كما نتناول المسؤولية القانونية المترتبة على الإخلال بالتزام الوكيل بضمان جودة المنتج وتوفير قطع الغيار.

المطلب الأول

التزام الوكيل بضمان جودة المنتج وحدود الضمان

يلتزم الوكيل التجاري في علاقته بالعميل بضمان جودة المنتج وخلوه من العيوب وضمان مطابقته للمواصفات الفنية المعتمدة، وهو ما يعد من الركائز الأساس في العلاقة القانونية التعاقدية بين الوكيل والمستهلك. ونحلل التزام الوكيل التجاري بضمان جودة المنتج، بما في ذلك تعريف مفهوم الضمان، وتحديد نطاقه وحدوده، وتحديد المدة الزمنية التي يستمر فيها الضمان، والالتزامات التي تقع على الوكيل في حالة ظهور عيوب في المنتج، وذلك في ضوء الأطر القانونية والتشريعات السارية في كل من البحرين والمملكة العربية السعودية.

الفرع الأول

تعريف ضمان المنتج وحدود الضمان

يعد ضمان المنتج أحد الأسس الرئيسية في العلاقات التعاقدية بين الأطراف في المعاملات التجارية؛ حيث يُشكّل هذا الالتزام جوهر حماية حقوق المستهلك من جهة، وضمان جودة المنتجات والخدمات من جهة أخرى. ويستند الالتزام بضمان المنتج إلى التزام قانوني يفرض على الوكيل التجاري تقديم منتج خالٍ من العيوب وملائم للاستخدام المتفق عليه، مع توفير ضمانات تكميلية أو إضافية تُحدد نطاق الضمان ومدة التزام المنتج بإصلاح أو استبدال المنتجات في حالة ظهور عيوب. ويُعد الالتزام بالضمان من المتطلبات الأساس لضمان مصالح الطرفين. ونتناول فيما يلي تعريف ضمان المنتج وحدوده الزمانية والمكانية.

أولاً: تعريف ضمان جودة المنتج: يلتزم الوكيل بأن يضمن مطابقة المنتج المبّيع من خلاله لمواصفات الجودة؛ حيث يستهدف قانون حماية المستهلك البحريني من ضمن ما يستهدف أن يضمن للمستهلك "الحق في الاختيار الحر لمنتجات تتوافر فيها شروط الجودة المطابقة للمواصفات المعتمدة قانوناً"^(١)، وتعرف اللائحة الضمان بأنه كتاب صادر من الوكيل بخلو المنتج المبّيع من العيوب ومطابقته للمواصفات القياسية، وتعهده بإصلاح أي خلل يطرأ على المبيع خلال مدة معينة، أو أي عيب يظهر به يخالف مواصفات الجودة القياسية^(٢).

ويقدم لنا المنظم السعودي تعريف ضمان المنتج باعتباره التزاماً مكتوباً "يتضمن تحقيق

(١) م ٢ / ٢ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢م

(٢) م ١ من قرار رقم (٦٦) لسنة ٢٠١٤م بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢م بشأن حماية المستهلك

السلعة لأغراضها وخلوها من العيب وتقديم خدمات ضمان تكميلية أو إضافية خلال مدة محددة^(١). وبذلك انحاز المنظم السعودي للمطابقة الوظيفية، التي تعني صلاحية المبيع للغرض من شرائه باستعماله في وظيفة معينة، لم يكن المشتري ليشتره لو لم يحقق هذا الاستعمال، فالمشتري لا يشتري السلع والمنتجات لمجرد الاقتناء بل لاستعمالها في أغراض معينة، وبالتالي فإن صلاحية المبيع لهذا الغرض يجعله مستوفياً لمواصفات الجودة، ولم يأخذ المنظم السعودي بالمطابقة الوصفية التي تتطلب استيفاء المبيع صفات؛ معينة سواء بناءً على اشتراط المشتري، أو تعهد الوكيل، فإذا تخلفت الصفة لم يعد المنتج مطابقاً للجودة حتى لو كان صالحاً للغرض من استعماله ولم يحدث انقصاص من الانتفاع بالمنتج^(٢). وأكد المنظم السعودي على التزام الوكيل بضمان جودة المبيع في نظم ولوائح متعددة؛ حيث ألزم نظام الوكالات التجارية الوكيل بتأمين ضمان جودة الصنع^(٣). وأكد المشرع البحريني على وجوب التزام الوكيل بالقوانين واللوائح والشروط الفنية، وأي شروط أو قرارات يصدرها الوزير المختص، وتكون متعلقة بشروط ضمان جودة المنتج وضمان سلامته، وإمكانية استخدامه^(٤)، وهو ما فصلته اللائحة التنفيذية حين حددت ماهية المواصفات المعتمدة قانوناً بأنها الشروط الفنية التي تحدد خصائص المنتجات، وخاصةً ما يتعلق بالمصطلحات والتعريفات والتعبئة، ووضع علامات أو ملصقات تحدد طبيعة المنتج والمواد المستخدمة في إنتاجه وطرق الإنتاج^(٥).

وهو ما سار عليه المنظم السعودي حين ألزم الوكيل بضمان جودة الصنع طبقاً للشروط التي يضعها المنتجون في بلد المنشأ^(٦)، والمقاييس التي تُوضع بمعرفة الجهات المختصة، والالتزام بها في مواجهة المستهلك والوزارة^(٧). وألزم نظام الهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس والجودة

(١) م ١ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤ هـ

(٢) منى أبو بكر حسان، الالتزام بالمطابقة في عقد البيع، دراسة تحليلية في ضوء القانون المدني وتشريعات حماية المستهلك في القانونين المصري والفرنسي، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، جامعة المنصورة، كلية الحقوق، ع ٦٣، ٢٠١٧، ص ٧٤٣

(٣) م ٢/ب من نظام الوكالات التجارية الصادر بالمرسوم الملكي رقم ١١ بتاريخ ٢٠/٢/١٣٨٢ هـ المضافة بموجب المرسوم الملكي رقم (م/٣٢) بتاريخ ١٠/٨/١٤٠٠ هـ

(٤) م (٣) من قانون حماية المستهلك البحريني رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢ م

(٥) م ١ من قرار رقم (٦٦) لسنة ٢٠١٤ م بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢ م بشأن حماية المستهلك

(٦) م ٣ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادرة بالقرار الوزاري ٨٩٧ في ١٤٠١ هـ

(٧) م ٥ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤ هـ

الوكيل بالالتزام بالموصفات القياسية الصادرة عنها أو الصادرة من جهات محلية أو إقليمية أو دولية وافقت عليها الهيئة وتضمن أن يلتزم بحماية المستهلك^(١).

ثانيًا: تعريف العيب أو الخلل المشمول بالضمان: تعد السلعة غير مستوفاة لمتطلبات الجودة إذا كان بها عيب أو خلل أو حدث غش من جانب الوكيل:

١- **عيوب الصناعة المشمولة بضمان الجودة:** اختلف تعريف العيب في المنتجات ومدى لزوم وجوده لحدوث إخلال بضمان الجودة تبعًا للمنظور الذي يتم من خلاله النظر إلى العيب، فحسب المنظور المادي لا يوجد العيب إلا إذا كان بالمبيع آفة طارئة تخلو منها الفطرة السليمة، وتتقص قيمته أو منفعته، ولا يعتد بالعيب إلا إذا كان كذلك، ويعد كل عيب فساد في المبيع بغض النظر عن تأثيره على الاستعمال. أما طبقًا للمنظور الوظيفي، فيجب أن يكون العيب مؤثرًا على الوظيفة التي يقوم بها المبيع ويؤثر على استعماله للغرض المعد من أجله، فالعبرة بصلاحية المبيع لأداء الغرض؛ سواء كان ذلك بسبب آفة لحقت بالمبيع، أو لتخلف صفة كان لابد من وجودها فيه، وهو المعيار الذي تعتمد عليه معظم التشريعات. وقد يكون العيب لا يرجع لوجود آفة، أو لمدى قدرته على أداء الوظيفة المطلوبة منه، وإنما لتخلف صفة تعهد الوكيل بوجودها فيه^(٢).

ولكي تقوم مسؤولية البائع عن العيب المشمول بالضمان؛ يجب وجود العيب وقت تسليم المبيع للمستهلك، وأن يفحص المشتري المبيع ويخطر البائع بعدم مطابقة المبيع لما أُنقذ عليه، والفحص هنا للتأكد من طبيعة المبيع وصلاحيته الوظيفية ومطابقته للعقد مع الوكيل؛ سواء قام المشتري بذلك أو استعان بشخص آخر. ويتم فحص المبيع في مكان وزمان التسليم، أو في أقرب وقت بعد تسلّم المبيع وهو ما يخضع للسلطة التقديرية لقاضي الموضوع في كل حالة على حدة^(٣).

ويكشف البعض أنه يوجد اختلاف واضح بين عدم مطابقة المبيع من ناحية، والعيب الخفي من ناحية أخرى؛ حيث يختلف المبيع المعيب عن المبيع غير المطابق، إذ لا يتطلبان الشروط نفسها، فالعيب قد يكون مؤثرًا على القيمة أو المنفعة، بينما عدم المطابقة لا تشترط ذلك، فقد يكون المبيع غير مطابق رغم أن هذا الاختلاف لا يؤثر على القيمة أو المنفعة^(٤).

(١) م ٥ من تنظيم الهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس والجودة الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم ٢١٦ بتاريخ ١٧ / ٦ / ١٤٣١هـ، م ١ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ٢٤ / ٨ / ١٤٣٥هـ، م ١ من نظام مكافحة الغش التجاري السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩) بتاريخ ٢٣ / ٤ / ١٤٢٩هـ.

(٢) علاء عمر محمد، رائد صيوان عطوان، يوسف عودة غانم، التنظيم القانوني لخدمات ما بعد البيع في إطار الضمان القانوني، مجلة رسالة الحقوق، س ٩، ع ٢، ٢٠١٧م، ص ١٩٩، ٢٠٠.

(٣) منى أبو بكر حسان، مرجع سابق، ص ٧٩٧، ٨١٤.

(٤) محمود ميسين، العلاقة بين الالتزام بضمان العيب والالتزام بالمطابقة، مجلة القانون والأعمال، جامعة الحسن الأول، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، مختبر البحث قانون الأعمال، ع ٩، ٢٠١٦م، ص ١٨٦.

فإذا ما بحثنا في ضوء ما سبق، مسلك المشرع البحريني في تعريفه للعيب، فإننا نجده يعرف العيب بأنه أي خطأ في المبيع سواء في التصميم، أو التصنيع، أو الإنتاج، أو التخزين، يؤدي للإضرار بالمستهلك، أو حرمانه سواء بشكل كلي أو جزئي من الاستفادة منه، أو يؤدي إلى نقص قيمة المبيع أو المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من شرائه^(١). وبذلك جمع المشرع البحريني بين المنظور المادي والوظيفي للعيب، فلم يتوقف عند وجود خطأ في المبيع يؤثر على الاستفادة منه، بل كذلك إذا أدى إلى نقص قيمة المبيع حتى لو لم يؤثر على الاستفادة منه.

وفي المقابل عرف المنظم السعودي العيب بأنه أي عيب يقلل من قيمة المبيع أو منفعته بحسب الغاية المقصودة منه والمبينة بالعقد أو من طبيعة الشيء أو الغرض المعد له، ويضمن البائع هذا العيب حتى لو لم يعلم بوجوده^(٢). كما عرفه في لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع بأنه أي خلل في السلعة بسبب خطأ في التصميم، أو التصنيع، أو الإنتاج، أو التخزين، أو النقل، مما يؤدي إلى نقص قيمة المبيع أو منفعته^(٣). وبذلك أخذ المنظم السعودي بتعريف يكاد يكون مطابقاً لتعريف المشرع البحريني. وهو التعريف الذي لم يتضمن ضرورة مطابقة المبيع للمواصفات القياسية السعودية، أو العالمية التي تعتمدها الهيئة العامة السعودية للمواصفات والمقاييس، وهو ما أكدت عليه لائحة استدعاء المركبات^(٤).

ويجب للاعتداد بالعيب أن يكون مخالفاً لشروط ضمان الجودة، وذلك بأن يكون العيب يغير في طبيعة الشيء أو درجة جودته، مع مراعاة أن المشرع لا يتطلب عادةً ضرورة تحديد درجة جودة المبيع، فعدم تحديدها لا يؤدي إلى بطلان العقد أو سقوط الحق في ضمان الجودة، وفي هذه الحالة يُرجع إلى العرف لتحديد درجة الجودة المطلوبة، فإن لم يوجد عرفٌ يمكن الرجوع إليه، فإنه يمكن الرجوع إلى الوقائع المحيطة بإتمام العقد وإرادة الطرفين لاستنباط درجة الجودة المتفق عليها بينهما، فإن لم يوجد التزم الوكيل بأن يقدم مبيعاً من صنف متوسط^(٥). ولا يضمن البائع العيوب التي جرى العرف على التسامح فيها^(٦). وهو ذات ما ذهب إليه المنظم السعودي في تنظيمه لعقود المعاوضات؛ حيث اشترط سلامة محل العقد من العيوب، واستثنى من ذلك العيوب التي جرى

(١) م ١ من القرار ٦٦ بإصدار اللائحة التنفيذية لقانون حماية المستهلك البحريني قانون رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢م

(٢) م ٣٣٨/١ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤هـ

(٣) م ١ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ٢٤/٨/١٤٣٥هـ

(٤) م ١ من لائحة استدعاء المركبات وملحقاتها وقطع غيارها الصادرة بقرار وزير التجارة رقم (٢٣٩٧) بتاريخ ١١/٠٧/١٤٢٢هـ

(٥) م ١٠٦ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

(٦) م ٤١٦ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

العرف على التسامح فيها، فإذا كان العيب مما لا يتم التسامح فيه عرفاً اعتبر ذلك إخلالاً من الوكيل بالتزامه بضمان الجودة^(١).

٢- **الغش**: تعددت تعريفات الغش في المنتج المبيع، فبينما يعرفه البعض بأنه "إعطاء البضاعة مظهرًا كاذبًا بقصد خداع المشتري أو هو الإعداد المادي للبضاعة بقصد الغش"^(٢). وهو تعريف يوسع من نطاق الغش؛ حيث شمل التعريف الغش والخداع، وجعل الغش مقتصرًا على التغيير في المبيع وإعطائه مظهرًا كاذبًا، بينما الغش يمكن أن يقع بصور عديدة. كما يعرف الغش بأنه أي تغيير يقع على جوهر المبيع لتغيير خصائصه الأساس أو إخفاء عيوبه، أو جعله يظهر بشكل ومظهر سلعة أخرى مختلفة بهدف الاستفادة من الخواص المسلوقة أو الانتفاع بالفوائد المستخلصة والحصول لنفسه على فارق الثمن^(٣). وهو تعريف يخلط كذلك بين الغش والخداع.

ولمصطلح الغش عدة ألفاظ تتشابه معه وتختلط به ومنها: الخداع ويقع في صورتين: الأولى؛ يتم خلق اعتقاد لدى المستهلك بصفات ومزايا غير موجودة في المبيع بالاستعانة بأعمال أو أكاذيب تظهر الشيء على غير حقيقته بفعل إيجابي أو سلبي كالكذب أو كتمان الحقيقة، أما الحالة الثانية، فهي غش السلعة ذاتها بتغيير خواصها أو فوائدها أو ثمنها مع عدم علم المشتري به. أما التغيير فيكون باستعمال وسائل احتيالية كدعاية غير حقيقية لدفع المشتري للشراء. وكذلك التدليس؛ ويعني إيقاع المستهلك في غلط يدفعه للتعاقد. والتزوير وهو تلاعب عمدي بوثائق بهدف الغش، وأخيرًا الحيلة، وهي استمالة الشخص عن طريق الخداع ليتصرف بما يضر به^(٤).

ومن استعراض جميع الصور المتقدمة نجد أنها تحمل معنى الغش في جميع المجالات بصورة عامة، والذي نخصه في بحثنا هو الغش التجاري من ناحية حماية المستهلك، ولتحقيقه لا بد أن يتوافر ركن الخطأ وهو نشاط من جانب الوكيل، ومحل الغش وهو المنتج؛ سواء سلعة أو خدمة معدة للبيع. ونتيجة: هي الضرر الذي يقع على المستهلك بسبب هذا الغش، وعلاقة سببية بين سلوك الوكيل والنتيجة المترتبة عليه. والركن المادي في جريمة الغش، هو السلوك الذي يقوم به الوكيل سواء كان نشاطًا إيجابيًا أو سلبيًا يغير في حقيقة المنتج المبيع، أما المعنوي فيتمثل في توافر ركني العلم والإرادة في جانب الوكيل بأن يعرف أن ما يقوم به يعد غشًا ويريد القيام بذلك،

(١) م ١٠٩ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤هـ

(٢) حسني أحمد الجندي، الحماية الجنائية للمستهلك، قانون قمع التدليس والغش، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٦، ص ١٣٠.

(٣) أحمد كمال الدين موسى، الحماية القانونية للمستهلك، معهد الإدارة العامة، الرياض، ١٤٠٢ هـ، ص ٣٢

(٤) سالم محمد عبود، رشا كيلان شاكر، الحماية القانونية للمستهلك من الغش التجاري، مجلة الحقوق، الجامعة المستنصرية، كلية القانون، مج ٤، ع ١٩، ٢٠١٢، ص ٢٥٦، ٢٥٩

وحرصاً على المستهلك، فإن المشرع في بعض التشريعات والنظم القانونية يفترض توافر الركن المعنوي بمجرد حدوث النشاط الإجرامي مثل عدم الإعلان عن سلع المنتجات أو تغيير المواصفات الحقيقية لها؛ حيث تكون نية الغش ظاهرة واضحة ولا يمكن للوكيل الدفع بجهله بعيوب البضاعة التي يبيعها، أما في حالة العيوب الخفية أو الظاهرة، فإنه لا يجوز افتراض العلم بالغش، ويقع تقدير وجوده من عدمه ضمن نطاق السلطة التقديرية لقاضي الموضوع؛ ذلك أن القصد المطلوب هنا هو القصد الجنائي العام^(١). كما يجب أن يتوافر الضرر الذي يجب أن يكون حالاً محقق الوقوع، يضر بالمصلحة المادية أو الأدبية للمشتري، مباشراً، ومتوقعاً، وأن يكون مما يمكن توقعه عادةً وقت إبرام التعاقد^(٢). بجانب توافر علاقة السببية التي تثبت أن فعل الوكيل هو ما أدى للضرر الذي حدث للمستهلك، وتتقي علاقة السببية في حالات محددة مثل القوة القاهرة، وفعل المتضرر، وخطأ الغير.

ويعرف قانون مكافحة الغش البحريني السلعة المغشوشة بأنها كل سلعة تم تغيير صورتها أو العبث بها، مما غير قيمتها المادية أو المعنوية؛ سواء تم ذلك بالإضافة إليها، أو الإنقاص منها. على أن يترتب على ذلك تغيير في ذاتها، أو طبيعتها، أو شكلها، أو عناصرها، أو صفاتها، أو منشئها. كما اعتبر المشرع البضائع مغشوشة إذا خالفت اللوائح الوطنية بأن كتب عليها بيانات غير حقيقية، أو تم إخفاء فساده، أو تلفها، أو تغيير مدة الصلاحية^(٣).

ولا يختلف التعريف الذي أورده المشرع البحريني عن ذاك الذي ورد في نظام مكافحة الغش السعودي^(٤). وهو ما فصلته اللائحة التنفيذية للنظام، وزادت عليه اعتبار أي منتج غير مطابق للمواصفات القياسية السعودية؛ سواء من حيث الإنتاج أو الصنع أو التعبئة أو التخزين أو النقل أو العرض بالمخالفة للمواصفات القياسية والاشتراطات المعتمدة^(٥)، وأكد على ذلك دليل حماية المستهلك السعودي^(٦). وهو ما نرى أنه تكرر للنصوص القانونية نفسها في قوانين مختلفة؛

(١) السابق، ص ٢٥٩، ٢٦١

(٢) على بابكر إبراهيم، المسؤولية المدنية المترتبة عن أضرار الغش التجاري، دراسة تحليلية، مجلة القلم للدراسات السياسية والقانونية، مركز بحوث ودراسات دول حوض البحر الأحمر وجامعة البليدة ٢، ع ١، ٢٠٢٠، ص ١٣٢، ١٣٥

(٣) م ٥/١ من قانون مكافحة الغش البحريني رقم ٦٢ لسنة ٢٠١٤م

(٤) م ١ من نظام مكافحة الغش التجاري السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩) بتاريخ ٢٣/٤/١٤٢٩هـ

(٥) م ٢/أ، ب من اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم (١٥٥)

بتاريخ ١٤٣١/٠١/٠٦

(٦) ص ٥٥ من دليل حماية المستهلك السعودي

مما يعد نوعاً من أنواع التشبث للمستهلك دونما فائدة تعود عليه من ذلك. وألزم نظام حماية المستهلك المقترح الوكيل ببيان حالة السلع المستعملة وعيوبها، وفي حالة بيع مركبات مستعملة بتقديم تقرير بالحالة الفنية للمركبة للمستهلك وما بها من عيوب، على أن يكون التقرير صادراً من مقدم خدمة صيانة معتمد، وتكون المسؤولية مشتركة وتضامنية عن التقرير بين الوكيل ومركز الخدمة^(١).

ثالثاً: مدة ضمان جودة المبيع: يضمن الوكيل جودة المبيع وخلوه من العيوب التي تقلل من أدائه للوظيفة المخصص لها، أو تقلل من قيمتها طيلة المدة التي ينص عليها القانون أو الاتفاق. وقد حددت القوانين والنظم المختلفة المدد التي يشملها الضمان، وضرورة أن يعرف المشتري بهذه المدة، لذا نص المشرع البحريني على التزام الوكيل بالإعلان عن مدة الضمان، وأن يحصل المستهلك على فاتورة مؤرخة موضحاً بها مدة الضمان^(٢).

ويجوز أن يتفق الوكيل والمستهلك وفقاً للقانون المدني البحريني على زيادة مدة ضمان الجودة باتفاق خاص فيما بينهما، أو يقللا من مدة الضمان، أو يسقطا الضمان كلياً، والقانون المدني؛ وإن كان يترك للطرفين حرية الإرادة في تنظيم التعاقد بينهما وتحديد حقوق والتزامات كل منهما والجزاء المترتب على مخالفتها، فإن تدخل المشرع البحريني، على الجانب الآخر، "بتقييد هذه الإرادة إلا في الحدود المعقولة، التي يتعين أن تتوازن فيها الإرادة مع العدالة من ناحية والمصلحة العامة من ناحية أخرى"^(٣). كذلك فإن الاتفاق بإنقاص مدة الضمان أو إسقاطه يصبح باطلاً في حالة تعمد الوكيل الغش لإخفاء عيب في المبيع^(٤). كما يسقط الحق في الضمان إذا ظهر عيب في المبيع في مدة الضمان، ولم يخطر المستهلك الوكيل بهذا العيب خلال شهر من تاريخه ولم يرفع الدعوى خلال ستة أشهر من تاريخ الإخطار. وذلك ما لم يوجد اتفاق على خلاف ذلك^(٥).

وفي لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج السعودية؛ يلتزم الوكيل في حالة ظهور عيب في السلعة وعدم تعامله معه بالمهنية اللازمة بتقديم ضمان إضافي لمدة عام بعد انتهاء مدة الضمان الأصلية. كما تمدد فترة ضمان المبيع مدة مساوية للمدة التي

(١) م ٢٨ من نظام حماية المستهلك المقترح

(٢) م ٥ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢م

(٣) حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ١٥٦ لسنة ٢٠١٩م قضائية بتاريخ ١٧/٩/٢٠١٩م

المصدر <https://ahkamtejaria.sjc.bh>

(٤) م ٤٢٢ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

(٥) م ٤٢٦ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

تأخر فيها الوكيل في توفير قطع الغيار أو البدء في الصيانة أو الانتهاء من إصلاح العيب الذي ظهر في السلعة المباعة^(١). كما يلتزم الوكيل بالضمان حتى في حالة شراء قطع غيار من خارج الوكيل، أو قام بإجراء الصيانة في مراكز صيانة مستقلة عن الوكيل، وذلك بشرط أن تكون مواصفات قطع الغيار التي يشتريها من مصادر أخرى غير الوكيل مطابقة للمواصفات القياسية المعتمدة، وأن تكون الصيانة قد تمت طبقاً لتوصيات المنتج.^(٢)

أما نظام حماية المستهلك المقترح فأجاز لكل من الوكيل والمستهلك على ضمان إضافي بموجب وثيقة مستقلة، وبالطبع يكون ذلك مقابل مبلغ إضافي يدفعه المستهلك لكي يتمتع بالمدة الإضافية للضمان، وبشرط أن تتضمن وثيقة الضمان الإضافي عدم المساس بحقوق المستهلك في الضمان النظامي الأساس، وأن يتمتع بها كاملة بدون مقابل، ومدة الضمان الإضافي وما يشملها بحيث يتم تحديد هل الضمان الإضافي يشمل سلعة بكاملها أم أجزاء منها^(٣)، وعلى سبيل المثال إذا كان الوكيل يعمل بأجهزة المحمول، ويقدم ضماناً إضافياً فيجب تحديد هل الضمان الإضافي للجهاز بالكامل أم للشاشة فقط، وإذا كان الوكيل يبيع سيارات كهربائية؛ يجب أن يحدد في الضمان الإضافي هل يشمل السيارة بالكامل أم البطارية فقط.

رابعاً: مسقطات التزام الوكيل بضمان جودة المبيع: ينتهي الحق في ضمان المبيع بانتهاء المدة المحددة للضمان، ذلك أن دعوى الضمان هي حق للمستهلك، فإذا اكتشف وجود عيب ولم يرفع دعوى الضمان خلال المدة المحددة، أعفي الوكيل من ضمان الجودة^(٤). كما تزيد مدة ضمان الجودة إذا تبين أن العيب الذي حدث للمبيع يرجع إلى خطأ الوكيل؛ مثل أن ينص العقد على أن يكون الوكيل مسؤولاً عن تركيب المنتج، وقام الوكيل أو التابعون له بالتركيب وحدث العيب بسبب التركيب، أو إذا كان العقد يتضمن التزام المستهلك بتركيب المبيع وقام بتركيبه طبقاً لتعليمات الوكيل، لكن كانت هذه التعليمات خطأ؛ مما أدى إلى حدوث الضرر بالمبيع^(٥). وفي حالات أخرى

(١) م ١٩ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج الصادرة بالقرار الوزاري رقم

٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤ هـ، ص ٢٢ من دليل حماية المستهلك السعودي

(٢) م ١٦ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج الصادرة بالقرار الوزاري رقم

٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤ هـ، ص ٣٠ من دليل حماية المستهلك السعودي

(٣) م ٥٤ من نظام حماية المستهلك المقترح

(٤) وليد محمد بخيت الوزان، إبراء مسؤولية البائع من ضمان العيب الخفي في عقد البيع، رسالة ماجستير، جامعة

الشرق الأوسط، عمان، ٢٠١١، ص ٨٤، ٨٥

(٥) م ٥٢ من نظام حماية المستهلك المقترح

يعفى الوكيل من ضمان جودة المبيع أثناء مدة الضمان، "وهذه الحالات يرجع بعضها إلى نص في القانون وبعضها إلى إرادة المتعاقدين أو إلى إرادة المشتري الضمنية"^(١) ومن هذه الحالات:

١ - **الاتفاق على الإعفاء من الضمان:** أي عدم تطبيق ضمان الجودة باتفاق خاص بين الوكيل والمستهلك، وقد يكون هذا الاتفاق ضمن عقد البيع، أو بعقد واتفاق منفصل. وفي هذه الحالة تبرأ ذمة الوكيل من ضمان الجودة. ولكي تبرأ ذمة الوكيل، يمكن أن يكون الاتفاق صريحاً أو ضمناً. ويكون الاتفاق صريحاً إذا تمت كتابته في العقد؛ سواء كان الاتفاق على الإعفاء من كل العيوب، أو من عيب معين. وقد يكون الإعفاء ضمناً بشرط أن يثبت بصفة مؤكدة اتجاه إرادة المشتري في عدم الرجوع على البائع بضمان العيوب. وبشرط ألا يكون العيب يتعارض مع طبيعة المنتج الذي تم التعاقد عليه؛ بحيث يجعله غير صالح للقيام بالوظائف المطلوبة منه. ويستند هذا الإعفاء إلى القاعدة العامة بأن العقد شريعة المتعاقدين، وهي أساس المسؤولية العقدية، وبالتالي لهما الحق في تعديل شروط التعاقد بما لا يتعارض مع النظام العام والآداب. فإذا كان العيب خفياً، فإن بعض التشريعات تبطل الاتفاق بإعفاء الوكيل من الضمان حتى لا يكون ذلك بمثابة مكافأة له على غش المستهلك، كما يجب أن يكون الاتفاق على الإعفاء من ضمان جودة المبيع لا يتعارض مع القانون؛ حيث تمنع بعض الدول ذلك الاتفاق حمايةً للمستهلك لأسباب اجتماعية وسياسية واقتصادية^(٢).

وقد أجاز المشرع البحريني اتفاق المتعاقدين على إعفاء البائع من ضمان جودة المبيع، حيث نص القانون المدني على أنه "يجوز الاتفاق على إعفاء المدين من أية مسؤولية تترتب على عدم تنفيذ التزامه التعاقدية، أو على التأخير في تنفيذه إلا ما ينشأ عن غشه أو خطئه الجسيم"^(٣). وهو ما التزم به القضاء البحريني حيث أجاز "الإعفاء من المسؤولية العقدية بوجه عام ورتب عليه آثاره إلا إذا نشأ عن غش المدين أو خطئه الشخصي الجسيم"^(٤). على خلاف ما سار عليه المنظم السعودي من عدم جواز الاتفاق على الإعفاء الكلي من الضمان.

(١) دلال تفكير العارضي، ضمان العيوب الخفية، دراسة مقارنة، مجلة الكلية الإسلامية الجامعة، الجامعة الإسلامية، مج ٦، ع ١٦، ص ٥٣٣، ٥٣٥

(٢) عبد الأمير جفات كروان، تبرؤ البائع من ضمان العيب الخفي، دراسة مقارنة، مجلة الكلية الإسلامية الجامعة، الجامعة الإسلامية، مج ١٠، ع ٣٦، مارس ٢٠١٥، ص ٣٦٧، ٣٦٩، ٣٧٣، ٣٧٩. وليد محمد بخيت الوزان، مرجع سابق، ص ٦٩

(٣) م ٢١٩ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

(٤) حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ١٥٦ لسنة ٢٠١٩م قضائية بتاريخ ٢٠١٩/٩/١٧م

المصدر <https://ahkamtejaria.sjc.bh>

٢- تنازل المشتري عن حقه في الرجوع على الوكيل بضمان جودة المنتج: يتحمل الوكيل مسؤولية العيب حتى وإن كان العيب ظاهرًا، وذلك إذا أكد الوكيل خلو المبيع من العيوب؛ حيث يعد ذلك اتفاقًا ضمنيًا بين الوكيل والمستهلك على أن الوكيل يضمن ذلك العيب إذا ظهر في السلعة أو الخدمة، مما يجعل المستهلك غير دقيق في المعاينة، كما يلتزم الوكيل بضمان جودة المنتج المبيع حتى لو فحص المبيع إذا تعمد الوكيل إخفاء العيوب الموجودة فيه عن طريق الغش^(١). لذلك يشترط لكي يسقط الالتزام بضمان جودة المنتج أن يعرف المشتري العيب، أو كان بإمكانه معرفته؛ حيث لا يلتزم الوكيل بضمان جودة المبيع وخلوه من العيوب إذا كان المشتري بعد فحص المبيع فحصًا نافيًا للجهالة مع بذل عناية الشخص المعتاد قد عرف العيب وقت البيع، ومع ذلك قام باستكمال عملية الشراء، ولا يشترط أن يعرف المشتري العيب بنفسه؛ حيث يكون باستطاعته الاستعانة بشخص آخر ذي خبرة للاطلاع على المبيع وفحصه ومعرفة ما إذا كان خاليًا من العيوب من عدمه، فإن لم يقم بذلك، أو قام بالاستعانة بشخص آخر، سواء اكتشف العيب أو لم يكتشفه، ومع ذلك استكمل عملية الشراء، أو اكتشف العيب بعد ذلك خلال مدة الضمان، ولم يبلغ الوكيل خلال فترة معقولة بالعيب، فإن ذلك يعني رضاه بالمنتج المبيع بما فيه من عيوب، ويسقط حقه في المطالبة بضمان جودة المبيع بعد ذلك، إلا إذا كان الوكيل قد أكد للمشتري خلو المبيع من العيوب، أو تعمد إخفاء العيب عن طريق الغش؛ كأن يستخدم وسائل احتيالية لخداع المشتري وإيهامه بغير حقيقة المبيع^(٢). وفي هذه الحالة يسقط حق الوكيل في التمسك بسقوط الحق في الضمان؛ ذلك أن عدم علم المشتري كان نتيجة غش من جانبه. وكذلك يسقط حق المشتري في التمسك بالضمان إذا اكتشف وجود العيب، وبعد ذلك تصرف في المبيع تصرف الملاك^(٣).

وهو ما نص عليه المنظم السعودي كذلك؛ حيث نص على ألا يضمن البائع العيب المشمول بالضمان إذا كان المشتري يعلمه وقت البيع، أو كان يمكنه أن يعلمه لو فحص المبيع بعناية الشخص المعتاد^(٤). ذلك أنه يشترط لاستحقاق الضمان فحص المبيع، فإن تم كشف عيب به أن يبلغ الوكيل به خلال مدة معقولة، فإذا قام بهذا الفحص واكتشف العيب ولم يخطر الوكيل، فإن ذلك يكون قبولاً منه للمبيع بالعيب الموجود فيه، وعدم استطاعته المطالبة بضمان الجودة فيما يتعلق بهذا العيب. ويمكنه بالطبع الاستعانة بالمختصين للقيام بعملية الفحص^(٥).

(١) علاء عمر محمد، رائد صيوان عطوان، يوسف عودة غانم، مرجع سابق، ص ٢٠٥

(٢) م ٤١٧، ٤١٨ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

(٣) م ٤٢١ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

(٤) م ٣٣٩/ أ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤هـ

(٥) م ٣٤٠ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤هـ

كما يسقط حق المشتري في الرجوع على الوكيل بضمان الجودة إذا رضي بالعيب بشكل صريح أو ضمني^(١). وأعفى نظام حماية المستهلك المقترح الوكيل من ضمان الجودة؛ إذا أبلغ المستهلك صراحةً بوجود إخلال بالضمان عند توقيع العقد وقبل المستهلك ذلك^(٢).

كما يعد بيع المشتري للمبيع المعيب بعد علمه بالعيب قرينة واضحة على رضاه بهذا العيب، وتنازله الضمني عن حقه في الضمان، وذلك بنص القانون المدني البحريني على أنه "إذا علم المشتري بوجود العيب ثم تصرف في المبيع تصرف المالك فلا رجوع له بالضمان"^(٣). وهو ما نص عليه كذلك المنظم السعودي؛ بنصه على أنه إذا رضي المشتري بالعيب صراحةً أو ضمناً سقط حقه في الفسخ وفي الرجوع بفرق الثمن^(٤)، وعدت من حالات الرضا الضمني قيام المشتري بالتصرف في المبيع تصرف المالك.

٣- خطأ المستهلك: قد يرجع العيب الذي حدث للمبيع، أو التغيير في طبيعته أو صورته، أو نقص الانتفاع منه بالصورة التي صنع من أجلها، أو انعدام منفعته لفعل من جانب المستهلك فيسقط حقه في رفع دعوى الضمان.

ومن ذلك ما نص عليه المنظم السعودي في لائحة تقديم الصيانة وقطع الغيار وجودة الصنع من أنه يشترط لسريان ضمان جودة الصنع ألا يحدث للسلع عيب أو عطل نتيجة سوء استخدام المستهلك، أو عدم التزامه بتعليمات الوكيل بخصوص استعمال المنتج، أو إهماله، أو الحوادث التخريبية، أو القيام بأعمال صيانة على خلاف توصيات المنتج أو الإهمال في إجراءاتها^(٥). وتضمن دليل حماية المستهلك نصاً مماثلاً لا يختلف عما تم النص عليه في لائحة تقديم الصيانة وقطع الغيار وجودة الصنع^(٦). ويمكن للوكيل أن يثبت أن المنتج أو الخدمة كانا عند التسليم للمستهلك صالحين وفي حالة تجعلهما جاهزين للاستعمال، أو أن الخلل الذي حدث في المبيع كان ناتجاً عن سوء استخدام المستهلك^(٧).

(١) م ٣٤١ / ١ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤هـ

(٢) م ٥٢ من نظام حماية المستهلك المقترح

(٣) م ٤٢٢ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

(٤) م ٣٤١ / أ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤هـ

(٥) م ١٥ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم

٨١٧ بتاريخ ٢٤ / ٨ / ١٤٣٥هـ

(٦) ص ٢٧ من دليل حماية المستهلك

(٧) م ٥٢ من نظام حماية المستهلك المقترح

٤- العقود المستثناة من الضمان: استثنى المشرع البحريني العديد من الحالات التي لا يضمن فيها المبيع حتى لو كان به عيب خفي، ولا يضمن البائع جودة المبيع، ومن هذه الحالات أن يكون البيع من البيوع القضائية، أو البيوع الإدارية إذا تمت عن طريق المزاد العلني.^(١)

كما تضمن نظام المعاملات المدنية عدة حالات لا يضمن فيها البائع جودة المبيع ومنها إذا ظهر العيب بعد التسليم؛ إلا إذا استند لسبب كان موجوداً في المبيع وقت التسليم^(٢)، كما نص نظام حماية المستهلك السعودي على عدة حالات يتم فيها استثناء المبيع من الضمان ومدته؛ حيث لا يتمتع المبيع فيها بضمان الجودة مثل عقود توفير المحتوى والخدمات الرقمية، إلا إذا كانت مدمجة في منتجات أو مرتبطة بها، وكذلك المنتجات المستعملة التي يتم بيعها بالمزاد العلني؛ حيث إن البيع بالمزاد يظهر المبيع مما عليه من ديون وما له من حقوق، وكذلك تم إعفاء الحيوانات الحية من الضمان، وأي منتجات تحددها اللائحة^(٣).

الفرع الثاني

مسؤولية الوكيل التجاري عن الإخلال بالتزامه بالضمان

التزام الوكيل بضمان جودة المبيع التزام أساس على عاتقه، يترتب على مخالفته توقيع العقوبات التي ينص عليها القانون، وقد يحدث الإخلال بضمان جودة المبيع بسبب وجود عيب به، وعدم التزام الوكيل بتنفيذ ضمان الجودة بسبب وجود عيب خفي لم يتم اكتشافه عند الاستلام، وقد يكون الإخلال بضمان الجودة متضمناً غشاً أو تحايلاً من جانب الوكيل، وذلك إذا علم بوجود العيب الخفي ومع ذلك لم ينبه المستهلك إلى ذلك. وقد يظهر عيب في المبيع بعد استلامه من الوكيل التجاري، ويرفض الوكيل تنفيذ التزامه بضمان جودة المنتج، وفي هذه الحالة يكون من حق المستهلك رفع دعوى ضمان العيوب الخفية. وقد أدى التطور الاقتصادي والتكنولوجي والقانوني إلى زيادة الاهتمام بضمان العيوب الخفية لظهور منتجات وخدمات أكثر تعقيداً؛ مما يزيد احتمالية وجود عيوب خفية فيها، "وقد تكرست الصفة الآمرة لقواعد ضمان العيوب الخفية، خاصة في

(١) م ٤٢٤ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١ م، م ٣٣٩/ د من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤هـ

(٢) م ٣٣٩/ ج من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤هـ

(٣) م ٤٨ من نظام حماية المستهلك المقترح

العلاقات بين المحترفين والمستهلكين، حيث اعتبرت التشريعات المنظمة لحماية المستهلك كل شروط مخالفة لهذا الضمان ذات طابع تعسفي^(١).

ونتناول فيما يلي مسؤولية الوكيل التجاري عن الإخلال بالتزامه بالضمان من خلال بيان شروط العيب الموجب للضمان، وتمييز ضمان العيوب الخفية عما قد يشته به من نظم قانونية، مع عرض دعوى الضمان، وتقادم الدعوى، وتقادم دعوى الضمان، وأخيرًا عقوبة عدم الالتزام بضمان جودة المبيع:

أولاً: شروط العيب الموجب للضمان: حتى يصبح الوكيل ملزمًا بضمان العيب الذي يظهر في المبيع، "لابد أن تتوافر في العيب شروط معينة، وبدونها لا يكون في مقدور المشتري الرجوع على البائع بالضمان لأننا لو أخذنا بنظر الاعتبار أي عيب، لأدى ذلك إلى الاضطراب وعدم الاستقرار في المعاملات وإهدار القوة الملزمة للعقود"^(٢). لذلك يشترط لرفع دعوى ضمان العيوب الخفية توافر عدة شروط في العيب الموجود في المنتج وهذه الشروط هي:

١. أن يكون العيب مؤثرًا: أي أن يكون العيب ذا تأثير واضح على المبيع؛ بحيث يقلل من قيمته أو من منفعته حسب الغرض المخصص له؛ بحيث لو كان المشتري يعلم بوجود العيب لم يكن ليتم عقد البيع من الأساس^(٣)، أو قبله بشرط تخفيض الثمن بما يوازي انخفاض قيمة المبيع، أو النقص في تأديته للمنفعة المراد تحقيقها بشرائه. وذلك سواء كانت تلك المنفعة هي المنفعة العامة للسلعة التي تعود على أي مشتري لها، أو منفعة خاصة اشترطها المشتري في عقد البيع؛ كأن يشترط مشتري السيارة أن تكون مزودة بأجهزة خاصة، أو أن تكون مطلية بطلاء من نوع نادر، أو تكون مخصصة للقيادة في المناطق الجبلية، أو أن يشترط مشتري الحذاء أن يكون بمواصفات معينة مخصصة لتأدية رياضة بعينها، أو أن تكون السلع الغذائية منتجة بالطرق الطبيعية دون استخدام أي مبيدات أو كيماويات في زراعتها، فإذا كان بالمبيع عيب خفي يخل بالمنفعة التي تؤديها السلعة كان للمشتري الحق في الرجوع على البائع بضمان العيب الخفي. كذلك يكون للمشتري الرجوع على البائع بضمان العيب الخفي إذا كان المشتري قد اشترط صفة أو منفعة خاصة في المبيع وأخفى البائع عدم وجودها متعمدًا.

(١) درماش بن عزوز، تطوير آلية العيب الخفي في مجال حماية المستهلك، دراسة مقارنة، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة زيان عاشور بالجلفة، ع ٢٥، ديسمبر ٢٠١٥م، ص ٥١

(٢) جعفر محمد جواد الفضلي، ضمان العيوب الخفية في بيع السيارات، آداب الرافدين، جامعة الموصل، كلية الآداب، ع ٢١، إبريل ١٩٩٠م، ص ١٤١

(٣) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤ م ١، مرجع سابق، ص ٧١٧، ٧١٨

وهو ما ذهب إليه المشرع البحريني؛ حيث ألزم البائع بالضمان إذا كان بالمبيع عند التسليم عيب يقلل من قيمته أو منفعته طبقاً للغاية المقصودة منه، ويستدل عليها من العقد أو طبيعة المنتج أو الغرض المخصص له، على أن يضمن البائع هذا العيب ولو لم يكن يعلم بوجوده^(١). وقد أخذ به المنظم السعودي؛ حيث ألزم البائع بتسليم المبيع خالياً من كل عيب ينقص من قيمته أو منفعته طبقاً للهدف منه، أو المبين في العقد، أو مما يظهر من طبيعة الشيء، أو الغرض المعد من أجله، ويضمن البائع هذا العيب حتى لو لم يكن لديه علم بوجوده^(٢).

ويشترط ألا يكون العيب مما جرى العرف على التسامح فيه عادةً، كأن يكون هناك نقص معين في الوزن أو الحجم، أو درجة معينة في جودة المنتج، وغير ذلك مما جرى العرف على التسامح فيه، فإن كان العيب كذلك فإنه لا يكون مشمولاً بضمان الجودة. وهو ما اشترطه المشرع البحريني والمنظم السعودي؛ حيث نصاً على أن البائع لا يضمن العيب إذا كان مما جرى العرف على التسامح فيه.^(٣)

٢. أن يكون العيب قديماً: أي أن يكون العيب كان موجوداً وقت تسلم المستهلك للمبيع؛ حيث يكون المبيع حتى التسليم في حيازة الوكيل، وبالتالي يتحمل مسؤولية هلاك المبيع، وعن ضمانه حتى تسليمه للمستهلك، ويتحمل مسؤولية الضمان عن المبيع عن أي عيب يكون موجوداً وقت التسليم^(٤). وهو ما قضت به محكمة التمييز البحرينية.^(٥)

أما إذا حدث العيب بعد التسليم والمبيع في حيازة المستهلك، فإن الوكيل لا يضمن هذه العيوب، ويتحملها المشتري. أما إذا كان سبب العيب قديماً، ولكن ظهر العيب بعد التسليم، فإن الوكيل يكون ملزماً بضمان العيب، كأن يكون بالحبوب فطر لا يظهر ولا تبدأ آثاره في الظهور إلا بعد فترة زمنية من إصابة الحبوب بها، فتصاب بهذا الفطر وهي في حيازة الوكيل قبل البيع، ثم تظهر آثارها بعد البيع، أو أن تكون الوسادات الهوائية بالسيارة بها عيب تصنيع معين لكنه بالطبع لا يكتشف إلا بعد حدوث الحوادث، وطبقاً للتقارير الهندسية فإن هذه العيوب رغم أنها ظهرت بعد الشراء، فإن أسبابها قديمة قبل تسليم المبيع، وبالتالي يتحمل المشتري عبء إثبات ما إذا كان

(١) م ٤١٥ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

(٢) م ٣٣٨ / ١ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤هـ

(٣) م ٤١٦ من القانون المدني، م ٣٣٩ / ١ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤هـ

(٤) م ٤١٥ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١، م ٣٣٨ / ١ من نظام

المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤هـ

(٥) حكم محكمة التمييز البحرينية في الطعن رقم ٧٤٤ لسنة ٢٠١٠م

العيب قديماً أو حدث بعد التسليم فإن "عبء إثبات قدم العيب أي وجود سببه وقت البيع يقع على عاتق المشتري، ويجوز لهذا الأخير إثبات قدم العيب بكافة طرق الإثبات باعتبار أن وجود عيب في المبيع واقعة مادية يصح إقامة الدليل عليها بكافة الوسائل، ويكون للبائع مع ذلك للتخلص من الضمان إثبات أن العيب يرجع إلى خطأ المشتري، كسوء استعمال للمبيع أو إهمال المحافظة عليه"^(١).

٣. أن يكون العيب خفياً: وقد سبق بيان أن العيب يكون خفياً إذا كان المشتري لم يكتشفه وقت الشراء بعد أن فحص المبيع فحصاً نافياً للجهالة، وبعد أن بذل في ذلك عناية الشخص العادي طبقاً للمعيار الموضوعي؛ ذلك أن "عدم الخبرة لدى المشتري لا تبرر اعتبار العيب خفياً بالنسبة إليه، إذا كان بمقدور شخص آخر اكتشافه بالنظر للمزايا التي يتمتع بها وفي حالة عدم توفر هذه المعارف لديه عليه أن يستعين بمن يملكها"^(٢)، إلا إذا كان الوكيل قد أكد خلو المبيع من هذا العيب، أو تعمد إخفاء العيب بطريق الغش. أو أن المشتري قد عرف بوجود العيب بالفعل قبل الشراء"، إلا إذا أثبت أنه كان يعتقد أن العيب غير مؤثر، وأثبت في الوقت نفسه أن الشخص العادي لا يستطيع أن يدرك أن العيب مؤثر بل يقتضي إدراك ذلك معرفة فنية متخصصة"^(٣).

ثانياً: تمييز ضمان العيوب الخفية عما قد يشبهه به من نظم قانونية: توجد بعض النظم القانونية التي قد تتشابه في بعض عناصرها مع ضمان العيوب الخفية؛ مما قد يحدث التباس بينهما، ومن هذه النظم:

١- التمييز بين ضمان العيوب الخفية والغلط: الغلط هو تصور ما هو غير صحيح يقع في ذهن المتعاقد؛ مما يجعله يتصور الأشياء على غير حقيقتها، كأن يشتري تحفة على أنها أثرية ثم يتضح أنها ليست كذلك، أو من يشتري تمثالاً على أنه من الذهب بينما هو من النحاس المطلي بالذهب، أو من يشتري جهازاً؛ سواء كمبيوتر أو محمول على أنه من ماركة معينة ثم يتضح أنه من ماركة أخرى. وبذلك يقع الغلط في إرادة المشتري. أما العيب الخفي فلا يكون في إرادة المشتري بل بالمبيع؛ سواء كان محل اعتبار من جانب المشتري أم لا. وبالتالي هناك اختلاف بين المعيار الذي يحدد العيب الخفي والغلط؛ حيث يكون المعيار في الغلط معياراً شخصياً، بينما المعيار في العيب الجوهرى معياراً موضوعي. وفي هذه الحالة، إذا رجع المشتري على الوكيل بدعوى الغلط؛ كان عليه إثبات أن البائع وقع معه في الغلط أو كان يمكنه العلم به، أما إذا رجع على الوكيل بدعوى ضمان العيوب الخفية، فيكون المطلوب منه إثبات وجود العيب الخفي فقط ورفع الدعوى

(١) دلال تفكير مراد العارضي، مرجع سابق، ص ٥١٧، ٥١٨

(٢) جعفر محمد جواد الفضلي، مرجع سابق، ص ١٤٣

(٣) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤، م ١، مرجع سابق، ص ٧٢٧

خلال سنة من تاريخ تسلم المبيع بعد إخطار البائع بالعيب في الوقت المناسب، "وذلك ما لم يقبل البائع الالتزام بالضمان لمدة أطول، وليس للبائع أن يتمسك بعدم سماع الدعوى، إذا ثبت أنه تعمد إخفاء العيب غشا منه"^(١). كما أنه في حالة العيب الخفي لا يستطيع المشتري الرجوع على الوكيل في حالة البيع بالمزاد العلني، عكس الحال في دعوى الغلط.^(٢)

أما إذا كانت الصفة الجوهرية التي اعتقد المشتري أنها متوفرة في المبيع تتعلق بصلاحية المبيع للغرض المعد له؛ مثل أن يشتري شخص حصاناً على أنه حصان سباق، فيتضح أنه غير صالح لذلك، فالمشتري في هذه الحالة يكون قد وقع في غلط في صفة جوهرية في الشيء، وفي الوقت نفسه فإن المبيع به عيب خفي، فيكون من حقه الرجوع على البائع بدعوى الغلط أو بدعوى الضمان. ويمكن أن يقع الغلط دون توافر عيب خفي، لكن من النادر أن يوجد العيب الخفي دون أن يكون هناك غلط. ويرى بعض الفقهاء تطبيق أحكام ضمان العيب في هذه الحالة، لأن الغلط جزء من نظرية الغلط، بينما اقترح البعض أن يقتصر الضمان على استعمال الأشياء المادية دون المعنوية. غير أن الرأي السائد في الفقه هو أن يكون للمشتري الخيار بين دعوى ضمان العيب أو دعوى الإبطال للغلط وهو الرأي السائد فقهيًا^(٣).

٢- التمييز بين ضمان العيوب الخفية والتدليس: التدليس هو استخدام وسائل احتيالية أو خدعة يستخدماها الوكيل لإيقاع المشتري في غلط يدفعه للقيام بالتعاقد تحت تأثير هذا الغلط. وهنا يختلف التدليس عن الغلط، فالغلط يقع فيه المشتري من تلقاء نفسه دون أن يكون للوكيل دور في ذلك، بل إنَّ الوكيل قد يكون لا يعلم بوجود العيب. أما التدليس فيقع فيه المشتري تحت تأثير الوسائل الاحتيالية أو الخدع التي يقوم بها الوكيل بغرض إيقاعه في الغلط. ويعد التدليس من عيوب الإرادة. لذلك يختلف عن العيوب الخفية؛ سواء من حيث طبيعة المعيار أو الشروط أو النظام القانوني. وقد يقع التدليس والعيب الخفي كل منهما على حدة، وقد يجتمع العيبان معاً حين يكون بالمبيع عيب خفي، وفي الوقت نفسه تعمد الوكيل إخفاءه عن المشتري، فيكون من حق المشتري الاختيار بين الدعويين.^(٤) وحدد القانون المدني البحريني مدة رفع الدعوى بسنة من تاريخ تسليم المبيع^(٥). ويحكم القاضي في التدليس بإبطال البيع ويزول بأثر رجعي أو برد الثمن إذا لم يمكن رد المبيع،

(١) م ٤٢٣ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

(٢) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤، م ١، مرجع سابق، ص ٧٦٣، ٧٦٥

(٣) الاتجاهات الفقهية المشار إليها عند بلعباد سامي، الطبيعة القانونية لالتزام ضمان العيوب الخفية، مجلة العلوم الإنسانية، ع ٤٦، ديسمبر ٢٠١٦م، م ١، ص ٤٣

(٤) دلالة تفكير مراد العارضي، مرجع سابق، ص ٥٢٤، ٥٢٥

(٥) م ٤٢٣ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

والتعويض في الحالتين إن كان لذلك مقتضى، أما في العيب الخفي فإن المشتري قد يرد المبيع أو يكتفي بخفض الثمن^(١).

٣- التمييز بين ضمان العيوب الخفية والفسخ لعدم التنفيذ: قد يتفق المستهلك مع الوكيل على شراء المنتج بحالة معينة، ورغم أن المنتج عند التسليم لا يكون به عيوب، ولا تظهر به بعد التسليم عيوب خفية، فإنه لا يكون بالحالة المتفق عليها، وفي هذه الحالة لا يستطيع المستهلك الرجوع على الوكيل بضمان العيوب الخفية؛ لأن المبيع لا يوجد به عيوب، وإن كان يستطيع الرجوع عليه بالفسخ لعدم تنفيذ ما اتفقا عليه. وقد يجد به ما اتفقا عليه لكن يجد به عيباً خفياً، وفي هذه الحالة يستطيع رفع دعوى ضمان العيوب الخفية، أما إذا توافر به الأمران، فكان به عيبٌ خفيٌّ، وفي الوقت نفسه لم يجد به ما اتفقا عليه، فيكون له الخيار بين رفع أي من الدعويين.

وتختلف دعوى الفسخ لعدم التنفيذ عن دعوى ضمان العيوب الخفية، فبينما لا يشترط في دعوى الفسخ أن يكون المشتري غير عالم بالعيب، فإنه يشترط في دعوى ضمان العيوب الخفية ألا يكون المشتري عالماً بهذا العيب، كما أن الفسخ يجوز حتى إذا كان البيع بالمزاد الإداري أو القضائي، ولا يجوز ذلك في دعوى ضمان العيوب الخفية التي تكون مدة التقادم فيها هي سنة واحدة من تاريخ استلام المبيع في ضمان العيب، بينما تكون خمس عشرة سنة من وقت إخلال البائع بالتزامه في دعوى الفسخ، التي تزيد العقد بأثر رجعي، فيعتبر البيع كأن لم يكن، ويتم رد المبيع للوكيل، ويسترد المشتري الثمن مع التعويض إن كان له مقتضى، بينما يظل البيع قائماً في ضمان العيب، ويكون للمشتري إما رد المبيع أو الاستبقاء عليه والتعويض في الحالتين^(٢).

٤- التمييز بين ضمان العيوب الخفية والاستحقاق الجزئي: يتشابه الاستحقاق الجزئي مع العيب الخفي في أن كليهما يؤدي إلى نقص انتفاع المشتري بالمبيع، غير أنه بينما في ضمان العيوب الخفية لا ينشأ حق للغير على المبيع، وينتج عن وجود عيب فيه يقلل من قيمته أو منفعته، فإنه في ضمان الاستحقاق الجزئي يحدث تعرض للمشتري من الغير يدعي حقاً على المبيع يحرم المشتري من بعض الحقوق المقررة له. وتكون أحكام مدة رفع الدعوى لكليهما واحدة. ومع ذلك فإن بينهما العديد من الاختلافات؛ حيث يشترط حسن نية المشتري في ضمان العيوب الخفية، بينما لا يشترط ذلك في ضمان الاستحقاق الجزئي، "وجواز ضمان الاستحقاق الجزئي في كل البيوع بما فيها البيع بالمزاد والبيع القضائي أو الإداري، بينما تستثنى هذه البيوع الأخيرة من ضمان

(١) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤، م ١، مرجع سابق، ص ٧٦٥، ٧٦٧

(٢) السابق ص ٧٦٦، ٧٦٨

العيوب الخفية"^(١). وهو الرأي الذي نختلف معه؛ حيث نرى ضرورة اشتراط حسن النية في كلا الحالتين؛ أي سواء كان العيب جزئياً، أو كان الاستحقاق جزئياً.

٥- التمييز بين ضمان العيوب الخفية والعجز في مقدار المبيع: قد يحدث عجز في مقدار المبيع المتفق عليه، ولا يعد ذلك بالطبع عيباً خفياً، ذلك أن العجز في كمية المبيع نقص في مقداره أو كميته، بينما يؤدي العيب الخفي في المبيع إلى الحد من صفته أو نقص في كميته. وبالتالي تختلف الدعويان؛ حيث يجب لرفع دعوى العيب أن يكون المشتري حسن النية، بينما لا يفترض ذلك في دعوى العجز التي تجوز في البيع حتى لو كان بالمزاد العلني القضائي أو الإداري، بينما لا يجوز ذلك في دعوى ضمان العيب. " وتتفق الدعويان في أن مدة التقادم في كل منهما سنة واحدة من وقت التسليم الفعلي، وفي أن المشتري يستطيع رد المبيع أو استبقائه إذا كان العجز أو العيب جسيماً، وليس له رد المبيع إذا كان العجز أو العيب غير جسيم. ولكن في دعوى العجز إذا رد المشتري المبيع؛ يكون ذلك عن طريق فسخ البيع فيزول بأثر رجعي ويعتبر كأن لم يكن، أما في دعوى العيب فلا يكون عن طريق فسخ البيع"^(٢).

ثالثاً: دعوى ضمان العيوب الخفية: هي الدعوى التي يحق للمشتري رفعها على الوكيل في حالة إخلاله بضمان جودة المنتج المبيع. والشرط الأول لرفعها هو إخطار البائع بوجود العيب وتقاعسه عن ضمان الجودة، ويكون الإخطار بعد أن يتفحص المشتري المبيع فور تمكنه من ذلك فحصاً نافياً للجهالة، فإذا اكتشف به عيباً يضمنه البائع؛ يجب عليه أن يخطره به خلال مدة معقولة وإلا سقط حقه في رفع دعوى ضمان العيوب واعتبر راضياً بالمبيع بحالته التي هو عليها. فإذا كان العيب مما لا يظهر من الفحص الأولي وظهر بعد ذلك، فإنه يجب على المشتري إبلاغ الوكيل بمجرد اكتشافه، وخلال مدة معقولة تبعاً لطبيعة الحال وأياً كانت طريقة الإخطار.

إذا تم الإخطار، فإن المشتري يستطيع رفع دعوى ضمان العيوب الخفية التي لم تصل درجة خسارته فيها للمبيع كله بل جزء من منفعة أو قيمته، وفي هذه الحالة يجب التمييز بين احتمالين: الاحتمال الأول: أن يكون العيب جسيماً بحيث لو كان المشتري يعلم بوجوده ما استكمل عملية الشراء، فيكون مخيراً بين رد المبيع المعيب مع دفع ما استفاده منه للوكيل والمطالبة بقيمة الفائدة التي كان سيحصل عليها من المبيع في حالة كونه سليماً، أو استبقاء المبيع والتعويض عما أصابه من ضرر.

(١) دلال تفكير مراد العارضي، مرجع سابق، ص ٥٢٤

(٢) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤، م ١، مرجع سابق، ص ٧٦٨

الاحتمال الثاني: أن يكون العيب ليس جسيماً بحيث لو علمه المشتري لاستكمل عملية الشراء بثمن أقل، وفي هذه الحالة يكون للمشتري مطالبة البائع بالتعويض عن الضرر الذي أصابه بسبب العيب.

وفي حالة رد المبيع المعيب يتم رده كما هو بالعيب الموجود فيه، كما يرد المشتري الثمرات التي قد استفادها من الوكيل، وفي المقابل يحصل على ما دفعه مع الفوائد القانونية من تاريخ البيع، والمصروفات الضرورية والنافعة التي قد يكون أنفقها على المبيع من وقت استلامه المبيع، ويسترد المصروفات الكمالية فقط إذا كان الوكيل سيئ النية، وجميع مصروفات الدعوى القضائية.

أما إذا قرر المستهلك الإبقاء على المبيع، فإنه يكون له الحق في المطالبة بالفرق بين ثمن المبيع السليم وقيمه بالعيب الموجود فيه، وبمصروفات دعوى الضمان وبشكل عام ما فاتته من كسب وما لحقه من خسارة^(١).

وفي حالة هلاك المبيع المعيب، فإن دعوى الضمان تظل من حق المستهلك الذي يجوز له مطالبة البائع بالتعويض عما أصابه من الضرر بسبب العيب الخفي في المبيع، فإذا كان هلاك المبيع بسبب العيب الخفي، فإن المستهلك يستحق التعويض عن الثمن الكامل للمبيع وما أصابه من أضرار، أما إذا كان هلاك المبيع بسبب المستهلك، فإنه يستحق التعويض عن العيب الخفي فقط. وهو ما أكدته القانون المدني البحريني بتأكيده على أن دعوى الضمان تبقى حتى ولو هلك المبيع بأي سبب^(٢).

وفي حالة ظهور عيب جديد في المبيع، فإنه يجب التمييز بين ما إذا كان ظهور العيب الجديد بسبب أجنبي، وفي هذه الحالة فإن ظهوره لا يمنع المستهلك من رد المبيع والحصول على التعويض، أما إذا كان العيب الجديد يرجع إلى المستهلك فإنه لا يستطيع رد المبيع ويحصل فقط على التعويض.

أما إذا تصرف المشتري في المبيع المعيب، وكان ذلك بعد معرفته بالعيب، فإن ذلك يعتبر نزولاً ضمنياً عن الحق في ضمان العيب، إلا إذا كان قد طالب به قبل التصرف، وفي هذه الحالة يحصل على تعويض عن العيب فقط. أما إذا تصرف في المبيع قبل اطلاعه على العيب، فإنه لا يستطيع رد المبيع لبائعه بالعيب. وقد أخذ المشرع البحريني هذا الموقف في حالة قيام المشتري ببيع المبيع بعد أن علم بوجود عيب فيه؛ حيث لا يجيز له في هذه الحالة الرجوع على البائع بدعوى الضمان^(٣). وأسقط المنظم السعودي حق المشتري في الفسخ وأجاز له الرجوع بفرق الثمن

(١) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤، م ١، مرجع سابق، ص ٧٤٠، ٧٤١

(٢) م ٤٢٠ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

(٣) م ٤٢١ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

فقط إذا تصرف في المبيع تصرفاً يخرج به عن ملكه، فإن عاد إلى ملكه قبل طلب فرق الثمن لم يسقط حقه في الفسخ^(١).

أما إذا زال العيب وكان عيباً مؤقتاً، فلا يصبح من حق المشتري العودة على الوكيل بضمان العيب؛ لأن سببه قد زال بغير رجعة، فيزول الحق في الرجوع بدعوى الضمان على الوكيل بسببه، وإن كان يمكنه طلب التعويض عن تعطل المنفعة وقت وجود العيب المؤقت.

وقد ألزم القانون المدني البحريني المشتري بأن يخطر البائع بالخلل الذي يظهر في المبيع خلال شهر من ظهوره، وأن يتم رفع الدعوى خلال ستة شهور من تاريخ الإخطار، وإلا سقط حق المشتري في الضمان، وذلك ما لم يكن هناك اتفاق على خلاف ذلك.^(٢)

رابعاً: تقادم دعوى الضمان: في الوقت الذي تنص فيه بعض القوانين؛ مثل القانون المصري، على أن تكون مدة تقادم دعوى الضمان سنة من تاريخ تسليم المبيع حتى لو كان هناك عيب اكتشفه المشتري بعد ذلك، ما لم يكن هناك مدة ضمان أطول وافق الوكيل على الالتزام بها، أو كان هناك غش من جانب الوكيل، فتكون مدة التقادم خمس عشرة سنة من تاريخ البيع^(٣). وهو ما اعتبره البعض مدة طويلة حتى يستقر التعامل، ولا يكون البائع مهدداً بالضمان لمدة طويلة يصعب فيها معرفة أسباب العيب وهل هو قديم أم حديث. ولا يجوز الاتفاق على تقصير هذه المدة لأن الأصل أنه لا يجوز الاتفاق على أن يتم التقادم في مدة أقل من التي حددها القانون وإن كان يجوز أن تزيد عنها^(٤).

وحدد المشرع البحريني المدة التي يجب رفع دعوى ضمان العيب خلالها بسنة من تاريخ تسليم المبيع؛ حتى لو لم يتم اكتشاف العيب إلا بعد انتهاء مدة السنة، ويستثنى من ذلك حالتان هما: أ- قبول الوكيل امتداد فترة الضمان لمدة أطول من السنة، وفي هذه الحالة يجوز رفع دعوى ضمان العيب في أي وقت طيلة مدة الضمان الأطول الذي تم الاتفاق عليه. ب- أن يثبت أن البائع قد تعمد إخفاء العيب على سبيل الغش^(٥).

وفي المقابل نجد أن المنظم السعودي قد حدد مدة أقل من ذلك؛ حيث اشترط رفع دعوى ضمان العيب خلال مائة وثمانين يوماً من تاريخ استلام المبيع، كما وضع الاستثنائين نفسيهما

(١) م ٣٤١/٢- أ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤هـ

(٢) م ٤٢٦ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

(٣) م ٤٥٢ من القانون المدني المصري رقم ١٣١ لسنة ١٩٤٨م

(٤) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤، م ١، مرجع سابق، ص ٧٥١، ٧٥٣

(٥) م ٤٢٣ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١م

الذين نص عليهما المشرع البحريني، وهما حالة الاتفاق على مدة أطول من ذلك، أو ثبوت أن إخفاء العيب كان بسبب حدوث غش من البائع^(١).

ونرى أنه كان من الأفضل أن يتم النص على أحقية المشتري في رفع دعوى ضمان المنتج خلال مدة لا تزيد عن سنة من تاريخ اكتشاف العيب، وذلك إذا تم اكتشاف العيب بعد انتهاء مدة الضمان الأصلية المتفق عليها.

خامساً: عقوبة عدم الالتزام بضمان جودة المبيع: تتنوع وتتعدد عقوبات عدم التزام الوكيل بضمان جودة المبيع، وتتراوح ما بين التزام حق المشتري في فسخ العقد، أو إصلاح العيب مع التعويض إن كان له مقتضى في الحالتين، بجانب التزام الوكيل بإصلاح العيب الموجود بالمنتج، أو استبداله، وهو ما سيكون محل دراستنا في المباحث التالية، وما بين توقيع عقوبات على الوكيل نتيجة عدم التزامه بضمان جودة المبيع أو الغش.

وفي هذا الإطار يعاقب المشرع البحريني بالحبس والغرامة التي لا تزيد عن خمسة آلاف دينار أو إحدى العقوبتين على عدم الالتزام بضمان الجودة والغش؛ حيث يعاقب كل من حاز بنية العرض للبيع، أو عرض للبيع منتجات مقلدة، أو ساعد على ذلك، أو روج لمنتجات ببيانات كاذبة عن حقيقة المنتج مع علمه بذلك، أو قام بالغش عمداً بتغيير طبيعة السلعة أو صفاتها أو بياناتها، فإن كانت السلع المستوردة ضارة بالصحة، ويعلم المستورد بذلك، فإن العقوبة تكون الحبس لا يقل عن سنة، وغرامة لا تزيد على عشرة آلاف دينار، مع جواز إعادة تصدير السلع أو إعدامها على نفقة المخالف. وذلك مع عدم الإخلال بأي عقوبة أشد في أي قانون آخر^(٢). وهي العقوبة التي تزيد في حالة ما إذا تم غش أو الشروع في غش منتج من الأغذية أو الأدوية أو النباتات الطبية للإنسان أو الحيوان، أو عرضها للبيع إذا كانت مغشوشة أو فاسدة أو انتهت تاريخ صلاحيتها، أو استيراد ما سبق إلى الحبس مدة لا تزيد عن خمس سنوات، وغرامة لا تزيد عن خمسة آلاف دينار، أو إحدى العقوبتين^(٣)، مع إعدام المواد المغشوشة أو الفاسدة على نفقة المرسل إليه، وهو في حالتنا الوكيل إذا كان يعلم أنها مغشوشة أو فاسدة إذا لم يقيم بإعادة تصديرها للخارج. وإذا كانت الجريمة قد تمت بسبب الإهمال أو عدم الاحتياط أو التحرز أو القيام بواجبات الرقابة، فإن العقوبة تكون الحبس مدة لا تزيد عن سنة وغرامة لا تزيد عن نصف الغرامة المقررة أو إحدى العقوبتين^(٤).

(١) م ٣٣٤ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤هـ

(٢) م ١٧، ١٨ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢م

(٣) م ٣، ٥ من قانون مكافحة الغش البحريني رقم ٦٢ لسنة ٢٠١٤م

(٤) م ٨ من قانون مكافحة الغش البحريني رقم ٦٢ لسنة ٢٠١٤م

أما إذا نتج عن ارتكاب أي من الجرائم السابقة إصابة شخص بعاة مستديمة، فإن العقوبة تغلظ إلى السجن مدة لا تزيد عن عشر سنوات، وغرامة لا تزيد عن عشرة آلاف دينار أو ما يعادل قيمة السلعة إن كانت أكبر من ذلك، ولا يجوز تخفيض العقوبة لأقل من الحبس لمدة سنة. أما إذا أدت الجريمة لوفاة شخص أو أكثر، فإن العقوبة تصبح السجن المؤبد وغرامة لا تقل عن عشرين ألف دينار أو ما يساوي قيمة السلعة إن كانت أكبر^(١). ويجوز في حالة ارتكاب أي من الجرائم السابقة مصادرة السلع والمواد موضوع الجريمة أو المستخدمة فيها أو إعدامها على نفقة المحكوم عليه، مع نشر ملخص الحكم في جريدتين محليتين يوميتين على نفقة المحكوم عليه. وتشدّد العقوبات السابقة في حالة العودة لارتكاب نفس الجريمة^(٢).

وعلى المنوال نفسه، سار المنظم السعودي؛ حيث ألزم الوكيل في حالة عدم تطابق المنتجات أو الخدمات مع المتطلبات الأساس للمعايير والمواصفات القياسية ومعايير الجودة، بما في ذلك وجود عيب في المنتج أو أضرار محتملة بإبلاغ الجهات المختصة خلال عشرة أيام من تاريخ اكتشافه العيب أو الضرر المحتمل، وبيان التدابير التي اتخذها أو سيتخذها لإصلاح العيب أو تقادي الضرر، مع إبلاغ الجهات المختصة بأسماء من زودهم بهذه المنتجات والخدمات، ويلتزم الوكيل بإصلاح المنتج أو استبداله أو استعادته ورد قيمته دون تكلفة على المستهلك، أو رد قيمة الخدمة، أو النقص فيها، أو القيام بها مرة أخرى بالشكل السليم. وفي كل الأحوال يستحق المستهلك التعويض عن أي أضرار قد تصيبه نتيجة إخلال الوكيل بالضمان^(٣). وتقوم المحكمة المختصة بالفصل في المنازعات والمخالفات والدعاوي المتعلقة بالتعويض في هذه الحالة^(٤).

أما في حالة وجود غش من جانب الوكيل؛ سواء كان في ذاتية المنتج، أو طبيعته، أو قدره، وسواء تم ذلك بالحيازة بغرض البيع، أو العرض للبيع، أو البيع، أو التصنيع، أو التعبئة والتغليف، أو الاستيراد. فإن الوكيل يلتزم إذا باعه بإبلاغ الوزارة المختصة بالمعلومات المتعلقة بمن حصلوا منه على هذا المنتج والكميات والعناوين بمجرد علمه بالمخالفة، وتكون العقوبة في هذه الحالة الغرامة التي لا تزيد عن خمسين ألف ريال، أو السجن مدة لا تزيد على ستة أشهر، أو بكلا العقوبتين. أما إذا شك مأمورو الضبط القضائي لأسباب قوية بوجود مخالفات من التي سبق بيانها، فإنه يجوز لهم سحب عينات منها لتحليلها، وفي هذه الحالة يحظر على الوكيل التصرف في المنتج المشتبه فيه قبل ظهور نتيجة الفحص، على أن تظهر نتيجة فحص المواد

(١) م ٦ من قانون مكافحة الغش البحري رقم ٦٢ لسنة ٢٠١٤م

(٢) م ١٠، ١١ من قانون مكافحة الغش البحري رقم ٦٢ لسنة ٢٠١٤م

(٣) م ٤٦، ٤٧، ٥٣ من نظام حماية المستهلك المقترح

(٤) م ١٣ من نظام مكافحة الغش المعدلة بالمرسوم الملكي رقم (١٠/م) بتاريخ ٩/ ١/ ١٤٤٠هـ

الغذائية خلال خمسة عشر يومًا، وخلال مدة كافية بالنسبة لبقية المنتجات، فإذا رفض الوكيل تمكينهم من ذلك يحق لهم إغلاق المحل لحين تمكينهم من الدخول والحصول على العينات. وافترض المنظم توافر القصد الجنائي في كل من يخالف أحكام نظام مكافحة الغش؛ حيث يعاقب الوكيل في هذه الحالة بالغرامة التي لا تزيد عن مليون ريال، أو السجن مدة لا تزيد عن ثلاث سنوات، أو كلا العقوبتين إذا اقترن فعل الخداع أو الشروع فيه باستعمال موازين أو مكييل أو دمغات أو مقاييس أو أي آلات فحص مزيفة أو مصنعة، أو استعمل طرقًا ووسائل تجعل العلميات السابقة غير صحيحة، أو كان المنتج المغشوش أو المواد المستعملة في غشه مضرّة بصحة الإنسان أو الحيوان. مع جواز غلق المحل المخالف مدة لا تتجاوز سنة، وإتلاف المنتج المغشوش، ومصادرة الأدوات المستخدمة في ذلك، مع احتفاظ المتضرر مما سبق بحقه في المطالبة بالتعويض المناسب^(١).

وجدير بالذكر أننا قمنا بشرح العقوبات الجنائية لأنها جزء لا يتجزأ من مسؤولية الوكيل في حالة إخلاله بالتزاماته، وفي الوقت نفسه لم نستقص في شرحها كونها ليست موضوع رسالتنا.

المطلب الثاني

التزام الوكيل التجاري بتوفير قطع الغيار والصيانة

تُعد العلاقة بين الوكيل التجاري والمستهلك ذات أهمية جوهرية لضمان استمرارية المنتجات المباعة وكفاءتها. لذلك يلتزم الوكيل التجاري بتوفير قطع الغيار وإجراء الصيانة الدورية للمنتجات بموجب الأنظمة والقوانين، وذلك حماية للمستهلك وضمان استدامة استخدام المنتج بفاعلية وأمان. ويتطلب استعمال المنتج ضمان صلاحيته المستمرة للعمل على النحو المصنوع من أجله؛ مما يتطلب صيانة دورية للحفاظ على جودتها، خاصة مع تطور التكنولوجيا وازدياد تعقيد الأجهزة. وقد يؤدي عدم التزام الوكيل بتوفير قطع الغيار أو الصيانة اللازمة إلى تقليل عمر المنتج وزيادة تكاليف المستهلك. ونتناول في هذا المطلب التزام الوكيل بتوفير قطع الغيار وصيانة المنتج، والالتزامات المترتبة على ذلك، ومسؤولية الوكيل عن إخلاله بهذه الالتزامات وفقًا للقوانين والنظم في كل من البحرين والمملكة العربية السعودية، مع التركيز على التحديات العملية والتوصيات التي من شأنها تعزيز فعالية التشريعات وزيادة وعي المستهلكين بحقوقهم، لتحقيق بيئة تجارية عادلة وشفافة تحترم حقوق الجميع.

(١) م ٢، ٣، ٦، ٧، ٨، ٩، ١٦، ١٨، ٢٠، ٢١، ٢٣ من نظام مكافحة الغش السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩) بتاريخ ٢٣/٤/١٤٢٩ هـ.

الفرع الأول

تعريف وأنواع قطع الغيار والصيانة الخاضعة لمسؤولية الوكيل

التجاري

تُعتبر مسألة تعريف قطع الغيار وأنواعها، بالإضافة إلى تحديد أنواع الصيانة المطلوبة من الوكيل التجاري، والمدة التي يسري فيها التزام الوكيل التجاري بتوفير الصيانة والقيود الواردة على هذا الالتزام، وأنواع الصيانة، بجانب التزامه بتوفير الصيانة بأقل تكلفة في المواعيد المحددة، مع توفير جهاز بديل أثناء الصيانة؛ من المواضيع الحيوية التي تهدف إلى توضيح نطاق الالتزامات الملقة على عاتق الوكلاء التجاريين. يشمل هذا الفرع الالتزام بتوفير قطع الغيار والالتزام بالقيام بالصيانة ومدى توافقها مع المعايير المعمول بها، وذلك بهدف تحديد نطاق المسؤولية بشكل دقيق وفعال.

أولاً: الالتزام بتوفير قطع الغيار: مع التدخل التكنولوجي الكبير في العصر الحديث في معظم المنتجات، أصبح من غير الممكن إصلاح السلع المباعة في حالة تعرضها لأي عطل إلا بتوافر قطع الغيار التي يلتزم الوكيل بتوفيرها وفقاً للمدد التي حددتها القوانين والنظم واللوائح؛ حيث يتوجب على الوكيل أن "يقوم بتوفير قطع الغيار الجديدة للمستهلك في حالة تلف القطع المستخدمة، إذ لا يستطيع البائع الهروب من التزاماته لعدم توفر قطع الغيار اللازمة لتوقف إنتاجها أو لارتفاع سعرها، بل يجب عليه أن يثبت أنه قام ببذل الجهد اللازم لتوفير قطع الغيار أو أن هذا يتجاوز مقدرة"^(١). وقد حرص المشرع البحريني والمنظم السعودي على حماية حق المستهلك في توفير قطع الغيار اللازمة لإصلاح المنتج، أو القيام بالصيانة الدورية.

وفي هذا الإطار ألزم المشرع البحريني في قانون التجارة البحريني الموكل والوكيل بأن يتضمن عقد الوكالة التزام الوكيل بتوفير قطع الغيار بصورة كافية للأجهزة والمعدات التي تشملها الوكالة التجارية^(٢). وهو ما أعاد التأكيد عليه حرفياً في قانون الوكالة التجارية. غير أن المشرع في كلا القانونين لم يحدد المدة التي يلتزم فيها الوكيل بتوفير قطع الغيار للمستهلك، وهو ما زاد غموضاً مع قانون حماية المستهلك؛ حيث نص المشرع البحريني على أن "يلتزم المزود بتوفير

(١) حميد فارس، مرجع سابق، ص ٤٨

(٢) م ١٦٦ / ٧ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧، م ٣ / ٣ ز من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢ المعدلة بموجب المرسوم بقانون رقم (٨) لسنة ١٩٩٨م

قطع الغيار اللازمة لاستعمال المنتج مدة معقولة تتناسب مع طبيعة المنتج^(١)، دون تحديد المدة التي يمكن اعتبارها معقولة وتتناسب مع طبيعة المنتج، وهل يتم الأخذ بالمدة التي يعتبرها الوكيل كذلك، أم يأخذ بها المستهلك؟ وما المعيار الذي سيتم الأخذ به لتحديد المدة التي تعد معقولة وتتناسب مع طبيعة منتج تختلف عن طبيعة منتج آخر؟ فمثلاً هل يتم تحديد مدة معقولة للأجهزة المنزلية بشكل عام أم سيتم تحديد مدة معقولة لكل نوع من أنواع الأجهزة المنزلية؟ أي هل سيتم تحديد المدة المعقولة بالنسبة للمنتج بشكل عام؟ أم بالنسبة لكل نوع من أنواع المنتجات؟ وهل ستختلف المدة المعقولة لكل منتج تبعاً لدولة المنشأ أم سيتم تحديد مدد معقولة مختلفة لكل منتج تبعاً لدولة المنشأ؟ وعلى سبيل المثال؛ أجهزة التكييفات أو السيارات ذات المنشأ الصيني، هل سيتم تحديد مدة معقولة لها تختلف عن الأجهزة ذات المنشأ الياباني أو الألماني؟ وإن كان الأمر كذلك ألا يعد ذلك تشتيتاً كبيراً للمستهلك كان من الأفضل تلافيه بوضع مدة كافية يلتزم الوكيل فيها بتوريد قطع الغيار اللازمة لاستعمال المنتجات؟

وقد يرى البعض أنه يمكن أن يقلل من غموض النصوص السابقة ما نصت عليه المادة (٢٣) من قانون الوكالة التجارية؛ حيث تلزم الوكلاء بتوفير قطع الغيار، و" أن يوفرها للمستهلكين كافة الضمانات التي يقدمها المنتجون والموردون الأصليون للسلع المشمولة بها الوكالة"^(٢). غير أنه يمكن الرد على ذلك بأنه في ظل وضوح النصوص المتعلقة بتوفير قطع الغيار، فإنه يمكن حمل العبارات المذكورة في هذه المادة بأن المقصود بها هو الضمان الذي يوفره الوكيل للمستهلك والمتعلق بضمان جودة السلعة كما تم عرضه في المطلب السابق، وليس ضمان توفير قطع الغيار، وهو ما لم يرد ذكره في نص المادة (٢٣)، والقاعدة في التفسير هي عدم جواز تحميل النص أكثر مما يحتمل، وإلا كان ذلك تزييداً على المشرع.

ومما زاد الأمر إشكالية ما نص عليه قانون حماية المستهلك من جواز إعفاء الوكيل من الالتزام بتوفير قطع الغيار "في حالة إخطار المستهلك كتابةً بعدم توافر قطع الغيار للمنتج وموافقة المستهلك على ذلك"^(٣). فقد يجعل هذا النص المستهلك يشعر بعدم إلزام الوكيل بتوفير قطع الغيار بعد أن يخطره بذلك دون أن يدرك أن من حقه رفض هذا الإخطار، وهو ما يثير تساؤلاً آخر حول آلية التصرف في حالة رفض المستهلك هذا الإخطار وتصميمه على توفير قطع الغيار.

وفي المقابل فإن المنظم السعودي قد نص في نظام الوكالات التجارية على أنه يشترط في عقد الوكالة التجارية أن يتضمن التزامات الطرفين قبل المستهلك فيما يتعلق بتأمين قطع الغيار

(١) م ٣٥ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢م

(٢) م ٢٣ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢م

(٣) م ٩ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢م

(١). وهو ما أكدت عليه لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج؛ بإلزام الوكيل بوضع سياسات لتوفير قطع الغيار، وتنفيذ الشروط التي يضعها المنتجين عادة، وأن يتم توضيح التزامات الوكيل وحقوق المستهلك فيها بشكل واضح؛ على أن تكون بلغة عربية مفهومة وواضحة للمستهلك الذي يمكنه الاطلاع عليها، وزيادة في الإعلان توضع السياسات في الموقع الإلكتروني للوكيل، كما يمكن أن تكون هناك نسخ من هذه السياسات بلغات أخرى إضافية، ويجب أن تتضمن السياسات فيما تتضمنه البيانات الخاصة بالوكيل وإجراءات التعامل مع الشكاوي، والعمر الافتراضي للسلعة، والالتزام بتوفير قطع الغيار خلال هذه المدة^(٢). وهو الالتزام الذي تكرر في دليل حماية المستهلك. كما تضمنت لائحة أحكام تقديم الصيانة التزام الوكيل بالإفصاح عن أسعار قطع الغيار، وتكاليف الصيانة الدورية ومددها^(٣). أما الأمر المهم الذي انتبهت له لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار، فهو إلزام الوكيل بأن يسري ضمان جودة الصنع على السلع التي تستعمل فيها قطع غيار تم بيعها عن طريق مصدر آخر غير الوكيل؛ بشرط أن تكون مواصفات قطع الغيار مطابقة للمواصفات القياسية^(٤)، حتى لا يتهرب الوكيل من التزاماته بضمان الجودة بأن السلعة تتضمن قطع غيار بيعت عن طريقه، وبالتالي يحتكر توفير قطع الغيار للمستهلك؛ مما يجعله يتحكم في أسعارها الأمر الذي يلحق ضرراً بالمستهلك، فأصبح الوضع أن الوكيل يتنافس مع غيره في توفير قطع الغيار المطلوبة بأقل سعر لمصلحة المستهلك. واشترط أن تكون قطع الغيار مطابقة للمواصفات القياسية بديهي حتى يتحمل الوكيل مسؤولية صيانة الأجهزة التي تحتوي قطع غيار مبيعة من خلال مصدر آخر.

١. **مدة توفير قطع الغيار:** لا يكفي أن يلتزم الوكيل بتوفير قطع الغيار للمستهلك، بل يجب كذلك أن يتم توفيرها في فترة معقولة بحيث لا يتضرر المستهلك من التأخير في توفير قطع الغيار. وفي هذا الإطار يلزم قانون حماية المستهلك البحريني الوكيل بتوفير قطع الغيار اللازمة لاستعمال

(١) م ١٠ / ب من م ١٠ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ١٤٠١/٥/٢٤ هـ

(٢) م ٥ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤ هـ

(٣) م ٢٣ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥ / ٨ / ٢٤ هـ

(٤) م ١٦ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥ / ٨ / ٢٤ هـ

المنتج خلال مدة معقولة تتناسب مع طبيعة المنتج^(١)، وهو ما أشرنا من قبل إلى المشكلات المحيطة به. غير أن لائحة القانون قد استجابت لهذه المشكلة فألزمت الوكيل بتوفير قطع الغيار اللازمة لاستعمال المنتج خلال مدة لا تزيد عن خمسة عشر يوم عمل من تاريخ طلب المستهلك إياها، ويجوز أن يتفق الوكيل والمستهلك على مدة معينة على أن يكون ذلك الاتفاق كتابةً. ويعفى الوكيل من هذا الالتزام عند إخطار المستهلك كتابة بعدم توفر قطع الغيار وموافقة المستهلك^(٢). وبالرغم من أن المدة الممنوحة للوكيل لتوفير قطع الغيار هي مدة معقولة للطرفين، إلا أن اللائحة أتاحت للوكيل عدم الالتزام بواجباته بتوفير قطع الغيار بإتاحة إمكانية الاتفاق على مدة مختلفة، كما أتاحت له التحلل من التزاماته إذا أخطر المستهلك بعدم توافر قطع الغيار ووافق المستهلك على ذلك، ولم توضح العمل عند رفض المستهلك هذا الإخطار، ونرى أنه في هذه الحالة يصبح الوكيل ملزماً بتوفير قطع الغيار المطلوبة وفي أسرع وقت ممكن. خاصة مع النص على بطلان كل شرط يعفي الوكيل من أي من التزاماته^(٣).

أما المنظم السعودي فقد قسم قطع الغيار في نظام الوكالات التجارية من حيث مدة التزام الوكيل بتوفيرها إلى نوعين:

الأول: قطع الغيار التي يطلبها المستهلكون عادة بشكل مستمر ويلتزم الوكيل بتوفيرها وتأمين وجودها بشكل مستمر.

الثاني: قطع الغيار الأخرى ويلتزم الوكيل بتوفيرها خلال مدة معقولة.^(٤)

وأضافت لائحة تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج حالتين أخريين هما:

الحالة الأولى؛ حالة قطع الغيار نادرة الطلب، وقد ألزم الوكيل بتوفيرها خلال مدة لا تزيد عن أربعة عشر يوماً من تاريخ طلب المستهلك إياها.

أما الحالة الثانية، فهي حالة قطع الغيار التي يتم تصنيعها خصيصاً للمستهلك، أو قطع الغيار ذات المواصفات الفنية الخاصة، وفي هذه الحالة يتفق الوكيل مع المستهلك على مدة معقولة لتوفيرها على أن يكون ذلك الاتفاق كتابةً.

(١) م ٩ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢م

(٢) م ١٦ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ٢٤ / ٨ / ١٤٣٥هـ

(٣) م ١٧ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ٢٤ / ٨ / ١٤٣٥هـ

(٤) م ٦ / ٢ / أ من نظام الوكالات التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م / ٣٢) بتاريخ ١٠ / ٨ / ١٤٠٠هـ، ص ٢٤، ٥٥، ٥٦ من دليل حماية المستهلك السعودي

وبالتالي أصبح لدينا أربع تصنيفات لقطع الغيار هي: ١- قطع الغيار التي يطلبها المستهلكون بشكل متكرر (قطع استهلاكية). ٢- قطع الغيار الأخرى، التي نرى أن المقصود بها هو قطع الغيار المعمرة. ٣- قطع الغيار نادرة. ٤- قطع الغيار المصنعة خصيصاً للمستهلك أو ذات المواصفات الخاصة. ويتم تحديد مستوى طلب المستهلكين لقطع الغيار بناءً على معيار أو أكثر من المعايير التالية: طبيعة قطعة الغيار ومدى احتياج المستهلكين لتغييرها بشكل دوري؛ مثل فلاتر وإطارات السيارات، وسجل مبيعات الوكيل وحجم طلب المستهلكين لقطعة الغيار خلال العام السابق في نفس المدة، أو سجل المبيعات وحجم طلب المستهلكين لقطعة الغيار خلال ثلاثة أشهر سابقة على تاريخ طلب المستهلك إياها. وألزمت اللائحة الوكيل بتحديد مدة ضمان قطع الغيار بما يتفق مع سياسة المنتج، على أن يكون ذلك كتابياً وفي وثيقة مستقلة^(١).

وأضاف دليل حماية المستهلك التزاماً جديداً على الوكيل هو تسليم قطعة الغيار التي تم استبدالها للعميل إذا دفع ثمن القطعة الجديدة، أما إذا لم يدفع ثمن القطعة الجديدة، فمن حق المستهلك رؤيتها ليتأكد من استبدالها بالفعل، وذلك بشرط ألا تكون القطعة القديمة ضارة بالبيئة؛ حيث يجب على الوكيل التصرف فيها والتخلص منها بطريقة آمنة^(٢)؛ طبقاً لقواعد التخلص من النفايات التي نص عليها نظام إدارة النفايات الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/ ٣ بتاريخ ٥ / ١ / ١٤٤٣ هـ.

٢. **وضع قيود على توفير قطع الغيار:** لم نجد في القوانين واللوائح البحرينية ما يعطي الحق للوكيل في فرض قيود على توفير قطع الغيار للمستهلك، وإن كان في المقابل قد منح الوكيل الحق في إخطار المستهلك بعدم التزامه بتوفير قطع الغيار، فإذا وافق المستهلك على هذا الإخطار أعفي الوكيل من توفير قطع الغيار.

أما المنظم السعودي فقد منح الوكيل الحق في فرض قيود على توفير قطع الغيار في الحالات الطارئة؛ على أن يقدم طلباً مكتوباً للوزارة المختصة يبين أسباب فرض هذه القيود، وموافقة الوزارة المختصة على هذا الطلب^(٣).

ثانياً: الالتزام بالقيام بصيانة المنتج: يحتاج أي منتج لصيانة دورية لاستبدال المستهلكات التي توجد فيه، أو إصلاح الأعطال التي قد تحدث للمنتج وتتطلب إصلاحه، والصيانة هي

(١) م ٦ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ٢٤ / ٨ / ١٤٣٥ هـ

(٢) ص ٣٠ من دليل حماية المستهلك السعودي

(٣) م ٧ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ٢٤ / ٨ / ١٤٣٥ هـ

"الأعمال الفنية التي يقوم بها فنيون متخصصون ومحترفون لإزالة ما يلحق بالمنتجات من خلل أو عيوب، وذلك بغية إعادة المنتج للعمل بصورة طبيعية وفقاً للغرض المخصص له"^(١). وقد تتم عملية الصيانة في مقر المستهلك، أو يُنقل المنتج إلى مركز الصيانة الخاص بالوكيل لإجراء الصيانة له إن تطلب الأمر ذلك، والالتزام بالصيانة غير مرتبط بالضمان، فقد يكون أثناء الضمان بسبب ظهور عيب في السلعة وفي هذه الحالة يلتزم الوكيل بإجراء الصيانة مجاناً، وقد ينتهي الضمان المقدم على السلعة، ومع ذلك يستمر التزام الوكيل بتقديم الصيانة للأجهزة التابعة له. وتختلف الصيانة عن الإصلاح في أن الصيانة يتم تقديمها حتى لو لم يكن هناك عطل في المنتج، أما الإصلاح فيفترض وجود عيب أو عطل في المنتج يمنع أدائه للوظائف المخصص لها على الوجه الأكمل. وتعرف الصيانة في لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع بأنها: إجراءات تستهدف معرفة حالة السلعة واستمرارها في تحقيق الأهداف المرجوة منها، وإعادتها إلى الحالة المثالية، وتشمل هذه الإجراءات "الفحص، والمعاينة، والاختبار، والضبط، والتغيير، والاستبدال، والإصلاح، والبرمجة، وإعادة البرمجة"^(٢)، وغير ذلك من أعمال ضرورية للإصلاح والصيانة.

لقد حرص المشرع البحريني على التأكيد على حق المستهلك في الحصول على الصيانة، وإلزام الوكيل بالقيام بها؛ حيث نص قانون التجارة البحريني على التزام الوكيل بتوفير قطع الغيار والصيانة اللازمة لإصلاح السيارات أو المعدات أو المحركات أو الآلات أو الأجهزة الكهربائية والإلكترونية التي تشملها الوكالة التجارية^(٣).

وهو الالتزام الذي حرص عليه المنظم السعودي؛ حيث ألزم الوكيل في نظام الوكالات التجارية بتأمين الصيانة المطلوبة للمنتجات، بشكل مستمر طيلة مدة الوكالة ولمدة سنة تالية لانتهاء الوكالة أو تعيين وكيل جديد للمنتج أيهما أسبق^(٤). وألزمت لائحة النظام الموكل والوكيل أن يتضمن عقد الوكالة التزامات الطرفين فيما يتعلق بتأمين الصيانة^(٥). ويلتزم الوكيل بتنفيذ شروط المنتجين في القيام بالصيانة نظير تكلفة مالية مناسبة، وعن طريق عمالة فنية ماهرة ومدربة، وكل

(١) حميد فارس، مرجع سابق، ص ٢٤

(٢) م ١ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ٢٤ / ٨ / ١٤٣٥ هـ

(٣) مادة ١٦٦ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧ م

(٤) م ٦ / ٢ ب من نظام الوكالات التجارية المضافة بموجب المرسوم الملكي رقم (م / ٣٢) بتاريخ ١٠ / ٨ / ١٤٠٠ هـ

(٥) م ١٠ ب من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ٢٤ / ٥ / ١٤٠١ هـ

ما يلزم لضمان جودة الصيانة^(١). ولم يغفل دليل حماية المستهلك الأمر بالنسبة لصيانة السيارات؛ حيث ألزم الوكلاء بتوفير الصيانة اللازمة لسيارة المستهلك بجودة قياسية وبتكلفة مناسبة^(٢). وكذلك في نظام حماية المستهلك المقترح، الذي ألزم الوكيل بتوفير قطع الغيار والصيانة المدة اللازمة للمنتج حسب طبيعته^(٣). ويتضمن التزام الوكيل بالقيام بصيانة المنتج النقاط التالية:

١- **تكلفة النقل من المستهلك وإليه:** قد يطرأ عيب في السلعة أو المنتج يتطلب نقل السلعة إلى مركز الصيانة لإجراء الإصلاحات المطلوبة، وفي هذه الحالة إذا كانت السلعة ما زالت في فترة الضمان ويصعب نقلها بالطرق العادية، فإن الوكيل ملزم بنقل السلعة إلى مركز الصيانة وإعادتها للمستهلك مجاناً بعد إجراء الصيانة، وكذلك إذا كان أقرب مركز صيانة للوكيل أو مركز صيانة معتمد يبعد أكثر من مائة كيلو متر عن المدينة التي يقيم فيها المستهلك، أو إذا كانت السلعة مركبة^(٤).

٢- **عمل مقايضة الصيانة:** في حالة كون المبيع سيارة فإن الوكيل يلتزم بالآتي:

أ- تسليم المستهلك وثيقة تبين حالة هيكل السيارة، وأن يحافظ على السيارة أثناء القيام بالصيانة، ويكون الوكيل ملزماً باتخاذ كافة الاحتياطات والإجراءات اللازمة لذلك.

ب- تقدير قيمة أعمال الصيانة وقطع الغيار وما يطرأ أثناء الصيانة بشكل دقيق وموثق.

ج- عدم جواز إلزام المستهلك بسداد تكلفة أعمال الصيانة التي لم يوافق عليها.

د- توضيح تكاليف الصيانة الدورية، ومدة القيام بها في مكان واضح في مراكز الصيانة المملوكة والتابعة للوكيل، وعلى الموقع الإلكتروني له.

هـ- بيان رسوم الفحص والمعاينة إن وجدت عند حجز موعد لإجراء الصيانة.^(٥)

و- يلتزم الوكيل بإنشاء سجل للصيانة لكل وحدة من وحدات السلع المباعة من خلاله يشمل كل أنواع الصيانة التي أجريت لها^(٦).

(١) م ٥ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤ هـ

(٢) دليل حماية المستهلك السعودي ص ٢٨، ٢٩

(٣) م ٥٥ من نظام حماية المستهلك المقترح

(٤) م ١٨ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤ هـ

(٥) دليل حماية المستهلك السعودي ص ٢٨، ٢٩

(٦) م ٩ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤ هـ

٣- **المواعيد المتعلقة بالصيانة:** في الوقت الذي حرص المشرع البحريني في لائحة قانون حماية المستهلك على بيان المدة التي يجب إجراء الصيانة خلالها؛ حيث ألزم الوكيل بتوفير قطع الغيار والصيانة المطلوبة خلال مدة لا تزيد على خمسة عشر يوم عمل من تاريخ طلبها، فإنه أعفى الوكيل من هذا الالتزام إذا أخطر المستهلك ووافق على ذلك كتابة^(١). ثم عاد وقرر بطلان كل شرط يرد في وثيقة أو مستند يعفي الوكيل من أي من التزاماته الواردة فيها^(٢). ولا نرى في ذلك تناقض؛ حيث يمكن إعفاء الوكيل من التزامه بإجراء الصيانة وتوفير قطع الغيار إذا وافق المستهلك على ذلك كتابة، ومن البديهي أن هذا الاتفاق يتم بعد التزام الوكيل بالصيانة، وذلك على عكس النص بتحريم أي اتفاق يعفي الوكيل من التزاماته عند البيع أو قبل الحصول على الخدمة أو السلعة؛ حيث يحرم الاتفاق المسبق على هذا الإعفاء وهو ما نتفق معه.

وفي المملكة العربية السعودية نصت لائحة الصيانة على أن يوثق الوكيل كل ما يتعلق بعملية الصيانة التي تبدأ بقيام المستهلك بحجز موعد، وتحديد الموعد المناسب، الذي لا يزيد عن سبعة أيام؛ إن كان الوكيل وحده من يجري عملية الصيانة. ويتم فحص السلعة خلال ساعة من وقت دخولها لمركز الصيانة ومعاينتها وتحديد موعد يتم فيه الانتهاء من الصيانة الدورية، ويوثق ذلك في وثيقة يوقع عليها الوكيل والمستهلك. على أن تنتهي الصيانة الدورية خلال نفس المدة التي تستغرقها لدى المنتج الأصلي. ويتبع الأمر نفسه بالنسبة لأعمال الصيانة غير الدورية^(٣). وهو ما نرى أن المنظم السعودي تميز فيه؛ حيث ألزم الوكيل بالقيام بالصيانة الدورية خلال المدة التي تتم فيها لدى المنتج الأصلي، وهو ما يعني إلزامه بسرعة إنجاز الصيانة.

٤- **توفير جهاز بديل أثناء إجراء الصيانة:** لا نجد هذا الالتزام في القوانين واللوائح البحرينية، على خلاف السعودية؛ حيث ألزمت الوكيل إن كانت السلعة سيارة أن يوفر للعميل سيارة بديلة مؤقتة في حالة تعذر انتفاع المستهلك بالسيارة بسبب خلل أو عيب مشمول بالضمان، أو انتهاء الميعاد المحدد لانتهاء من أعمال الصيانة وتأخر الوكيل عن تسليم السيارة للعميل، أو تأخر الوكيل عن تسليم المستهلك وثيقة توضح التكلفة وموعد الانتهاء من أعمال الصيانة الدورية لمدة تزيد عن ساعة من وقت تسلمه السيارة، وإذا كان سبب التأخير يرجع لاحتياج السيارة إلى قطع غيار ذات طلب مستمر أو نادر وتأخر تسليمها للعميل أكثر من ١٤ يومًا من تاريخ الطلب. ويشترط للحصول على سيارة بديلة ألا تكون السيارة في حالة صيانة دورية أو إصلاح بسبب

(١) م ١٦ من لائحة حماية المستهلك البحريني م ١٦، ١٧

(٢) م ١٧ من لائحة حماية المستهلك البحريني م ١٦، ١٧

(٣) م ١٠، ١٢ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري

رقم ٨١٧ بتاريخ ٢٤ / ٨ / ١٤٣٥ هـ

حادث، أو تأخر شركة التأمين في سداد مستحقات الوكيل، وأن يقوم العميل بإحضار الموعد الذي حدده الوكيل، وأن يحصل فقط على سيارة بديلة من فئة سيارته نفسها، وفي حالة عدم إمكانية ذلك يتم تعويضه بما يعادل سعر شراء السيارة / ٤٠٠ عن كل يوم تأخير. وفي حالة تعدد الوكلاء للسيارة نفسها؛ تُصَرَف سيارة بديلة من الوكيل نفسه الذي تم الشراء منه. ^(١)

٥- **قطع الغيار القديمة:** لا يوجد في القوانين واللوائح البحرينية ما يتعلق بقطع الغيار القديمة التي تم تغييرها. على النقيض نجد لائحة أحكام تقديم الصيانة السعودية تلزم الوكيل بأن يسلم للمستهلك قطع الغيار القديمة التي استُبدِلت من السلعة المملوكة له أثناء عملية الصيانة، وذلك في حالة ما إذا كان قد دفع ثمنها، أما إذا كانت السلعة ما زالت في الضمان أو لم يدفع العميل ثمن قطع الغيار الجديدة لأي سبب، فإن الوكيل في هذه الحالة يكون ملزماً فقط بأن يسمح للمستهلك بمعاينة القطع القديمة. غير أنه في حالة كون قطعة الغيار ضارة بالبيئة، فإن الوكيل يلتزم بالتصرف فيها بطريقة آمنة. ^(٢)

٦- **إجراء الصيانة خارج التوكيل:** يتطلب التزام الوكيل بتقديم الصيانة لعملائه أن ينشئ مراكز صيانة وورش تابعة له لإجرائها لعملائه؛ على أن تتضمن هذه المراكز الأجهزة والمعدات المطلوبة لإجراء كافة أنواع الصيانة المطلوبة، وأن يتوافر بها عمالة فنية ماهرة مدربة لإجراء هذه الصيانة، غير أن بعض الوكالات في بعض الدول قد لا تنشئ مراكز صيانة لرغبتها في تحقيق الربح من بيع المنتجات؛ سواء السلع ذاتها أو قطع الغيار، دون أن تلتزم بتقديم الصيانة، وعلى النقيض، ففي دول أخرى يعتمد الوكيل بشكل كبير في تحقيق أرباحه على تقديم خدمات الصيانة وبيع قطع الغيار، ويشترط الوكيل على العميل لسريان الضمان عدم إجراء صيانة خارج مراكز الصيانة التابعة له. وحمايةً للمستهلك، فقد أتاح له النظام السعودي ضمان جودة الصنع على السلعة التي يتم إجراء الصيانة لها بشكل مطابق لتعليمات المنتج، حتى لو تم إجراء الصيانة في مراكز صيانة مستقلة عن الوكيل ولا تتبعه ^(٣). ويكون العميل مخيراً بين إجراء الصيانة الدورية في مراكز الصيانة التابعة للوكيل، أو في مراكز الصيانة المستقلة، دون أن يؤثر ذلك على استمرار التزام الوكيل بضمان الجودة ^(٤).

(١) دليل حماية المستهلك السعودي ص ٣١، ٣٢

(٢) م ١٤ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ٢٤/٨/١٤٣٥

(٣) م ٢/١٦ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ٢٤/٨/١٤٣٥

(٤) دليل حماية المستهلك السعودي ص ٢٨، ٢٩

الفرع الثاني

مسؤولية الوكيل التجاري عن إخلاله بتوفير قطع الغيار والصيانة

في ظل الالتزامات الملقة على الوكلاء فيما يتعلق بتوفير قطع الغيار وخدمات الصيانة للعملاء؛ كان من الطبيعي أن يُواجه الوكيل الذي يخالف هذه الالتزامات، وتُفرض الجزاءات عليه لضمان قيامه بالتزاماته، وهو ما نجده في قانون حماية المستهلك البحريني الذي يبطل بطلاناً مطلقاً كل شرط في عقد أو وثيقة يعفي الوكيل من هذه الالتزامات؛ إذ كان هذا الشرط قبل حدوث الالتزام. كما يعاقب الوكيل الذي يمتنع عن توفير قطع الغيار والصيانة اللازمة لاستدامة المنتج مدة معقولة بغرامة لا تزيد على عشرة آلاف دينار. كما يمكن للمحكمة بجانب الحكم بالغرامة أن تحكم بنشر الحكم في جريدتين يوميتين على أن تكون إحدهما باللغة العربية، ويتحمل الوكيل تكلفة النشر. أما في حالة عودة الوكيل للمخالفة نفسها خلال ثلاث سنوات من تاريخ الحكم النهائي بالإدانة، فإن القانون قد ألزم المحكمة بأن تحكم بالحد الأقصى للعقوبة، ووقف النشاط لمدة لا تزيد عن ثلاثة أشهر، أو محو قيد الوكيل في السجل التجاري^(١).

أما نظام الوكالات التجاري السعودي، فيعاقب من يخالف أحكام النظام، ومنها التزام الوكيل بتوفير قطع الغيار وتقديم أعمال الصيانة بالغرامة التي تتراوح بين خمسة آلاف ريال سعودي ولا تزيد عن خمسين ألف ريال، كما يتم نشر العقوبة على نفقة الوكيل المخالف. مع الاحتفاظ في كل الأحوال بحق المستهلك في الحصول على التعويضات المناسبة في حالة وجود ما يستدعي التعويض^(٢). وهي العقوبة التي وقعت وزارة التجارة السعودية على ١٣ وكالة سيارات في مختلف أنحاء المملكة، وشملت وكلاء سيارات من شركات منتجة مختلفة، وذلك لمخالفات مثل؛ عدم توفير سيارة بديلة للمستهلك، أو تعويضه بالتعويض النقدي المحدد قانوناً عن عدم استفادته من المركبة طيلة مدة الصيانة، أو المخالفات الأخرى مثل؛ الإلزام بتوفير قطع الغيار أو تقديم الصيانة في المواعيد المنصوص عليها في النظام^(٣).

وحرص نظام حماية المستهلك المقترح بديلاً لنظام الغش على زيادة الغرامات لزيادة إلزام الوكيل بالوفاء بالتزاماته؛ حيث رفع العقوبة إلى الغرامة التي لا تزيد عن ثلاثة ملايين ريال، مع

(١) م ٢٠، ٢٢ من قانون حماية المستهلك البحريني

(٢) م ٤ من نظام الوكالات التجارية السعودي المعدلة بموجب المرسوم الملكي رقم (م/٣٢) بتاريخ ١٠ / ٨ / ١٤٠٠

(٣) السعودية توقع غرامات مالية على ١٣ وكالة سيارات، جريدة البلاد في ٥ أغسطس ٢٠٢٣ // <https://u. ٢٠٢٣>

مراعاة جسامة المخالفة، وتكرارها من عدمه، وظروف حدوثها، والآثار المترتبة عليها، والإضرار التي لحقت المستهلك بسببها، وحجم ونشاط الوكيل المخالف^(١).

(١) م ٧٩ من نظام حماية المستهلك السعودي المقترح

المبحث الثالث

التزام الوكيل بسحب المنتجات المبيعة من خلاله أو استبدالها

تعاملت الأنظمة القانونية في معظم الدول مع سلامة المستهلك بشكل حاسم، من خلال إلزام الوكيل بسحب أو استبدال المنتج المعيب، وتعويض المستهلك عند الضرورة، وهو إجراء جوهري لضمان حماية حقوق المستهلك من الأضرار التي قد تصيبه من استخدام منتجات معيبة، ونتناول ذلك من خلال مطلبين نتناول في المطلب الأول ماهية التزام الوكيل بسحب المنتجات أو استبدالها، وقيام الجهة الإدارية المختصة بذلك في حالة تقاعسه، وفي المطلب الثاني نتناول المطلب الثاني مسؤولية الوكيل التجاري عن إخلاله بسحب المنتجات المعيبة أو استبدالها، وذلك بشرح التكييف القانونية لمسؤولية الوكيل عن منتجاته المعيبة، وهل هو ناتج عن المسؤولية العقدية، أم التقصيرية، أم ناتج عن ضمان العيوب الخفية.

المطلب الأول

ماهية التزام الوكيل بسحب المنتجات أو استبدالها

يُعد التزام الوكيل التجاري بسحب المنتجات المعيبة أو استبدالها من أهم الضمانات التي تُقدّم للمستهلكين بهدف الحفاظ على حقوقهم وضمان سلامتهم. ويتضمن هذا الالتزام مجموعة من الإجراءات التي تهدف إلى معالجة العيوب التي قد تظهر في المنتجات بعد بيعها؛ سواء كانت هذه العيوب تتعلق بخلل في التصنيع أو عدم مطابقة المنتج للمواصفات القياسية المعتمدة. ويعتبر هذا الالتزام جزءاً من العقد بين الوكيل والمستهلك، ويهدف إلى ضمان توفير منتجات آمنة وسليمة خالية من العيوب التي قد تؤثر على استخدام المستهلك لها أو تعرضه لأي مخاطر. وقد تُسحب المنتجات بمعرفة الوكيل مباشرة، وذلك في الحالات التي تنص عليها القوانين والنظم واللوائح، أما في حالة تقاعس الوكيل عن القيام بواجباته فإن الجهة الإدارية تتولى ذلك. ونتناول في هذا المطلب حالات التزام الوكيل التجاري بسحب المنتجات المعيبة، وحالات التزام الوكيل التجاري باستبدال المنتج أو التعويض.

الفرع الأول

حالات التزام الوكيل بسحب المنتجات المعيبة

اعترفت المحاكم في الولايات المتحدة الأمريكية لأول مرة بمسؤولية المنتجين والوكلاء عن المنتجات المعيبة عام ١٩١٦؛ حين فرضت المسؤولية عن الأخطاء في عملية التصنيع على صانعي سيارات بويك. وفي النظام الإنجليزي بدأ إرساء مبدأ مسؤولية المصنعين عام ١٩٣٢، وظل هذا المبدأ متبعاً حتى سُنت أحكام المسؤولية عن المنتجات بوصفها جزءاً من القانون بعد ١٩٧٧^(١)، وامتد الاهتمام بحق المستهلك في الحصول على سلع خالية من العيوب، وإلزام الوكيل بسحب المنتجات المعيبة إلى القوانين والنظم العربية؛ حيث اهتم المشرع البحريني بالحفاظ على المستهلك وألزم الوكيل في الكثير من النصوص بسحب المنتجات المعيبة، وحدد في قانون حماية المستهلك الحالات التي يلتزم فيها الوكيل بسحب المنتجات المباعة من خلاله؛ حيث ألزمه بمجرد علمه بوجود عيب في المنتج يضر بالصحة أو سلامة المستهلك بعدد من الإجراءات منها:

١- التوقف عن إنتاج المنتج أو التعامل فيه، وإصدار تحذير للمستهلكين بعدم استخدام المنتج. ويتم هذا الإعلان عن طريق النشر في الصحف اليومية، أو الاتصال بالمستهلكين كلما سمح طبيعة المنتج بذلك.

٢- إبلاغ الإدارة المختصة بالعييب الذي اكتشفه، والأضرار المحتملة التي يمكن أن تنتج عنه، والإجراءات التي قام بها، خلال سبعة أيام من تاريخ اكتشاف العيب أو العلم به. وذلك بشكل فوري إذا كان العيب يضر بصحة وسلامة المستهلكين.

٣- إبدال المنتج للمستهلكين، أو استرداده ورد قيمته لهم دون أي تكلفة إضافية عليهم إن رغبوا في ذلك^(٢).

أما عن إجراءات سحب البضاعة، فتكون بإبلاغ السلطات المختصة فور اكتشافها أو العلم بها على الاستمارة المعدة لذلك، مع إبلاغ السلطات بالإجراءات التي قام بها لسحبها والتحذير منها إذا كانت تضر بالصحة والسلامة^(٣). فإذا لم يكتشف الوكيل العيب أو الغش أو فساد البضاعة،

(1) Wood, J. T. (2017). Consumer protection: A case of successful regulation. In P. DRAHOS (Ed.), Regulatory Theory: Foundations and applications (P. 633–652). ANU Press. P 638

(2) م ٧ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢م، م ٨ من لائحة حماية المستهلك البحريني (3) م ٢ من القرار رقم (١٠٨) لسنة ٢٠٢١م بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون (النظام) الموحد لمكافحة الغش التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية الموافق عليه بالقانون رقم (١٢) لسنة ٢٠١٨م

وتم ذلك عن طريق السلطات المختصة التي أعلنته بذلك بأي من وسائل الإخطار لسحبها من السوق، فعليه أن يقوم خلال أربع وعشرين ساعة من تسلم الإخطار بإعلان مراكز البيع التي وُردَ لها هذه البضاعة بسحبها وعدم عرضها للبيع للمستهلكين، وأن يتحفظ على هذه السلع والمنتجات في أماكن محددة على أن يخطر السلطات المختصة بهذه الأماكن.

وحرصاً على ضمان علم الجميع بسحب البضاعة المغشوشة أو الفاسدة؛ يلتزم الوكيل بالإعلان عن سحبها في صحيفتين محليتين تصدران يومياً مرتين على الأقل، بشرط أن تكون إحداها باللغة العربية، وذلك خلال مدة لا تتجاوز أربع وعشرين ساعة، على أن يكون الإعلان بارزاً حتى ينتبه له القارئ، وبالتالي يجب ألا يقل حجمه عن ١٥ سم في ١٥ سم، وتُذكر بيانات الوكيل مثل؛ الهاتف والفاكس، مع تحديد البضاعة المقصودة بوضوح مثل؛ نوعها وطرارها ووصفها وبلد المنشأ، ومدة سحبها، وكيفية إعادة قيمة البضاعة للمستهلك. ويمكن للسلطات المختصة إذا وجدت أن عدد مرات الإعلان غير كافية، أو لم تحقق الهدف منها أن تكررهما، أو أن تضيف أي وسائل أخرى للإعلان^(١).

فإذا قام الوكيل بالإجراءات السابقة، فإن عليه تقديم تقرير للسلطة المختصة بكمية البضاعة التي ظهر بها العيب أو الغش ومصدرها، وما تم بيعه منها، والكمية التي تم استعادتها من المبيع، وتلك التي قام برد قيمتها، والأماكن التي خزنها بها، وأسماء وعناوين من تم إعادة قيمة السلعة لها من أشخاص طبيعيين أو اعتباريين، ويحق للسلطات المختصة طلب أي مستندات متعلقة بالموضوع. ويمكن تمديد مدة سحب البضاعة بواسطة السلطات المختصة. ويُتَحَفَّظ على البضاعة المخزنة لحين اتخاذ قرار بخصوصها قد يصل لتشكيل لجنة لإتلافها من السلطات المختصة^(٢).

أما في المملكة العربية السعودية، فإن نظام مكافحة الغش تكفل بوضع قواعد سحب المنتجات المغشوشة أو المعيبة؛ حيث يلتزم الوكيل بمجرد علمه بوجود مخالفة على عنوانه المسجل أو عند تحرير محضر إبلاغ الوزارة بالمعلومات المتعلقة بكمية البضاعة المبيعة والتجار الذين تم بيعه لهم وعناوينهم، ويمنع من التصرف في المنتج المشتبه به حتى ظهور نتيجة فحصه، الذي يجب أن يظهر خلال خمسة عشر يوماً في المواد الغذائية، أو المدد الأخرى المحددة. ويلتزم الوكيل وتابعوه بمساعدة وتقديم أوجه العون المطلوبة لمأموري الضبط القضائي لتأدية عملهم، ويجب على الوكيل وتابعيه عدم إعاقة عمل مأموري الضبط القضائي بعد تقديمهم ما يثبت صفتهم

(١) م ٣، ٥ من القرار رقم (١٠٨) لسنة ٢٠٢١ بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون (النظام) الموحد لمكافحة الغش

التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية الموافق عليه بالقانون رقم (١٢) لسنة ٢٠١٨م

(٢) م ٧، ١٠ من القرار رقم (١٠٨) لسنة ٢٠٢١ بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون (النظام) الموحد لمكافحة الغش

التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية الموافق عليه بالقانون رقم (١٢) لسنة ٢٠١٨م

الوظيفية؛ وإلا كان من حق مأموري الضبط القضائي غلق المحل لحين مراجعة المسؤول وتمكينهم من دخوله^(١).

ويكون سحب المنتج المغشوش على نفقة الوكيل بمجرد علمه أو إعلانه بالمخالفة أو عند تحرير محضر المخالفة أو إبلاغ العاملين لديه، ويلتزم الوكيل بنشر إعلان عن سحب المنتج خلال مدة لا تزيد عن أسبوع من إبلاغه في جريدتين يوميتين؛ إحداهما في المنطقة التي حدثت المخالفة بها والثانية حيث يوجد المقر الرئيسي للوكيل، كما تنشر الوزارة إعلان سحب المنتج المغشوش في وسائل الإعلام المختلفة وموقعها الإلكتروني مع إبلاغ جمعية حماية المستهلك ومجلس الغرف التجارية الصناعية لنشر القرار في مواقعها الإلكترونية. ثم يقوم الوكيل بإبلاغ الجهات المختصة بما تم سحبه والتحفظ عليه من البضاعة المعيبة أو المغشوشة، وذلك خلال خمسة عشر يومًا من اكتشاف العيب أو الغش أو إبلاغه بذلك، ويقوم مأمورو الضبط بعمل المحاضر المطلوبة حتى يتم التصرف فيها بالطرق اللازمة^(٢).

ونظرًا لانتشار وسائل الانتقال صدرت لائحة استدعاء المركبات وملحقاتها وقطع غيارها، التي حددت حالتين يتم فيهما استدعاء المركبات هي:

١- قيام الوكيل والشركة الصانعة باستدعاء سلع معيبة؛ حيث يلتزم الوكيل والشركة بإبلاغ الوزارة عن أي حالة استدعاء لمنتج من منتجاتها محددًا فيه المنتجات التي تُستدعى وعددها ووصف الجزء المعيب وأسباب وجود العيب والمخاطر التي قد يؤدي لها، على أن يتم ذلك خلال مدة لا تزيد عن عشرة أيام من تاريخ بدء عملية الاستدعاء، وفتح ملف بهذا الشأن يقفل فقط بأمر الوزارة. ويقوم الوكيل بالإعلان عن الاستدعاء في أكثر من صحيفة محلية تغطي المملكة كاملة خلال مدة لا تزيد عن عشرة أيام من تاريخ بدء الاستدعاء؛ على أن يشمل الإعلان اسم الشركة المصنعة وشعارها، والوكيل المحلي وعنوانه، واسم ووصف المنتج الذي ظهر به العيب وبلد الصنع. وأرقام الوكيل للاتصال به وطلب المساعدة في الإصلاح، وما يجب القيام به لتلافي المخاطر حتى يتم الإصلاح، ويقوم الوكيل بإبلاغ العملاء عن طريق الهاتف والبريد المسجل والإلكتروني في حالة استدعاء السيارات، ولا يحق للمستخدم ادعاء عدم العلم إلا في حالة إثبات وجود عنوان ثابت له ولم يقم الوكيل بإخطاره. وتقوم الشركة المصنعة للسلعة ووكيلها باستدعاء السلع المعيبة وإصلاحها أو استبدال الجزء المعيب مجانًا؛ بغض النظر عن فترة الضمان على حساب الشركة الصانعة. مع

(١) م ٣، ٧، ٩ من نظام مكافحة الغش التجاري السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩) بتاريخ ١٤٢٩/٤/٢٣ هـ

(٢) م ١١ من اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم (١٥٥) بتاريخ ١٤٣١/٠١/٠٦ هـ

نقل السلعة لأقرب ورشة للوكيل المحلي إذا كانت على بعد أكثر من ٨٠ كم مجاناً، أو بإرسال فنيين لمقر إقامته. مع تقديم تقرير شهري عن حالات الاستدعاء وعدد المنتجات المستدعاة وإصلاح العيب^(١).

٢- حالات تكرار الخلل ثلاث مرات: حيث يقوم الوكيل باستقبال شكاوى المستخدمين ومعالجتها، فإن تكرر العيب ثلاث مرات؛ يقوم الوكيل بإبلاغ الشركة المصنعة وإرسال صورة من البلاغ للوزارة خلال مدة لا تزيد عن أسبوع. وكذلك إذا تلقت الوزارة أكثر من ثلاث شكاوى حول عيب معين؛ حيث تجري الوزارة تحقيقاً مع الوكيل والشركة الصانعة^(٢). ومن ثم تقرر الوزارة استبدال المنتج من فئته نفسها ونوعه ما أمكن ذلك، أو بمنتج مشابه مع دفع المستهلك لفرق السعر إذا رغب في ذلك.

الفرع الثاني

حالات التزام الوكيل باستبدال المنتج أو التعويض

اهتمت اللائحة التنفيذية للقانون الموحد لدول مجلس التعاون الخليجي بمكافحة الغش التجاري وحماية حقوق المستهلك؛ حيث ألزمت المزود برد قيمة البضائع المعيبة، مع حقه في طلب التعويض، والتزام الوكيل بكافة تكاليف نقل وتخزين السلع المعيبة وكافة التكاليف الأخرى اللازمة لاستبدالها. أما في حالة رفض الوكيل رد قيمة البضائع المعيبة، أو أعلن عن سحبها، فإنه يحق للمشتري خلال ستة أشهر التقدم للسلطات المختصة بطلب رد قيمة البضاعة مرفقاً بفاتورة الشراء أو سند البيع؛ حيث تقوم السلطات بإخطار الوكيل لرد قيمة البضائع المغشوشة أو المعيبة أو الفاسدة؛ حيث يلتزم بردها خلال خمسة أيام عمل من تاريخ الإخطار، فان رفض تحرر السلطة المختصة محضراً بذلك وتتخذ الإجراءات القانونية^(٣).

وفي هذا الإطار، ألزم قانون حماية المستهلك البحريني الوكيل بإبدال السلعة للمستهلك، أو باستعادتها مع رد الثمن للمستهلك دون أي تكلفة على المستهلك، وذلك إذا كان هناك عيب في السلعة، أو كانت غير مطابقة للمواصفات القياسية، أو غير صالحة للغرض المخصصة له، الذي اشتريت من أجل القيام به. فإن كانت السلعة خدمة، فإن الوكيل يلتزم بالتعويض عن النقص فيها

(١) م ٣ من لائحة استدعاء المركبات وملحقاتها وقطع غيارها الصادرة بقرار وزير التجارة رقم (٢٣٩٧) بتاريخ ١٤٢٢/١١/٠٧ هـ

(٢) م ٤، ٥ من لائحة استدعاء المركبات وملحقاتها وقطع غيارها الصادرة بقرار وزير التجارة رقم (٢٣٩٧) بتاريخ ١٤٢٢/١١/٠٧ هـ

(٣) م ١٤، ١٦ من القرار (١٠٨) لسنة ٢٠٢١م بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون (النظام) الموحد لمكافحة الغش التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية الموافق عليه بالقانون رقم (١٢) لسنة ٢٠١٨م

أو إعادة تقديمها للمستهلك دون تكلفة في حالة وجود نقص أو عيب بها وفقًا لشروط التعاقد وطبيعة الخدمة والعرف التجاري والمهني. فإذا حدث خلاف حول تنفيذ هذه الالتزامات يُعرض الأمر على الإدارة المختصة لتصدر قرارًا ملزمًا للطرفين^(١). ويكون التعويض في هذه الحالة طبقًا لقواعد المسؤولية العقدية؛ حيث " يشمل ما لحق الدائن من خسارة، وما فاتته من كسب بشرط أن يكون هذا نتيجة طبيعية لعدم الوفاء بالالتزام، ويجب لاعتبار الضرر متوقعًا - وهو ما تتسع له المسؤولية العقدية دون الضرر غير المتوقع - أن يتوقعه الشخص العادي في مثل الظروف الخارجية التي وجد فيها المدين وقت التعاقد، ولا يكفي توقع سبب الضرر فحسب، بل يجب أيضًا توقع مقداره"^(٢). وميز المشرع بين حالتي اكتشاف العيب من جانب الوكيل أو السلطات المختصة، وقيامه أو إلزامه برد أو استبدال السلعة أو المنتج المعيب، وبين اكتشاف ذلك من جانب المستهلك وطلبه الإصلاح أو الاستبدال أو الرد وإعادة الثمن:

١- **في حالة اكتشاف العيب من جانب الوكيل أو من جانب السلطات المختصة:** فإذا ثبت وجود عيب في المنتج وتقرر سحبه من التداول والإعلان عن ذلك في الصحف اليومية، أو بالاتصال المباشر بالمستهلكين؛ حسب طبيعة المنتج. يصبح من حق المستهلك اختيار الطريقة المناسبة له لمعالجة المنتج، ويكون له الخيار بين الاستبدال أو الإصلاح أو استرداد الثمن، وذلك مع مراعاة نوع وطبيعة المنتج المعيب ومدة الإصلاح. فإذا اختار المستهلك الإصلاح؛ يكون له الحق في الحصول على منتج بديل لحين إصلاح المنتج المعيب؛ حسب طبيعة المنتج والمدة المطلوبة للإصلاح^(٣). وجدير بالذكر أن المشرع هنا قد حدد حق المستهلك في الحصول على منتج بديل دون أن يحدد طبيعة ونوعية هذا المنتج البديل، وكان الأجدر به أن يحدد المنتج البديل بأنه منتج مماثل، فإن لم يتوافر منتج مماثل يكون الوكيل ملزمًا بتوفير منتج من نوعية ودرجة أعلى من المنتج المعيب، أو دفع المقابل النقدي للفترة التي يستغرقها الإصلاح طبقًا لما يختاره المستهلك.

وفي حالة استرداد الوكيل للمنتج المعيب، فإنه يلتزم باستبداله أو إصلاحه أو إعادة الثمن، وذلك دون مقابل يسدده المستهلك، ومع مراعاة نوع المنتج وطبيعته ونوع العيب المشترك فيه^(٤). ولم يحدد المشرع المقصود بمراعاة نوع المنتج وطبيعته ونوع العيب المكتشف فيه، وما علاقة ذلك

(١) م ٨ من قانون حماية المستهلك البحريني رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢

(٢) حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ١٠ لسنة ٢٠٠٣ قضائية بتاريخ ١٠/١١/٢٠٠٣

المصدر <https://ahkamtejaria.sjc.bh>

(٣) م ٨، ٩ من القرار (٦٦) لسنة ٢٠١٤ بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢ بشأن حماية المستهلك

(٤) م ١٠ من القرار (٦٦) لسنة ٢٠١٤ بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢ بشأن حماية المستهلك

بالتزام الوكيل بإصلاح العيب أو رد الثمن دون تكلفة على المستهلك، وهل سيتحمل المستهلك التكلفة أو جزء منها أم لا يتحمل شيئاً تبعاً لطبيعة ونوع المنتج؟ وكان جديراً بالمشرع عدم ذكر هذه العبارة.

وفي حالة اختيار المستهلك إصلاح المنتج المعيب، فإن الوكيل يتحمل كافة تكاليف نقله من مقر المستهلك إلى مراكز الصيانة التابعة له، أما إذا تم الإصلاح في مقر المستهلك، فإن الوكيل يتحمل تكاليف إرسال الفنيين لاستبدال الأجزاء والقطع المعيبة وإصلاحها، أما في حالة اختيار المستهلك رد السلعة واسترداد الثمن، فإن الوكيل يتحمل كافة تكاليف استرداد المنتج^(١).

وفي كل الأحوال، يلتزم الوكيل بتقديم تقرير نهاية كل شهر للإدارة المختصة بحالة المنتجات المعيبة التي استبدلها أو أصلحها أو رد ثمنها؛ على أن يتضمن التقرير بشكل مفصل الكميات المباعة والمخزنة من المنتج المعيب، وكمية المنتجات المستردة من المستهلكين ورد ثمنها، وتلك التي تم استبدالها أو إصلاحها، والإجراءات التي تم وسيتم القيام بها لتفادي حدوث العيب المكتشف في المنتج، أو إيقافه بشكل نهائي^(٢).

وفي كل الأحوال، يمنع النص في الفاتورة أو العقد أو أي مستندات ذات صلة بالمنتج المبيع على عدم رد أو استبدال المنتجات المعيبة، ويمنع وضع لافتة بذلك في أي من المقرات التابعة للوكيل^(٣).

٢- **في حالة اكتشاف العيب من جانب المستهلك:** يحق للمستهلك استبدال السلعة أو إعادتها للوكيل إذا ظهر بها عيب أو خلل، أو كانت غير مطابقة للمواصفات القياسية أو الغرض الذي تم التعاقد من أجله، خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ الاستلام، ويلتزم الوكيل في هذه الحالة باستبدال السلعة أو استردادها، وإعادة ثمنها دون أي تكلفة على المستهلك. إلا إذا كانت هناك ضمانات أو شروط أفضل للمستهلك، فتطبق في هذه الحالة. فإذا نشب خلاف بين الوكيل والمستهلك حول وجود عيب من عدمه؛ يحال الأمر للجهات المختصة للبت فيه، ويكون قرارها ملزماً لكل الأطراف. وفي حالة ثبوت وجود العيب أو النقص في جودة المنتج أو مخالفته للمواصفات القياسية أو عدم تلبيته للغرض الذي تم التعاقد والشراء من أجله؛ يلتزم الوكيل باسترداد المنتج ورد قيمته للمستهلك^(٤).

وفي المقابل، أجاز نظام المعاملات المدنية السعودي المستهلك في حالة شراء أشياء

(١) م ١١ من القرار (٦٦) لسنة ٢٠١٤ بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢ بشأن حماية المستهلك

(٢) م ١٢ من القرار ٦٦ لسنة ٢٠١٤ بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢ بشأن حماية المستهلك

(٣) م ١٣ من القرار (٦٦) لسنة ٢٠١٤ بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢ بشأن حماية المستهلك

(٤) م ١٤، ١٥ من القرار رقم (٦٦) لسنة ٢٠١٤ بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢ بشأن حماية المستهلك

متعددة يمكن تجزئتها، وبعضها ظهر فيه عيب ولا يوجد ضرر في تجزئة هذه الأشياء؛ أن يطلب فسخ البيع في الجزء المعيب فقط أو الرجوع على الوكيل للحصول على فرق الثمن. غير أنه يجب أن يكون العيب جسيماً بحيث لو كان المشتري يعلم بوجوده ما كان يرضى بتمام العقد دون الجزء المعيب. ويسقط حق المشتري في الفسخ والرجوع بفرق الثمن إذا رضي بالعيب صراحةً أو ضمناً، وله حق الرجوع بفرق الثمن مع سقوط الحق في الفسخ إذا تصرف في المبيع بما يخرج عنه ملكه، فإذا عاد المبيع لملكه قبل طلب فرق الثمن؛ عاد له الحق في طلب الفسخ، وكذلك يسقط حق المشتري إذا رتب للغير على المبيع حقاً لا يخرج المبيع عن ملكه ولكن يصعب تخليصه خلال مدة معقولة، وكذلك يسقط حقه في الفسخ إذا هلك المبيع أو حدث به عيب بسببه، أو زاد على المبيع زيادة متصلة لا يمكن فصلها عنه قبل التسلم أو بعده. (١)

وتم تفصيل أحكام التصرف في حالة ظهور عيب في المنتج أو غش بعد أن تسلمه المشتري؛ حيث ألزم نظام مكافحة الغش في حالة تبين غش المنتج بسحبه وإعادة قيمته للمشتري دون الإخلال بحق المشتري في طلب التعويض (٢). ويحق للمستهلك طلب إعادة قيمة السلعة المعيبة أو المغشوشة خلال مدة لا تزيد عن ٣٠ يوماً من تاريخ الشراء؛ إلا لو تم الاتفاق على خلاف ذلك أو ظهر العيب بعد مدة أكبر. ويحق للمستهلك المتضرر طلب التعويض أمام الجهات القضائية المختصة بشرط ألا يكون العيب أو الغش لسبب يرجع إليه سواء في النقل أو التخزين أو سوء الاستخدام، وتقديم أصل الفاتورة أو سند البيع، أو أن يقر الوكيل ببيع السلعة للمستهلك. وفي هذه الحالة تعاد قيمة المنتج المعيب للمستهلك خلال مدة لا تزيد عن خمسة عشر يوماً من طلبها. (٣)

وتناولت لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج إجراءات التعامل في حالة ظهور عيب في السلعة من أجل إصلاحه، فإذا تقاعس الوكيل أو عجز عن إصلاح عيب متكرر أو أكثر في السلعة أو المركبة الداخلة في الضمان، وترتب على العيب أو العيوب عدم الانتفاع الكامل أو الكبير من السلعة أو المركبة، أو انخفاض كبير في قيمتها السوقية، أو سلامتها، وفشل الوكيل مرتين في إصلاح العيب المتكرر في السلع، أو أربع مرات في المركبات، أو استغرقت محاولات إصلاح العيوب المتكررة أكثر من خمسة عشر يوماً للسلع، وخمسة وعشرين يوماً للمركبات؛ مخصوماً منها مدة توفير قطع الغيار، فإنه يصبح من حق المستهلك الحصول

(١) م ٢٤٣، ٣٤١ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤

(٢) م ٢٢ من نظام مكافحة الغش التجاري السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩) بتاريخ ٢٣/٤/١٤٢٩

(٣) م ١٢ من اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم (١٥٥) بتاريخ

١٤٣١/٠١/٠٦ هـ

على سلع أو مركبة بديلة؛ على أن تكون بالفئة والمواصفات نفسها، أو أن يحصل على قيمتها وقت الشراء. وذلك على النحو التالي:

١- إذا اختار المستهلك أن يحصل على سلع بديلة أو مركبة بديلة جديدة بفئة ومواصفات السلعة الأصلية نفسها؛ يدفع مبلغًا عادلاً مقابل استعمال السلعة أو المركبة، ويُحدّد المبلغ بالاتفاق بين الوكيل والمستهلك، مع مراعاة مدة الاستعمال وطبيعته.

٢- إذا فضل المستهلك رد السلعة والحصول على قيمة السلعة أو المركبة في وقت الشراء، يُخصّم من هذه القيمة مبلغٌ عادلٌ مقابل استعمال السلعة أو المركبة يُحدّد بالاتفاق مع الوكيل؛ على أن يراعى في تحديده مدة الاستعمال وطبيعته^(١).

أما إذا تعذر انتفاع المستهلك بالسلعة بسبب تأخر الوكيل في توفير قطع الغيار التي يطلبها المستهلكون بشكل مستمر، أو توفير قطع الغيار نادرة الطلب خلال مدة لا تزيد عن أربعة عشر يومًا من تاريخ طلبها من جانب المستهلك، وكذلك إذا تأخر في البدء في إجراء الصيانة أو الانتهاء منها، أو الانتهاء من أعمال الصيانة غير الدورية في المواعيد المحددة، فإن الوكيل يكون ملزمًا بتقديم سلع بديلة من الفئة والمواصفات نفسها، أو سداد ما يعادل (١÷٤٠٠) من قيمة السلعة وقت الشراء عن كل يوم تأخير، أو كل يوم لم ينتفع فيه المستهلك بالسلعة^(٢). ويجب التنويه إلى أن "الوكيل ملزم بإصلاح السيارة وإعادتها كما كانت، وأن يُزال الخلل بالكامل مع إجراء التجارب اللازمة للتأكد من زواله، وأما بذل الجهد والعناية بدون تحقيق نتيجة، فيدل على أن الوكيل لم يف بالالتزام، وعُدّ فعله مخالفًا لشروط الضمان"^(٣).

وجدير بالذكر، إنه في الوقت الذي حدد فيه المنظم قيمة التعويض في حالة التأخير في توفير قطع الغيار، أو التأخير في بدء الصيانة، أو الانتهاء منها، أو الانتهاء من أعمال الصيانة الدورية، فإنه لم يحدد التعويض في حالة وجود عيب في السلعة أو المركبة يمنع الاستفادة بها لحين الإصلاح وهي التفرقة التي لا نرى لها مبررًا.

وهي السياسة التي انتهجها دليل حماية المستهلك السعودي؛ حين أقر حق المستهلك في استرجاع السلع التي قام بشرائها في حالات محددة هي: ثبوت غش المنتج أو وجود عيوب جوهرية

(١) م ٢٠ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤ هـ

(٢) م ٢١ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤ هـ

(٣) مشعل بن صالح بن عبد الله المهيلب، ضمان جودة المنتج في بيع السيارات وأثره دراسة فقهية قضائية، مجلة كلية الشريعة والقانون بتفهننا الأشراف، دقهلية، ع ٢٣، ج ٢، ٢٠٢١، ص ١٥٢٢

به أو عيوب لا يمكن إصلاحها، أو عدم مطابقة بيانات المنتج للحقيقة؛ تجعل المنتج غير صالح للغرض المخصص له أو المعلن عنه؛ بحيث لو كان المستهلك يعرف البيانات الحقيقية لما اشترى السلعة، أو كانت العلامة التجارية الموضوعة على المنتج مقلدة غير حقيقية، أو كان هناك تلاعب في كمية المنتجات أو وزنها أو طاقتها أو مصدرها، أو كان مخالفاً للمواصفات القياسية الحقيقية. وتطبق سياسة الاستبدال والاسترجاع الخاصة بالوكيل إذا كانت تحقق شروطاً أفضل للمستهلك، أما إذا كانت تخالف النظم واللوائح والأعراف التجارية فإنها لا يعتد بها^(١).

وفي حالة توافر حالة من الحالات السابقة واختيار المستهلك رد السلعة واسترداد الثمن، يجب على البائع إعادة الثمن بالطريقة التي تم بها الشراء؛ ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك، دون أن يتحمل المستهلك أية تكاليف.^(٢)

وفي الوقت الذي وضع فيه دليل حماية المستهلك استثناءً على الاسترجاع والاستبدال هو: "قد تحتوي سياسة المحل على استثناءات للمنتجات ذات العلاقة بصحة وسلامة الإنسان"^(٣). فإن النظم واللوائح لم تضع مثل هذا الاستثناء؛ بينما كان يجب عليها ذلك؛ حيث يجب التمييز بين السلع والمنتجات التي تتعلق بصحة وسلامة الإنسان، وتلك التي ليست كذلك، فهناك منتجات لا يمكن استبدالها للكثير من الأسباب؛ مثل الملابس الداخلية والسلع القابلة للتلف مثل المنتجات الغذائية، وهي سلع لا يجوز استبدالها بعد الاستخدام الشخصي لجزء منها، وفي حالة وجود عيوب ضارة بالمستهلك أو غش أو مخالفة للمواصفات القياسية؛ يجب رد المتبقي منها واسترداد قيمة ما تم رده على أن يتم إلزام الوكيل بإتلاف هذه المنتجات.

وفي حالة كون المنتج المعيب جهازاً كهربائياً أو إلكترونياً، فإن الوكيل إذا لم يستطع إصلاح العيب المتكرر أو أكثر من عيب، فإنه يكون من حق المستهلك الحصول على جهاز بديل جديد بنفس مواصفات السلعة الأصلية ذاتها، أو بناء على قيمته وقت الشراء؛ طبقاً للشروط التي حُدِّت في الدليل، وهي أن يترتب على العيب عدم الانتفاع بالجهاز أو التأثير في قيمته السوقية أو سلامة استعماله، وأن يستنفد الوكيل محاولتين لإصلاح العيب المتكرر، أو أن تستغرق محاولات الإصلاح أكثر من ١٥ يوماً، ليس من ضمنها مدة توفير قطع الغيار. وفي حالة اختيار المستهلك الحصول على سلع بديلة، يدفع مبلغاً عادلاً مقابل استعمال السلعة يُحدَّد بالاتفاق مع الوكيل، مع مراعاة مدة الاستعمال وطبيعته.

(١) دليل حماية المستهلك السعودي ص ٣٤، ٣٥

(٢) دليل حماية المستهلك السعودي ص ٣٨

(٣) دليل حماية المستهلك السعودي ص ٣٨

أما إذا كان المنتج المعيب سيارة، وظهر به عيب يترتب عليه عدم القدرة على الانتفاع بالسيارة، أو التأثير الحاد في قيمتها السوقية، واستنفذ الوكيل أربع محاولات لإصلاح العيب المتكرر، أو استغرقت محاولات الإصلاح أكثر من خمسة وعشرين يومًا بعد استقطاع مواعيد توفير قطع الغيار. فإنه يحق للمستهلك الحصول على سيارة بديلة جديدة بالفئة والمواصفات نفسها مقابل سداد مبلغ عادل بسبب استعماله للمركبة، أو يحدد بالاتفاق مع الوكيل. أما إذا اختار الحصول على قيمة السلعة، فيُخصَم منه مبلغ عادل بسبب استعمال السلعة.^(١)

ونرى أن إلزام الوكيل برد قيمة السلعة؛ سواء كانت جهازًا كهربائيًا أو إلكترونيًا أو سيارة أو مركبة قد يؤدي إلى ظلم المستهلك أو الوكيل، ذلك أن الأسعار العالمية، وبالتالي المحلية، في معظم هذه السلع ترتفع بشكل مستمر، وبالتالي فإنّ رد قيمة السيارة أو ثمن الشراء للمستهلك بعد عامين على سبيل المثال وبعد خصم مقابل الاستعمال لهذه الفترة سيجعل المبلغ الذي يحصل عليه المشتري لا يُمكنه من شراء سيارة بديلة بالمواصفات نفسها. وقد يحدث العكس، فيقع الضرر على الوكيل؛ ذلك أنه في بعض السلع مثل الإلكترونيات كأجهزة اللاب توب والمحمول تتراجع أسعار المنتجات القديمة بشكل كبير في الوقت الذي يكون ثمنها وقت صدورها مرتفعًا للغاية، وبالتالي فالإلزام الوكيل برد ثمن السلعة وقت صدورها بعد عام أو عامين بعد أن أصبح سعرها أقل بنسبة كبيرة يعد ظلمًا للوكيل. ونرى ترك القيمة لتحديد طبعًا لقرارات وزارية تصدر بشكل سنوي مع مراعاة طبيعة السلعة ونوعها؛ حيث يمكن تعديل القانون، بحيث ينص على تشكيل لجنة بقرار وزاري تضم عددًا من المختصين في المجالات المختلفة، وممثلين عن الغرف التجارية، وجمعية حماية المستهلك، تتولى تحديد نسب الاستهلاك للمنتجات المختلفة حسب نوع السلعة، ويصدر القرار سنويًا محدّدًا نسب الاستهلاك الأقصى والأدنى في حالة الاستبدال لكل نوع من أنواع السلع على حدة. وذلك بالاستعانة بمراكز تقييم أو خبراء للمنتجات المراد استبدالها، ومراكز التقييم الخاصة بشركات التأمين.

(١) دليل حماية المستهلك السعودي ص ٤٠، ٤١

المطلب الثاني

مسؤولية الوكيل التجاري عن إخلاله بسحب المنتجات المعيبة

أو استبدالها

يعد التزام الوكيل التجاري بسحب المنتجات المعيبة أو استبدالها من الالتزامات الأساسية لحماية المستهلك في التشريعات الحديثة، وترتب على ذلك أن إخلال الوكيل بهذا الالتزام يحمله مسؤولية قانونية ذات أبعاد تتعلق بحماية المصلحة العامة وضمان سلامة المستهلكين. ومن هذا المنطلق، تأتي أهمية تدخل المقتن في تنظيم هذه المسؤولية وتحديد الأطر القانونية اللازمة للتعامل مع نتائج هذا الإخلال؛ سواء من حيث الجزاءات التي تقع على الوكيل أو من حيث الحقوق التي يتمتع بها المستهلك في حال شرائه لمنتج معيب أو غير صالح للاستخدام. ونتناول فيما يلي مسؤولية الوكيل التجاري عن إخلاله بسحب لمنتجات المبعة أو استبدالها من، حيث التكيف القانوني لهذه المسؤولية، ثم تحديد نطاق هذه المسؤولية في القوانين البحريني والنظم السعودية من حيث سحب المنتج بمعرفة الجهات المختصة وتوقيع عقوبات على التوكيل التجاري.

الفرع الأول

التكيف القانوني لمسؤولية الوكيل عن منتجاته المعيبة

اختلفت الآراء فقهاً وقضاءً في مختلف الدول بشأن التكيف القانوني لمسؤولية الوكيل عن منتجاته المعيبة؛ هل هي مسؤولية عقدية أم مسؤولية تقصيرية، وترجع أهمية هذا التمييز لاختلاف الآثار المترتبة على تكيف مسؤولية الوكيل عن منتجاته المعيبة. وكان اختلاف الآراء على النحو التالي:

١- القول بالمسؤولية العقدية: حاول القضاء الفرنسي تطوير أحكام المسؤولية العقدية عن طريق تفسير القانون المدني بالشكل الذي يحقق أكبر مصلحة للمستهلكين، وذلك إما عن طريقة توسيع فكرة العيب في دعوى ضمان العيب، أو عن طريق توسيع نطاق الالتزامات المفروضة على الوكيل المحترف في ظل دعوى المسؤولية العقدية. غير أن كلا المحاولتين لم يكتب لهما النجاح لأن أحكام العيب الخفي في القانون المدني لا تغطي كل جوانب الحماية المطلوبة للمضروب.

٢- المسؤولية التقصيرية: تظهر المسؤولية التقصيرية عند إخلال الشخص بالالتزام العام الذي فرضه القانون، والمتمثل في عدم الإضرار بالغير. وأخذ القضاء الأوربي بالنظرية الموضوعية التي تؤسس المسؤولية على أساس الضرر وليس الخطأ. فيكفي أن يثبت المستهلك أن السلعة لحقها عيب يجعلها غير صالحة للاستخدام، أو يقلل من قيمتها ونعتها حتى يصبح الوكيل مسؤولاً إما عن سحب السلعة وتعويض المستهلك عن قيمتها، أو استبدالها بسلعة مماثلة تتوافر فيها كافة

المواصفات القياسية^(١).

غير أن تطبيق شروط المسؤولية العقدية والتقصيرية؛ سواء من حيث المصدر أو الشروط أو الآثار، يظهر لنا أن مسؤولية الوكيل عن إخلاله بسحب المنتجات أو استبدالها يدخل ضمن إطار المسؤولية العقدية، ذلك أن "مصدرها العقد المبرم بين الوكيل والمستهلك، فتقوم المسؤولية نتيجة الإخلال بالعقد، لهذا لا تنشأ إلا بين الأطراف الموقعين عليه، على عكس المسؤولية التقصيرية التي تقوم بين أشخاص لا تربطهم أي علاقة سابقة، فتنشأ نتيجة الإخلال بالتزام قانوني عام مضمونه التزام جميع الأفراد بعدم الإضرار بالغير"^(٢).

ونظراً لتوافر علاقة عقدية بين الوكيل والمستهلك، فإنه لا يجوز اللجوء إلى المسؤولية التقصيرية لتطبيقها في حالة إخلال الوكيل بتنفيذ التزاماته تجاه المستهلك، وفي ذلك قضت محكمة التمييز البحرينية بأن المسؤولية العقدية والتقصيرية " لا يجوز الخلط أو الخيرة بينهما، فلا يجوز إعمال أحكام المسؤولية التقصيرية كلما وجدت علاقة عقدية سابقة بين الطرفين، ويخضع الإخلال بالتزامات الناشئة عن هذه العلاقة لأحكام المسؤولية العقدية دون المسؤولية التقصيرية. ومن ثم تكون مسؤوليته عن إخلاله بهذا الالتزام مسؤولية عقدية لا تخضع للتقادم المقرر لدعوى المسؤولية عن العمل غير المشروع"^(٣). كما قضت بأن تطبيق قواعد المسؤولية التقصيرية في حالة وجود تعاقد سابق يمثل إهداراً للعقد إلا في حالة ثبوت غش، وذلك بقولها " لا يجوز الأخذ بأحكام المسؤولية التقصيرية في دعوى التعويض التي يرتبط فيها المضرور مع المسؤول عنه بعلاقة عقدية سابقة؛ لما في ذلك من إهدار لنصوص العقد المتعلقة بالمسؤولية عند عدم تنفيذه، مما يخل بالقوة الملزمة له؛ إلا أن ذلك رهين بعدم ثبوت أن الضرر الذي لحق بأحد المتعاقدين كان نتيجة فعل من العاقد الآخر يكون جريمة أو يعد غشاً أو خطأ جسيماً مما تتحقق به أركان المسؤولية التقصيرية تأسيساً على أنه أخل بالتزام قانوني"^(٤).

(١) للرجوع لأحكام القضاء الفرنسي والقضاء الأوروبي أمانى فرج موسى عيد، مسؤولية المنتج المدنية عن أضرار منتجاته المعيبة تجاه المستهلك، مجلة القانون والأعمال، جامعة الحسن الأول، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، مختبر البحث قانون الأعمال، ع ٩٠، مارس ٢٠٢٣، ص ٨٠، ٨٢

(٢) أحمد عبد الرحمن المجالي، مسؤولية المنتج عن منتجاته المعيبة في القانون الأردني، دراسة قانونية تحليلية مقارنة بالقانون الفرنسي، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، معهد الحقوق والعلوم السياسية، مج ٩، ع ٣، يونيو ٢٠٢٠، ص ٢٤٨

(٣) حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٦٣٢ لسنة ٢٠٠٨ قضائية بتاريخ ١١/١/٢٠١٠ المصدر <https://ahkamtejaria.sjc.bh>

(٤) حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٥٤٦ لسنة ٢٠٠٦ قضائية بتاريخ ٢٨/٥/٢٠٠٧ المصدر <https://ahkamtejaria.sjc.bh>

وقيام المسؤولية العقدية يتطلب توفر أركان هذه المسؤولية وهي ثلاثة أركان: الخطأ العقدي، والضرر، وعلاقة السببية ما بين الخطأ والضرر. ونتناول هذه الأركان فيما يلي:

أولاً: ركن الخطأ: الخطأ في حالة المسؤولية العقدية هو عدم تنفيذ المدين أي الوكيل في حالتنا بالتزاماته الناشئة عن العقد، وعلى رأسها ضمان صلاحية المبيع للعمل، وعدم وجود عيوب جسيمة به، وكذلك عدم وجود غش من جانبه، فإذا لم يقدّم الوكيل بتنفيذ التزامه كان ذلك هو الخطأ العقدي، سواء كان عمدياً، أو نشأ عن إهمال الوكيل، أو عن فعله. والالتزام الوكيل هنا هو التزام بتحقيق نتيجة وليس التزاماً ببذل جهد أو عناية^(١). ويعد استخلاص توافر عنصر الخطأ الموجب للمسؤولية من عدمه سلطة تقديرية للمحكمة، وهو ما استقر عليه القضاء البحريني من أن "استخلاص الخطأ الموجب للمسؤولية أو نفيه يدخل في حدود السلطة التقديرية لمحكمة الموضوع ما دام تقديرها سائغاً مستنداً إلى ما له أصله الثابت بالأوراق ومن عناصر تؤدي إليه من وقائع الدعوى"^(٢).

ثانياً: ركن الضرر: وهو الأذى الذي يحدث للمستهلك؛ سواء في النفس أو المال، "وحيث لا يوجد ضرر لا توجد مسؤولية، وبالتبعية لا يوجد إمكانية للمطالبة بالتعويض"^(٣). وقد يكون الضرر مادياً أو أدبياً، والضرر المادي يكون حالاً حدث بالفعل وهو الأصل، وقد يكون الضرر سيحدث في المستقبل ويتم التعويض عنه إن كان مؤكداً حدوثه، وقد يكون محتمل الوقوع. أما الضرر الأدبي فهو نادر في المسؤولية العقدية، لكن ذلك لا يمنع من إمكانية حدوثه^(٤). أما القضاء البحريني، فقد اشترطت محكمة التمييز في عدة أحكام "ثبوت وقوع الضرر ركن أساس لقيام المسؤولية العقدية بحيث إذا لم يثبت وقوعه انتفت مسؤولية المدين ولو ثبت الخطأ في جانبه"^(٥). وبالتالي لا يمكن القول بوجود المسؤولية العقدية في حالة الضرر المستقبلي أو المحتمل، بل يجب

(١) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ١ نظرية الالتزام بوجه عام، مرجع سابق، ص ٦٥٦، ٦٥٩

(٢) حكم محكمة الاستئناف العليا الدائرة الرابعة - التجارية - في الدعوى ٢٠٢٢/٣/٣٩٠/٥ بتاريخ ٢٠٢٢/٠٣/٢٧ المصدر <https://ahkamtejaria.sjc.bh>

(٣) أماني فرج موسي عيد، مرجع سابق، ص ٨٨، ٨٩

(٤) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ١ نظرية الالتزام بوجه عام، مرجع سابق، ص ٦٧٨، ٦٨٣

(٥) حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٢٠٩ لسنة ٢٠٠٩ قضائية بتاريخ ٢٠١٠/٢/٨، حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٢٢٤ لسنة ٢٠٠٩ قضائية بتاريخ ٢٠١٠/٢/٨ المصدر <https://ahkamtejaria.sjc.bh>

أن يكون الضرر قد تحقق بالفعل. وهو ما ذهب إليه أيضًا القضاء السعودي؛ حيث قصر التعويض بأن " التعويض يكون عن الضرر المادي المتحقق لا الضرر الاحتمالي. " (١)

ثالثًا: علاقة السببية بين الخطأ والضرر: يجب لتوافر المسؤولية العقدية أن تكون هناك علاقة سببية بين الخطأ الذي حدث من أحد أطراف التعاقد والضرر الذي أصاب الطرف الثاني، وأن يكون الخطأ هو سبب حدوث الضرر؛ ذلك أن وقوع الضرر لا يعني بالضرورة وجود المسؤولية، " بل يجب اتصال الخطأ بالضرر بعلاقة مباشرة ومحقة، أي أن يكون الضرر نتيجة مباشرة للخطأ، وتلك هي علاقة السببية، التي بدونها لا مجال لتطبيق المسؤولية بوصفها قاعدة عامة، فيجب أن يكون سبب الضرر الذي لحق بالمستهلك وجود عيب ما بالمنتج الذي يوزعه الوكيل " (٢). فقد يحدث الضرر دون أن يكون الوكيل سببًا فيه، بل حدث بسبب قوة قاهرة أو بفعل المستهلك وغير ذلك من أسباب، وفي هذه الحالات تنقطع علاقة السببية بين الوكيل والضرر الذي أصاب المستهلك ولا تقوم مسؤوليته العقدية. والقاعدة أنه إذا حدث الضرر وكان هناك خطأ من جانب أحد المتعاقدين فإن علاقة السببية تكون مفترضة، وبالتالي فإن "المدين هو الذي يكلف بنفي هذه العلاقة إذا ادعى أنها غير موجودة، فعبد الإثبات يقع عليه لا على الدائن. والمدين لا يستطيع نفي علاقة السببية إلا بإثبات السبب الأجنبي، وذلك بأن يثبت أن الضرر يرجع إلى قوة قاهرة أو حادث فجائي، أو يرجع إلى خطأ الدائن، أو يرجع إلى فعل الغير " (٣). والمدين في حالتنا الراهنة هو الوكيل الذي يقع عليه عبء نفي علاقة السببية بين الخطأ المنسوب إليه وبين الضرر الذي وقع على المستهلك؛ وإلا تحمل الآثار القانونية المترتبة على هذه المسؤولية. واستقر قضاء محكمة التمييز البحرينية على أن استخلاص وجود علاقة السببية، أو بمعنى آخر "استخلاص الخطأ الموجب للمسؤولية العقدية أو نفيه على أحد المتعاقدين، هو تقدير موضوعي تستقل به محكمة الموضوع في حدود سلطتها التقديرية مادام استخلاصها قائمًا على أسباب قوية تسوغه" (٤).

(١) حكم ديوان المظالم الدائرة التجارية في الطعن رقم ٢٣٢ لسنة ١٤٣٣ قضائية بتاريخ ١٤٣٣/٥/٢٥ المصدر

/https://ahkamtejaria. sjc. bh

(٢) أماني فرج موسي عيد، مرجع سابق، ص ٩٠

(٣) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ١ نظرية الالتزام بوجه عام، مرجع سابق، ص ٦٧٨، ٦٨٨

(٤) حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ١٦٤ لسنة ٢٠١٦ قضائية بتاريخ ٢٠١٨/٣/٥، حكم

محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ١٧١ لسنة ٢٠١٦ قضائية بتاريخ ٢٠١٨/٣/٥ المصدر

/https://ahkamtejaria. sjc. bh

الفرع الثاني

مسؤولية الوكيل التجاري عن إخلاله بسحب المنتجات أو استبدالها

يتناول هذا الفرع دراسة وتحليل مسؤولية الوكيل التجاري عن الإخلال بالتزاماته المتعلقة بسحب المنتجات المعيبة أو استبدالها، وذلك في ضوء القوانين البحرينية والنظم السعودية. وذلك بهدف توضيح الفروق والتشابهات بين النظامين القانونيين في التعامل مع هذه المسؤولية، كما نستعرض دور الجهات الرقابية والإدارية في مراقبة مدى التزام الوكلاء التجاريين بتطبيق هذه الإجراءات، والتدخل عند الضرورة لضمان حماية حقوق المستهلكين ومنع تعرضهم لأي أضرار صحية أو اقتصادية. ونتناول أيضًا المعايير والإجراءات المتبعة عند تقييم وتحديد العيوب التي تستوجب سحب المنتجات، والعقوبات التي يتم توقيعها على الوكيل التجاري في هذه الحالة.

أولاً: سحب المنتج بمعرفة الجهات المختصة: إذا ثبت لدى السلطات المختصة وجود بضاعة مغشوشة أو فاسدة يُخَطَّر الوكيل لاتخاذ إجراءات سحب هذه السلع من الأسواق والمخازن، فإذا نقاعس الوكيل عن سحبها خلال أربع وعشرين ساعة يجوز للسلطات المختصة القيام بسحب هذه السلع على نفقة الوكيل، وكذلك في حالة عدم التوصل للوكيل. وتقوم بإتلاف هذه البضائع طبقاً لقوانين السلامة والصحة والبيئة خلال مدة لا تزيد عن خمسة عشر يوماً، ما لم تحدد مدة خلاف ذلك. فإذا رغبت السلطات المختصة في استخدام هذه البضائع؛ يجب تقديم طلب للمحكمة متضمناً تحديد أوجه الاستخدام، وآلية استخدامها، والجهة المستفيدة منها^(١).

عند ضبط البضائع المشتبه أنها مخالفة أو أنها بضاعة فاسدة أو مغشوشة يحرر موظف الضبط القضائي محضراً بالضبط أو التحفظ أو سحب عينات منها أو المصادرة أو الإتلاف أو الإفراج عن هذه البضائع، وكذلك عند غلق المحل أو المكان أو رفعهما، أو عندما يمنع الوكيل الموظف المختص من القيام بعمله. وفي كل الأحوال يجب أن يتضمن المحضر تاريخه ووقته ومكانه، وإفادة الوكيل أو اسم وصفة من تمت الإجراءات في مواجهته، وبيانات المنشأة وتراخيصها، واسم موظف الضبط القضائي وتوقيعه، والبضائع وكمياتها وبياناتها ونوع المخالفة وطبيعتها، وكذلك ما استُخدِم في الغش، وأي بيانات أخرى يجب ذكرها في المحضر.

وفي حالة سحب عينات من البضاعة بمعرفة موظف الضبط القضائي يُحرَّر محضر بذلك وتُحرَّز كل عينة بشكل محكم التحريز، وتعلق بطاقة تتضمن تاريخ سحب العينة ونوعها ومقدارها واسم الوكيل وعنوانه. ويتم سحب العينات عشوائياً وبالكميات المطلوبة للفحص مع مراعاة

(١) م ٣، ٦، ١١، ١٢، ١٣ من القرار رقم (١٠٨) لسنة ٢٠٢١ بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون (النظام) الموحد لمكافحة الغش التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية الموافق عليه بالقانون رقم (١٢) لسنة ٢٠١٨

المواصفات المعتمدة للمنتج من حيث العدد والحفظ والنقل بالطرق المناسبة، ويتم فحص العينات في معامل متخصصة بما يتناسب مع طبيعة البضاعة، على أن يتم الفحص خلال مدة لا تزيد عن خمسة عشر يومًا، إلا لو كانت السلعة تتطلب أكثر من ذلك، ويتم التحفظ على البضاعة لحين انتهاء الفحص والتحليل، فإذا ثبت أن البضاعة لا تخالف القانون والمواصفات القياسية؛ يرفع التحفظ ويتم الإفراج عنها خلال ثلاثة أيام، أما إذا ثبت أن البضاعة مغشوشة أو فاسدة، يتم إخطار الوكيل ليتصرف في البضاعة أو يتلفها، ولا يستحق الوكيل تعويض عن قيمة العينات المسحوبة حتى لو ثبت صلاحيتها، ويمكن إعادتها للوكيل إن كانت ما زالت صالحة^(١).

وتطبيقًا لما سبق؛ منح المشرع البحريني للموظفين المختصين صفة مأموري الضبط القضائي في دائرة اختصاصهم، ومن حقهم دخول الأماكن ذات الصلة بعملهم والاطلاع على السجلات والمستندات وطلب البيانات والمعلومات الضرورية لأداء عملهم، فإذا ظهرت لهم أسباب قوية للاعتقاد بأن هناك مخالفة لقانون الغش التجاري؛ لهم الحق في ضبط السلع المشتبه فيها بصفة مؤقتة، ويتم تحرير ثلاث عينات على الأقل بقصد تحليلها وختم وتسليم عينة منها للوكيل، ويُحرَّر محضر يشمل البيانات الضرورية للتحقق من ذات العينة والسلع التي أخذت منها. ويعرض المحضر على قاضي التحقيق أو قاضي المحكمة الصغرى خلال سبعة أيام من تاريخ الضبط ليقرر تأييد الضبط أو أن يتم الإفراج عن السلع المضبوطة، أما إذا لم يعرض المحضر على السلطة المختصة فإنه يتم الإفراج عن البضاعة^(٢).

وأعطت لائحة حماية المستهلك للإدارة المختصة الحق في تنفيذ السياسات الكفيلة بحماية المستهلكين وجمعيات حماية المستهلك وتلقي شكاواهم، واتخاذ الإجراءات اللازمة لمنع الغش، والتأكد من التزام الوكلاء بقرارات حماية المستهلك، وفي سبيل ذلك يقوم مأمورو الضبط القضائي بتحرير المحاضر الخاصة بذلك مرفقة بالمستندات ومثبتة للوقائع والأقوال دون التكييف القانوني، وسحب ثلاث عينات لتحليلها من السلعة التي يوجد شك في وجود عيب أو غش أو عدم مطابقة للمواصفات القياسية فيها.

فإذا ثبت صلاحية العينة الأولى أو مطابقتها للمواصفات؛ يُرفع التحفظ عن بقية الكمية المتحفظ عليها، وإخطار الوكيل بذلك خلال ثلاثة أيام، أما إذا لم تثبت صلاحية العينة الأولى، فإنه يتم إخطار الوكيل بكتاب مسجل بعلم الوصول على عنوانه، ومن حقه المطالبة خلال عشرة أيام بإعادة تحليل إحدى العينتين الأخرين في معمل مرجعي يختاره بنفسه؛ على أن يكون معتمدًا

(١) م ١٧، ١٨ من القرار رقم (١٠٨) لسنة ٢٠٢١ بإصدار اللائحة التنفيذية للقانون (النظام) الموحد لمكافحة

الغش التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية الموافق عليه بالقانون رقم (١٢) لسنة ٢٠١٨

(٢) م ١٢ من قانون مكافحة الغش التجاري البحريني قانون رقم (٦٢) لسنة ٢٠١٤

من الجهة الإدارية، وفي حالة عدم ثبوت صلاحية العينة الثانية يتم إعداد توصية بذلك، ورفع الأمر للوزير الذي يتخذ التدابير القانونية اللازمة، أو إحالة الأمر للنياية العامة. وفي حالة ثبوت صلاحية العينة؛ يحق للإدارة المختصة طلب تحليل العينة الباقية لدى معمل آخر فإذا ثبتت صلاحية العينة يُخَطَّرُ الوكيل، وفي حالة عدم ثبوتها يُرْفَعُ الأمر للوزير لاتخاذ اللازم. وفي كل الأحوال يتحمل الوكيل كافة تكاليف تحليل العينات. ^(١)

وفي المقابل فإن المنظم السعودي أولى عناية خاصة بمخالفة السلع للمواصفات القياسية أيًا كانت هذه المخالفة ^(٢)، ويتم ضبط المخالفات بمعرفة مأموري الضبط القضائي بوزارة التجارة والجهات المختصة؛ سواء كانت هذه المخالفات قد ظهرت نتيجة جولات تفتيشية، أو نتيجة شكاوى أو بلاغات؛ حيث يتولى مأمورو الضبط القضائي ضبط المخالفات وإحالتها للجهات المختصة وفقًا للاختصاص، ولمأموري الضبط القيام في سبيل تأدية عملهم بتلقي الشكاوي والبلاغات وضبط المخالفات، ودخول وتفتيش المنشآت وملحقاتها من وسائل نقل وأماكن تخزين ومستودعات، وطلب فتحها، وعند منعهم؛ يحق لهم إغلاق المكان المشتبه فيه لحين التمكن من دخوله والتثبت من وجود مخالفة، وضبط وحجز المنتجات المشتبه فيها وسحب العينات منها لتحليلها وفحصها، وضبط كافة المستندات المتعلقة بالمنتج والمنشأة والعاملين وتحرير محضر بذلك؛ يشتمل على تاريخه ومكان المخالفة والبيانات التجارية للمنشأة وتراخيصها، واسم مأمور الضبط القضائي وصاحب المنشأة أو من يحل محله، واسم المنتجات المخالفة وكمياتها وبياناتها التجارية ونوع المخالفة ومكان ضبطها والأدوات المستخدمة في ذلك. ويُحَرَّرُ المحضر من ثلاث نسخ يتم الاحتفاظ بنسخة وتسليم الوكيل نسخة؛ أما النسخة الأخيرة فترفق بملف القضية.

ويكون سحب العينات عشوائيًا طبقًا للكمية المضبوطة ونوع العبوات مع مراعاة المواصفات القياسية للمنتج. ويُوضَعُ ملصق على العينات المسحوبة يشمل اسم العينة وصاحبها وتاريخها والرقم التسلسلي لها بأرقام متسلسلة لكل سنة، ولا يستحق الوكيل تعويض مقابل العينات المسحوبة للتحليل والفحص، أما إذا كانت المنتجات المسحوبة بوصفها عينات ذات قيمة مالية كبيرة يتم إعادتها للتاجر بعد فحصها إذا ثبت صلاحيتها.

هذا؛ ويتم فحص المنتج المشتبه فيه وإعلان النتيجة للوكيل خلال مدة لا تزيد عن خمسة عشر يومًا إذا كانت من المواد الغذائية، إلا إذا كانت تحتاج دقة الفحص القيام بتحليل إضافية، أو فحص السلعة في معامل متخصصة خارج المملكة. أما إذا كانت السلع غير غذائية فيتم

(١) م ١٨، ٢٧: ٣١ من اللائحة التنفيذية لقانون حماية المستهلك البحريني الصادرة بالقرار رقم ٦٦ لسنة ٢٠١٤

(٢) م ٩ من نظام وزارة التجارة السعودية

الفحص والتحليل خلال خمسة وأربعين يومًا من تاريخ تسليم العينة للمعمل، وفي حالة عدم إمكانية الفحص خلال المدة المحددة يمكن مدها لمدة واحدة مماثلة، ما لم تتطلب طبيعة المنتج مدة أطول، بشرط أن يقوم المعمل بإبلاغ الجهة مرسله العينة بذلك. ويتم إبلاغ الوكيل بنتيجة الفحص خلال مدة لا تزيد عن سبعة أيام من تاريخ ورود النتيجة. كما تتولى الوزارة التحقيق مع الوكيل المحلي والشركة المصنعة في حالة تلقي الوزارة ما لا يقل عن ثلاث شكاوى حول عيب محدد في المنتج. في حالة ثبوت عدم صلاحية المنتج للمواصفات القياسية، وعدم قيام الوكيل بسحبها طبقاً للنظم واللوائح والقرارات، يمكن للوزير إصدار أمر حجز تحفظي على المنتج وسحبها من الأسواق إذ كان المنتج ضاراً بالصحة والسلامة، وذلك في حالة وجود تقارير ومعلومات أولية بالاشتباه في وجود غش في المنتج، مع عرض الحجز التحفظي على المحكمة المختصة خلال مدة لا تزيد عن ٧٢ ساعة حتى تؤكد الحجز أو تلغيه، مع إحالة المخالفة للنياحة العامة أو الادعاء العام أو فرعها المختص، وتقوم النياحة العامة بالتحقيق في المخالفات.

في حالة ثبوت غش المنتج وتراخي الوكيل في سحبها تقوم الوزارة بمصادرتها وإتلافه وكل ما استخدم لتجهيزه، مع إتلاف السلع الفاسدة أو المغشوشة أو غير المطابقة للمواصفات على نفقة المخالف، أما المنتجات التي يمكن الاستفادة منها بعد تعديلها ويصعب بيعها؛ فتسلم للجمعيات الخيرية لتوزيعها، أما تلك التي يمكن بيعها فتباع بالمزاد العلني وتورد الحصيلة للخزانة العامة بعد خصم المصروفات. وتحسب الأسعار بسعر البيع. أما السلع التي يثبت سلامتها وصلاحيتها للاستخدام ومطابقتها للمواصفات فتعاد للوكيل ويسمح له بالتصرف فيها^(١).

ثانياً: توقيع عقوبات على الوكيل: رتب المشرع البحريني على وجود سلع معيبة؛ بها عيوب تقلل من فائدتها التي تم الشراء من أجلها، أو تضر بالمستهلك، أو تقلل قيمتها، أو وجود غش في المنتج؛ العديد من الآثار ومنها: جواز مصادرة السلع وإعدامها ونشر الحكم؛ حيث يترتب على الحكم بالإدانة في إحدى جرائم الغش التجاري مصادرة السلع والمواد المستخدمة في الجريمة وإعدامها على نفقة الوكيل، مع نشر ملخص الحكم في جريدتين يوميتين محليتين وذلك على نفقة المحكوم عليه^(٢). وفي حالة ما إذا تمثلت المخالفة المرتكبة من جانب الوكيل في ارتكاب جريمة من جرائم الغش؛ سواء بالتلاعب في ذاتية السلعة أو طبيعتها أو صفاتها الجوهرية أو نوعها أو

(١) م ٥، ٧: ١٦ من اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري السعودي قرار وزاري رقم (١٥٥) بتاريخ ١٤٣١/٠١/٠٦ هـ، م ٥ من لائحة استدعاء المركبات وملحقاتها وقطع غيارها. م ٢٧ من نظام مكافحة الغش التجاري السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩) بتاريخ ١٤٢٩/٤/٢٣ هـ المعدلة بموجب المرسوم الملكي رقم (م/١٠) بتاريخ ١٤٤٠ / ١ / ٩ هـ

(٢) م ١٠ من قانون مكافحة الغش التجاري البحريني قانون رقم (٦٢) لسنة ٢٠١٤

عناصر تركيبها، أو منشئها أو مصدرها، أو وصفها من حيث الوزن والكيل والمقدار والطاقة والعدد، عقوبة الحبس مدة لا تزيد على سنتين وغرامة لا تزيد عن ثلاثة آلاف دينار أو إحدى العقوبتين، وتشدد العقوبة لتصل إلى الحبس مدة لا تزيد عن خمس سنوات وغرامة لا تزيد عن خمسة آلاف دينار أو إحدى العقوبتين إذا كان الغش لأغذية أو عقاقير أو أدوية للإنسان أو الحيوان، أو التلاعب في عبواتها وأغلفتها، كما يعاقب بالحبس مدة لا تزيد عن سنة، وغرامة لا تزيد عن خمسة آلاف دينار، على كل من حاز مثل هذه السلع والبضائع، وتضاعف العقوبة في حالة كونها خاصة بأغذية أو عقاقير أو نباتات طبية للإنسان أو الحيوان، وتزيد العقوبة للحبس مدة لا تزيد عن خمس سنوات، وغرامة لا تقل عن خمسة آلاف دينار، ولا تزيد عن عشرة آلاف دينار أو ما يساوي قيمة السلعة؛ إذا كانت السلع أو المنتجات ضارة بصحة الإنسان أو الحيوان، وإذا نشأ عن ارتكاب أي من الجرائم السابقة إصابة شخص بعاهة مستديمة؛ تزيد العقوبة للسجن مدة لا تزيد عن عشر سنوات وغرامة لا تزيد عن عشرة آلاف دينار، أو ما يساوي قيمة السلعة أيهما أكبر، وإذا خُفِّت العقوبة لا يجوز أن تقل عن الحبس سنة. أما إذا ترتب عليها وفاة شخص أو أكثر فإن العقوبة تكون السجن المؤبد، وغرامة لا تزيد عن عشرين ألف دينار، أو ما يساوي قيمة السلعة موضوع الجريمة إيهما أكبر^(١).

ولا تقتصر المسؤولية على الأشخاص الطبيعيين، بل تشمل الشخص الاعتباري إذا ارتكبت الجريمة باسمه أو لحسابه أو عن طريق أحد أجهزته أو ممثليه أو العاملين لديه؛ حيث يحكم على الشخص الاعتباري بغرامة تساوي قيمة الغرامة المقررة للجريمة، كما يمكن أن توقف المحكمة نشاط الشخص الاعتباري المتعلق بالجريمة مدة لا تزيد عن سنة، وفي حالة العود يكون الوقف لمدة لا تزيد عن خمس سنوات أو إلغاء الترخيص بمزاولة النشاط نهائياً^(٢).

وزيادة في الحماية؛ قرر قانون حماية المستهلك مصادرة وإعدام السلع المعيبة أو التي يوجد بها غش ولا يمكن إصلاحها وتضر بالصحة العامة أو المستهلك، مع جواز نشر الحكم في جريدتين يوميتين على نفقة المحكوم عليه؛ على أن تكون إحداهما على الأقل باللغة العربية^(٣).

أما نظام مكافحة الغش السعودي، فافترض في كل من يخالف أحكامه، أنه يعلم بغش المنتجات التي يتعامل بها، وحتى لو كان لدى المشتري علم بالغش الموجود في السلعة، فإن ذلك لا يعفي الوكيل من العقوبة. وفي حالة وقوع غش، فإن الوكيل ومديري الشركات والمؤسسات والجمعيات والمحلات يكونون مسؤولين عما يقع من مخالفات، وتوقع على كل منهم العقوبات التي

(١) م ٦: ٢ من قانون مكافحة الغش التجاري البحريني قانون رقم (٦٢) لسنة ٢٠١٤

(٢) م ٩ من قانون مكافحة الغش التجاري البحريني قانون رقم (٦٢) لسنة ٢٠١٤

(٣) م (٢٠) من قانون حماية المستهلك البحريني قانون رقم (٣٥) لسنة ٢٠١٢

نص عليها النظام، إلا إذا أثبت أي منهم عدم علمه بالغش، أو أن المخالفة حدثت لسبب خارج عن إرادته؛ في هذه الحالة تقتصر العقوبة على المخالف فقط. أما في حالة العود خلال خمس سنوات من تاريخ الحكم النهائي، فإن المخالف يعاقب بعقوبة لا تزيد عن ضعف الحد الأقصى لعقوبة المخالفة، فإن عاد مرة ثانية لارتكاب الجريمة، فإنه بجانب العقوبات المقررة قانوناً يمنع من مزاوله النشاط التجاري مدة لا تزيد عن خمس سنوات^(١). وفي هذا الإطار قضت محكمة الاستئناف بديوان المظالم بتأييد حكم دائرة الأحكام الجزائية فيما انتهى إليه من قضاء في إحدى جرائم الغش التجاري؛ حيث ثبت بالأدلة قيام أحد الوكلاء بغش تجاري لعبوات شامبو وبلسم منتهية الصلاحية، وذلك بتغيير بيانات تاريخ صلاحية العبوات بإزالة الملصقات التي توضح التاريخ الحقيقي، ووضع ملصقات بتواريخ جديدة وتصريفها بالأسواق بقصد الكسب المادي، فحكمت المحكمة بإدانة المتهمين بجرائم الغش التجاري ومخالفة نظام البيانات التجارية وتغريمهم بمبلغ ٢٥٠ ألف ريال لكل منهم، والسجن مدة ثلاثة أشهر، ومصادرة وإتلاف المواد المضبوطة محل الدعوى. وإغلاق الشركة لمدة ثلاثين يوماً. ونشر ملخص الحكم بصحيفتين يوميتين على نفقة المحكوم عليهم بالتضامن إحداها بالمنطقة التي وقعت بها المخالفة^(٢).

وفي حالة حدوث العيب المذكور أو الغش؛ فإنه يكون للمتضرر الحق في طلب التعويض أمام الجهات القضائية، وذلك بعد أن يقدم طلب إعادة قيمة المنتج للجهات المختصة خلال مدة لا تزيد عن ٣٠ يوماً من تاريخ الشراء إلا لو نص الاتفاق على خلاف ذلك، أو تطلب اكتشاف العيب مدة أطول. ويشترط لطلب إعادة قيمة المنتج المغشوش؛ ألا يكون الغش بسبب يعود إلى المشتري، وأن يقدم أصل فاتورة الشراء، ويتم إعادة قيمة المنتج المغشوش للمشتري في مدة لا تزيد عن خمسة عشر يوماً من تاريخ طلبها^(٣).

ويكون الوكيل مسؤولاً عن الأضرار التي تسببها المنتجات المعيبة للغير حتى لو لم يكونوا مشترين للمنتج أو السلعة، أي لا توجد علاقة تعاقدية بينهم وبين الوكيل، ما دام الضرر قد أصابهم بالفعل من المنتجات المباعة من جانبه وكانت معيبة، مثال ذلك أن يقوم الوكيل ببيع سيارة ويستخدمها المشتري بعد ذلك، ولكن بسبب عيب خفي في السيارة تصطدم بالغير وتصيبهم بأضرار، في هذه الحالة حدث الخطأ من جانب الوكيل ببيع المنتج المعيب وأصاب الغير بالضرر مما يترتب عليه أحقية الغير في التعويض عن هذه الأضرار. ولا يشترط أن يكون الغير فرداً بل يمكن

(١) م ١٤، ١٥، ٢٤ من نظام مكافحة الغش التجاري السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩ في ١٤٢٩هـ

(٢) حكم دائرة الاستئناف بديوان المظالم، دائرة الأحكام الجزائية، الطعن رقم ١٧٧٧ لسنة ١٤٣٦هـ قضائية بتاريخ

١٤٣٦/٧/٢ المصدر <https://eastlaws.com/data/ahkam/app>

(٣) م ١٢ من اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٥٥ في ١٤٣١هـ

أن يكون مجموعات من البشر مثل مسؤولية الوكيل عن الأضرار البيئية المترتبة على المنتجات التي يبيعها مما يترتب عليه الإضرار بكل من يتعرض لهذه الآثار حيث يكون الوكيل في هذه الحالة مسؤولاً عن تعويض كافة المتضررين من المنتج الذي يتعامل فيه. وهو ما يتفق مع التوجهات الحديثة في الفقه التي تستند إلى نظرية المسؤولية الموضوعية.

ويعتبر العيب غشاً طبّقاً للائحة استدعاء المركبات وملحقاتها وقطع غيارها في الحالات المذكورة في نظام مكافحة الغش، فإذا لم يقم الوكيل باستدعاء المنتج تطبق عليه العقوبات الواردة في نظام مكافحة الغش السابق ذكرها، مع حق الوزارة في إيقاف منح شهادة مطابقة دولية من بلد المصدر للمنتج المعيب؛ حتى يقدم ما يثبت الالتزام بأحكام لائحة استدعاء المركبات، ولا يخل ما سبق بحق المتضررين في التعويض عن الأضرار التي لحقت بهم من المنتج المعيب^(١).

(١) م ٦ من لائحة استدعاء المركبات وملحقاتها وقطع غيارها الصادرة بقرار وزير التجارة رقم (٢٣٩٧) بتاريخ ١١/٠٧/١٤٢٢ هـ

الخلاصة:

تناولنا في هذا الفصل التزامات الوكيل التجاري في مرحلة ما بعد البيع وذلك من خلال ثلاث قـمباحث تمثل منظومة متكاملة لالتزامات الوكيل التجاري في القانون البحريني والنظم السعودية، بوصفه فاعلاً مركزياً في حماية المستهلك وضمان سلامة التعامل في السوق. فيلتزم الوكيل ابتداءً بتقديم معلومات صحيحة وكاملة عن السلعة أو الخدمة، وعدم تضمين بيانات مضللة في الإعلانات أو العقود أو الفواتير، وتمكين المستهلك من اختيار وإعـقائـم على شفافية المواصفات، والسعر، والتزام الوكيل بالتسليم ومسؤوليته عن الإخلال بهذا الالتزام. وفي المبحث الثاني تناولنا التزام جوهرى هو الالتزام بضمان جودة المنتج وخلوه من العيوب، ومطابقته للمواصفات القياسية والمعايير الفنية المعتمدة، مع تحديد مفهوم العيب الصناعي والغش التجاري وضوابطهما، الضمان وأنواعه ومدده، وحالات سقوطه أو الإعفاء منه، والتمييز بين ضمان العيوب الخفية وغيرها من النظم كالغلط والتدليس والفسخ لعدم التنفيذ، مع منح المستهلك دعاوى خاصة لطلب الفسخ أو إنقاص الثمن أو التعويض. وكذلك التزام الوكيل بتوفير قطع الغيار، والصيانة الدورية والطائرة خلال مدد معقولة، وبأسعار معلنة، وبجودة فنية ملائمة، بل وإتاحة جهاز أو سيارة بديلة في بعض الحالات، مع تحميل الوكيل تكاليف النقل والفحص في ظل الضمان، وتجريم التحلل التعسفي من هذه الالتزامات. وتتوج المنظومة بالتزام الوكيل بسحب المنتجات المعيبة أو استبدالها أو رد قيمتها متى ثبت ضررها أو مخالفتها للمواصفات، وتمكين السلطة الإدارية من التدخل لسحبها وإتلافها على نفقته عند تقاعسه، مقروناً بعقوبات جنائية وإدارية مشددة، وبمسؤولية عقدية (وقد تكون تقصيرية في حالات الغش والخطأ الجسيم) تعطي المستهلك، بل والغير المتضرر، حق الحصول على تعويض كامل عن الأضرار المادية والجسدية والبيئية الناشئة عن المنتجات المعيبة.

الفصل الثالث

انقضاء الوكالة التجارية وانتقالها والآثار المترتبة على ذلك

المبحث الأول: انقضاء الوكالة التجارية وانتقالها

المطلب الأول: انقضاء الوكالة التجارية

المطلب الثاني: انتقال الوكالة التجارية

المبحث الثاني: أثر انقضاء الوكالة التجارية وانتقالها

المطلب الأول: الآثار المترتبة على انقضاء الوكالة التجارية وانتقالها بين الوكيل

والموكل

المطلب الثاني: الآثار المترتبة على انقضاء وانتقال الوكالة التجارية على

المستهلك

مقدمة:

يُعتبر انقضاء الوكالة التجارية وانتقالها من المواضيع ذات الأهمية البالغة في القانون التجاري، نظرًا لما له من تأثير كبير على استقرار المعاملات التجارية وحماية حقوق الأطراف المختلفة؛ سواء كانوا موكلين أو وكلاء أو الغير. ونستهدف في هذا الفصل تحليل كافة الجوانب القانونية المتعلقة بانقضاء الوكالة التجارية وانتقالها، من خلال دراسة القواعد القانونية والنظم المعمول بها في مملكة البحرين والمملكة العربية السعودية، وتوضيح أوجه التشابه أو الاختلاف بين النظامين القانونيين في هذا المجال، وتسليط الضوء على القواعد التي تهدف لحماية حقوق الوكلاء والموكلين في كل منهما، وتنظيم العلاقة بينهم مما يزيد الثقة في المعاملات التجارية ويعزز العدالة التجارية، ويساعد أطراف هذه العلاقة القانونية على اتخاذ القرارات المناسبة وتحقيق التوازن بين مصالح جميع الأطراف.

وسنتناول ذلك في مبحثين: المبحث الأول يتناول انقضاء الوكالة التجارية وانتقالها؛ سواء تم الإنهاء بالأسباب الاختيارية من جانب الوكيل التجاري أو الموكل، أو انتهت الوكالة التجارية بالأسباب القانونية سواء كانت عامة أو خاصة، ثم نتناول انتقال الوكالة التجارية في حالة تنازل الوكيل التجاري عن عقد الوكالة التجارية، أو عن طريق الوفاة أو البيع أو الاندماج. أما المبحث الثاني فيتناول الآثار المترتبة على انقضاء الوكالة التجارية وانتقالها فيما بين الوكيل والموكل، وكذلك آثارها على المستهلك.

المبحث الأول

انقضاء الوكالة التجارية وانتقالها

تعد مسألة انقضاء الوكالة التجارية وانتقالها من الموضوعات الجوهرية في القانون التجاري، نظرًا لما لها من تداعيات قانونية تؤثر بشكل مباشر على العلاقة التعاقدية بين الموكل والوكيل، وكذلك على المستهلك. ونبين في هذا المبحث دراسة الأسباب القانونية لانقضاء الوكالة التجارية؛ سواء كانت أسبابًا اختيارية ترتبط بإرادة الموكل أو الوكيل، أو أسبابًا قانونية تستند إلى نصوص القانون؛ سواء كانت أسباب عامة مثل إتمام العمل محل الوكالة التجارية، أو انتهاء مدة الوكالة التجارية، أو استحالة تنفيذ الوكالة التجارية بسبب أجنبي، وكذلك الأسباب القانونية الخاصة مثل؛ موت الموكل أو نقص أهلية الوكيل التجاري أو الموكل، أو إفلاس الوكيل التجاري أو الموكل. كما يناقش هذا المبحث الشروط والضوابط اللازمة لحماية حقوق الأطراف المعنية عند انتهاء العلاقة التعاقدية؛ سواء من حيث الإجراءات الواجب اتباعها لإنهاء الوكالة أو من حيث التعويضات المستحقة للطرف المتضرر جراء هذا الانقضاء.

كذلك سيتم التطرق إلى مسألة انتقال الوكالة التجارية؛ سواء كان ذلك نتيجة بيع الشركة الموكلة أو اندماجها مع شركة أخرى، أو نتيجة اتفاق بين الأطراف على تحويل الحقوق والالتزامات المترتبة على الوكالة إلى طرف جديد. وتبرز أهمية هذا الانتقال في كونه يتطلب توافقًا بين الأطراف واحترامًا للحقوق المكتسبة لكل من الوكيل الأصلي والوكيل الجديد، فضلاً عن ضرورة حماية مصالح المستهلك.

من خلال هذا المبحث، تمّ تسليط الضوء على القواعد القانونية المنظمة لانقضاء الوكالة وانتقالها في كل من المملكة العربية السعودية ومملكة البحرين، مع التركيز على أوجه التشابه والاختلاف بين النظامين. كما تمّ تحليل الآثار المترتبة على انقضاء الوكالة أو انتقالها من حيث الحقوق والالتزامات الناشئة للأطراف المتعاقدة، وضمان استقرار المعاملات التجارية وحماية الثقة بين الأطراف.

المطلب الأول

انقضاء الوكالة التجارية

بما أن الوكالة التجارية عقد رضائي، فإنها تنتهي بالأسباب التي تنتهي بها العقود الرضائية عامة، وعقد الوكالة العادية خاصة، فتنتهي بإتمام العمل المكلف به الوكيل، وكذلك تنتهي بموت الموكل أو الوكيل أو فقدان أيٍّ منهما الأهلية، أو الإفلاس، وبانتهاء المدة المحددة لها في الوكالات محددة المدة، أما الوكالات غير محددة المدة فإنها لا تكون مؤبدة، بل تنتهي بأن يخطر أحد الطرفين الطرف الآخر برغبته في انتهاء الوكالة في توقيت مناسب أو بعذر مقبول، وإلا تحمل الطرف الذي ينهي الوكالة مسؤولية تعويض الطرف الآخر عن الأضرار التي تحدث له. وسنتناول انقضاء الوكالة التجارية من خلال بيان الأسباب العامة لانقضاء الوكالة، والتي تنقسم إلى أسباب اختيارية ترجع لإرادة أحد الطرفين، وأسباب قانونية فيما يلي:

الفرع الأول

الأسباب الاختيارية لانقضاء الوكالة التجارية

تبرم عقود الوكالات التجارية لتحقيق مصلحة الطرفين، وبالتالي لابد من توافر إحدى الحالات التي ينص عليها القانون، أو الرضى المشترك للطرفين بإنهاء عقد الوكالة التجارية، وفي هذه الحالة يمكن للطرفين تحديد الآثار الناتجة عن إنهاء عقد الوكالة التجارية، كما يمكن أن تنتهي الوكالة بالإرادة المنفردة لأحد طرفيها، فيجوز للموكل عزل الوكيل التجاري كما يشاء، كما يمكن للوكيل التنحي عن الوكالة التجارية، ولا يكون للطرف الآخر غير المطالبة بالتعويض إن كان له مقتضى^(١). حتى لو اشترط في العقد على خلاف ذلك، كونه من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، وعلى الثقة المتبادلة بين الطرفين^(٢). ويمكن ممارسة حق إنهاء عقد الوكالة التجارية من جانب أي من طرفيه بإبلاغ الطرف الآخر بأن العلاقة قد انتهت، فإذا مارس الوكيل التجاري

(١) حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٤٩ لسنة ١٩٩٥ جلسة ١١/٦/١٩٩٥ المصدر

<https://ahkamtejaria.sjc.bh>

(٢) عايض راشد المري، مرجع سابق، ص ٧١٥. عبد المحسن بن عبد الله الزكري، مرجع سابق، ص ٣٤٧، ٣٤٨

هذا الحق وُصِفَ تصرفه بالإلغاء؛ أي إلغاء الوكالة التجارية، أما إذا مارسه الوكيل فيمكن أن يشار له بالإلغاء أو بالتنازل، كما في جميع مظاهر الوكالة^(١).

ونتناول فيما يلي الحالات التي يمكن فيها للموكل إنهاء الوكالة، وعزل الوكيل التجاري، بإرادته المنفردة، ثم نحلل حالات إنهاء الوكيل للوكالة التجارية بإرادته المنفردة أو تنحيه عن الوكالة: أولاً: إنهاء الوكالة التجارية بإرادة الموكل (عزل الوكيل التجاري):

يمكن للموكل إنهاء عقد الوكالة التجارية بإرادته المنفردة. ويحدث الإنهاء إما بشكل صريح أو ضمني ما دام التعبير عن إنهاء العقد واضحاً، ومن صور الإنهاء الضمني لعقد الوكالة التجارية من جانب الموكل مخالفته لشرط القصر الذي يمنح الحق الحصري لوكيل تجاري بعينه دون أن يشركه أي وكيل تجاري آخر للغير؛ سواء كان حق القصر مكانياً، أو نوعياً، أو ذاتياً شخصياً. وتعيين وكيل آخر سواء مع أو يكون بديلاً للوكيل التجاري؛ يعتبر إنهاءً ضمنيًا من الموكل لعقد الوكالة التجارية بإرادته المنفردة إذا رفض الوكيل مخالفة شرط القصر^(٢). ولكن نظرًا لاختلال موازين القوى عادةً بين الموكل الذي يكون عادةً شركة عملاقة ذات قوة اقتصادية كبيرة من جانب، وبين الوكيل التجاري من جانب آخر، فإن الموكل يتمتع بسلطة كبيرة في مواجهة الوكيل الذي يصبح فريسة للموكل الذي قد يفرض شروطاً تعسفية لا يملك الوكيل الخروج عليها عند حدوث نزاع بسبب مبدأ حرية الإرادة، وقاعدة العقد شريعة المتعاقدين، ومن الناحية العملية فإن الموكل غالباً ما يلجأ إلى إنهاء الوكالة بعد اطلاع المستهلكين على السلعة أو الخدمة، ومعرفتهم بها بشكل جيد، وبناء قاعدة العملاء، وبعد ذلك يقوم الموكل بالتعاقد مع وكيل آخر يقبل نسبة عمولة أقل؛ مما يلحق ضرراً بالغاً بالوكيل الأول^(٣).

ولم تمنع التشريعات المقارنة حق الموكل في عزل الوكيل، لأن هذا الحق تم وضعه لمصلحته، رغم أن الوكالة مأجورة؛ حيث يستطيع الموكل عزل الوكيل وقتما يشاء، وأي نص يحرم الموكل من هذا الحق باطل بطلاناً مطلقاً. ذلك أن الوكالة بطبيعتها عقد قابل للإنهاء بالعزل؛ حيث تقوم الوكالة على أساس الثقة المتبادلة بين أطرافها، فهي "من العقود التي تراعى فيها شخصية طرفي التعاقد فتكون محل اعتبار، يغلب عليها الطابع الشخصي، لذا نجد أن التشريعات حملت على

(1) Kleinberger, Daniel S. *Agency, Partnerships, and LLCs*. 4th ed. , Wolters Kluwer Law & Business, 2012. P 290

(٢) حسام توكل موسي، المسؤولية عن إنهاء الوكالة التجارية بالإرادة المنفردة للموكل التجاري، مجلة الدراسات والبحوث القانونية، ٢٠١٨، ص ١٣١، ١٣٣

(٣) فكري حلمي البنا، مرجع سابق، ص ١٤

اعتراف طرفي العقد بالحق في إنهاء ما يربطه بالآخر وإيرادته المنفردة، سواء في العقد محدد المدة أو غير محدد المدة^(١).

وتجيز معظم التشريعات للموكل عزل الوكيل، غير أنها اختلفت في الأساس القانوني الذي يمنح الموكل هذا الحق؛ حيث تستند بعض التشريعات إلى الإرادة الضمنية للمتعاقدين، إلا أن هذه الإرادة يصعب التعرف عليها، لذلك تستند تشريعات أخرى إلى حق الموكل بالتنازل عن حق خاص به، فالموكل يتنازل للوكيل عن حقه في إبرام العقود، وبالتالي فاسترداده هذا الحق بديهي، غير أن هذا الرأي اعتبر حق التوكيل تنازل من جانب الموكل، وهو ما يتعارض مع طبيعة عقد الوكالة. لذلك استندت تشريعات أخرى إلى حق الأصل في مباشرة شؤونه بنفسه؛ حيث يمكن للموكل مباشرة شؤونه بنفسه، أو الاتفاق مع آخر لينوب عنه فيها، وهو ما يعطي للموكل الحق في مباشرة شؤونه بنفسه دون أن يكون ملزماً بتسبيب ذلك. وأخيراً والرأي الراجح في معظم التشريعات المدنية والأحكام القضائية أن الوكالة في الأصل تكون لمصلحة الموكل، فيكون من حقه عزل الوكيل تبعاً لمصلحته، ولا يجوز تقييد هذا الحق إلا في أضيق الحدود^(٢).

ويختلف الأمر في عزل الوكيل ما بين حالة العقد محدد المدة، والعقد غير محدد المدة، وذلك على النحو التالي:

١- عزل الوكيل في عقد الوكالة التجارية محدد المدة: القاعدة أنه؛ رغم أن العقد محدد المدة، فإن الموكل له الحق في عزل الوكيل في أي وقت يشاء، ذلك أن الوكالة من العقود التي تقوم على ثقة كل من طرفيها بالآخر، فهو من العقود التي تراعى فيها شخصية طرفي التعاقد فتكون محل اعتبار، يغلب عليها الطابع الشخصي^(٣)، لذلك نجد أن معظم التشريعات تعطي لطرفيها الحق في إنهاء العقد وقتما يشاء، فيستطيع الموكل عزل الوكيل وقتما يفقد الثقة فيه. بشرط أن يكون الإنهاء مستنداً لسبب جدي ومقبول يبرر هذا القرار، وإلا التزام الموكل بتعويض الوكيل التجاري عن الأضرار التي تصيبه نتيجة إنهاء العقد قبل موعده^(٤). كما يجب أن يتم العزل في وقت مناسب وبعذر مقبول، وإلا كان الموكل مسؤولاً عن تعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء

(١) لمى وهاب إبراهيم، إنهاء عقد الوكالة التجارية بالإرادة المنفردة، دراسة مقارنة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بابل، كلية التربية للعلوم الإنسانية، مج ٢٩، ع ٢، يونيو ٢٠٢٢، ص ٢

(٢) على فهران النارين، أثر عزل الوكيل واعتزاله على عقد الوكالة، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، جامعة مؤتة، كلية الدراسات العليا، ٢٠٢٢، ص ٢٣، ٢٥

(٣) لمى وهاب إبراهيم، مرجع سابق، ص ٣

(٤) حسام توكل، مرجع سابق، ص ١٣٦، ١٣٧

العزل^(١)، وحق الموكل في عزل الوكيل يعد من النظام العام ولا عبء بأي اتفاق على خلاف ذلك، فلا يجوز أن يتضمن عقد الوكالة التجارية شرطاً ببقاء الوكيل حتى انتهاء العمل الموكل إليه أو انتهاء مدة العقد، بل يكون من حق الموكل عزل الوكيل حتى في حالة وجود مثل هذا الشرط عند توافر شروط العزل، وإلا استحق الوكيل التعويض عن إنهاء العقد قبل موعده.^(٢)

وينص قانون الوكالة التجارية البحريني على أنه يحق للوكيل في حالة سحب الوكالة التجارية محددة المدة قبل انتهاء موعدها أن يطالب الموكل بالتعويض^(٣)، بما يعني أنه من حق الموكل عزل الوكيل التجاري في الوقت الذي يشاء؛ حتى أثناء فترة الوكالة محددة المدة، وكل ما يكون للوكيل في هذه الحالة هو مطالبة الموكل بالتعويض عن الأضرار التي أصابته من إنهاء عقد الوكالة التجارية قبل موعده إن كان لذلك مقتضى.

ولا يوجد في نظام الوكالات التجارية السعودي نصوص تتعلق بحق الموكل في عزل الوكيل التجاري؛ لذا يتم الرجوع لاتفاقية أو عقد الوكالة التجارية المبرم بين الطرفين وتطبيق ما فيها، فإذا لم يوجد بها نصوص تحدد أحقية الموكل في عزل الوكيل التجاري يتم الرجوع للقواعد العامة، وهو نقص تشريعي نأمل أن يتم تعديل النظام وسد هذا الفراغ بالنص صراحةً على أن يكون للموكل الحق في عزل الوكيل التجاري في أي وقت يراه، مع ضمان تعويض الوكيل إذا كان هناك مسوغ قانوني لذلك. وفي ضوء ذلك قضي ديوان المظالم بأن تضمن عقد الوكالة التجارية حق تجديده بعد انتهائه تلقائياً إذا لم يخطر أحد الطرفين الطرف الآخر كتابةً بعدم رغبته في التجديد قبل انتهاء مدة العقد بثلاثة أشهر على الأقل، وثبوت مخاطبة الموكل للوكيل بخطاب يتضمن اشتراط توقيع الوكيل على العقد الجديد لتمديد العقد بشرط التوقيع، وعدم قيام الوكيل بتوقيع العقد الجديد، يعني عدم التلاقي بين الإيجاب والقبول وانتهاء العلاقة العقدية بين الطرفين وانتهاء سريان العقد وعدم تجديده دون أن يستحق الوكيل التعويض عن فسخ العقد^(٤).

غير أن حق الموكل في فسخ العقد مقيد برضا الغير الذي يتعلق له حق بالوكالة حتى لا يتضرر بهذا الفسخ، وبضرورة علم الوكيل بالعزل. ويعتبر حق الموكل في عزل الوكيل استثناءً على العقود محددة المدة، والحكمة من استثناء عقد الوكالة هو الطابع الشخصي فيه، وبالتالي

(١) حمادة محمد عبد العاطي نصر، مرجع سابق، ص ٥٥

(٢) حمدي محمود بارود، استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود، دراسة مقارنة، مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الإسلامية، الجامعة الإسلامية بغزة، عمادة البحث العلمي والدراسات العليا، مج ٢١، ع ٢، يونيو ٢٠١٣، ص ٢٨٦، ٢٨٧

(٣) م ٨ / ٣ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

(٤) حكم ديوان المظالم، الأحكام التجارية، الطعن رقم ١٥٨ لسنة ١٤٣٥ قضائية، الدائرة التجارية، بتاريخ ١٤٣٥/٥/١١

يجب عدم حرمان الموكل من حقه في عزل الوكيل إذا فقد هذه الثقة أو لم يعجبه سلوكه، ويمكن للموكل أن يعزل الوكيل في أي وقت قبل انتهاء العمل محل الوكالة، فتنتهي بذلك الوكالة بعزل الوكيل التجاري، فإذا رأى الموكل أن مصلحته في الوكالة لم تعد قائمة كان له أن ينهي الوكالة بعزل الوكيل التجاري، كما له أن يقيّد من وكالته^(١).

وفي حالة تعدد الموكلين، وقام أحدهم بعزل الوكيل، فإن العزل يقتصر على الموكل الذي قام بعزل الوكيل، وتظل الوكالة مستمرة بين بقية الموكلين والوكيل إذا كانت الوكالة تقبل التجزئة، أما إذا كانت الوكالة لا تقبل التجزئة، فإنها تستمر؛ إلا إذا صدر العزل من كل الموكلين، "فلا يجوز لأحد الموكلين أن ينهي الوكالة بمفرده، كونها تمنع الوكيل من تحقيق مصلحة الموكلين الآخرين وهنا يكون تصرف أحد الموكلين موقوفًا إلا إذا فوضوا له العزل"^(٢).

٢- عزل الوكيل في عقد الوكالة التجارية غير محدد المدة: يكون العقد لفترة غير محددة؛ إما في حالة عدم النص على مدة محددة فيه، أو عندما يتم النص فيه صراحةً على أنه عقد لفترة غير محددة، وفي الحالتين يمكن لطرفي العقد إنهاء العقد من جانب واحد بتوجيه الإشعار المطلوب قبل مدة معقولة، ويتوقف تحديد المدة المعقولة على عدة عوامل منها طول مدة العقد، والاستثمارات المعقولة التي تم القيام بها، والوقت الذي سيستغرقه إيجاد بديل معقول، والأعراف التجارية، وألا تقل فترة الإشعار عن شهر واحد بالنسبة للموكل عن السنة الواحدة حتى السنة السادسة، فتكون المدة المعقولة ستة أشهر عن السنة السادسة والسنوات اللاحقة للعقد، ويجوز للطرفين الاتفاق على فترة إشعار أطول؛ بشرط ألا تكون أقل من المدد السابقة. ويسري الإشعار من تاريخ وصوله للمرسل إليه، ويمكن أن يتم الإشعار بأي وسيلة مناسبة، وفي حالة عدم مراعاة فترات الإشعار يحق للطرف المتضرر الحصول على تعويضات تقابل المنفعة التي كان المتضرر سيحصل عليها خلال فترة الإشعار^(٣). غير أن الموكل لا يستطيع عزل الوكيل التجاري بإرادته المنفردة إلا في حالة صدور خطأ منه، وبعد إخطار الوكيل، وإلا كان ملزمًا بالتعويض إذا توافرت شروطه^(٤).

(١) أم كلثوم بغابة، نور الدين زرقون، إنهاء عقد الوكالة التجارية بالإرادة المنفردة للموكل، مجلة العلوم القانونية والسياسية، م ١٠، ع ٣، ديسمبر ٢٠١٩، ص ١٢٦، ١٢٨

(٢) على فهران النارين، مرجع سابق، ص ٣٠

(٣) Hesselink, M. W., Rutgers, J. W., Bueno Díaz, O., Scotton, M., & Veldman, M. (2006). Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise, and Distribution Contracts (PEL CAFDC). Sellier. European Law Publishers, Munich, in collaboration with the Study Group on a European Civil Code. P 122, 123, 126, 132

(٤) حسام توكل موسي، مرجع سابق، ص ١٣٣، ١٣٤

وحتى لا يكون حق الموكل في عزل الوكيل مطلقاً، فإن المشرع في العديد من الدول قد قيد هذا الحق بعدة قيود منها:

أ. إخطار الوكيل بالعزل: يجب أن يعلم الوكيل بالعزل، وقد يتم العزل في حضور الوكيل، أما إذا تم في غيبة الوكيل فإنه يجب إخطاره بالعزل، ولا يوجد شكل معين لعزل الوكيل، فيمكن أن يكون العزل صريحاً أو ضمناً، فإذا كان العزل صريحاً يجب أن يكون بعبارة واضحة، وإن كان ضمناً فالعبرة بإرادة الموكل الحقيقية وليست المفترضة، ^(١) ولقاضي الموضوع سلطة تقديرية في الاستدلال على نية الموكل بإنهاء الوكالة، ويمكن للقاضي أن يستدل على نية الموكل الضمنية بإلغاء العقد "من خلال أمرين هما قيام الموكل بتنفيذ العمل القانوني محل الوكالة، وقيام الموكل بالاتفاق مع وكيل آخر في مباشرة ذات التصرف للوكالة الأولى" ^(٢).

وتوجب معظم التشريعات على الموكل إخطار الطرف الذي يريد إنهاء العقد معه برغبته في فسخ العقد، ومنحه مهلة قبل الموعد المحدد للانقضاء حتى لو كان سبب الإنهاء مشروعاً، والا اعتبر إنهاء العقد تعسفاً، "وتكون المهلة بين الإخطار والموعود المحدد للانقضاء متناسبة مع طبيعة الوكالة المراد إنهاؤها أو حسب المنصوص عليها في العقد أو الأنظمة التجارية التي تحكمه أو العرف التجاري إن لم يوجد نص بذلك" ^(٣). وفي الحالات النادرة التي لا ينص فيها عقد الوكالة التجارية على ضرورة الإخطار أو على مهلة له، فإن الأمر يترك للسلطة التقديرية للقضاء على أساس أن الإخطار ومهله أصبحا من القواعد العامة.

وفي هذا الإطار حكم ديوان المظالم برفض مطالبة الوكيل بإلزام الموكل بالاستمرار في اتفاقية الوكالة المبرمة لمدة جديدة وعدم الاعتداد بإشعار البريد الإلكتروني المرسل من الموكل بعدم التجديد، لأنه غير منصوص عليه في اتفاقية الوكالة بوصفه وسيلة إشعار، والنص في اتفاقية الوكالة على أن توجه الإشعارات خطياً عن طريق البريد أو الفاكس، بهدف منع ادعاء عدم العلم، وليس لمنع الإشعار بأي وسيلة. وبالتالي فإنه لا يجوز الدفع بعدم حجية الإخطار بأي وسيلة أخرى خلال المدة المحددة في العقد بعدم الرغبة في التجديد، ما دامت قد أدت الغرض منها وهو علم الوكيل برغبة الموكل في إنهاء الوكالة ^(٤). كما قضى بأنه ما دام الموكل قد أخطر الوكيل طبقاً

(١) حمدي محمود بارود، استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود، دراسة مقارنة، مرجع سابق، ص ٢٨٨

(٢) على فهران النارين، مرجع سابق، ص ٣٢، ٣٣

(٣) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ١٨٦

(٤) حكم ديوان المظالم، الأحكام التجارية، الطعن رقم ٢٠١ لسنة ١٤٣٣ قضائية، الدائرة التجارية، بتاريخ ٢-٩-

لعقد الوكالة التجارية بعدم الرغبة في تجديد الوكالة التجارية في الموعد المحدد لذلك فإن العقد ينتهي عند حلول ميعاد انتهائه دون أن يستحق الوكيل التجاري تعويض عن الإنهاء^(١).

ويرى جانب من الفقه أن الموكل يستطيع إنهاء العقد بدون إخطار الوكيل في بعض الحالات منها؛ قيام الوكيل بإعمال غش ضد الموكل أو ضد طرف آخر يتعامل معه مما يؤثر على سمعة الموكل، أو الخطأ الجسيم أو المتعمد، أو إذا اكتشف الموكل أن الوكيل مجرم سابق وكان ذلك يؤثر على تنفيذ الوكالة أو العلاقة بين الوكيل والموكل، وكذلك إذا قام الوكيل أو أحد تابعيه بأعمال تضرر بالموكل، أو إذا عمل الوكيل لحساب شخص منافس للموكل دون موافقته أو دون أن يسمح له عقد الوكالة التجارية بذلك، وأخيرًا في حالة حدوث ظروف خارجة عن إرادة الموكل والوكيل تجعل من المصلحة إنهاء الوكالة؛ مثل حدوث كساد كبير في التجارة. والمرجع في تقدير ما إذا كان السبب الذي استند إليه الموكل في إنهاء عقد الوكالة جوهريًا من عدمه هو السلطة التقديرية للقضاء^(٢). وفي الوقت الذي يذهب فيه البعض إلى أن علم الوكيل ليس شرطًا لصحة عزله، وأن العزل يقع من تاريخ صدوره من الموكل، وبذلك يصبح أي تصرف يقوم به الوكيل بعد العزل باطلاً، فإن الرأي الراجح في الفقه أن نفاذ عزل الموكل للوكيل يتوقف على علم الوكيل والغير طبقًا لنظرية الوكالة الظاهرة ومبدأ حسن النية^(٣).

ب. ألا يتعلق بالوكالة حق للوكيل أو الغير: يجب حتى يسري عزل الموكل للوكيل ألا تكون الوكالة محملة بحقوق للوكيل أو الغير، فإن كان هناك حقوق للغير على الوكالة، فإن العزل لا يسري في مواجهة الغير إلا بعد استيفاء هذه الحقوق، وذلك إذا كان الغير حسن النية، فإذا تم عزل الوكيل دونما الوفاء بحقوقه أو بحقوق الغير؛ كان من حق كل منهما اللجوء للقضاء للحصول على التعويض عن الضرر الذي أصابه نتيجة العزل التعسفي من جانب الموكل، "ويقع على عاتق الوكيل عبء إثبات أن عزله كان في وقت غير مناسب أو أصابه بضرر؛ حيث إن الأصل أن الوكيل لا يتقاضى تعويضًا لمجرد عزله فإذا طالب بتعويض فعليه أن يثبت سببه القانوني"^(٤).

ج. أن يكون الإنهاء في وقت مناسب: ويتم تحديد ما إذا كان الوقت مناسبًا من عدمه طبقًا لظروف الوكيل التجاري، وليس طبقًا لظروف الموكل، لأنه من مارس حقه في إنهاء العقد

(١) حكم المحكمة التجارية في القضية رقم ١٥٤٢/٢ ق لعام ١٤٣٦ هـ المصدر <https://evo.eastlaws.com/Ahkam/Search>

(٢) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق ص ١٨٧، ١٩٠

(٣) جورج حزبون، أثر تعارض مصالح الأطراف على إنهاء عقد الوكالة التجارية في القانون الأردني، مجلة كلية الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، جامعة الإسكندرية، كلية الحقوق، ع ١، ٢، ١٩٩٤، ص ٢١٢، ٢١٤

(٤) جورج حزبون، مرجع سابق، ص ٢١٢، ٢١٤

بإرادته المنفردة وليس الوكيل، والأصل أن الموكل إذا استخدم حقه بإنهاء العقد لا يكون متعسفًا ولا يتحمل مسؤولية، وبالتالي يكون مسؤولاً في حالة كان هناك تعسف في إنهاء العقد؛ حيث يجوز للوكيل التجاري في هذه الحالة الرجوع على الموكل مطالبًا بالتعويض عما أصابه من ضرر من عزله في توقيت غير مناسب.^(١)

وأقر القانون المدني البحريني حق الموكل بشكل عام في عزل الوكيل أو تقييد وكالته حتى لو كان هناك اتفاق بغير ذلك، مع مراعاة أنه إذا كان للوكيل أو الغير مصلحة في الوكالة كما في حالة الوكالة التجارية، فإنه لا يجوز للموكل أن ينهيها أو يقيد بها دون موافقة من له مصلحة أي الوكيل^(٢). أو بدون موافقته بشرط أن يصدر من الوكيل التجاري ما يبرر إنهاء الموكل للعقد^(٣)، وبذلك فإن السماح للموكل بعزل الوكيل لم يعد مطلقًا بخلاف القاعدة العامة، بل مقيدًا لصالح الوكيل. كما أن المقنن البحريني اشترط أن يتم سحب الوكالة التجارية في توقيت مناسب، فإن قام الموكل بسحب الوكالة التجارية في توقيت غير مناسب جاز للوكيل مطالبة الموكل بالتعويض بما يوازي الضرر الذي لحق به وما فاتته من كسب^(٤)، وهو ذات ما ذهب إليه المنظم السعودي؛ حيث أجاز للموكل أن يعزل الوكيل، وفي جميع الأحوال يجب على الموكل أن يخطر الوكيل بالعزل^(٥) ثانياً: إنهاء الوكالة التجارية بإرادة الوكيل:

كما أن عقد الوكالة غير ملزم للموكل ويمكنه التحلل منه وقتما شاء مع الالتزام بالشروط والقيود القانونية، فإن الوكيل في المقابل يمكنه إنهاء الوكالة التجارية وقتما شاء، "فالوكيل أن يتنحى في أي وقت عن وكالته، حتى قبل إتمام العمل الموكل إليه"^(٦). ويلاحظ أنه مثلما لا يحق للموكل عزل الوكيل بدون إخطاره، فإنه لا يجوز للوكيل اعتزال الوكالة دون إخطار الموكل بذلك، عند إتمام الإعلان تنتهي الوكالة، ما لم يستمر الوكيل بإبرام تصرفات من باب سوء النية، حينها يتوجب على الوكيل تعويض الموكل عما لحق به من ضرر^(٧). فإن كان هناك عدة موكلين، وأراد الوكيل التنحي عن العمل لصالح أحد الموكلين، فإنه يستطيع ذلك بشرط ألا يؤثر تنحيه على مصالح بقية

(١) حسام توكّل، مرجع سابق، ١٣٩

(٢) م ٦٥٩ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١

(٣)(٣) م ١٧١ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم (٧) لسنة ١٩٨٧

(٤) م ١٧٢ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم (٧) لسنة ١٩٨٧

(٥) م ٥٠٣ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤ هـ

(٦) عايض راشد المري، مرجع سابق، ص ٧١٩، ٧٢٠

(٧) على فهران النارين، مرجع سابق، ص ٢٥

الموكليين، فإذا كان التتحي يضر بمصلحة بقية الموكليين، فيجب أن يكون التتحي في مواجهة جميع الموكليين وأن يعلنهم بذلك ولا يمكن إجباره على الاستمرار في الوكالة التجارية.

ولا خلاف حول صحة تتحي الوكيل عن الوكالة بحضور الموكل، أما في غياب الموكل؛ فاختلف الفقه حول ضرورة علم الموكل بتتحي الوكيل في الوكالة المجانية وهي نادرة في مجال الوكالة التجارية، والرأي الراجح أن تتحي الوكيل عن الوكالة التي لا يتعلق بها حق للغير يكون صحيحاً لكنه لا يكون نافذاً إلا بعد علم الموكل به، وتكون كافة التصرفات التي يتخذها الموكل قبل علمه بتتحي الوكيل صحيحة وملزمة للوكيل. أما الوكالة بأجر، فلا يجوز أن يتتحي الوكيل دون عذر مقبول أو في وقت غير مناسب، والا كان ملزماً بتعويض الموكل عن الأضرار التي أصابته^(١).

ويحق للوكيل فسخ الوكالة التجارية في حالة تقصير الموكل في القيام بالتزاماته؛ مما يضر بالوكيل ضرراً جسيماً؛ حيث يحق له فسخ العقد والرجوع على الموكل بالتعويض واللجوء للقضاء لتقدير الأضرار التي وقعت عليه ومدى جسامتها^(٢). كما في حالة ما إذا تبين أن الوكيل لا يتمتع بالملاءة المالية المطلوبة ولا يوجد لديه القدرة على تطبيق بنود التعاقد، وقيامه بالتنازل عن كافة الطلبات التي يجب أن يطلبها من الموكل لطرف ثالث بمقابل عمولة بما يخالف اتفاقية عقد الوكالة التجارية مما يجعل فسخ العقد مبرراً^(٣).

ويرى جانب من الفقه أنه يمكن اعتبار الحالات التالية مبرراً للوكيل للقيام بفسخ الوكالة: قيام الموكل بتسليم بضائع رديئة للوكيل غير المتفق عليها مما يضر بسمعة الوكيل التجارية ويلحق به أضراراً مادية، وعدم سداد الموكل الالتزامات المالية للوكيل، وتقليل البضائع التي يتم توريدها للوكيل خلافاً للمتفق عليه مما يلحق به أضرار مادية، وصدر حكم جنائي ضد الموكل؛ مما يعرض سمعة الوكيل للضرر لو استمرت الوكالة^(٤). وفي مثل هذه الحالات لا يمكن القول بأحقية الموكل في التعويض، ذلك أن فسخ الوكيل للعقد يرجع للخطأ التعاقد من جانب الموكل. ويرى البعض أنه من النادر لجوء الوكيل إلى "الإنهاء التعسفي"، وذلك راجع لمركزه الضعيف في العقد بالمقارنة بمركز الموكل، كما وأنه بهذا الإنهاء، سيكون هو الطرف الخاسر، إذ سيخسر وظيفته

(١) لمزيد من التفصيل عن موقف الفقه انظر جورج حزيون، مرجع سابق، ص ٢١٦، ٢١٧.

(٢) منصور بن عبد العزيز الوهيبي، إنهاء عقد الوكالة التجارية في الفقه الإسلامي والنظام السعودي، مجلة العلوم الإسلامية، المركز القومي للبحوث، غزة، مج ٥، ع ٢، مارس ٢٠٢٢، ص ١٢

(٣) حكم ديوان المظالم، الأحكام التجارية، الطعن رقم ٢١٩٩ لسنة ١ قضائية، الدائرة التجارية، بتاريخ ١٤٢٨/٢/٢٧

(٤) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ١٩١، ١٩٤

وعملاءه الذين كُونَهُمْ، والأهم من ذلك كله سيخسر التعويض المستحق عليه للموكل نظير اعتزاله^(١).

وقد يكون الوكيل التجاري شخص اعتباري، وكما تنتهي الوكالة بوفاة الوكيل، فإن الوكالة التجارية تنتهي كذلك بتصفية الشخص الاعتباري، غير أنه يجب في هذه الحالة التمييز بين التصفية الإجبارية الناتجة عن حالة إفلاس أو حكم قضائي، التي لا يكون الهدف منها الإضرار بالموكل وبالتالي لا يستحق التعويض عنها. وبين التصفية الاختيارية التي قد يراد بها إنهاء كثير من العقود، ومنها عقود الوكالات الجديدة، بهدف التهرب من عقود لا تستطيع إنهائها بدون تعويض،^(٢) وفي هذه الحالة يستحق الموكل التعويض من أصول الشركة التي تم تصفيتها عن الأضرار التي أصابته من هذا العمل.

وأقر القانون المدني البحريني حق الوكيل في إنهاء الوكالة في أي وقت، حتى لو كان هناك اتفاق بخلاف ذلك، على أن يقوم الوكيل في حالة إنهاء الوكالة بإعلان الموكل وتعويضه عن الضرر الذي قد يلحق به من جراء إلغاء الوكالة^(٣). وحدد قانون التجارة البحريني الحالات التي يجب فيها تعويض الموكل وهي حالات التنحي عن الوكالة التجارية في وقت غير مناسب أو بدون عذر مقبول^(٤).

وهو ما أقره بالضبط نظام المعاملات المدنية السعودي؛ حيث لم يجز للوكيل التخلي عن الوكالة إذا تعلق بها مصلحة الغير، إلا إذا كانت هناك أسباب جدية تبرر ذلك التخلي، بشرط أن يقوم بإخطار الغير ويمنحه مهلة كافية لاتخاذ ما يراه مناسباً لرعاية مصالحه^(٥).

ولم يوضح المقنن البحريني أو المنظم السعودي آلية إعلان الوكيل للغير بتخليه عن الوكالة، أو كيفية إثبات تعرضهم لأضرار نتيجة تنحيه عن الوكالة، أو آلية التعويض. ويلتزم الوكيل في النظام السعودي في حالة تنحيه عن الوكالة باستكمال ما بدأه من أعمال حتى يصل لمرحلة لا يخشى منها حدوث أضرار للموكل، وإلا كان الوكيل ملزماً بتعويض الموكل عن الأضرار التي تصيبه^(٦).

(١) حمدي محمود بارود، استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود، مرجع سابق، ص ٢٩٠، ٢٩١

(٢) السابق، ص ٢٨٩، ٢٩٠

(٣) م ٦٦٠/ أ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١

(٤) م ١٧٣ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم (٧) لسنة ١٩٨٧، م ١٠ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

(٥) م ٥٠٥/ ٢ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤

(٦) م ٥٠٥/ ٣ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤ هـ

الفرع الثاني

الأسباب القانونية لانقضاء الوكالة التجارية

بجانب الأسباب الاختيارية لإنهاء الوكالة التجارية التي ترجع إلى إرادة طرفي الوكالة، توجد أسباب قانونية وجوبية لا ترجع لإرادة الطرفين، وإنما إلى نصوص القوانين والنظم المختلفة، وتنقسم هذه الأسباب إلى أسباب عامة، وأخرى خاصة، ونتناول كلا النوعين فيما يلي:

أولاً: الأسباب القانونية العامة لانقضاء الوكالة التجارية:

الأسباب القانونية العامة هي التي لا ترجع لأطراف العقد ومن أهمها:

١- **إتمام العمل محل وكالة الوكيل التجاري:** تنتهي الوكالة التجارية بانتهاء الغرض منها، وهو قيام الوكيل بالعمل المكلف به، فإذا كانت الوكالة قاصرة على صفقة معينة فإنها تنتهي بانتهاء هذه الصفقة، وقد "تنتهي الوكالة بعدم النجاح في العمل، ويرجع في شأن تحقيق النجاح من عدمه للمحكمة التي تستخلص من واقع الحال وظروفه أن الوكيل لم ينجح في المهمة، وبالتالي انتهاء الوكالة"^(١). وبالتالي فإذا اتضح من مظاهر إنشاء الوكالة أنها أنشأت من أجل تحقيق غرض معين، فإن تحقيق هذا الغرض ينهي الوكالة التجارية دون الحاجة لأي تصرف آخر من جانب الموكل، ولا يملك الوكيل التجاري أي مبرر للاعتقاد باستمرار وكالته في هذه الحالة.^(٢)

وقد نص القانون المدني البحريني على هذه الحالة من حالات انتهاء الوكالة؛ حيث نص على انتهاء الوكالة بإتمام العمل الموكل فيه الوكيل^(٣). وهو النص العام في الوكالة، ونرى تطبيقه لخلو قانون الوكالة التجارية من نص يحكم هذه الحالة، وهو النقص الذي نواجه مثله في النظام السعودي؛ حيث ينص نظام المعاملات المدنية على انتهاء عقد الوكالة بانتهاء العمل الموكل فيه^(٤). ولا نجد في نظام الوكالات التجارية السعودي نص يتعلق بإتمام العمل محل الوكالة التجارية باعتباره سبباً من أسباب انتهاء الوكالة التجارية، وهو النقص الذي يجب أن يواجهه المنظم السعودي. ونرى أن إغفال المقتن البحريني والمنظم السعودي لهذه الحالة يرجع لافتراض كل منهما بديهية انتهاء الوكالة بإتمام العمل محل الوكالة.

٢- **انتهاء مدة الوكالة:** إذا كان عقد الوكالة محدد المدة، فإن العقد ينتهي بانتهاء المدة المحددة له، ولا يجوز للوكيل عقد صفقات بعد انتهاء مدة الوكالة. وتنتهي التزامات كلا الطرفين بحلول

(١) عابض راشد المري، مرجع سابق، ص ٧١٠، ٧١١

(٢) Kleinberger, Daniel S. *Agency, Partnerships and LLCs*. 4th ed. Wolters Kluwer Law & Business, 2012. P 291

(٣) م ٦٥٨ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١

(٤) م ٥٠٢ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤ هـ

أجل انتهاء الوكالة. ويلجأ أطراف العقد إلى تحديد مدة لعقد الوكالة حتى يمكن لكل منهما تغيير الالتزامات والحقوق الواردة فيه، أو التعاقد مع آخر. وعادةً ما تكون مدة العقد خاصة في فترته الأولى مدة قصيرة؛ حتى يكشف كلا الطرفين حقيقة تعاملات الطرف الآخر وقدرته على تنفيذ التزاماته وحرصه عليها، "فإذا أثبت كل منهما كفاءته وكسب ثقة الآخر؛ جدد العقد وبمدد لفترات أطول حسب ما يقتضيه العمل، ومن خلال التجربة السابقة عدا ما يطرأ عند التجديد تعديل لبند العقد بما يتفق مع طبيعة عمل الوكيل والموكل"^(١).

وفي ذلك تنص مبادئ القانون الأوروبي م ٣٠١: ١ على أن عقد الوكالة التجارية محدد المدة ينتهي بانتهاء مدته؛ إلا إذا اتفق الطرفان على خلاف ذلك، كما لا يمكن لأي من طرفي العقد إنهائه قبل انتهاء مدته، ويكون لطرفي العقد الحق في عدم تجديده، وفي الوقت نفسه، يمكن لأي من الطرفين في حالة رغبته في تجديد العقد إشعار الطرف الآخر برغبته في تجديد العقد قبل انتهائه بمدة كافية، وفي هذه الحالة إذا رغب الطرف الثاني في عدم تجديد العقد، فإنه يجب عليه الرد في الوقت المناسب. أما الطرف الذي لا ينتوي التجديد فلا يجب عليه تقديم إشعار بعدم رغبته في تجديد العقد. فإذا استمر العمل في العقد من جانب كلا الطرفين بعد انتهاء مدته، فإن ذلك يعني أنهم راضون عن العلاقة التعاقدية الجارية، وبالتالي يستمر العقد ويصبح عقدًا لمدة غير محددة وبالشروط نفسها.^(٢)

وكما يمكن للطرفين تجديد العقد، فإنه يمكن أيضًا ألا يتفقا على تجديد العقد، فما حكم التصرفات التي يجريها الوكيل التجاري واستمراره في أعمال الوكالة التجارية بعد انتهاء العقد؟ حدث خلاف بين الفقه في حكم هذه التصرفات، فيرى جانب من الفقه أنه إذا استمر الوكيل في ممارسة الوكالة بعد انتهاء المدة بعلم الموكل ودون اعتراضه اعتبر ذلك امتدادًا ضمنيًا لعقد الوكالة لمدة مماثلة، وفي حالة كون العقد غير محدد المدة، فيحق لكل منهما إنهائه في أي وقت بعد اتخاذ الإجراءات القانونية، ولا يستحق أي من الطرفين التعويض إلا إذا تم إنهاء العقد في وقت غير مناسب أو دون إخطار سابق^(٣). وعلى العكس من هذا الاتجاه الفقهي يرى الفقه الفرنسي الذي نتفق معه أن "استمرار الأطراف في عقد الوكالة التجارية بعد انقضاء المدة المحددة له لا يعني

(١) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ١٧٩، ١٨٦

(2) Hesselink, M. W., Rutgers, J. W., Bueno Díaz, O., Scotton, M., & Veldman, M. (2006). *Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise, and Distribution Contracts (PEL CAFDC)*. Sellier, European Law Publishers, Munich, in collaboration with the Study Group on a European Civil Code. P 118

(٣) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ١٧٩، ١٨٦

التمديد الضمني لمدة العقد، وإنما يفيد أن الأطراف بصدد التفاوض لإبرام عقد وكالة جديد، فإذا لم تتوصل الأطراف إلى إبرام العقد فلا يمكن القول بأن مدة العقد قد مددت ضمناً^(١).

وبمراجعة القانون المدني البحريني نجده ينص على انتهاء الوكالة في حالة انقضاء الأجل المعين للوكالة^(٢). وهو النص الذي أكدته قانون الوكالات التجارية؛ حيث نص على أن تنتهي الوكالة التجارية في الموعد المحدد لها ما لم يتفق الطرفان على تجديدها، على أن يكون للجهة المختصة وهي وزارة التجارة في حالة عدم الاتفاق على الوكالة أن تقوم بشطب الوكالة أو قيدها باسم تاجر آخر يتفق مع الموكل^(٣). ومن الواضح هنا أن النص يتحدث عن الوكالات محددة المدة؛ حيث تنتهي بانتهاء المدة المحددة لها ولا تجدد بشكل تلقائي، فعدم اتفاق الطرفين على تجديد العقد محدد المدة لا يجعل العقد يمتد ضمناً، بل يجب اتفاق الطرفين الوكيل والموكل على تجديد الوكالة، ونرى أنه في هذه الحالة يستحق الوكيل أجره المثل عن العمل الذي قام به بعد انتهاء الوكالة ولم يعترض عليه الموكل، إلا إذا كان هناك اتفاق على امتداد العقد تلقائياً في حالة عدم إخطار أحد طرفيه الطرف الآخر بعدم رغبته في التجديد قبل انتهاء العقد بمدة كافية، وبالتالي يعد عدم الإخطار تجديدًا ضمناً بالشروط نفسها والحقوق والالتزامات في العقد الأصلي الذي تم مدده.

وفي حالة الاتفاق على تجديد الوكالة، فإن قيد الوكالة يستمر كما هو، أما إذا لم يتفق الطرفان على تجديد الوكالة، فإن وزارة التجارة تقوم بشطب قيد الوكالة، ومن ثم يكون للموكل الاتفاق مع وكيل آخر جديد، وفي هذه الحالة يتم قيد الوكالة باسم الوكيل الجديد، مع مراعاة ضرورة أن يتم تجديد قيد الوكالة خلال شهرين من مضي سنتين على قيد الوكالة لأول مرة أو آخر تجديد لها، كذلك تقوم الجهة المختصة بوزارة التجارة بشطب الوكالة إذا تخلف أي من شروط القيد أو التجديد أو ثبت أنهما تما بدون وجه حق أو بناءً على بيانات غير صحيحة^(٤).

وفي كل الأحوال يحق للوكيل في حالة انتهاء الوكالة التجارية بحلول ميعادها مطالبة الموكل بالتعويض؛ حتى لو كان هناك اتفاق على خلاف ذلك إذا كان نشاط الوكيل التجاري قد أدى لنجاح واضح في ترويج المنتجات وازدياد عملاء الموكل، وحال انتهاء العقد دون حصوله على الربح^(٥). ويكون الوكيل التجاري في هذه الحالة ملزماً بإثبات تعرضه لخسائر ونجاحه في

(١) أم كلثوم بغابة، نور الدين زرقون، مرجع سابق، ص ١٢٦، ١٢٨

(٢) م ٦٥٨ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١

(٣) م ٨ / ١ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

(٤) م ١٦، ١٩ / ١ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

(٥) م ٨ / ٤ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

تحقيق مهمته وعدم حصوله على الربح المنتظر، وفي هذا الإطار قضت محكمة التمييز برفض دعوى تعويض عن الضرر الذي أصاب الوكيل التجاري نتيجة إنهاء عقد الوكالة التجارية بانتهاء مدته وعدم تجديده، ورفض التعويض عن الخسائر التي تعرض لها الوكيل التجاري المتمثلة فيما أنفقته على تجهيز معرض وكراجين كطلب الموكل وخسارة الشركاء في الوكالة التجارية لمورد رزقهم، والتعويض عن عدم الحصول على الربح الناتج عن النجاح الظاهر الذي حققه الوكيل التجاري المنتهية وكالته في الترويج لمنتجات الموكل وزيادة عملائه نتيجة نشاطه بسبب عدم موافقة الموكل على تجديد عقد الوكالة التجارية استناداً لنص م ٨ / ٤ من قانون الوكالة التجارية البحريني. وأيدت المحكمة حكم محكمة أول درجة برفض التعويض؛ لأن الوكيل التجاري لم يقدم ما يفيد تعرضه لأية أضرار نتيجة عدم تجديد عقد الوكالة التجارية، وإنما كانت الوكالة التجارية تحت الحراسة القضائية؛ مما يفيد وجود خلافات بين الشركاء في الوكالة التجارية، وعدم استقرار أحوال الوكالة التجارية المادية، بجانب أنها لم تقدم مستندات تفيد بقيامها بإنشاء معرض وكراجين جديدين حسب طلب الموكل كما ادعت، واستندت الحكم إلى أن المدعية تعلم مسبقاً أن الوكالة التجارية محددة المدة وتنتهي بانتهائها، وكان عليها أن تأخذ ذلك في حساباتها، وأن ما قامت به الشركة المطعون ضدها (الموكل) هو استعمال لحق مشروع بموجب نص المادتين ٧ و ٨ من قانون الوكالات التجارية^(١). وبالتالي أكد الحكم على عدم أحقية الوكيل التجاري لمجرد عدم تجديد الموكل للوكالة محددة المدة، وأن مجرد انتهاء الوكالة التجارية وعدم تجديدها ليس مبرراً للتعويض؛ حيث إنَّ الوكيل التجاري يعلم مسبقاً بانتهاء الوكالة التجارية في الموعد المحدد لها، وعدم احتياطه لذلك يعد تقصيراً منه، فإن طالب بالتعويض عن أي نفقات أنفقها أو خسائر تعرض لها فيجب عليه إثبات ذلك، وأن مرجع هذه النفقات أو الخسائر هو الموكل.

وفي المقابل فإن المنظم السعودي قد أقر انتهاء عقد الوكالة التجارية بانقضاء الأجل المعين للوكالة^(٢). كما نص على شطب قيد الوكالة التجارية في حالة انتهاء مدتها وعدم تجديدها، وهو ذات الحكم الذي قرره نظام الوكالة التجارية؛ حيث نص على انتهاء عقد الوكالة التجارية إذا لم يتم تجديده أو تمديد فترته^(٣).

(١) حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ١٢٧ لسنة ١٩٩٨ قضائية جلسة ١٥ نوفمبر ١٩٩٨

المصدر <https://ahkamtejaria.sjc.bh>

(٢) م ٥٠٢ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤

(٣) م ٢ / ١٠ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ

١٤٠١/٥/٢٤

وقد خلا نظام الوكالات التجارية السعودي ولائحته التنفيذية من النص على استحقاق الوكيل التعويض عن انتهاء الوكالة التجارية بسبب انتهاء مدتها في الوكالة التجارية محددة المدة لمجرد انتهاء المدة وعدم تجديد الوكالة. بل إن م (١١) من اللائحة التنفيذية نصت على أن يشتمل عقد الوكالة على مدتها وكيفية تجديدها؛^(١) مما يفهم منه انتهاء الوكالة بشكل طبيعي عند انتهاء أجلها. وهو ما ذهب إليه قضاء ديوان المظالم؛ حيث قضى بأحقية الموكل في استرداد ما سلم للوكيل بسبب الوكالة من معدات، ومعرض، وسيارة، وأجهزة بعد انتهاء عقد الوكالة المحدد مدته بثلاث سنوات، وأن دفع الوكيل المنتهية وكالته بأنه وإن انتهت السنوات الثلاث المنصوص عليها في العقد إلا أن الطرفين استمرا في العمل به؛ مما يعني أحقيته في الحصول على عمولة عن المبيعات المباشرة، وأن يحصل على ما تكبده من مصاريف دراسات وأبحاث واتصالات بالجهات المعنية، هو دفع غير صحيح؛ ذلك أن انتهاء الوكالة محددة المدة نهاية طبيعية بانتهاء المدة وعدم حدوث اتفاق بين الطرفين على تجديد الوكالة يعني عدم امتدادها ضمناً^(٢). كما حكم بأن النص في اتفاقية الوكالة التجارية على أن مدتها عام واحد، وتمدد لعام واحد في كل تاريخ محدد إذا وافق الطرفان على ذلك كتابة قبل هذا الموعد، مبدیان رغبتيهما كتابياً في تمديد فترة الاتفاقية، وعدم قيام الموكل بطلب أو الموافقة على طلب تمديد العقد، فإن العلاقة التعاقدية تنتهي دونما أن يكون للوكيل الحق في الحصول على تعويض.^(٣)

أما بالنسبة لعقود الوكالة التجارية غير محددة المدة التي يلجأ لها الموكلين اعتقاداً بأنها لا تربطهم بوكالات تلزمهم بالتزامات لا يرغبون فيها، فإن مثل هذا العقد يوحى للوكيل بأنه يمكنه الاستمرار في الوكالة لأجل غير محدد، بينما يرى البعض أنها تعتبر منتهية بمجرد إتمام الصفقات المتفق عليها دون حاجة لإخطار مسبق، ويكون لكلا الطرفين الحق في التجديد من عدمه^(٤). غير أننا نرى أنها تستمر حتى يرغب أحد الطرفين في إنهاؤها فيقوم بإخطار الطرف الآخر برغبته في ذلك. أما عقد الوكالة غير محدد المدة، فإنه لا يجوز لأي من طرفيه الوكيل والموكل إنهاؤه إلا لو صدر من أحدهما خطأ يبرر إنهاء التعاقد^(٥)، وفي هذه الحالة يجوز للطرف المتضرر إنهاؤه دون أن يكون ملزماً بالتعويض بعد اتباع الإجراءات القانونية مثل الإخطار.

(١) م ٣ / ١١ من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ

١٤٠١/٥/٢٤

(٢) حكم ديوان المظالم، الأحكام التجارية، الطعن رقم ٢٢٩ لسنة ١ قضائية، الدائرة التجارية، بتاريخ ١٤١٦/٣/١٦

(٣) حكم ديوان المظالم، دائرة الأحكام التجارية في الطعن رقم ١١٢٠ لسنة ٣ ق، بتاريخ ١٤٣١/٢/٢٢

(٤) حمدي محمود بارود، مرجع سابق، ص ٢٨٧، ٢٨٨

(٥) م ١٧١ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧

٣- استحالة تنفيذ الوكالة التجارية بسبب أجنبي: القاعدة أن الوكالة التجارية إذا استحالت تنفيذ موضوعها بسبب أجنبي أو قوة قاهرة، فإنها تنتهي مثل أن يصدر قرار من السلطات المسؤولة بمنع بيع البضاعة محل الوكالة، أو أن يكون محل الوكالة تصدير سلع معينة فيصدر قرار بمنع تصديرها بشكل نهائي^(١). كما يعد من أسباب انتهاء الوكالة إلغاء الترخيص الخاص بالوكالة ورفض تجديدها من جانب السلطات المختصة^(٢). كذلك تعد الحرب من قبيل القوة القاهرة بما ينتج عنها من أزمات اقتصادية، وقوع وباء عالمي مثل فيروس كورونا، أو الزلازل أو البراكين أو الحرائق أو الإضرابات غير المتوقعة^(٣).

ومن المسلم به أن السبب الأجنبي هو الأمر الخارج عن إرادة الشخص صاحب الوكالة، وبالتالي تنتهي الوكالة باستحالة تنفيذها بسبب يرجع إلى السبب الأجنبي، كما لا يكون مسؤولاً عن تعويض الموكل عن الخسائر التي قد تصيبه نتيجة انتهاء الوكالة بسبب استحالة تنفيذها بسبب السبب الأجنبي؛ حيث يخرج ذلك عن إرادة الوكيل، ولم يكن يستطيع منعه مهما بذل من جهد أو تكلفة. أما الظروف التي تجعل تنفيذ الوكالة صعبة أو أكثر تكلفة للوكيل فإنها لا تعد من قبيل السبب الأجنبي. كذلك أخطاء الوكيل التي تؤدي لاستحالة استمرار الوكالة مثل خطأ الوكيل الذي يؤدي لسحب الترخيص منه، ففي هذه الحالات يعد الوكيل مسؤولاً عن انتهاء الوكالة وتعويض الموكل عن الأضرار التي أصابته.

ثانياً: الأسباب القانونية الخاصة لانقضاء الوكالة التجارية:

الأسباب القانونية الخاصة التي تنتهي بها الوكالة التجارية هي الأسباب التي ترجع إلى أحد طرفيها ومن هذه الأسباب:

١- موت الموكل أو الوكيل التجاري: عقد الوكالة التجارية "من العقود القائمة على فكرة الاعتبار الشخصي التي يكون لشخصية أطراف العقد أثر في انعقاده"^(٤). وبالتالي فإنها تنتهي بانتهاء حياة أحد طرفيها، فإن كان أطراف العقد أشخاصاً طبيعيين، فإن الوكالة التجارية تنتهي بوفاة أي من طرفيها سواء كانت الوفاة طبيعية أم حكمية، أما إذا كان أحد أطراف عقد الوكالة التجارية أو كليهما شخص معنوي، فإن الوكالة التجارية تنتهي بتصفية أو حل أو إشهار إفلاس الشخص المعنوي. وتنتهي الوكالة في هذه الحالة لأن الوكيل أو الموكل الذي انتهت حياته لم تعد ذمته القانونية قابلة لتحمل الالتزامات المترتبة على تصرفات الوكيل أو الموكل، ولم تعد أمواله ملكاً له

(١) عبد المحسن بن عبد الله الزكري، مرجع سابق، ص ٣٥٣

(٢) علي طلال هادي، مرجع سابق، ص ١٦٥، ١٦٦

(٣) عايض راشد المري، مرجع سابق، ص ٧١٣، ٧١٥

(٤) علي طلال هادي، مرجع سابق، ص ١٦٦

وانتقلت للورثة بمجرد الوفاة؛ سواء كان شخصاً طبيعياً أو معنوياً. فإن كان الوكيل شخصاً طبيعياً، فإنه بمجرد الوفاة زالت ملكيته ويخرج منها أولاً الديون الثابتة عليه، ثم يتم إخراج الوصية إن كان له وصية في حدود الثلث، وبعد ذلك يتم توزيع ما تبقى كتركة على الورثة بعد حصر الورثة، وتقسيم التركة طبقاً للأئصة الشرعية. وإن كان شخصاً معنوياً فإنه يتم سداد الديون الثابتة عليه، ثم تقسيم ما تبقى على المساهمين في الشخص المعنوي. ويلاحظ أنه مع الانتشار الكبير في الأعمال التجارية فإن الوكالات التجارية أصبحت في غالبها بين أشخاص اعتباريين كالشركات بما يظهر مع ذلك من اختلافات كبيرة بين الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين من أهمها "أن العلاقة بين أطراف الأشخاص الطبيعيين تؤثر فيها الأمور الشخصية، بخلاف الأشخاص الاعتباريين التي لا تكون العلاقة بين أطرافها قائمة على أساس شخصي".^(١)

وفي حالة وفاة أحد طرفي عقد الوكالة التجارية، فإنه حتى ينتج هذا أثره في انتهاء عقد الوكالة التجارية يجب أن يتم إشعار الطرف الآخر بالوفاة، وبالتالي فوفاة الموكل لا تؤدي بالضرورة إلى إلغاء الوكالة التجارية، بل تنتهي فقط عند الإشعار بالوفاة^(٢).

ويلاحظ أن انتهاء الوكالة التجارية بموت الوكيل أو الموكل ليس من النظام العام، وبالتالي "يجوز الاتفاق على ما يخالف هذا الحكم، فتبقى الوكالة حتى بعد موت الوكيل أو الموكل، ويلتزم به الورثة في حدود التركة، ويطبق ذلك عادةً إذا كان الوكيل محترفاً أو شخصاً معنوياً، فيتفق مع الموكل على أن تنتقل الوكالة إلى من يخلفه"^(٣).

غير أن المقنن البحريني، وحرصاً على استقرار المعاملات التجارية، قد ذهب على خلاف ما سبق؛ حيث نص على استمرار الوكالة التجارية في حالة وفاة الوكيل أو بيع الشركة التي يمارس فيه الوكيل وكرالته أو اندماجها في شركة أخرى في حق الورثة أو الشركة الجديدة أو المشتري؛ حيث يكون الورثة أو المشتري أو الشركة الجديدة مسؤولين عن كافة التزامات الوكيل الأصلي في مواجهة الموكل متضامين، على أن تنتهي الوكالة في موعدها المحدد إن كانت محددة المدة أو تستمر إن كانت غير محددة المدة^(٤). وهو ما نرى أنه يتفق مع التعاملات التجارية والحرص على استقرارها، فلا يجوز المراهنة على استمرار الوكالات التجارية باستمرار حياة طرفيها، أو اندماجها

(١) منصور بن عبد العزيز الوهيبي، مرجع سابق، ص ١١

(٢) H. F. W. (1923). Revocation of agent's authority by death of principal. Virginia Law Review, vol 9, no 8, P 6449

(٣) عايض راشد المري، مرجع سابق، ص ٧١١، ٧١٣

(٤) م ٢٤ / ٣، من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

في شركات أخرى خاصة في الوقت الحاضر؛ حيث أصبحت معظم الوكالات التجارية تأخذ شكل شركات تجارية.

فإذا تم بيع الشركة أو المؤسسة الموكلة لشركة أخرى أو اندمجت في مؤسسة أو شركة أخرى، ولم تقبل المؤسسة أو الشركة المشتريّة أو الدامجة استمرار الوكالة يكون من حق الوكيل مطالبة الشركة أو المؤسسة المشتريّة أو الدامجة أو الوكيل الجديد بالتعويض عن الأضرار التي أصابته نتيجة عدم استمرار الوكالة^(١)، وهو ما نتفق معه. وهو ذات ما ذهب إليه المنظم السعودي؛ حيث نص على أن عقد الوكالة التجارية ينتهي لعدة أسباب منها موت الموكل أو الوكيل. ^(٢) ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك. وعلى الورثة إذا توافرت فيهم الأهلية، وكانوا على علم بالوكالة أن يخطروا الموكل بوفاة المورث، وأن يتخذوا التدابير التي تضمن مصالح الموكل. ^(٣)

٢- **نقص أهلية الوكيل أو الموكل التجاري:** أهلية التصرف والإرادة من الشروط الواجب توافرها في الوكيل والموكل عند إبرام عقد الوكالة وقيام الوكيل بممارسة عمله، فإذا أصبح أي منهما غير متمتع بأهلية التصرف؛ انقضى عقد الوكالة أيًا كان سبب زوال أهلية التصرف؛ سواء كان الجنون أو العته أو السفه أو الإفلاس. واشتراط الأهلية الكاملة في الوكيل التجاري بديهي، ذلك أن "الوكيل التجاري يكتسب صفة التاجر، ولا يكتسبها إلا من بلغ سن الرشد والتي تكون أهليته فيها أهلية كاملة، وذلك ببلوغه في النظام سن الثامنة عشر"^(٤). فإن اعترضها مانع أو عارض من عوارض الأهلية انقضت الأهلية التجارية.

٣- **إفلاس الوكيل أو الموكل:** الإفلاس هو أن يصبح التاجر عاجزًا عن دفع ديونه خلال ثلاثين يومًا من تاريخ الاستحقاق، أو أن يكون الشخص سيعجز عن دفع ديونه في مواعيد استحقاقها. كما يقع الإفلاس إذا كانت قيمة الالتزامات المالية للشخص تفوق قيمة أصوله^(٥). أو هو الشخص الطبيعي أو الشركة التجارية الذين يمارسان أعمال تجارية أو مهنية، ولا تكفي أصولهما لسداد جميع ديونهما^(٦). ويستفاد من هذه النصوص أن الإفلاس لا يقع إلا لمن يمارس عملاً تجاريًا؛ سواء كان شخصًا طبيعيًا أو اعتباريًا، وذلك في حالة عدم القدرة على الوفاء بالالتزامات المالية وزيادة الديون

(١) م ٢٥ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢ المعدلة بموجب المرسوم بقانون رقم (٨) لسنة ١٩٩٨

(٢) م ٥٠٢ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤

(٣) م ٦٦١/ ب من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤

(٤) منصور بن عبد العزيز الوهيبي، مرجع سابق، ص ١٠

(٥) م ٦ من قانون إعادة التنظيم والإفلاس البحريني رقم ٢٢ لسنة ٢٠١٨

(٦) م ٤، ٧ من نظام الإفلاس السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٥٠) بتاريخ ٢٨/ ٥/ ١٤٣٩ هـ

على الأصول، وذلك حماية للدائنين والمتعاملين مع التاجر المفلس، حتى لا تزيد ديونه فتضيع حقوق المتعاملين معه، وحمايةً للغير الذين لا يعلمون بإفلاسه.

بالنسبة للموكل؛ يشترط لبدء الوكالة واستمرارها حتى انتهاء أهلية الموكل المالية بما يشمل القدرة على التصرف التي تنتهي في حالة الإفلاس؛ حيث يحجر على المفلس ويمنع من التصرف في أمواله، وتنتقل ملكية هذه الأموال إلى الدائنين، لهذا يؤدي إفلاس الموكل لانتهاء الوكالة، وتصبح يد الوكيل على السلع والبضائع المملوكة للموكل المفلس يد أمانة حتى يتم إنهاء التفليسة، فيعيد الأموال إلى التفليسة بعد أن يستوفي حقوقه منها، إلا في حالة أذن له الدائنون بالاستمرار في الوكالة للحد من خسائرهم أو لتحقيق مكاسب؛ حيث لا يستطيع الوكيل أن ينهي الوكالة بحجة إفلاس الموكل^(١). وتطبق الشروط السابقة على الوكيل في حالة إفلاسه؛ حيث يترتب على إشهار إفلاسه غلّ يده عن التصرف في أمواله أو إدارتها حماية للدائنين من تصرفاته التي قد يترتب عليها الإضرار بهم. وفي هذه الحالة يصبح من حق الموكل استرداد البضاعة التي كانت في حيازة الوكيل التجاري لأنها بمثابة وديعة، وإذا كانت أموال الوكالة التجارية منفصلة عن بقية أموال الموكل يحق له استرداد هذه الأموال، أما إذا كانت مختلطة ببضائع وأموال الوكيل التجاري وبضائعه؛ بحيث أصبحت غير متميزة فإن الموكل يدخل في قسمة الغرماء مع بقية الدائنين بقدر حصصهم^(٢).

المطلب الثاني

انتقال الوكالة التجارية

في مقابل انقضاء الوكالة التجارية، والذي يترتب عليه انتهاءها، فإن انتقال الوكالة التجارية يترتب عليه استمرارها في الوجود؛ سواء كان استمرارها مع ورثة الوكيل، أو مع وكيل جديد، ونتناول الحالتين فيما يلي:

تُعتبر الوكالة التجارية من العقود ذات الطبيعة الشخصية البارزة؛ حيث تعتمد أساسًا على الثقة المتبادلة بين الموكل والوكيل. ومع ذلك، فإن هذه الخصوصية لا تمنع من انتقال الوكالة في ظروف معينة تقتضيها الحاجة العملية لضمان استمرارية العلاقات التجارية، وللحفاظ على المصالح والحقوق المتعلقة بأطراف الوكالة. بناءً على ذلك، يتناول هذا المطلب دراسة انتقال الوكالة التجارية في سياقات مختلفة؛ سواء كان هذا الانتقال ناتجًا عن تنازل الوكيل عن عقد الوكالة، أو بسبب وفاة الوكيل، أو نتيجة لاندماج الشركة أو بيعها. سيتم تناول هذه الحالات بالنظر إلى الإطار

(١) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ١٩٩، ٢٠٢

(٢) عبد المحسن بن عبد الله الزكري، مرجع سابق، ص ٣٣٣، ٣٣٥

القانوني السائد وما يترتب عليها من آثار عملية وقضائية، مع التركيز على الإشكالات القانونية وآليات التعامل معها.

الفرع الأول

انتقال الوكالة التجارية في حالة تنازل الوكيل عن عقد الوكالة

يدل الواقع العملي على أنه نادرًا ما يقوم الوكيل التجاري بإنهاء الوكالة التجارية بطريقة تعسفية؛ لأنه عادةً ما يكون في مركز أضعف من الموكل، كما سيكون الطرف الخاسر في حالة الإنهاء، لأنه سيخسر وظيفته وعملائه، وجرى العرف على أنه إذا لم يكن الوكيل راغبًا في استمرار الوكالة، فإنه يتنازل عن توكيله إلى شخص آخر ليحل محله في الحقوق والالتزامات (حوالة الحق) مقابل مبلغ يدفعه له المتنازل إليه^(١). وهو ما يفتح الباب أمام الاحتمالات الممكنة في هذه الحالة وهي: أن يكون هناك اتفاق بين الوكيل والموكل يسمح للوكيل بالتنازل عن الوكالة، وفي هذه الحالة يجوز للوكيل التنازل عن الوكالة للغير دون الحصول على موافقة الموكل لأن هناك موافقة مسبقة، أو العكس بأن يكون هناك اتفاق بين الوكيل والموكل على عدم جواز تنازل الوكيل عن الوكالة، وهو شرط بديهي باعتبار أن الوكالة تقوم على الطابع الشخصي، وعادةً ما يشترط الموكل هذا الشرط لوجوده في مركز أقوى من الوكيل. أما الحالة الثالثة فهي عدم النص على جواز أو عدم جواز التنازل عن الوكالة، وفي هذه الحالة يتم الرجوع للأصل في عقود الوكالة التجارية وهو أنها تقوم على الطابع الشخصي لطرفيها، وبالتالي لا يجوز للوكيل التنازل عن الوكالة إلا بموافقة الموكل، فإذا وافق الموكل اعتبرت العلاقة بين الموكل والوكيل الجديد عقد وكالة جديد بين الموكل والمتنازل إليه^(٢). ورغم أن ذلك يتعارض مع الفقه التقليدي إلا أن التطور الفقهي الحديث أجاز هذا التنازل^(٣).

وأقر القانون البحريني تقييد قيد الوكالة باسم وكيل جديد بعد إنهاء عقد الوكالة محددة المدة قبل انتهاء المدة المحددة لها، وذلك بموافقة الطرفين؛ الوكيل القديم والموكل. وذلك حتى لا يتم نقل الوكالة إلى وكيل جديد بدون علمه أو موافقته أثناء سريان العقد مما يترتب عليه الإضرار به^(٤).

(١) حمادة محمد عبد العاطي نصر، مرجع سابق، ص ٥٦

(٢) عايض راشد المري، مرجع سابق، ص ٧٢١

(٣) حمدي محمود بارود، مرجع سابق، ٢٩٠، ٢٩١

(٤) م ٨ / ٢ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

كما رفض القضاء السعودي التنازل عن الوكالة التجارية بدون إذن من الموكل، وذلك لأنه من المتعارف عليه أن الوكالة التجارية يراعى فيها الاعتبار الشخصي^(١)

الفرع الثاني

انتقال الوكالة التجارية في حالة وفاة الوكيل أو بيع أو اندماج الشركة:

الأصل أن الوكالة التجارية تقوم على الاعتبار الشخصي، لذا يفترض أنها تنتهي تلقائيًا بمجرد وفاة أي من طرفيها الوكيل أو الموكل، وبالتالي لا تستمر الوكالة في مواجهة ورثة الموكل إلا إذا وافقوا جميعًا على استمرارها بعقد جديد، كما تنتهي الوكالة بالنسبة للوكيل بمجرد الوفاة؛ إلا إذا أراد الورثة الاستمرار في الوكالة ووافق الموكل على ذلك، وبالتالي يجوز استمرار الوكالة في حالة الوفاة، لعدم تعلق هذا السبب بالنظام العام. أما إذا تعدد الموكلون أو الوكلاء فإن الوكالة لا تنتهي بوفاة أحدهم إلا إذا كان هناك شرطًا في عقد الوكالة بأن يعملوا مجتمعين، أو كانت الوكالة غير قابلة للتجزئة. وفي حالة عدم النص في القانون على استمرار الوكالة في حالة وفاة الموكل أو الوكيل فإنه يتم الرجوع إلى الأعراف التجارية السائدة، وهو ما يقتضي الرجوع للعرف السائد في كل حالة على حدة؛ حيث يختلف باختلاف الزمان والمكان.

ويلاحظ أنه إذا كان الوكيل قد وضع شرطًا في عقد الوكالة يقضي باستمرار الوكالة مع ورثته في حالة وفاته، فإن الموكل يصبح ملزمًا بتجديد عقد الوكالة مع الورثة "ما دام أن الشروط المطلوبة تتوافر فيهم أو تعويضهم عن عدم تجديدها معهم لأن السمعة التجارية والنجاح الذي حققه الوكيل يمكن أن يعتبر من مكتسباته التي تورث، ويمكن أيضًا تقييمها ومعرفة المقابل الذي تستحقه من خلال أهل الخبرة وهو المتعارف عليه في الوسط التجاري".^(٢)

وعلى الجانب الآخر، لا تنتقل الوكالة التجارية في حالة اندماج الشركة؛ إلا إذا تم الاندماج بالفعل؛ أي تم حل الشركة المندمجة ونقل ذمتها إلى الشركة الدامجة.

(١) الطعن رقم ٢١٩٩ لسنة ١ قضائية ديوان المظالم، الدائرة التجارية، بتاريخ ١٤٢٨/٢/٢٧

(٢) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ٢٠٣

المبحث الثاني

أثر انقضاء الوكالة التجارية وانتقالها

يترتب على انقضاء الوكالة التجارية أو انتقالها العديد من الآثار، يأتي على رأسها الآثار في العلاقة بين الوكيل والموكل؛ مثل فسخ عقد الوكالة التجارية، ومدى إمكانية رفع دعوى تعويض من أي من الطرفين، باعتبارها تعويضاً للوكيل عن انقضاء عقد الوكالة التجارية، وفي المقابل إمكانية تعويض الموكل عن انقضاء العقد. كما نبحت الآثار المترتبة على انقضاء أو انتقال الوكالة التجارية على المستهلك مثل استمرار الحقوق غير المنتهية بعد انتهاء أو انتقال العقد الوكالة، كالحق في الحصول على الصيانة، وضمان جودة المبيع، وكذلك تعويض المستهلك عن انقضاء عقد الوكالة التجارية إن كان له مبرر. وفي ضوء ذلك نتناول السند القانوني والنظامي لاستمرار حقوق المستهلك بعد انتهاء أو انتقال الوكالة التجارية.

المطلب الأول

الآثار المترتبة على انقضاء الوكالة التجارية وانتقالها بين الوكيل والموكل

يتناول هذا المطلب دراسة الآثار القانونية المترتبة على انقضاء الوكالة التجارية؛ سواء كان الانقضاء نتيجة لفسخ العقد بسبب إخلال أحد الطرفين بالتزاماته، أو نتيجة لانتهاء مدة العقد. ويُعد انقضاء الوكالة من المسائل القانونية ذات الأهمية الكبيرة، لما يترتب عليه من تأثيرات مباشرة على حقوق والتزامات الأطراف المتعاقدة وكذلك على المستهلك. ونتناول في هذا المطلب تحليلاً دقيقاً للآثار القانونية المرتبطة بانقضاء الوكالة التجارية، سواء فسخ العقد وآثاره فيما بين المتعاقدين وفي مواجهة الغير، أو دعوى تعويض الوكيل عن انقضاء عقد الوكالة التجارية من حيث شروطها وعناصرها وحالات عدم استحقاق الوكيل التعويض عن الإنهاء وضماناته لحقه، أو تعويض الموكل أو الغير عن انقضاء الوكالة التجارية، مع مراعاة الضوابط القانونية الهادفة

الفرع الأول

الآثار المترتبة على انقضاء الوكالة التجارية

الفصل الأول

فسخ عقد الوكالة التجارية وآثاره

فسخ العقد هو أحد صور انتهاء العلاقة العقدية، التي يترتب عليها نتائج متعددة على المتعاقدين، وعلى الغير. وتتقضي الوكالة بأي من الطرق التي تناولناها فيما سبق، كما قد تنتهي الوكالة التجارية بالفسخ الذي يعد "جزء إخلال أحد طرفي العقد الملزم للجانبين بأحد التزاماته الناشئة عن العقد؛ سواء كان ذلك باتفاق الطرفين أو بحكم القضاء بناء على طلب أحد المتعاقدين"^(١). وفسخ العقد حق لطرفي العقد، ويستخدم بشكل أكبر من جانب الموكل الطرف الأقوى في التعاقد، مما قد يسبب ضرراً للوكيل، لذا تتدخل "التشريعات المختلفة وتضع ضوابط من المهم مراعاتها حال استخدام أحد المتعاقدين حق إنهاء العقد، وإلا قام بتعويض الطرف الآخر"^(٢).

(١) مهند عزمي أبو مغني، شروط وآثار الفسخ المبكر للوكالة التجارية، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط،

كلية الحقوق، عمان، ٢٠١١، ص ٤٤، ٤٥

(٢) عايض راشد المري، مرجع سابق، ص ٧٠٩

ويشترط لقيام الحق في فسخ عقد الوكالة التجارية؛ سواءً كانت طريقة الفسخ قضائية أو اتفاقية توافر الشروط التالية: أن يكون العقد من العقود الملزمة للطرفين، وأن يخل أحد الأطراف بالتزاماته المترتبة على العقد سواء كان إخلالاً كلياً أو جزئياً، وأخيراً ألا يكون طالب الفسخ قد قصر في تنفيذ التزاماته فنفاذها أو على استعداد لتنفيذها، فإن لم يفعل يكون مقصراً لا يحق له طلب الفسخ وتوقيع جزاء على الطرف الآخر^(١). وتختلف آثار فسخ العقد فيما بين المتعاقدين، وآثار الفسخ على الغير على النحو التالي:

أولاً: آثار فسخ عقد الوكالة التجارية فيما بين المتعاقدين:

القاعدة أن الفسخ يؤدي إلى زوال العقد بين المتعاقدين بأثر رجعي، فيعود كل من المتعاقدين إلى ما كان عليه قبل التعاقد، ويعتبر العقد كأن لم يكن، فيلتزم الموكل بدفع الأجرة أو العمولة إلى الوكيل حتى تاريخ الفسخ، والمصروفات التي أنفقها الوكيل في سبيل القيام بالوكالة، ويلتزم الوكيل برد البضاعة التي حصل عليها من الموكل، فإذا استحالت إعادة الطرفين إلى ما كانا عليه قبل العقد التزم الطرف الذي لم يستطع إعادة الحال إلى ما كان عليه بتعويض الطرف الآخر. ويرى البعض أنه يجوز الحكم بالتعويض على الطرف الذي أخل بالتزاماته مما أدى إلى فسخ العقد على أساس المسؤولية التقصيرية بعد أن اعتبر العقد كأن لم يكن^(٢).

ومما لا شك فيه أن وكلاء العقود في الوكالات التجارية أصبحوا بحاجة ضرورية في كثير من التشريعات لتقديم الحماية لهم خاصة في الدول التي تعتمد على الاستيراد؛ مثل دول مجلس التعاون الخليجي، وهو ما حرصت عليه تشريعات بعض الدول لحماية الوكلاء التجاريين من الإنهاء التعسفي للوكالة دون حدوث خطأ منهم، واستغلال الشركات الكبرى متعددة الجنسيات لهم من أجل تصريف البضائع والتوزيع ونشر علاماتهم التجارية ثم فسخ التعاقد معهم، فألزمت الموكلين بالتعويض في حالة فسخ العقد، واعتبرت ذلك من النظام العام لا يجوز الاتفاق على مخالفته؛ حتى لا يستغل الموكلين ذلك للضغط على الوكلاء للموافقة على إعفائهم من التعويض في حالة فسخ التعاقد^(٣).

ويثار التساؤل عن التصرفات التي أبرمها الوكيل قبل انتهاء عقد الوكالة أو فسخه، ولم يكملها واستمرت منتجة لآثارها بعد فسخ الوكالة. والقاعدة أن الوكيل يلتزم فيما يتعلق بهذه التصرفات ببذل العناية الواجبة، واستكمال هذه التصرفات، ومساعدة الوكيل الجديد، أو الموكل في القيام بالتزاماتهم، وتقديم حساب للموكل عن هذه الأعمال، وأن يرد للموكل ما تحت يده بسبب الوكالة،

(١) مهند عزمي أبو مغني، مرجع سابق، ص ٤٧، ٥٢

(٢) مهند عزمي أبو مغني، مرجع سابق، ص ٨٤، ٨٦. منصور بن عبد العزيز الوهيبي، مرجع سابق، ص ١٨

(٣) عايض راشد المري، مرجع سابق، ص ٧١٥، ٧١٩

ويتخذ الإجراءات التحفظية التي تضمن مصلحة الموكل؛ مثل الاحتفاظ بالوثائق والمراسلات وكافة المستندات التي تهم الموكل، ويكون الوكيل مسؤولاً عن نقل الحقوق إلى الموكل، ويخضع لتعليمات الموكل حتى تنتهي كل الأمور المتعلقة بالوكالة.^(١)

ويؤدي فسخ العقد إلى نشأة التزام آخر بين الموكل والوكيل هو الالتزام بعدم المنافسة، وتترك بعض التشريعات تنظيم عدم المنافسة بين الموكل والوكيل للقواعد العامة، بينما الأفضل كما يرى البعض أن يتم وضع قواعد خاصة بذلك في القوانين الخاصة بالوكالات التجارية، وهذا القيد يمكن أن يوجد أثناء سريان العقد وبعد انتهائه: ففي أثناء سريان العقد يظهر الالتزام بعدم المنافسة في العقود التي يقوم بها كل من الوكيل والموكل، ويكون الهدف منها تكوين عملاء، وفي هذه الحالة يلتزم الوكيل بعدم العمل لصالح موكل آخر منافس، حتى لا تذهب الجهود المبذولة لترويج السلع والخدمات الخاصة بالموكل إلى موكل آخر مما يصيب الموكل الأول بأضرار جسيمة. وهذا الالتزام تنفيذ لالتزام الوكيل بعدم التعرض الشخصي للعملاء الذين تنازل عنهم وحصل على مقابل لذلك، والالتزام بتنفيذ العقد بحسن نية.

ويعد عمل الوكيل لدى موكل آخر منافس للموكل الأول من قبيل سوء النية الذي يوقع الضرر بالموكل الأول بحرمانه من العملاء الذين سيتجهون للوكيل، ويستفيد منهم الموكل الجديد. مما يمثل تعارض مصالح يفضي إلى إخلال الوكيل بالتزاماته. مع ملاحظة أن شرط عدم المنافسة ليس من النظام العام وبالتالي يمكن للطرفين الاتفاق على إلغائه أو تقييده بنص صريح في العقد بينهما. كما أنه ليس مطلقاً بل محدد الزمان أو المكان أو كلاهما معاً، فيمكن تحديد المنطقة التي يسري فيها أو المدة التي يتم الحظر فيها، وذلك للتوفيق بين مصلحة المدين أو الوكيل في عدم المساس بشرط عدم المنافسة، ومصلحة الدائن أو الموكل في عدم الإضرار به.

وثار خلاف بشأن سريان الالتزام بعدم المنافسة بعد انتهاء عقد الوكالة. فبينما يرى البعض انتهاء شرط عدم المنافسة مع انتهاء الوكالة؛ إلا إذا تم النص على خلاف ذلك صراحةً في العقد، وأن يكون محددًا من الناحية الجغرافية، ولا تزيد مدته عن سنتين بحد أقصى. في المقابل يرى البعض أن شرط عدم المنافسة مقرر بقوة القانون؛ سواء أثناء سريان العقد أو بعد انتهائه دون حاجة للنص عليه في العقد، على أساس أن إبرام العقد يتم للمصلحة المشتركة للطرفين في جذب العملاء، وعمل الوكيل لصالح موكل آخر منافس يجذب العملاء للموكل الجديد ويحرم الموكل

(١) منصور بن عبد العزيز الوهيبي، مرجع سابق، ص ١٧، ١٨

القديم من العملاء مما يصيبه بضرر. واحتفاظ الوكيل بقوائم العملاء وعدم ردها للموكل بعد إنهاء العقد يعني حرمان الموكل من معرفتهم والتواصل معهم مما يلحق به ضرراً جسيماً^(١).

ويضع الفقه شروطاً لصحة شرط عدم المنافسة هي:

١- "يجب أن يتعلق هذا الشرط بمنطقة جغرافية معينة أو بمجموعة معينة من الأشخاص كما يجب تحديد نوع الأموال والخدمات التي تشكل محلاً لعقد الوكالة.

٢- يجب ألا تتعدى مدة الشرط سنتين من تاريخ إنهاء العقد، فمدة الالتزام بعدم المنافسة من النظام العام؛ بحيث لا يجوز الاتفاق على تحديد هذا الشرط بمدة أطول، وفي ذلك حماية للوكيل التجاري تجاه الموكل

٣- يجب أن يكون هذا الشرط مكتوباً^(٢).

ونرى أن مدة السنتين مدة معقولة حيث لا يترتب عليها الإضرار بأي من الطرفين، ذلك أن حرمان الوكيل من العمل في نفس المجال بشكل مطلق أو لمدة طويلة يترتب عليه الإضرار به، كما أن مدة السنتين كافية ليكون قد حدثت تغييرات جوهرية فيما يتعلق بموضوع التعاقد وبالموكل، وتمنح الموكل فرصة كافية للحفاظ على سمعة المنتج والحفاظ على العملاء دون تأثير يذكر من السماح بعمل الوكيل في ذات النشاط بعد مرور السنتين.

ثانياً: آثار فسخ عقد الوكالة التجارية في مواجهة الغير:

يثار التساؤل عن آثار فسخ العقد بين الوكيل والموكل على الغير ومدى إمكانية الاحتجاج بهذا الفسخ في مواجهتهم، وما إذا كان يمكن للغير حسن النية الذي يتعاقد مع الوكيل المعزول الرجوع على الوكيل، أم يرجع على الموكل، خاصة في الحالة التي يكون فيها أيٌّ منهما مفلساً. وتختلف الآثار المترتبة على فسخ العقد ما بين حالة انتهاء الوكالة بشكل طبيعي؛ حيث تنتهي الوكالة ويصبح الوكيل مسؤولاً في مواجهة الغير عما يترتب على الوكالة، وبين حالة انتهاء الوكالة بالعزل في موعد غير مناسب وبغير عذر مقبول؛ حيث يمكن للوكيل المعزول الرجوع على الموكل بالتعويض على أساس فكرة التعسف في استعمال الحق.

كذلك إذا لم يتم الموكل بإخطار الوكيل التجاري بالعزل بأي وسيلة، فإن كافة التصرفات التي يجريها الوكيل في هذه الحالة مع الغير حسن النية يكون الموكل ملزماً بها، مع مراعاة أن الموكل لا يكون ملزماً بإخطار الوكيل التجاري في حالة كون العزل راجعاً إلى خطأ الوكيل، غير أن الموكل لكي يتخلص من عبء تحمل أعباء التصرفات التي يجريها الوكيل بعد عزله مع الغير

(١) فكري حلمي البناء، مرجع سابق، ص ١٨، ٢٠

(٢) بو عبيد عباسي، مرجع سابق، ص ١٦٩

حسن النية يجب عليه إخطار الغير المتعاقد مع الوكيل التجاري بعزله، ويقع عبء إثبات سوء نية الوكيل وعلمه بالعزل على الموكل^(١). ونرى أن يتم الإخطار بالنشر في الصحف الرسمية، أو في صحيفتين يوميتين واسعتي الانتشار، وغير ذلك من وسائل الإعلام التي تصل للمستهلك بسهولة مما يجعله يعرف بانتهاء عقد الوكالة.

ويراعى أن فسخ العقد بين الوكيل والموكل يكون له أثر فوري ولا يكون له أثر رجعي أو مستقبلي إلا نادرًا، فإن لم يكن قد تم البدء في تنفيذ العقد بين الوكيل والغير لحظة فسخ العقد وبعد إخطار الوكيل بالفسخ، فإن الموكل لا يعد ملزمًا به، كما يترتب على الفسخ زوال العقد بأثر رجعي بالنسبة للغير والمتعاقدين، فإذا استحال ذلك يمكن الحكم بالتعويض^(٢). ولا يمنع الأثر الرجعي للفسخ من وجود حقوق للغير إذ استندت إلى سبب آخر لاكتسابه مثل التقادم القصير أو الحيازة في المنقول^(٣).

وألزم القانون المدني البحريني الوكيل في حالة رغبته في التنحي عن الوكالة في أي وقت بأن يكون ذلك لأسباب جدية على أن يخطر الغير الذي تتعلق مصلحته بهذه الوكالة بتتحيه عن الوكالة، وأن يمنحه مهلة كافية أو وقتًا كافيًا ليتخذ ما يراه مناسبًا لرعاية مصالحه، فلا يشتري المنتج الذي سيصبح بدون وكيل، أو إنهاء أعمال الصيانة المطلوبة وغيرها^(٤).

الفصل الثاني

دعوى التعويض

لا يتوقف أثر انقضاء عقد الوكالة التجارية على الفسخ فقط، بل يشمل كذلك الحق في التعويض؛ مما يقتضي بيان دعوى التعويض في حالة إنهاء عقد الوكالة التجارية، وهو ما نصت عليه العديد من التشريعات والنظم، وقد يترتب على انقضاء العقد تعويضًا للوكيل أو الموكل أو الغير، ونتناول ذلك فيما يلي:

أولاً: تعويض الوكيل عن انقضاء عقد الوكالة التجارية:

يؤدي إنهاء عقد الوكالة التجارية قبل حلول موعده إلى العديد من الأضرار التي تصيب الوكيل التجاري؛ مما يفتح الباب أمامه للرجوع على الموكل بالتعويض عن الأضرار التي أصابته ما لم

(١) أم كلثوم بغاية، نور الدين زرقون، مرجع سابق، ص ١٣٥، ١٣٦

(٢) مهند عزمي أبو مغني، مرجع سابق، ص ٨٧، ٩١

(٣) صالح سامر حلمي، شروط وآثار الفسخ المبكر للوكالة التجارية، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، كلية الحقوق، ٢٠١١، ص ٨٧

(٤) م ٦٦٠ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١

يكن الفسخ قد تم لأحد الأسباب التي نص عليها القانون. وأن يكون العزل أو الاعتزال قد تم في وقت مناسب أو بعذر مقبول، كما لو عزل الموكل وكيله بعد إتمام العمل المعهود به إليه، وقبل أن يبدأ عمل جديد حتى لو لم تكن مدة الوكالة التجارية قد انتهت^(١). وهو ما دفع العديد من التشريعات على النص على تعويض الوكيل عن إنهاء عقد الوكالة التجارية؛ ما لم يكن هناك خطأ من الوكيل؛ حيث يلزم الموكل بتعويض الوكيل عن الضرر الذي أصابه، وعن إنهاء الوكالة في وقت غير مناسب أو بدون عذر مقبول^(٢). وهو ما يقتضي منا التعرض لشروط استحقاق الوكيل للتعويض، وعناصر تعويض الوكيل، وحالات عدم استحقاق الوكيل التجاري التعويض عن الإنهاء، وختاماً ضمانات تعويض الوكيل:

١- شروط استحقاق الوكيل التعويض عن انقضاء عقد الوكالة: يشترط لاستحقاق الوكيل

التعويض عن انقضاء عقد الوكالة من جانب الموكل العديد من الشروط من أهمها:

أ- إنهاء الموكل عقد الوكالة غير محدد المدة بإرادته المنفردة: فإذا كان إنهاء العقد بإرادة متبادلة بين الطرفين فإن الوكيل لا يستحق التعويض، وهو ما يحدث حين يتفق الطرفان على إنهاء عقد الوكالة؛ حيث ينقل الموكل عقد الوكالة إلى وكيل آخر وفي المقابل يحصل الوكيل على مقابل عن إنهاء العقد. ويرى البعض أنه في العقد محدد المدة إن لم يكن هناك شرط صريح أو ضمني بتجديد العقد، فإنه ينتهي بانتهاء مدته، أما لو تضمن هذا الشرط، فيجب أن يعلن الموكل للوكيل بعدم رغبته في التجديد خلال المدة المتفق عليها، أما إذا أنهى العقد قبل نهاية مدته دون خطأ من الوكيل فإنه يكون ملزماً بتعويض الوكيل^(٣).

وإنهاء الموكل عقد الوكالة بإرادته المنفردة في وقت غير مناسب وبدون خطأ من جانب الوكيل؛ مما يترتب عليه استحقاق الوكيل للتعويض، يتطلب أن يكون هناك من الأساس عقد وكالة، وهو ما قضى به ديوان المظالم حين طالب المدعي إثبات وجود عقد وكالة مع المدعى عليه وطلب الحكم بالتعويض نتيجة إخلال المدعي عليه بعقد الوكالة بينهما وما تبعه من أضرار، غير أن المحكمة تبينت بناءً على تقرير الخبير أن العلاقة بين الطرفين ليست عقد وكالة، وإنما عقد بيع، يقوم فيه الطرف الأول بالشراء مقابل سداد الثمن باعتماد مستندي غير قابل للإلغاء مقابل فاتورة يعدها الطرف الثاني بناءً على احتياجات المشتري الذي يسوق المنتجات لحسابه الخاص، ولا يستحق عمولة أو نسبة ويحصل على حصة البيع لنفسه، وبالتالي فالعقد ليس عقد وكالة وإنما

(١) حمادة محمد عبد العاطي نصر، مرجع سابق، ص ٥٧

(٢) عايض راشد المري، مرجع سابق، ص ٧٢٣

(٣) فكري حلمي البنا، مرجع سابق، ص ١٥

عقد بيع، وبالتالي حكمت المحكمة بعدم أحقية المدعي في التعويضات التي بنى المطالبة بها على وجود عقد وكالة^(١).

كما يشترط لرفع دعوى قضائية للمطالبة بالتعويض عن إنهاء عقد الوكالة التجارية محددة المدة أن يتم اللجوء للتحكيم أولاً قبل رفع الدعوى القضائية؛ إن كان هناك شرط تحكيم في عقد الوكالة التجارية، وهو ما حكمت به المحكمة التجارية حين رفضت دعوى تعويض عن فسخ عقد وكالة لوجود شرط تحكيم نص على أن تسوية المنازعات تتم من خلال التحكيم الملزم، وبما أن نظام التحكيم ينص على أن تسري أحكام هذا النظام على كل تحكيم، كما نص على أنه يجب على المحكمة التي يرفع إليها نزاع يوجد في شأنه اتفاق تحكيم أن تحكم بعدم جواز نظر الدعوى إذا دفع المدعى عليه بذلك قبل أي طلب أو دفاع في الدعوى^(٢)، وبناءً عليه استجابت المحكمة لدفع المدعي عليه وحكمت بعدم قبول الدعوى المرفوعة من الوكيل التجاري المعزول بسبب عدم لجوئه للتحكيم ولجوئه للقضاء مباشرةً أي رفع الدعوى قبل أوانها^(٣).

ب- عدم صدور خطأ من جانب الوكيل: ففي حالة ارتكاب الوكيل خطأ جسيماً دفع الموكل إلى إنهاء عقد الوكالة قبل انقضاء مدته، فإن الوكيل لا يستحق التعويض عن إنهاء عقد الوكالة من جانب واحد؛ حيث يكون إنهاء الموكل لعقد الوكالة التجارية في هذه الحالة استخداماً لحقه الذي يكفله له القانون أو اتفاقية الوكالة التجارية، وبالتالي ينتفي السبب المشروع لتعويض الوكيل، ويعد من الأسباب المشروعة لإنهاء التعاقد فقدان الثقة بالوكيل، التي قد تنتج عن إعلان إفلاسه، أو اندماج الوكيل في شركة أخرى، أو حل الوكيل الشركة، كذلك فإن مرور الوكيل بأزمة مالية لا يعد سبباً مشروعاً لحرمانه من التعويض. وفي المقابل لا يعد من الأسباب المشروعة لإنهاء الوكالة، وبالتالي يستحق الوكيل التعويض، توقف الموكل عن إنتاج السلعة محل الوكالة^(٤).

وقد ثار التساؤل عن طبيعة الخطأ الذي يمكن أن يصدر من الوكيل، ويمكن اعتباره سبباً يجيز للموكل فسخ التعاقد دون أن يكون ملزماً بتعويض الوكيل. فبينما اشترط رأي أن يكون الخطأ جسيماً، فإن هناك رأياً آخر يكتفي بالخطأ البسيط أو التقصير البسيط من جانب الوكيل في القيام بواجباته وتنفيذ التزاماته^(٥).

(١) حكم ديوان المظالم، الأحكام التجارية، الطعن رقم ٣٣٨ لسنة ١٤٣٢ قضائية، الدائرة التجارية، بتاريخ ١٤٣٢/٤/١٦

(٢) م ٢، م ١١ من نظام التحكيم السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٣٤) بتاريخ ١٤٣٣/٥/٢٤ هـ.

(٣) حكم المحكمة التجارية في القضية رقم ٢/٦٦٤٤/ق لعام ١٤٣٦ هـ

(٤) حمدي محمود بارود، مرجع سابق، ص ٣٠٢

(٥) فكري حلمي البناء، مرجع سابق، ص ١٥، ١٦

ويقع عبء إثبات وجود خطأ من جانب الوكيل على الموكل، فإذا استطاع الموكل إثبات صدور خطأ من الوكيل؛ كأن تراجع نشاطه أو أهمل في كسب العملاء وتسبب في انصرافهم عن المنتج، أو اعتدائه على مناطق وكلاء آخرين للإضرار بهم، أو عرض منتجات منافسة، فإنه لا يستحق التعويض. إلا إذا أثبت أن تراجع النشاط أو المبيعات أو انصراف العملاء عن السلعة أو المنتج يرجع لقرارات الموكل؛ مثل تغيير غلاف المنتج، أو تخفيض مدة الصلاحية، أو تقليص مصاريف الدعاية، ففي مثل هذه الحالات يكون الوكيل مستحقاً للتعويض لعدم ثبوت الخطأ من جانبه^(١). ويتم تقدير جسامه الخطأ بالنظر لأهمية التصرف الصادر أو الممتنع صدوره من جانب الوكيل. مع ملاحظة أن ثبوت خطأ الوكيل لا يؤدي لحرمانه من التعويض إذا كان الخطأ ناتجاً عن خطأ سابق قام به الموكل^(٢). ويرجع تقدير مدى جسامه الخطأ للسلطة التقديرية لمحكمة الموضوع.

وفي هذا الإطار ذهبت محكمة التمييز البحرينية إلى أن الوكالة التجارية عقد غير لازم، وبالتالي يمكن للموكل سحب الوكالة، كما يمكن للوكيل التنحي عنها في أي وقت حتى لو كانت محددة المدة، ولا يترتب على إنهاء الوكالة التجارية من جانب الموكل في وقت غير مناسب أو لسبب لا يد للوكيل فيه إلا أن يكون للوكيل المطالبة بتعويضه عما يصيبه من ضرر لحق به أو كسب فاتته. أما إذا كان الإنهاء بسبب تخلف الوكيل التجاري عن تنفيذ التزاماته التعاقدية وعزوفه عن تنفيذها منذ بدء التعاقد؛ مما اضطر الموكل لسحب الوكالة التجارية حرصاً على مصالحه هو دفع جوهرى يتغير به الرأي في الدعوى، وبالتالي فإن عدم تحقيق الحكم المستأنف في تحقيق هذا الدفاع، فإنه يكون حكماً معيباً بالقصور في التسبب بما يوجب نقضه^(٣).

وهو الاتجاه نفسه الذي ذهبت إليه الدائرة التجارية بديوان المظالم، حين قضت بعدم أحقية الوكيل التجاري في التعويض عن فسخ الموكل لعقد الوكالة التجارية لوقوع أخطاء من جانبه وإخلال بعقد الوكالة، وتمثل ذلك في اشتراط الموكل أن تسمح الملاءة المالية للوكيل بأن يشتري من الموكل بضاعة بمبلغ محدد، ثم يتبين أن الوكيل التجاري ليس لديه القدرة على الشراء بالقيمة المحددة في عقد الوكالة، كما تبين أنه تنازل عن كافة الطلبات من الموكل لطرف ثالث مقابل حصوله على العمولة منه، وهو ما يتعارض مع اتفاقية الوكالة التجارية، وكذلك عدم التزامه بتعيين العدد المطلوب من الموظفين، أو الاحتفاظ بمخزون كاف لحاجات سوق المنطقة الوسطي، وهي الأسباب التي أعطت الموكل الحق في فسخ العقد طبقاً لاتفاقية الوكالة التجارية التي أعطت للموكل الحق في

(١) عايض راشد المري، مرجع سابق، ص ٧٢٣، ٧٢٤

(٢) بو عبيد عباسي، مرجع سابق، ص ١٦٦

(٣) حكم محكمة التمييز البحرينية في الطعن رقم ٤٩٠ لسنة ٢٠٠٥ بتاريخ ٢٧/٣/٢٠٠٦

فسخ العقد من جانب واحد إذا حدث إخلال من الوكيل بالتزاماته^(١). كما حكم في قضية أخرى بأن عدم قدرة الوكيل على تقديم الضمانات والتسهيلات البنكية المطلوبة لشراء منتجات الموكل بحسب طبيعة العلاقة التعاقدية بينهما، وعدم التزام الوكيل بشراء الكميات المتفق عليها، وعدم التزامه بسداد المديونيات السابقة تمثل إخلالاً بالتزامات الوكيل العقدية؛ مما يترتب عليه أحقية الموكل في فسخ الوكالة دون أن يكون من حق الوكيل المطالبة بتعويض عن فسخ عقد الوكالة التجارية^(٢). كذلك حكم بأن صدور حكم برفض طعن الوكيل ضد قرار وزير الداخلية بإدانتته وأحد الوافدين بجريمة التستر وعقابهما عن ذلك بعدة عقوبات؛ منها شطب السجل التجاري وتصفية أعمال مؤسسة الوكيل، وهو ما يعد تقصيراً جوهرياً في تنفيذ عقد الوكالة يعطي الحق للموكل في فسخ عقد الوكالة التجارية^(٣).

ج- أن يكون نشاط الوكيل قد أدى للنجاح في زيادة ترويج السلعة وزيادة عدد العملاء: يستحق الوكيل التعويض في حالة انقضاء عقد الوكالة وفسخه قبل مواعده؛ إذا أدى نشاطه إلى النجاح الظاهر في الترويج للسلعة، الذي يتحقق بزيادة مبيعات السلعة أو الخدمة، وليس بزيادة نفقات الوكيل على الدعاية والإعلان، وزيادة عدد العملاء بشكل يرجع إلى مجهودات الوكيل، فعلى سبيل المثال؛ لو كان سبب زيادة العملاء أو المبيعات يرجع إلى حظر الاستيراد من الدول التي يتم استيراد السلع المنافسة منها، فإن زيادة عدد العملاء وترويج السلعة لا يرجع لمجهودات الوكيل. وتقدير ما إذا كانت الزيادة ترجع لمجهودات الوكيل من عدمه من مسائل الواقع التي تستقل بها محكمة الموضوع^(٤).

ويقع عبء إثبات نجاح نشاط الوكيل في زيادة ترويج السلعة وزيادة عدد العملاء عليه، وفي كل الأحوال يمكن الرجوع إلى حجم ورقم المبيعات خلال مدة الوكالة لبيان درجة نجاح الوكيل في ذلك^(٥). كما يشترط أن يؤدي عدم تجديد الوكالة أو استمرارها إلى فوات الربح الذي كان سيحصل عليه الوكيل نتيجة نشاطه لو تم تجديدها، ويكون التعويض في هذه الحالة على أساس الضرر الذي أصاب الوكيل والمتمثل في فوات الربح فقط، وليس على أساس فوات الربح وما لحقه

(١) حكم دائرة الأحكام التجارية، ديوان المظالم، في الطعن رقم ٢١٩٩ لسنة ١ قضائية، جلسة ٢٧ / ٢ / ١٤٢٨

(٢) حكم ديوان المظالم، الأحكام التجارية، الطعن رقم ٣٢٥ لسنة ١٤٣٥ قضائية، الدائرة التجارية، بتاريخ ٢٣/٧/١٤٣٥

(٣) حكم الدائرة التجارية بديوان المظالم في الطعن رقم ٦٤٥ لسنة ١ قضائية، الدائرة التجارية، بتاريخ ٢٩/٣/١٤٣١

(٤) فكري حلمي البناء، مرجع سابق، ص ١٦

(٥) عايض راشد المري، مرجع سابق، ص ٧٢٤

من خسارة كما في حالة عزل الوكيل؛ ذلك أن الفقه مستقر على أن الوكيل لا يستحق التعويض في حالة رفض الموكل تجديد عقد الوكالة^(١).

د- أن يكون العزل بغير عذر مقبول أو في وقت غير مناسب: حيث يترتب على العزل بدون عذر مقبول أو في وقت غير مناسب ضرراً للوكيل نتيجة هذا العزل يتمثل في الخسائر التي تعرض لها جراء إنهاء العقد دونما خطأ منه، ودون تمكينه من الحصول على ما أنفقه وهو ما يعد تعسفاً يستوجب التعويض. فيستحق الوكيل التعويض في حالة عزل الموكل له في وقت غير مناسب عن الضرر الناشئ عن هذا العزل التعسفي^(٢). ويقع على الوكيل عبء إثبات أن العزل كان بدون سبب مقبول، أو في توقيت غير مناسب، لأن الأصل أن الوكيل لا يتقاضى تعويضاً عن العزل، فإذا طالب بتعويض عنه كان عليه إثبات السبب القانوني الذي يستحق من أجله التعويض. على ألا يستحق الوكيل التعويض في حالة رفض الموكل تجديد عقد الوكالة محدد المدة لعدم التجديد^(٣).

ويرى جانب من الفقه أن التعويض لا يتوقف على حالة فسخ العقد، بل يشمل كذلك عدم تجديد العقد محدد المدة عندما يحل أجله، أو عدم استمراره من جانب الموكل في حالة وفاة الوكيل أو عجزه عن مواصلة أعمال الوكالة، وبشرط ألا يكون قد صدر خطأ جسيم من جانب الوكيل^(٤)، ويرى جانب من الفقه أن الوكيل التجاري الذي يتعرض للضرر نتيجة إنهاء علاقته بموكله يستحق الحصول على التعويض إذا حدث إنهاء الوكالة التجارية في ظروف تضر بالوكيل؛ مثل أن يؤدي إنهاء الوكالة التجارية إلى حرمان الوكيل التجاري من العمولة التي كان يمكن أن يحصل عليها لو لم يتم إنهاء العقد، بينما يستفيد الموكل بشكل كبير من الأنشطة التي قام بها الوكيل، وكذلك لو لم يتمكن الوكيل التجاري من الحصول على النفقات التي تكلفها من أجل تنفيذ عقد الوكالة التجارية كما اتفق عليه مع الموكل، أو إذا حدث الإنهاء نتيجة وفاة الموكل^(٥).

وبالتالي فإن إنهاء الموكل لعقد الوكالة التجارية في حالة القوة القاهرة والظروف الاستثنائية تسقط حق الوكيل التجاري في طلب التعويض، وهي الظروف المفاجئة التي لم يكن من الممكن توقعها ولا يستطيع المدين دفعها، كما أنه لا يستطيع تنفيذ التزاماته في ظلها. وبالتالي فإن إنهاء

(١) حمدي محمود بارود، مرجع سابق، ص ٢٩٧، ٣٠١

(٢) منصور بن عبد العزيز الوهيبي، مرجع سابق، ص ١٩

(٣) أم كلثوم بغاية، نور الدين زرقون، مرجع سابق، ص ١٢٦، ١٢٨. عبد السلام أحمد فيغو، مرجع سابق، ص ١٥٠

(٤) بو عبيد عباسي، مرجع سابق، ص ١٦٥

(٥) Guy Lougher، 'Commercial agency contracts: implementation of the EC directive'، Computer Law & Security Review، Volume 10، Issue 2، 1994، Pages 94

الموكل للوكالة في ظل القوة القاهرة والظروف الاستثنائية يمنع استحقاق الوكيل للتعويض عن الإنهاء. ويشترط للقول بوجود هذه الحالة "أن تطرأ الظروف في الفترة بين انعقاد العقد وتنفيذه، فيفترض في العقود التي تنطبق عليها أن تكون في الأصل ممتدة التنفيذ وأن يكون مرجع امتدادها إلى طبيعتها، وأن تكون الظروف الطارئة استثنائية، وأخيراً أن يكون لتلك الظروف أثر في المدين بحيث يجعل التزامه مرهقاً"^(١). وهي الحالات التي أجملها الفقه الإنجليزي في عدم استحقاق الوكيل التجاري التعويض إذا أنهى الموكل العقد بسبب ظروف استثنائية أو بسبب تقصير الوكيل بما يبرر إنهاء العقد، أو إذا قام الوكيل التجاري بإنهاء العقد دونما مبرر، أو قام الوكيل التجاري بموافقة الموكل بنقل حقوقه وواجباته بموجب العقد لطرف آخر، أو فشل الوكيل التجاري في إبلاغ موكله بنيته متابعة الحصول على تعويض خلال عام من الإنهاء.^(٢)

٢- **عناصر تعويض الوكيل:** يلتزم الموكل بتعويض الوكيل في حالة توافر شروط التعويض عن عدة عناصر تتمثل فيما لحق الوكيل من خسارة، وما استفاده الموكل من جهود الوكيل في زيادة العملاء والترويج للسلعة، وتشمل عناصر التعويض:

أ- التعويض عن عنصر العملاء: تؤدي جهود الوكيل أثناء الوكالة إلى زيادة عملاء السلعة أو المنتج؛ مما يقتضي تعويض الوكيل عن عنصر العملاء في حالة انقضاء الوكالة من جانب الموكل. واختلف الفقهاء في التكييف القانوني لاستحقاق الوكيل التعويض؛ حيث يرجع جانب منهم الأساس القانوني للتعويض عن عنصر فقد العملاء إلى فكرة الملكية المعنوية المشتركة للعملاء؛ حيث يستحق الوكيل التعويض عن نصيبه في العملاء الذي تضاعف بفعل الموكل، ويعتبر التعويض بمنزلة استرداد لنصيبه في الملكية المعنوية للعملاء، التي استقل بها الموكل بعد انتهاء العقد، غير أن هذا الرأي يتعارض مع اندماج عنصر العملاء بالمحل التجاري للموكل، وبالتالي يصبح مملوكاً للموكل لا يجوز للوكيل ادعاء أي حق ملكية عليه. في الوقت الذي يرجع رأي آخر عنصر تعويض الوكيل إلى وجود شركة بين الوكيل والموكل تحمل فيها الوكيل عنصر البحث عن العملاء، وتحمل الموكل عنصر العلامة التجارية والبضائع، ويقسم كلاهما الربح والخسائر، وبالتالي ففي حالة إنهاء العقد يحق للوكيل الحصول على نصيبه وجزء منه عنصر العملاء، وهو الرأي الذي لا يتفق مع الطبيعة القانونية لفكرة الشركة، فجذب العملاء لا يصلح أن يكون حصة في الشركة^(٣). بينما يرى رأي ثالث أن التزام الوكيل بالتعويض يرجع إلى فكرة تحمل التبعة، فالموكل بحصوله على

(١) حمدي محمود بارود، مرجع سابق، ص ٣٠٢، ٣٠٣

(2) Guy Lougher, 'Commercial agency contracts: implementation of the EC directive', Computer Law & Security Review, Volume 10, Issue 2, 1994, P 94-95

(٣) رأي الفقه مشار له عند فكري حلمي البنا، مرجع سابق، ص ١٤، ١٥

عنصر العملاء الذي اجتهد الوكيل في تكوينه حقق مكاسب نتيجة عملهم، وبالتالي عليه تحمل الضرر الذي لحق الوكيل نتيجة حرمانه من الاستفادة من عنصر العملاء الذي يستحق الوكيل التعويض نتيجة حرمانه منه، بينما يرجع جانب آخر من الفقه استحقاق الوكيل للتعويض إلى فكرة الإثراء بلا سبب، ففي حالة إنهاء العقد يعد الموكل قد أثرى على حساب الوكيل بلا سبب، وبالتالي يلتزم بتعويض الوكيل عن الأضرار التي أصابته من فقد عنصر العملاء الذين ارتبطوا بالوكيل نتيجة جهوده^(١). وفي نظرنا أن التعويض يكون نسبياً بقيمة ما رجع على الموكل من مصلحة نتيجة قيام الوكيل بالتزاماته التعاقدية، وكذلك تقدير الكسب الفائت على الوكيل نتيجة إنهاء التعاقد. ب- جبر الضرر الذي حدث للوكيل: العنصر الثاني الذي يتم تعويض الوكيل عنه عند إنهاء العقد، أو فسخه أثناء فترة الوكالة هو الضرر الذي حدث للوكيل، ويكفي أن يثبت الوكيل الضرر الذي أصابه نتيجة إنهاء الموكل لعقد الوكالة حتى يستحق التعويض دون أن يلزم بإثبات حدوث خطأ من الموكل، ويتمتع القاضي بسلطة تقديرية واسعة في تقدير مبلغ التعويض الذي يستحقه الوكيل، الذي يختلف تبعاً لظروف وملابسات كل حالة، ويشمل عادةً المصروفات التي أنفقها الوكيل لتجهيز المخازن والمكاتب، ومصروفات الدعاية، والتأمين والتخزين^(٢).

وتعويض الوكيل عن الضرر الذي أصابه مجرد تطبيق للقواعد العامة، وبالتالي فإن الوكيل يستحق التعويض عن الضرر الذي حدث له نتيجة إنهاء العقد في الوقت الذي تم فيه وضع حد للتعاون بين الطرفين، أما الضرر الذي قد يلحق بالوكيل التجاري بعد ذلك مثل إنهاء الموكل لنشاطه المهني، أو إمكانية استمرار الوكيل في التعامل مع نفس العملاء، فلا يدخل ضمن مبلغ التعويض^(٣).

ويدخل ضمن تقدير الضرر الذي أصاب الوكيل ما أنفق الوكيل من نفقات من أجل تنفيذ الوكالة، وهو ما نص عليه المقنن البحريني؛ حيث ألزم الموكل بأن يرد للوكيل ما أنفق من نفقات لتنفيذ الوكالة تطبيقاً للاتفاق المبرم بينهما، أيًا كانت درجة نجاح الوكيل في تنفيذ الوكالة، حتى أن الموكل يلتزم بتقديم المبالغ التي يحتاجها تنفيذ الوكالة متى طلب الوكيل منه ذلك^(٤). وفي هذا الإطار حكمت محكمة التمييز بتأييد حكم محكمة الاستئناف العليا المدنية برفض طلب التعويض عن إنهاء الوكالة تأسيساً على أن الوكيل التجاري الطاعن لم يلحقه ثمة ضرر من جراء هذا الإنهاء - باعتبار أن مناط استحقاق هذا التعويض هو ثبوت الضرر وحده - وقد خلت الأوراق من

(١) عابض راشد المري، مرجع سابق، ص ٧٢٥، ٧٢٦

(٢) السابق، ص ٧٢٦، ٧٢٨

(٣) بو عبيد عباسي، مرجع سابق، ص ١٦٨

(٤) م ١١ / ١ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

ثمة دليل على إصابته بأي ضرر، فإنه يكون قد خلص إلى ما يتفق وصحيح القانون في هذا الشأن.^(١)

وعلى العكس من ذلك سار القضاء السعودي؛ حيث حكم بأن عقد الوكالة التجارية من العقود التي تستهدف مصلحة الطرفين، وقيامهما بالتوقيع على الاتفاقية التي تكفل حفظ وإيضاح حقوقهما والتزاماتهما، التي تم النص فيها على أن يقوم الوكيل التجاري بعدة أمور لازمة ومنها؛ استغلال أفضل الإمكانيات في رفع المبيعات في منطقة الوكالة التجارية، وتقديم الخدمات الكاملة والكافية للمنتجات بالمنطقة، وبذل كل الجهود لرفع المبيعات واستخدام المنتجات، وغير ذلك من التزامات الوكيل التجاري في العقد مثل توفير العمالة المدربة، والمكان اللائق، والأثاث وغيره من تكاليف ومصروفات، فإن قيام الوكيل التجاري بها تم برضاه وتطبيقاً لالتزامه اتفاقية الوكالة التجارية التي وقع عليها وهو عالم بها، ولما كان على علم بأن مدة اتفاقية عقد الوكالة التجارية هي عام واحد فقط، ولا تجدد إلا برضا الطرفين كتابة، فما قام بدفعه الوكيل التجاري من مصروفات وتكاليف كان من مقتضى عقد الوكالة التجارية ونتيجة التزامه بالاتفاقية، ولم يكن لمحض مصلحة الموكل فقط، بل كانت لتحقيق هدف الطرفين وهو الربح من توزيعه المنتجات، فالمصلحة هنا مشتركة. وبالتالي فمطالبة الوكيل التجاري بالتعويض لا تقوم على سند ذلك أنه لم يكن هناك ضرر؛ لأن التكاليف والمصاريف كانت نتيجة طبيعية للعقد المبرم بين الطرفين، فإذا لم يثبت الوكيل التجاري وجود ضرر لحقه، ولم يقدم أي مستند على ذلك يعني عدم أحقيته في التعويض.^(٢)

٣- ضمانات الوكيل التجاري: وضع المشرع في الكثير من الدول العديد من الضمانات للوكيل التجاري للحصول على حقوقه من الموكل، ومن أهم هذه الضمانات:

أ- الحق في الحبس: حيث يمكن للوكيل التجاري عند عدم الحصول على حقوقه من الموكل الامتناع عن تنفيذ أعمال الوكالة التجارية، إلا إذا حصل على تأمين كافٍ من الموكل للحصول على حقوقه، كما يستطيع حبس كل ممتلكات الموكل الموجودة لديه سواء كانت بضائع مكلف ببيعها، أو سندات تجارية، وجميع الأموال المنقولة التي يحوزها لمصلحة الموكل. وتؤكد م ٤٠١ من مبادئ القانون الأوروبي للوكالة التجارية على حق الوكيل التجاري في حبس البضاعة للحصول على

(١) حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٦٨١ لسنة ٢٠٠٩ جلسة ٢٠٠٩/١/١٧ المصدر

<https://ahkamtejaria.sjc.bh>

(٢) حكم ديوان المظالم، دائرة الأحكام التجارية في الطعن رقم ١١٢٠ لسنة ٣ ق، بتاريخ ٢٢ / ٢ / ١٤٣١

مستحقته المتمثلة في المكافآت والتعويضات والمستحقات لدى الموكل حتى يفي الموكل بالتزاماته، وهذا الحق له أهمية خاصة كوسيلة ضغط على الموكل بعد انتهاء العقد أو إنهائه^(١).

ب- حق الامتياز: يتمتع الوكيل التجاري في رأي جانب من الفقه بحق امتياز على المنقولات المملوكة للموكل، نظراً للمخاطر التي يتعرض لها في التعامل مع الغير^(٢). غير أن تمتع الوكيل بحق الامتياز يشترط فيه الشروط العامة في حق الامتياز وعلى رأسها أن تكون المنقولات في حيازة الوكيل التجاري، فإذا فقد حيازتها سقط حق الامتياز.

وفي إطار تعويض الوكيل عن انقضاء عقد الوكالة التجارية، فإن قانون الوكالة التجارية البحريني نص على أنه يحق للوكيل في حالة سحب الوكالة محددة المدة قبل انتهاء أجلها أن يطالب الموكل بالتعويض^(٣). ويلاحظ أن القانون لم يشترط أن يكون سحب الوكالة قد تم بدون خطأ من جانب الوكيل أو بعد إخطاره أو في توقيت مناسب، فربما كان سحب الوكالة محددة المدة قبل انتهاء أجلها يرجع إلى خطأ الوكيل وفي هذه الحالة نرى أن الوكيل لا يستحق التعويض عن سحب الوكالة.

بل إن القانون أضاف في عبارته حق الوكيل في حالة انتهاء الوكالة بحلول أجلها، ورغم أي اتفاق مخالف، مطالبة الموكل بالتعويض إذا كان نشاطه قد أدى إلى نجاح ظاهر في ترويج منتجات الموكل أو في ازدياد عدد عملائه وحال دون حصوله على الربح من وراء ذلك النجاح عدم موافقة موكله على تجديد عقد الوكالة^(٤). ونرى أن المشرع البحريني قد أحسن بإضافة عبارة (رغم أي اتفاق مخالف) وذلك حمايةً للوكلاء من تعسف الموكليين الذين عادةً ما يكونون من الشركات العالمية الكبرى كما أسلفنا، فأضاف المشرع البحريني حق الوكيل في التعويض في حالة انتهاء الوكالة التجارية محددة المدة دون تجديدها مع الوكيل، وذلك إذا كان نشاط الوكيل قد أدى إلى نجاح باهر في ترويج المنتجات، أو زيادة عدد العملاء. وأن يكون الوكيل قد حرم من الحصول على الربح الناتج عن ذلك نتيجة عدم موافقة الموكل على تجديد عقد الوكالة. بل إن الوكيل التجاري يستحق التعويض ولو كان ما تحقق نتاج عمله المشترك مع الموكل، وهو ما قضت به المحكمة الكبرى في البحرين؛ حين حكمت بأنه "إذا حدثت زيادة طارئة في مبيعات منتجات الموكل

(1) Hesselink, M. W., Rutgers, J. W., Bueno Díaz, O., Scotton, M., & Veldman, M. (2006). *Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise, and Distribution Contracts (PEL CAFDC)*. Sellier, European Law Publishers, Munich, in collaboration with the Study Group on a European Civil Code. P 152

(2) علي طلال هادي، مرجع سابق، ص ١٨٠، ١٨٣

(3) م ٨ / ٣ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

(4) م ٨ / ٤ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

لا يتحقق في المعتاد، أو زيادة في عدد عملاء الموكل لم يتيسر لغيره من المنتجين، وكان أحد الأمرين أو كلاهما راجعاً إلى نشاط الوكيل والموكل في الترويج للمنتجات عن طريق الدعاية والإعلان وتقديم العروض الترويجية ووضع الخطط الاستراتيجية لبيع البضائع، فإن زيادة المبيعات لا يرجع فقط إلى نشاط الوكيل في الترويج للمنتجات بل إلى مساهمة الموكل أيضاً، فإذا كان الوكيل قد حصل على أرباحه كاملة خلال فترة التعاقد، فإنه لا يوجد ما يبرر حصول الوكيل على تعويض عن إنهاء الموكل لاتفاقية الوكالة التجارية ورغبته في عدم التجديد^(١).

ولا يتوقف الحق في التعويض على إنهاء عقد الوكالة التجارية محددة المدة، بل يكون للوكيل الحق في المطالبة بالتعويض في حالة إنهاء الموكل عقد الوكالة التجارية غير محددة المدة، وفي ذلك قضت محكمة التمييز بأنه من حق الوكيل التجاري مطالبة الموكل بالتعويض عن الضرر الذي أصابه من هذا الإنهاء؛ إذا أثبت أنه حدث نجاح ظاهر في ترويج منتجات الموكل أو ازدياد عدد العملاء نتيجة نشاط الوكيل، وأن الإنهاء حال دون حصول الوكيل التجاري على الربح والعمولة^(٢). ويقع عبء إثبات تحقق ذلك النجاح والرواج وتوزيع المنتجات وازدياد العملاء نتيجة نشاط الوكيل التجاري عليه، وتختص محكمة الموضوع بالتحقق من استيفاء الوكيل التجاري لأحقاقه في التعويض دون معقب عليها إذا بنت حكمها على أسباب سائغة^(٣).

كما ألزم نظام المعاملات المدنية السعودي الموكل في حالة عزل الوكيل في وقت غير مناسب، أو بدون مبرر مقبول، بتعويض الوكيل عن الأضرار التي تصيبه نتيجة العزل^(٤). كما نص نظام المحكمة التجارية على أن للوكيل بالعمولة أولوية على الثمن المتحصل من الأشياء المكلف ببيعها، وبالتالي يتقدم على بقية دائني الموكل للحصول على المبالغ المستحقة له نتيجة تنفيذ التزامه ببيع هذه الأشياء، ورغم عدم النص إلا على حالة الوكيل بالعمولة في البيع فإن الفقه يرى استفادة الوكيل التجاري من هذا الامتياز حتى في حالة الشراء متى قام بشراء أية أشياء لمصلحة الموكل على سبيل القياس^(٥).

(١) حكم المحكمة الكبرى، الدائرة الخامسة، التجارية في الدعوى الأصلية رقم ٠٢/٢٠٢١/٠٩٣٠١/٦ بتاريخ ٢٠٢١/١٠/٢٦

(٢) حكم محكمة التمييز، دائرة الأحكام المدنية، الطعن رقم ٦٨١ لسنة ٢٠٠٩ جلسة ٢٠٠٩/١/١٧ المصدر <https://ahkamtejaria.sjc.bh>

(٣) حكم محكمة التمييز، دائرة الأحكام المدنية، الطعن رقم ٤١ لسنة ٢٠٠٥ جلسة ٢٠٠٥/٦/٢٧ المصدر <https://ahkamtejaria.sjc.bh>

(٤) م ٥٠٤ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/١١/١٤٤٤ هـ

(٥) حمادة محمد عبد العاطي نصر، مرجع سابق، ص ٥٨

ثانيًا: تعويض الموكل عن انقضاء عقد الوكالة التجارية:

يملك الوكيل الحق في العدول عن الوكالة بإرادته المنفردة ودون موافقة الموكل على ذلك، لكن في المقابل عليه أن يتحمل نتيجة هذا العدول، وهو تعويض الموكل، فإذا أنهى الوكيل الوكالة في وقت غير مناسب أو تسبب في إلحاق الضرر بالموكل فإنه يلتزم بالتعويض عن الأضرار التي سببها للموكل بإنهاء الوكالة، "وتقوم مسؤولية الوكيل عن خطئه الفاحش وإخلاله بالتزاماته حتى لو اتفق مع الموكل مسبقًا على إعفائه من هذه المسؤولية"^(١)؛ حيث يعتبر متعسفًا في استعمال الحق^(٢).

كذلك يلتزم الوكيل بتنفيذ تعليمات الموكل بشرط ألا تؤثر بشكل جوهري على استقلالية الوكيل التجاري، وبشرط أن تكون هذه التعليمات معقولة من حيث طبيعة الوكالة التجارية، وهو ما يرجع فيه إلى الظروف المحيطة، والأعراف السابقة، وأن تصدر في الوقت المناسب، فإذا لم يلتزم الوكيل التجاري بتعليمات الموكل بدقة فإن ذلك قد يتعارض مع الغرض من تعيين الوكيل التجاري لتمثيل الموكل^(٣)، وبالتالي يلتزم الوكيل التجاري بتعويض الموكل عن الأضرار التي تصيبه من مخالفة تعليماته، والمعيار في تحديد ما إذا كان الوكيل قد خالف تعليمات الموكل من عدمه، أو تقدير جسامته المخالفات، وهل تبلغ من الجسامه ما يبرر تعويض الموكل من عدمه؛ يرجع إلى السلطة التقديرية للمحكمة المختصة بنظر الموضوع التي تقرر التعويض من عدمه وقيمه تبعًا لوجود مخالفة من عدمه ومدى جسامتها. كذلك يستحق الموكل التعويض الذي يرجع إلى الضرر الذي يلحق به من خسارته لسوق من أسواق وكالته، وخسارته لعملائه الذين قد يتبعون الوكيل في حالة حصوله على وكالة أخرى مشابهة، أو منافسة الوكيل له في المجال نفسه^(٤).

ولا يستحق الموكل التعويض عن إنهاء الوكيل للعقد بإرادته المنفردة إذا كان الإنهاء يرجع لأسباب أقرها القانون أو العرف التجاري، مثل وجود خطأ مماثل وسابق من جانب الموكل لخطأ الوكيل بإنهاء الوكالة بالإرادة المنفردة^(٥).

وحمايةً للموكل من تعسف الوكيل في إنهاء عقد الوكالة محددة المدة؛ نص المشرع

(١) منصور بن عبد العزيز الوهيبي، مرجع سابق، ص ١٨

(٢) علي فهران النارين، مرجع سابق، ص ٢٥

(3) Hesselink, M. W., Rutgers, J. W., Bueno Díaz, O., Scotton, M., & Veldman, M. (2006). *Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise, and Distribution Contracts (PEL CAFDC)*. Sellier, European Law Publishers, Munich, in collaboration with the Study Group on a European Civil Code. P 164

(٤) حمدي محمود بارود، مرجع سابق، ص ٢٩٥

(٥) السابق، ص ٣٠١

البحريني على عدم جواز تنحي الوكيل في الوكالة محددة المدة في وقت غير مناسب أو بغير عذر مقبول، وإلا كان ملزماً بتعويض الموكل عما يصيبه من أضرار بسبب التنحي عن الوكالة^(١). وبذلك اشترط المشرع البحريني لاستحقاق الموكل للتعويض عن إنهاء الوكيل لعقد الوكالة محددة المدة قبل انتهائه أن يكون التنحي في وقت غير مناسب، وتحديد ما إذا كان الوقت مناسب من عدمه لا يكون قياساً بالوكيل وإنما بالموكل، أو أن يكون تنحي الوكيل عن الوكالة بغير عذر مقبول، وسبق وتناولنا ماهية الظروف المقبولة. فإن كان التنحي في وقت غير مناسب أو بدون عذر مقبول كان الوكيل ملزماً بتعويض الموكل عن الأضرار التي تصيبه نتيجة تنحيه عن الوكالة. وهو بالضبط ما ذهب إليه المنظم السعودي؛ حيث ألزم الوكيل في حالة التخلي عن الوكالة في وقت غير مناسب، أو بدون مبرر مقبول، بتعويض الموكل عن الأضرار التي تصيبه من تخلي الوكيل عن الوكالة، حتى لو كان تخلي الوكيل عن عمل لم يبدأ فيه^(٢).

ثالثاً: عدم سماع دعوى التعويض عن انقضاء عقد الوكالة التجارية:

عقد الوكالة التجارية من العقود الممتدة التي تستمر وقتاً طويلاً حتى تصل لما يراد منها من نجاح من حيث زيادة عدد العملاء، وبناء السمعة التجارية للمنتج، والتكلفة التي يتحملها المنتج من دعاية وإعلان، وبناء السمعة التجارية للعملاء، وتكلفة بناء وتجهيز المعارض والمخازن، وغير ذلك من تكلفة يتحملها الوكيل لتحقيق أغراض الوكالة التجارية المتفق عليها. وحرصاً من المشرع في الكثير من الدول على حصول كل من الوكيل والموكل والغير على حقوقهم، فقد أجاز لكل منهم رفع دعوى التعويض^(٣). مع تحديد مواعيد أقصر من تلك التي يجب رفع الدعاوى خلالها بشكل عام، التي تصل إلى خمسة عشر عاماً، فنص نظام المحكمة التجارية في السعودية على سقوط دعاوى الحقوق التجارية بعد مضي خمس سنوات من تاريخ نشوء الحق المدعى به، ما لم يقر المدعى عليه بالحق أو يتقدم المدعي بعذر تقبله المحكمة،^(٤) وإلا سقط الحق في رفع الدعاوى التجارية بالتقادم إذا لم يتم رفعها خلال هذه المدة.

ونرى أنه كان يجب النص في نظام الوكالات التجارية على مدة أقصر من ذلك لمتطلبات العمل التجاري في الوكالات التجارية، إلا أنه لا يوجد نص محدد في نظام الوكالات التجارية يحدد فترة تقادم خاصة بدعاوى التعويض الناشئة عن الوكالة التجارية لذلك تطبق القواعد العامة. وعالج

(١) م ١/١٠ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

(٢) م ٥٠٥/٤ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/١١/١٤٤٤

(٣) عايض راشد المري، مرجع سابق، ص ٧٣٠

(٤) م ٢٤ من نظام المحاكم التجارية الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم ٥١١ بتاريخ ١٤٤١/٠٨/١٤ هـ

المشرع البحريني سقوط دعاوى التعويض عن الإثراء بلا سبب، وهو السبب الذي يمكن أن يستند إليه الوكيل في حالة عدم تجديد التعاقد لما يحققه الموكل من العمل الذي قام به الوكيل ويجني نتائجه بنفسه أو بمعرفة وكيل جديد، ويحرم الوكيل الأول الذي قام بالجهد وأنفق المال الذي أدى لتحقيق ذلك؛ حيث نص على عدم سماع دعاوى التعويض عن الإثراء بلا سبب بمضي ثلاث سنوات من تاريخ العلم بالضرر،^(١) وهو تاريخ عدم تجديد الموكل للوكالة وتوكيل وكيل جديد.

الفرع الثاني

الآثار المترتبة على انتقال الوكالة التجارية

قد ينتهي عقد الوكالة محددة المدة نهاية طبيعية بانتهاء مدته وانتقال الوكالة إلى وكيل جديد، أو بالفسخ أثناء سريان العقد، أو يتم فسخ العقد غير محدد المدة وتنتقل الوكالة إلى وكيل جديد، وفي هذه الحالة يثار التساؤل عن حقوق الوكيل والغير في مرحلة ما بعد انتقال الوكالة. والرأي الراجح أن الوكيل التجاري يستحق العمولة، ليس فقط عن العمليات التجارية التي تمت أثناء فترة سريان العقد، إذا كانت قد تمت بفضل تدخله أو نتيجة مساعدة الغير ممن سبق أن حصلوا على السلع أو البضائع من الوكيل، حتى لو تمت العمليات الجديدة على يد الموكل مباشرة ودون تدخل من الوكيل. بل يمتد حق الوكيل لما بعد انتقال عقد الوكالة التجارية فيستحق العمولة كذلك عن العمليات التي تمت بعد انتهاء الوكالة أحياناً، مع الأخذ في الاعتبار المدة الفاصلة بين الوقت الذي بذل فيه الوكيل التجاري المجهود لإقناع العميل بالعمولة وتنفيذ قرار الشراء من جانب العميل، فإذا كانت عمليات الشراء قد تمت نتيجة النشاط الذي بذله الوكيل أثناء سريان العقد، وخلال مدة لا تزيد عن سنة، في رأي البعض من تاريخ انتقال العقد، فإن الوكيل يستحق العمولة عن هذا العمل. فإذا حدث نزاع بين الوكيل القديم والجديد بسبب هذا التمديد، فإن الوكيل الجديد لا يستحق أي عمولة استحقها الوكيل القديم؛ إلا إذا أكدت الظروف أن من العدل توزيع العمولة عليهما^(٢).

وتذهب المبادئ العامة للقانون الأوروبي للوكالة التجارية في مادتها ٣٠٣ إلى أن الوكيل التجاري لا يحق له الحصول على العمولة إذا كان الوكيل التجاري السابق مستحقاً لها، إلا إذا كان من المعقول تقسيم العمولة بينهما. فإذا تمكن الوكيل التجاري المنتهية ولايته من إثبات أن الصفقة كانت بالأساس نتيجة لجهوده، وتم إبرام العقد خلال فترة قصيرة من انتهاء الوكالة التجارية، أو

(١) م ١٨٣ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١

(٢) بو عبيد عباسي، مرجع سابق، ص ١٥٦

وصل عرض العميل إلى الوكيل الأول أو الموكل قبل انتهاء العقد فإنه يفترض أن الصفقة ترجع لجهود الوكيل الأول أكثر من الوكيل التجاري الجديد، وذلك إذا تم العقد خلال فترة قصيرة بعد انتهاء عقد الوكيل التجاري الأول، وتهدف هذه القاعدة إلى حماية مصلحة الموكل أيضًا؛ حيث تضمن له ألا يكون ملزمًا بدفع العمولة مرتين عن الصفقة نفسها. ^(١)

غير أن الوكيل القديم في عقد الوكالة محددة المدة لا يستحق التعويض من الوكيل الجديد كما قضى ديوان المظالم؛ حيث ادعى الوكيل القديم على الوكيل الجديد مطالبًا بالتعويض بحجة تسببه في فسخ وكالته مع الموكل بطريق الاحتيال، رغم أنه وكيلٌ لها منذ عشرين سنة؛ حيث لا يمكن رفع الدعوى في هذه الحالة على الوكيل الجديد لأنه ليس طرفًا ولا علاقة له بإلغاء الشركة الأجنبية وكالتها مع الوكيل القديم، خاصةً مع ثبوت انتهاء الوكالة بين الوكيل القديم والشركة الأجنبية بانتهاء مدتها، وإبرادة الموكل المنفردة بعدم تجديد العقد دون تدخل الوكيل الجديد، ولعدم تقديم الوكيل القديم بينة على صحة ما يدعيه وعلى الأضرار التي أصابته. ^(٢)

واستحقاق الوكيل القديم للعمولة أو جزء منها يرجع إلى نشاط الوكيل القديم والمجهود الذي بذله في فترة الوكالة؛ مما أدى إلى نجاح واضح في الترويج للسلعة واكتساب قاعدة كبيرة من العملاء، مما أثمر في فترة الوكيل الجديد الذي يجني ثمار مجهودات الوكيل الأول دون أن يبذل شيئًا ^(٣). ولا يستحق الوكيل القديم أي تعويض إذا نقل حقوقه والتزاماته إلى الغير باتفاق مع الموكل، أو إذا انتقلت الوكالة التجارية إلى ورثة الوكيل باتفاق الطرفين بعد وفاة الموكل. ^(٤)

ويعطي قانون الوكالة التجارية البحريني الوكيل التجاري في حالة بيع الشركة أو المؤسسة الموكلة أو اندماجها في شركة أو مؤسسة أخرى وعدم قبول الشركة أو المؤسسة المشتريّة أو الدامجة استمرار الوكالة التجارية الحق في مطالبة الشركة أو المؤسسة المشتريّة أو الدامجة بالتعويض عن الضرر الذي يصيبه نتيجة عدم استمرار الوكالة التجارية ^(٥). كما يلتزم الوكيل الجديد بأن يشتري من الوكيل القديم البضاعة الموجودة لديه إذا كانت صالحة للاستعمال، على أن يكون الشراء بسعر السلعة في السوق، أو بسعر التكلفة؛ أيهما أقل، مضافًا إليه ٥٪ من الثمن أو التكلفة

(1) Hesselink, M. W., Rutgers, J. W., Bueno Díaz, O., Scotton, M., & Veldman, M. (2006). *Principles of European Law on Commercial Agency, Franchise, and Distribution Contracts (PEL CAFDC)*. Sellier, European Law Publishers, Munich, in collaboration with the Study Group on a European Civil Code. P 182

(2) ديوان المظالم، الأحكام التجارية، الطعن رقم ٣٦٧ لسنة ٣ قضائية، الدائرة التجارية، بتاريخ ١٤٢٢/٣/٢٠

(3) بدر بن عبد الله الشهراني، مرجع سابق، ص ١٧٩، ١٨٦

(4) بو عبيد عباسي، مرجع سابق، ص ١٧٧، ١٧٨

(5) م ٢٥ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

بحدٍ أقصى؛ إلا إذا وجد اتفاق بخلاف ذلك بينهما، وتنتقل المسؤولية عن كل الالتزامات الناشئة عن عقد الوكالة التجارية التي التزم بها الوكيل القديم إلى الوكيل الجديد والموكل، وذلك في حدود ثمن البضاعة أو سعر الخدمة في السوق^(١). مناط التزام أي من الشركة أو المؤسسة؛ سواء كانت مشترية أو دامجة والوكيل الجديد لأيهما - إن وجد - بتعويض وكيل الشركة المبيعة أو المندمجة أن تكون الوكالة مازالت سارية قبل البيع أو الاندماج^(٢).

ونرى أن ما ذهب إليه المشرع البحريني فيه إجحاف بحقوق الوكيل، فتحديد السعر الأقل ما بين سعر التكلفة أو ثمن البيع وإضافة ٥٪ فقط بحدٍ أقصى يؤدي إلى حصول الوكيل القديم على أقل سعر ممكن للسلعة أو المنتج الذي كان وكيلًا له؛ مما قد يقلل عن سعر تكلفته النهائية خاصة أن المشرع لم يحدد المقصود بسعر التكلفة، وهل المقصود به سعر تكلفة المنتج كما وصل إليه من الموكل، أم سعر التكلفة عليه باعتباره وكيلًا بعد إضافة كل نفقاته، ومن جانب آخر فإن النص على أن ذلك السعر أو الثمن يطبق ما لم يوجد اتفاق على خلاف ذلك يفتح الباب أمام الوكيل الجديد والموكل لاستغلال انتهاء الوكالة وصعوبة تصريف الوكيل القديم للمنتج بأن يتفقا معه على سعر أو ثمن أقل مما سبق.

غير أن ذلك أقل وطأة مما حدث للوكلاء السعوديين؛ حيث خلا نظام الوكالات التجارية السعودي من النص على استحقاق الوكيل القديم للتعويض كما خلت لائحته التنفيذية من ذلك. مما جعل القضاء يرجع للاتفاقية نفسها لمعرفة مدى الزام الموكل باسترداد البضاعة المتبقية في مخازن الوكيل التجاري بعد انتهاء الوكالة التجارية، فقضت الدائرة التجارية بديوان المظالم بصحة موافقة الموكل على استعادة البضاعة التي لم يتم تصريفها وإعادة ثمنها للوكيل بعد انتهاء عقد الوكالة التجارية وعدم تجديده بشرط أن يكون المخزون صالحًا^(٣).

(١) م ٢٢ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

(٢) حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٥ لسنة ٢٠٢١ جلسة ٢٥/١٠/٢٠٢١ المصدر <https://ahkamtejaria.sjc.bh>

(٣) ديوان المظالم، الأحكام التجارية، الطعن رقم ١١٨٩ لسنة ١ قضائية، الدائرة التجارية ٢، تاريخ الجلسة ٢١ / ٤ /

المطلب الثاني

الآثار المترتبة على انقضاء وانتقال الوكالة التجارية على المستهلك

لم تشمل القوانين البحرينية أو الأنظمة السعودية كافة تفاصيل التزامات الوكيل التجاري بشكل كامل، كالتزاماته في مواجهة المستهلك في حالة انتقال أو انتهاء الوكالة التجارية، وعلى رأسها التزامه بضمان استمرار تقديم خدمات ما بعد البيع مثل توفير قطع الغيار والصيانة للمستهلك في كل الأحوال، حتى في حالة تغيير الوكيل؛ سواء لانتهاء عقد الوكالة التجارية أو لأسباب ترجع لأحد الطرفين بما يضمن انتقال التزامات الوكيل القديم للجديد في إطار حوالة الحق وحوالة الدين. في حين أن هذه الالتزامات منصوص عليها في قوانين مقارنة أخرى. لذا نتناول فيما يلي حقوق المستهلك بعد انتهاء الوكالة التجارية أو انتقالها إلى وكيل جديد.

الفرع الأول

استمرار الحقوق غير المنتهية بعد انتهاء أو انتقال الوكالة التجارية

توجد بعض الحقوق المستمرة التي يتمتع بها المستهلك، وتبدأ في ظل وجود وكيل، ثم تنتهي الوكالة التجارية دون تعيين وكيل جديد، أو تكون الوكالة التجارية لم تنته مدتها لكن انتقلت لوكيل جديد، وفي هذا الإطار نص نظام الوكالة التجارية البحريني على أنه في حالة انتقال الوكالة، فإن الوكيل الجديد والموكل يكونان مسؤولين بالتضامن عن جميع التعهدات الناشئة عن عقد الوكالة التي تعهد بها الوكيل الأول للغير - ومنهم المستهلكون - وتكون هذه المسؤولية في حدود ثمن البضاعة أو سعر الخدمة في السوق إذا كان التعهد عن بضاعة أو خدمة. ^(١) أما إذا انتهت الوكالة بالوفاة أو بيع الشركة أو المؤسسة التي يمارس فيها الوكيل عمله، أو بالاندماج في شركة أو مؤسسة أخرى، فإن الوكالة تستمر وتكون صحيحة ونافذة في حق المورث إذا قبل الورثة أو المشتركة أو المؤسسة الدامجة استمرار الوكالة، ويكون الورثة أو المشتري أو المؤسسة أو الشركة الدامجة مسؤولين عن كافة الالتزامات التي التزم بها الوكيل الأصلي قبل الموكل أو الغير، ويدخل في هذه المسؤولية بالنسبة للمشتري والبائع والشركة أو المؤسسة الدامجة والمندمجة جميع التعهدات الناشئة عن عقد الوكالة التي تعهد بها الوكيل الأول للغير، وتكون هذه المسؤولية في حدود ثمن البضاعة أو سعر الخدمة في السوق متضامين. ^(٢)

ونص المنظم السعودي على استمرار التزام الوكيل بصيانة المنتجات وضمان جودة الصنع لمدة

(١) م ٢٢ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

(٢) م ١/٢٤ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

سنة تالية لتاريخ انتهاء الوكالة، أو لتاريخ تعيين وكيل جديد أيهما أسبق^(١)، كذلك نص نظام الأسماء التجارية السعودي على أن تنتقل إلى من آل إليه الاسم التجاري مع المتجر الحقوق والالتزامات التي سبق أن ترتبت تحت هذا الاسم، إلا إذا اتفق على غير ذلك. ومع ذلك، يبقى السلف والخلف مسؤولين بالتضامن أمام الدائنين^(٢). وهو ما ينطبق على الوكالة التجارية في حالة انتقالها من الوكيل القديم إلى وكيل جديد؛ حيث يخلف الوكيل الجديد الوكيل القديم في الحقوق والالتزامات المترتبة على الوكالة، ويبقى كلاهما مسؤولاً بالتضامن عن تنفيذ هذه الالتزامات. وبالتالي يصبح كلا الوكيلين مسؤولاً عن أداء الالتزامات المترتبة على الوكيل القديم متضامنين عند تنفيذ الالتزامات الناجمة عن العقود التي عقدها الوكيل التجاري القديم. ولا يقتصر التزام الوكيل الجديد بما في العقود التي عقدها الوكيل القديم، بل يلتزم أيضاً بما يعد من مستلزمات تنفيذ العقد وفقاً للنصوص النظامية والعرف وطبيعة العقد^(٣).

فاذا انتهى عقد الوكالة التجارية لوفاء أحد طرفيه، وتم الإتفاق على استمراره، فإن أثر عقد الوكالة التجارية، وبالتالي الالتزامات الناجمة عنه على الوكيل والموكل بوصفها حقوقاً للمستهلك يمتد أثرها إلى المتعاقدين والخلف العام، دون إخلال بالأحكام الخاصة بالإرث؛ ما لم يتبين من العقد أو من طبيعة المعاملة أو من النصوص النظامية أن هذا الأثر لا ينصرف إلى الخلف العام كما في عقد الوكالة التجارية؛ إلا إذا رضي أطرافه بذلك. أما إذا أنشأ العقد التزامات وحقوقاً شخصية تتصل بشيء انتقل بعد ذلك إلى خلف خاص، فإن هذه الالتزامات والحقوق تنتقل إليه في الوقت الذي ينتقل فيه ذلك الشيء إذا كانت من مستلزماته، وكان الخلف الخاص يعلم بها وقت انتقال ذلك الشيء إليه^(٤). ومن الحقوق المستمرة للمستهلك بغض النظر عن انتهاء الوكالة أو انتقالها إلى وكيل جديد:

١ - استمرار الحق في الحصول على الصيانة:

حرص المشرع البحريني على التأكيد على حق المستهلك في الحصول على الصيانة، وإلزام الوكيل بالقيام بها؛ حيث نص قانون التجارة البحريني على التزام الوكيل بتوفير قطع الغيار والصيانة

(١) م ٦ / ٢ ب من نظام الوكالات التجارية المضافة بالمرسوم الملكي رقم (م / ٣٢) بتاريخ ١٠ / ٨ / ١٤٠٠

(٢) م ١١ من نظام الأسماء التجارية السعودي الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم ٢٣٧ في ١٤ / ٣ / ١٤٤٦

(٣) م ٢ / ٩٥ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤

(٤) م ٩٨ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤

اللازمة لإصلاح السيارات أو المعدات أو المحركات أو الآلات أو الأجهزة الكهربائية والإلكترونية التي تشملها الوكالة التجارية^(١).

وهو الالتزام الذي حرص عليه المنظم السعودي؛ حيث ألزم الوكيل في نظام الوكالات التجارية بتأمين الصيانة المطلوبة للمنتجات، بشكل مستمر طيلة مدة الوكالة ولمدة سنة تالية لانتهاء الوكالة أو تعيين وكيل جديد للمنتج أيهما أسبق^(٢). وألزامت لائحة النظام الموكل والوكيل أن يتضمن عقد الوكالة التزامات الطرفين فيما يتعلق بتأمين الصيانة^(٣). ويلتزم الوكيل بتنفيذ شروط المنتجين في القيام بالصيانة نظير تكلفة مالية مناسبة، وعن طريق عمالة فنية ماهرة ومدرّبة، وكل ما يلزم لضمان جودة الصيانة^(٤). ولم يغفل دليل حماية المستهلك الأمر بالنسبة لصيانة السيارات؛ حيث ألزم الوكلاء بتوفير الصيانة اللازمة لسيارة المستهلك بجودة قياسية وبتكلفة مناسبة^(٥). وكذلك في نظام حماية المستهلك المقترح الذي ألزم الوكيل بتوفير قطع الغيار والصيانة المدة اللازمة للمنتج حسب طبيعته^(٦). ونرى أن المدة التي حددها المنظم السعودي وهي سنة واحدة بعد انتهاء الوكالة، أو تعيين وكيل جديد هي مدة قصيرة للغاية؛ خصوصاً إذا لم يتم تعيين وكيل جديد بعد انتهاء الوكالة، وكان على المنظم زيادة هذه المدة حتى يضمن المستهلك الانتفاع بالسلعة أطول وقت ممكن.

٢ - استمرار الحق في ضمان جودة المبيع:

ينتهي الحق في ضمان المبيع بانتهاء المدة المحددة للضمان، ذلك أن دعوى الضمان هي حق للمستهلك؛ فإذا اكتشف وجود عيب ولم يرفع دعوى الضمان خلال المدة المحددة أعفى الوكيل من ضمان الجودة^(٧). كما تزيد مدة ضمان الجودة؛ إذا تبين أن العيب الذي حدث للمبيع يرجع إلى خطأ الوكيل؛ مثل أن ينص العقد على أن يكون الوكيل مسؤولاً عن تركيب المنتج وقام الوكيل أو التابعون له بالتركيب، وحدث العيب بسبب التركيب، أو إذا كان العقد يتضمن التزام المستهلك

(١) م ١٦٦ من قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٧ لسنة ١٩٨٧

(٢) م ٦/٢ ب من نظام الوكالات التجارية المضافة بموجب المرسوم الملكي رقم (م / ٣٢) بتاريخ ١٠/٨ / ١٤٠٠

(٣) م ١٠/ب من اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ١٤٠١/٥/٢٤ هـ

(٤) م ٥ من لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة المنتج الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ١٤٣٥/٨/٢٤ هـ

(٥) دليل حماية المستهلك السعودي ص ٢٨، ٢٩

(٦) م ٥٥ من نظام حماية المستهلك المقترح

(٧) وليد محمد بخيت الوزان، مرجع سابق، ص ٨٤، ٨٥

بتركيب المبيع وقام بتركيبه طبقاً لتعليمات الوكيل لكن كانت هذه التعليمات خطأ؛ مما أدى لحدوث الضرر بالمبيع^(١). وفي حالات أخرى يعفى الوكيل من ضمان جودة المبيع أثناء مدة الضمان، وهذه الحالات يرجع بعضها إلى نص في القانون وبعضها إلى إرادة المتعاقدين أو إلى إرادة المشتري الضمنية^(٢). وألزم المنظم السعودي الوكيل بضمان جودة الصنع والشروط التي يضعها المنتجون عادةً وذلك بصفة مستمرة طوال مدة الوكالة ولمدة سنة تالية لتاريخ انتهائها أو لتاريخ تعيين وكيل جديد أيهما أسبق^(٣).

وتطبق الأحكام السابقة في حالة وجود وكيل واحد فقط طيلة مدة ضمان جودة المبيع، ونرى أنه في حالة انتهاء الوكالة التجارية وعدم تجديدها، وعدم انتقال الوكالة لوكيل جديد قبل انتهاء مدة الضمان، فإن الوكيل القديم الذي انتهت وكالته يظل مسؤولاً عن ضمان جودة المبيعات التي تمت في فترة وكالته، كما يظل المنتج الأصلي ملزماً تجاه الوكيل فيما يتعلق بضمان جودة المبيع بالتزاماته نفسها حتى انتهاء فترة ضمان جودة المبيع. أما في حالة انتقال الوكالة إلى وكيل جديد فإن الوكيل الجديد تنتقل إليه الحقوق والواجبات المترتبة على الوكالة كاملة، ويصبح مسؤولاً عن ضمان جودة المبيع الذي تم بيعه في ظل الوكيل القديم طيلة فترة الضمان وحتى انتهائها، وهو ما نأمل تعديله في نظام الوكالة التجارية.

٣- أثر انقضاء عقد الوكالة التجارية على الغير:

يشترط لسريان قرار الموكل بعزل الوكيل علم الوكيل والغير به، كما يشترط لاعتزال الوكيل علم الموكل والغير به؛ حيث يجب على من يصدر القرار من جانبه إخطار الطرف الآخر به، وكذلك إعلان الغير بانتهاء الوكالة؛ حيث لا تتصرف آثار إنهاء عقد الوكالة إلى الغير حسن النية الذي قد يتعامل مع الوكيل دون أن يعلم بانقضاء عقد الوكالة التجارية؛ حيث ينتج التصرف آثاره القانونية، وذلك على خلاف الغير سييء النية الذي تعامل مع الوكيل وهو يعلم بانتهاء الوكالة التجارية. ويثار الخلاف حول معيار حسن أو سوء النية.

انقسم الفقه حول معيار حسن أو سوء النية إلى اتجاهين: الأول يرى أن المعيار هو المعيار الشخصي الذاتي؛ حيث يتم بحث نية كل شخص على حدة ومعرفة القصد من تصرفه، ولأن النية من الأمور المستترة غير الظاهرة التي لا يمكن الاطلاع عليها، فإنه يتم الاستعانة بالقرائن والأدلة المحيطة بكل حالة على حدة لبيان حسن أو سوء النية؛ حيث تدل على نية الشخص

(١) م ٥٢ من نظام حماية المستهلك المقترح

(٢) دلال تفكير العارضي، مرجع سابق، ص ٥٣٣، ٥٣٥

(٣) م ٦ / ٢ ب من نظام الوكالات التجارية المضافة بموجب المرسوم الملكي رقم (م / ٣٢) بتاريخ ١٠ / ٨ / ١٤٠٠

الإضرار بالغير أو تحقيق مصلحة غير مشروعة فيكون سييء النية. أما الاتجاه الثاني فيعتمد على المعيار الموضوعي بالبحث في درجة تطابق التصرف مع القانون من حيث شكل التصرف وصورته الظاهرة ومدى عقلانية التصرف الخارجي ومناسبته للشخص العادي^(١). فإذا كان الغير حسن النية، فإنه يتم تعويضه عن الأضرار التي قد تصيبه من فسخ عقد الوكالة التجارية من الطرف الفاسخ، أما إذا كان سييء النية فإنه لا يستحق التعويض.

أما بالنسبة للغير، فإن استبدال الوكيل التجاري وانتقال الوكالة التجارية إلى وكيل جديد، أو فسخ العقد من جانب أي من طرفيه وانتقال الوكالة إلى وكيل جديد، ينقل حقوق الغير إلى الوكيل الجديد الذي يصبح مسؤولاً عن كل ما كان يلتزم به الوكيل القديم؛ سواء من حيث تقديم خدمات قطع الغيار أو الصيانة، كما يسأل الوكيل الجديد عن سداد التعويضات المحكوم بها على الوكيل القديم بسبب الموكل أو المنتج؛ إذ ثبت أن عزل الوكيل السابق نتج عن تواطؤ بين الوكيل الجديد والموكل، وذلك حماية للوكيل القديم من التلاعب الذي تم بينهما ومن تعسف الموكل في فسخ عقد الوكالة التجارية لإسناده للوكيل الجديد^(٢).

الفرع الثاني

السند القانوني والنظامي لاستمرار حقوق المستهلك بعد انتهاء أو انتقال الوكالة التجارية

أولاً: التضامن بين المدينين:

وضحنا أن قانون الوكالة التجارية البحريني ينص على أنه في حالة انتقال الوكالة فإن الوكيل الجديد والموكل يكونان مسؤولين بالتضامن عن جميع التعهدات الناشئة عن عقد الوكالة التي تعهد بها الوكيل الأول للغير - ومنهم المستهلكون - وتكون هذه المسؤولية في حدود ثمن البضاعة أو سعر الخدمة في السوق إذا كان التعهد عن بضاعة أو خدمة. ^(٣) والأمر نفسه في حالة انتهاء الوكالة بالبيع أو الوفاء أو الاندماج؛ حيث تنتقل المسؤولية للورثة أو المشتري أو الشركة الدامجة. وهو ما اتفق معه نظام الأسماء التجارية السعودي؛ حيث نص على انتقال الاسم التجاري مع المتجر بكافة الحقوق والالتزامات المترتبة على الاسم القديم، ومع ذلك يبقى السلف والخلف أصحاب المسؤولية بالتضامن أمام الدائنين، وبتطبيق ذلك على عقد الوكالة التجارية فإن الوكالة تنتقل بانتقال الاسم الخاص بها من الوكيل القديم إلى الوكيل الجديد، ويصبح كلاهما مسؤولاً بالتضامن

(١) الاتجاهات الفقهية مشار لها عند علي فهران النارين، مرجع سابق، ص ٣٥، ٣٦

(٢) منصور بن عبد العزيز الوهيبي، مرجع سابق، ص ١٩

(٣) م ٢٢ من قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٠ لسنة ١٩٩٢

عن تنفيذ هذه الالتزامات^(١). وبذلك تفادى المنظم في نظام الأسماء التجارية الجديد الفجوة الموجودة في نظام الوكالات التجارية، فرغم نصه على استمرار الوكيل في تأمين الصيانة وضمان جودة الصنع طوال مدة الوكالة ولمدة سنة تالية لتاريخ انتهائها أو لتاريخ تعيين وكيل جديد أيهما أسبق^(٢)، فإنه لم ينص على التضامن بين الوكيل القديم والجديد، أو بين الوكيل المنتهية ولايته والموكل في أداء هذه الالتزامات، وهو ما يضر بالمستهلك؛ خاصة إذا امتنع الوكيل القديم عن القيام بالتزاماته. ويعوق تطبيق نص نظام الأسماء التجارية تعدد الوكالات التجارية للشخص أو الشركة الواحدة، وبالتالي ينتقل اسم المنتج فقط دون انتقال اسم الوكيل الذي يظل محتفظاً باسمه، كما هو الحال في وكالات السيارات على سبيل المثال.

وبناءً على ذلك أعطى القانون المدني البحريني الحق للدائن؛ أي المستهلك أو المستفيد من خدمات الوكيل أن يطالب المدينين المتضامنين بالدين مجتمعين أو منفردين، على أن يراعي رابطة كل مدين من وصف يعدل على أثر الدين، ولا يجوز للمدين الذي طالبه المستهلك بالوفاء أن يحتج بأوجه دفع خاصة بغيره من المدينين^(٣)، على سبيل المثال إذا ادعى المستهلك في مواجهة الوكيل القديم، فإنه لا يجوز للوكيل القديم استخدام أوجه الدفع الخاصة بالوكيل الجديد بمفرده، بل له أن يستعين بأوجه الدفع الخاصة به، وأوجه الدفع المشتركة بينه وبين الوكيل الجديد. فإذا قام أحد المدينين بالوفاء بالالتزام في مواجهة المستهلك؛ لم يعد من حقه مطالبة الباقيين به، وتبرأ ذمة الجميع في مواجهته، ويصبح من حق المدين الذي قام بالوفاء الرجوع على بقية المدينين بما قام بالوفاء به إن كان له حق في ذلك.

وهو بالضبط ما ذهب إليه المنظم السعودي؛ حيث نص على أن كافة حقوق المستهلك تجاه الوكيل القديم المنتقلة وکالته تستمر في مواجهة الوكيل الجديد بالتضامن مع الوكيل القديم، وفي حالة انتهاء الوكالة فإن حقوق المستهلك المستمرة تصبح مسؤولية الوكيل المنتهية وکالته والموكل، وذلك على سبيل التضامن فيما بينهم، وبالتالي يصبح المدينون متضامنين في مواجهة المستهلك بالنصوص النظامية؛ حيث ينص نظام المعاملات المدنية على أن يتحقق التضامن بين المدينين ولو كان دين بعضهم مؤجلاً، فإذا قام أحد المتضامنين بالعمل المطلوب تجاه المستهلك برئت ذمته وذمة باقي المدينين.^(٤)

ويكون من حق المستهلك مطالبة الجميع بما له من حقوق؛ حيث يجوز له مطالبة الوكيل القديم،

(١) م ١١ من قرار مجلس الوزراء رقم ٢٣٧ في ١٤ / ٣ / ١٤٤٦ الصادر بالموافقة على نظام الأسماء التجارية

(٢) م ٦ / ٢ / ب من نظام الوكالات التجارية المضافة بموجب المرسوم الملكي رقم (م / ٣٢) بتاريخ ١٠ / ٨ / ١٤٠٠

(٣) م ٢٦٨ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١

(٤) م ٢٢٣، ٢٢٤ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ٢٩/١١/١٤٤٤

أو الجديد، أو الموكل، أو بعضهم، أو كلهم بما له من حقوق، على أن يراعي في مطالبته ما في علاقته بكل مدين من وصف مؤثر في الدين^(١)؛ حيث يبدأ بالموكل ثم الوكيل المنتهية وكالته في حالة عدم تعيين وكيل جديد، وبالوكيل الجديد ثم القديم ثم الموكل في حالة تعيين وكيل جديد أو انتقال الوكالة إليه. ويكون لكل مدين متضامن الحق في الاعتراض عند مطالبته بالوفاء بحقوق المستهلك بأوجه الاعتراض الخاصة به أو المشتركة بين المدينين. وفي حالة قيام احد المدينين بما هو مستحق للمستهلك برئت ذمته وذمة بقية المدينين^(٢).

ثانيًا: حوالة الدين:

يتطابق تعريف حوالة الدين في القانون المدني البحريني ونظام المعاملات المدنية السعودي؛ حيث يعرفان حوالة الدين بأنها "عقد يترتب عليه انتقال الدين أو الالتزام من ذمة المدين الأصلي - إلى ذمة المحال إليه"^(٣)، وينطبق ذلك على الوكالة التجارية التي يترتب على انتقالها من وكيل لآخر انتقال كافة الحقوق والالتزامات الواجبة على الوكيل القديم إلى الوكيل الجديد.

وطبقًا للقانون المدني البحريني ينتقل الدين، وهو في هذه الحالة التزامات الوكيل القديم في مواجهة المستهلك إلى الوكيل الجديد (المحال عليه)، بصفاته وتوابعه وتأميناته^(٤)، وللمحال عليه أن يتمسك في مواجهة المحال له (المستهلك) بما كان للمحيل (الوكيل القديم) من دفعات متعلقة بذات الدين، كما يجوز له التمسك بالدفع المستمدة من عقد الحوالة^(٥).

لكن في الوقت الذي ينص فيه المشرع البحريني على أنه لا يجوز للمحال له الرجوع على المحيل إلا إذا اشترط في الحوالة الرجوع عليه إن تعذر استيفاء الدين من المحال عليه^(٦)، وعدم نفاذ الحوالة التي تم عقدها بين المدين الأصلي والمحال عليه في حق الدائن إلا إذا قبلها^(٧). فإنه في مجال العقود التجارية يكون كلاً من المحيل والمحال عليه ملتزمًا بالوفاء بحقوق المستهلك بالتضامن فيما بينهما، فإن رفض الوكيل الجديد القيام بها، أو تقاعس في منح المستهلك حقوقه فإن له الرجوع علي كليهما دون اشتراط الحق في الرجوع على المحيل.

(١) م ٢٢٥ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤

(٢) م ٢٢٨/١ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ١١/٢٩/١٤٤٤

(٣) م ٣٠٠ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١، المادة ٢٤٨ من نظام

المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ١١/ ٢٩/ ١٤٤٤ هـ

(٤) م ٣٠٤/أ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١

(٥) م ٣٠٥ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١

(٦) م ٣١٠ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١

(٧) م ٣٠١/أ من القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١

وهو بالضبط ما ذهب إليه المنظم السعودي، فبعد أن نص نظام المعاملات المدنية على أن حوالة الدين لا تنفذ في حق المحال له إلا إذا قبلها، وفي هذه الحالة يصبح المحال عليه ملزماً تجاه المحيل بالوفاء للمحال، ما لم يوجد اتفاق على خلاف ذلك^(١)، عاد نظام الأسماء التجارية واستثنى الوكالات التجارية؛ حيث يخلف الوكيل الجديد الوكيل القديم في الحقوق والالتزامات المترتبة على الوكالة، ويبقى كلاهما مسؤولاً بالتضامن عن تنفيذ هذه الالتزامات.^(٢) وبالتالي فإن حوالة حقوق المستهلك لدى الوكيل القديم إلى الوكيل الجديد لا تشترط موافقة المستهلك على ذلك؛ حيث ينتقل الدين المحال به، وهو حقوق المستهلك إلى المحال عليه - الوكيل الجديد - بصفاته وتوابعه، لكن بينما تبرأ ذمة المحيل من الدين في نظام المعاملات المدنية^(٣)، فإنه يظل متضامناً مع المحال إليه في نظام الأسماء التجارية^(٤)، وللمحال عليه - الوكيل الجديد - أن يتمسك في مواجهة المحال له بالدفع التي كان للمحيل أن يتمسك بها، ويجوز له التمسك بالدفع المستمدة من عقد الحوالة، وليس له أن يحتج بالدفع الخاصة بشخص المحيل^(٥). فإذا كان حق المستهلك في ضمان الجودة قد سقط مثلاً بمضي المدة، أو لأن العيب قد حدث للمنتج بسبب سوء الاستخدام، فإن الوكيل الجديد يستطيع التمسك بهذه الأسباب مثلما كان الوكيل القديم يستطيع التمسك بها.

(١) م ٢٤٩ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤

(٢) م ١١ من نظام الأسماء التجارية السعودي الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم ٢٣٧ في ١٤/ ٣/ ١٤٤٦

(٣) م ٢٥١ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤

(٤) م ١١ من نظام الأسماء التجارية السعودي الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم ٢٣٧ في ١٤/ ٣/ ١٤٤٦

(٥) م ٢٥٣ من نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩١) بتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤

الخلاصة

تناولنا في هذا الفصل الإطار القانوني لانقضاء الوكالة التجارية وانتقالها والآثار المترتبة على ذلك في القانون البحريني والأنظمة السعودية، من منظور يوازن بين مصلحة الموكل والوكيل وحماية المستهلك. فيقرر أن الوكالة، بوصفها عقدًا رضائيًا قائمًا على الاعتبار الشخصي والثقة، تنقضي بالأسباب الاختيارية كعزل الوكيل أو اعتزاله، وبالأسباب القانونية العامة كإتمام العمل، أو انتهاء المدة، أو استحالة التنفيذ بسبب أجنبي، وبالأسباب الخاصة كموت الموكل أو الوكيل، أو نقص أهليتهما، أو الإفلاس. ويقتد استعمال حق الإنهاء أو العزل بقيدين هما الوقت المناسب والعذر المقبول، وإلا ترتب التعويض عن الإنهاء التعسفي، مع التمييز بين الوكالة محددة المدة وغير محددة المدة، وبيان متى يستحق الوكيل تعويضًا عن فوات الربح وعن عنصر العملاء، ومتى يسقط حقه لثبوت خطئه الجسيم أو لتوافر قوة قاهرة.

كما عالجنا صور انتقال الوكالة، ولا سيما التنازل عن عقد الوكالة، وبيع أو اندماج الشركة، ووفاء الوكيل، وما يترتب على ذلك من حلول الخلف محل السلف في الحقوق والالتزامات، وفق آليتي التضامن وحالة الدين، مع بقاء المستهلك محميًا تجاه الوكيل القديم والجديد والموكل معًا. وفصنا الآثار العقدية للفسخ بين الوكيل والموكل، وآثار الانقضاء أو الانتقال في مواجهة الغير، خصوصًا استمرار حقوق المستهلك في الصيانة وضمان جودة المبيع وخدمات ما بعد البيع خلال مدة الضمان، ولو بعد انتهاء أو انتقال الوكالة. وينتهي الفصل إلى إبراز الحاجة إلى مزيد من إحكام النصوص السعودية في بعض المواضع، أسوة بالتنظيم البحريني، لتعزيز استقرار المعاملات التجارية وتكريس حماية موضوعية للوكلاء والمستهلكين على السواء.

الخاتمة

النتائج والتوصيات

أولاً: النتائج

١. تناثرت أحكام خدمات ما بعد البيع في الكثير من القوانين البحرينية والنظم السعودية مما أدى إلى تكرار النصوص نفسها، مما أدى إلى تشتيت المستهلك دونما فائدة تعود عليه من ذلك، في الوقت الذي خلت بعض الموضوعات من تنظيم، وهو ما كان يقتضى وضع هذه الموضوعات في قانون الوكالة التجارية البحريني ونظام الوكالات التجارية السعودي.

٢. اشترط المشرع البحريني لمزاولة عمل الوكالة التجارية أن يكون التاجر بحريني الجنسية، ويمكن قيام الأجانب بهذا العمل في حالة كونهم شركاء في شركة لا تقل حصة المواطنين في رأسمالها عن ٥١٪، وزاد المنظم السعودي بأن اشترط في الوكيل التجاري سواء كان فرداً أو شركة أن يكون سعودي الجنسية، وأن يكون رأسمال الشركة بالكامل سعودياً، فلا يجوز أن يدخل الأجانب بنسبة في ملكية الوكالات التجارية، كما يشترط أن يكون أعضاء مجلس الإدارة، والمديرون، ومن لهم حق التوقيع باسم الوكالة سعوديين، وأن يكون المركز الرئيس لها في المملكة. وهو ما نرى أن فيه تشدداً لم يعد يتناسب مع التوجهات العامة للمنظم، ورؤية ٢٠٣٠ التي تسعى لتشجيع الاستثمارات سواء محلية أو أجنبية.

٣. لم تشر النظم التجارية السعودية المتعلقة بالوكالات التجارية إلى حق الوكيل في التعويض عن الأضرار المترتبة على تنفيذ الوكالة في غير خطأ الوكيل؛ وبالتالي لا يكون التعويض من حق الوكيل إلا إذا تضمن عقد الوكالة النص عليه.

٤. إن المشرع البحريني ينص في قانون حماية المستهلك على أن من حق الوكيل إخطار المستهلك كتابة بعدم توافر قطع الغيار للمنتج، وبالتالي يصبح غير ملتزم بذلك بشرط موافقة المستهلك على هذا. وهو ما نرى أنه يمنح الوكيل إمكانية أكبر للتهرب من التزاماته، فالطبيعي أن المستهلك لن يوافق على التنازل عن حقه في توفير قطع الغيار، لكن هذه الإمكانية تشجع الوكيل على الضغط على المستهلك من البداية على التنازل عن هذا الحق في حالة إخطار الوكيل له بذلك؛ مما يضر بمصلحة المستهلك

٥. حرصاً على مصلحة المستهلك أقرت لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع سريان الضمان على قطع الغيار التي يتم شراؤها سواء من الوكيل أو غيره، وذلك حتى لا يحتكر الوكيل بيع قطع الغيار، ويصبح المستهلك ملزماً بشراء قطع الغيار منه فقط، وبالتالي يضع الأسعار التي يريدها لقطع الغيار. كما يحق للمستهلك إجراء الصيانة في مراكز الصيانة المستقلة عن الوكيل.

٦. اشترط المشرع البحريني والمنظم السعودي على الوكيل التجاري كتابة بيانات المنتج باللغة العربية بصياغة واضحة مفهومة للمستهلك، وإمكانية كتابة نسخة مطابقة بلغة أخرى. ومن الأفضل

اشتراط الكتابة باللغة العربية والإنجليزية نظراً لكثرة الوافدين في الدولتين ممن لا يجيدون اللغة العربية بما يجعلهم على بينة كاملة من معرفة البيانات المكتوبة على المنتج.

٧. أحسن المشرع البحريني والمنظم السعودي حين ألزما الوكيل التجاري بالإفصاح بشكل واضح عن سعر المنتج وأن تشمل فاتورة بيع المنتج، وإن كان يعيب النص البحريني عدم اشتراط أن يكون السعر شاملاً الملحقات مثل مقابل الخدمة.

٨. أوجب المشرع البحريني على الوكيل الإعلان عن سعر المنتج والتعريف به، وأن تشمل الفاتورة سعر المنتج. وقد أحسن المشرع حين استخدم لفظ المنتج والذي يشمل السلع والخدمات معاً. وإن كان يعيبه أنه لم ينص على الإلزام بالسعر شاملاً الملحقات مثل مقابل الخدمة.

٩. ألزم المنظم السعودي الوكيل بالإفصاح عن بيان أسعار السلع في مكان بارز في منافذ البيع التابعة له، وعلى الموقع الإلكتروني، كما يجب الإفصاح عن أسعار قطع الغيار، وتكاليف الصيانة الدورية وما في حكمها، في منافذ البيع ومراكز الصيانة التابعة له وعلى الموقع الإلكتروني. ونرى أن المنظم السعودي بذلك قد تفادى الانتقاد الموجه للمشرع البحريني.

١٠. لم تشترط القوانين البحرينية أن يوضح بالفاتورة قيمة ضريبة القيمة المضافة بشكل تفصيلي يحدد السلع أو الخدمات الخاضعة وغير الخاضعة لها، وهو ما يساعد المشتري لمعرفة من يتحمل الضريبة، وقدرته على الاستفادة من الضريبة التي دفعها في إطار سياسة الخصم الضريبي، وتمنع تهرب الوكيل من سداد ضريبة القيمة المضافة للدولة، وهو ما تفاداه المنظم السعودي.

١١. لم تلزم القوانين البحرينية والنظم السعودية الوكيل بأن يتم نقل المنتج إلى المستهلك وتركيبه على مسؤوليته حتى لو تقاضى مقابل لذلك، فأصبح الأمر اختياريًا للوكلاء، وأصبح بعضهم يلزم المستهلك بأن يقوم بنقل المنتج وتركيبه على مسؤوليته، وهنا يثار التساؤل عن حكم مسؤولية تلف أو هلاك المبيع في ملحة النقل والتركيب من يتحملها، وكيف يثبت المستهلك أن التلف أو الهلاك حدث بسبب يرجع للمنتج وليس لخطأ منه.

١٢. يرتبط بخدمة التركيب عادةً خدمة أخرى هي خدمة التسليم؛ حيث يشترط الوكيل عادةً أن يتم نقل السلعة المباعة عن طريقه، وذلك لضمان سلامة النقل بما لا يعرض المنتج لأضرار قد تنهي صلاحيته للعمل طبقاً للغرض المعد من أجله، وعادة ما تكون تكلفة خدمة التوصيل والتركيب مجاناً؛ أي أن الثمن يشمل التوصيل والتركيب، غير أن ذلك لا يمنع أن بعض الوكالات تجعل هذه الخدمة بمقابل رمزي. بل إن بعض الوكلاء يشترطون على العميل أن يتم النقل والتركيب بمعرفته، دون إلزام الوكيل التجاري بذلك، ولو بمقابل. وهنا يثار التساؤل عن من يتحمل مسؤولية تلف أو هلاك المبيع في مرحلة النقل، أو التركيب، نتيجة احتياج المنتج لمعاملة خاصة في أي منهما، وهو ما لم يتم حسمه، ونرى ضرورة تدخل تشريعي أو تنفيذي لحل هذه الإشكالية.

وقد انتبه مشروع نظام حماية المستهلك السعودي المقترح لهذه المشكلة المحدثة فنص على أن الخلل في تركيب المنتج يعد إخلالاً بالضمان في حالتين هما: إذا ما نص عقد البيع على أن يقوم الوكيل بتركيب المنتج، أو أن يكون التركيب من جانب المستهلك ولكن تحت إشراف الوكيل، أو أن يخالف المستهلك تعليمات التركيب. فإذا خالف المستهلك ذلك وقام بتركيب المنتج بنفسه أو دون إشراف من جانب الوكيل، فإن ذلك يؤدي لعدم استحقاق الضمان في حالة حدوث ضرر بسبب التركيب الخطأ. كذلك فإذا كان العقد والعرف لا يتضمنان قيام الوكيل بالتركيب أو قيام المستهلك بالتركيب تحت إشرافه ثم قام المستهلك بالتركيب وحدث ضرر للمنتج بسبب خطأ في التركيب يخالف تعليمات الوكيل فيما يجب الالتزام به، فإن الوكيل يعد غير ملزم بضمان المنتج في هذه الحالة فيما يتعلق بهذا الضرر، وإن كان لا يمنع التزامه بالضمان فيما يخرج عن دائرة هذا الضرر، ومثال ذلك أن يشترط الوكيل ألا يتم عمل أي تعديلات في الدوائر الكهربائية للسيارة ثم يقوم المستهلك بذلك، ففي هذه الحالة يخرج الجزء الكهربائي في السيارة من الضمان، لكن ذلك لا يجعل من حق الوكيل أن يخرج الجزء الميكانيكي فيما لا يرتبط بالجزء الكهربائي من الضمان. وقد أحسن دليل حماية المستهلك بالانتباه لهذا الأمر الذي لا نجده في القوانين البحرينية أو النظم السعودية. ونوصي بأن يتم تضمين ذلك فيهما.

١٣. يرتب المنظم السعودي في نظام المعاملات المدنية على هلاك المبيع قبل التسليم بسبب لا يرجع لأحد المتعاقدين أو الغير؛ أي لسبب أجنبي أو قوة قاهرة فسخ العقد واسترداد المشتري الثمن، أما إذا كان الهلاك جزئياً؛ فإن البيع يفسخ في حدود ما هلك ويسترد المشتري ما يعادله من الثمن المدفوع، على أن يكون من حق المشتري طلب فسخ العقد واسترداد الثمن كاملاً.

١٤. حدد المشرع البحريني المدة التي يجب رفع دعوى ضمان العيب خلالها بسنة من تاريخ تسليم المبيع حتى لو لم يتم اكتشاف العيب إلا بعد انتهاء مدة السنة، ويستثنى من ذلك حالتان هما: قبول الوكيل امتداد فترة الضمان فترة أطول من سنة، أو أن يثبت أن البائع قد تعمد إخفاء العيب على سبيل الغش. وفي المقابل حدد المنظم السعودي مدة أقل؛ حيث اشترط رفع دعوى ضمان العيب خلال مائة وثمانين يوماً من تاريخ استلام المبيع، كما وضع ذات الاستثنائين اللذين نص عليهما المشرع البحريني. وهو ما نرى تعديله.

١٥. ألزم المنظم السعودي الوكيل التجاري بأن يقوم بأعمال الصيانة خلال المدة التي تستغرقها لدى المنتج الأصلي، وهو ما تميز فيه النظام؛ حيث يلزم الوكيل بسرعة إنجاز الصيانة.

١٦. حدد المنظم السعودي قيمة التعويض الذي يستحقه المستهلك من الوكيل التجاري في حالة التأخير في توفير قطع الغيار، أو التأخير في بدء الصيانة، أو الانتهاء منها، أو الانتهاء من

أعمال الصيانة الدورية. بينما في المقابل لم يحدد التعويض في حالة وجود عيب في السلعة أو المركبة يمنع الاستفادة بها لحين الإصلاح وهي التفرقة التي لا نرى لها مبرر.

١٧. إذا كان المنتج المبيع جهازاً كهربائياً أو إلكترونياً أو سيارة أو مركبة وظهر بها عيب يترتب عليه عدم القدرة على الانتفاع بالمنتج، أو التأثير الحاد في قيمته السوقية، واستنفذ الوكيل أربع محاولات لإصلاح العيب المتكرر، أو استغرقت محاولات الإصلاح أكثر من خمسة وعشرين يوماً بعد استقطاع مواعيد توفير قطع الغيار. فإنه يحق للمستهلك الحصول على سيارة بديلة جديدة بالفئة والمواصفات ذاتها مقابل سداد مبلغ عادل بسبب استعماله للمركبة أو يحدد بالاتفاق مع الوكيل. أما إذا اختار الحصول على قيمة السلعة، فإنه يخصم منه مبلغ عادل بسبب استعمال السلعة. وهو ما نرى أنه أمر غير عادل؛ حيث قد يؤدي إلى ظلم المستهلك أو الوكيل، فبعض المنتجات ترتفع أسعارها بشكل مستمر وبالتالي فإن حصول المستهلك على سيارة بديلة جديدة بذات الفئة والمواصفات مقابل سداد مبلغ عادل بسبب استعماله المركبة يراعي ما تم استهلاكه لكن لا يراعي ارتفاع سعر السيارات بشكل كبير، كما أن حصول المستهلك على الفرق بين سعر السيارة وقت الشراء وسعرها وقت التعويض بعد خصم مقابل الاستهلاك يظلم المستهلك الذي لن يستطيع شراء سيارة بذات المواصفات والفئة بسعر مناسب بسبب ارتفاع الأسعار، كما أن بعض السلع تنخفض أسعار المنتجات فيها بمضي الزمن، فيكون ثمن السلع وقت صدورها مرتفعاً للغاية، وبالتالي فالزام الوكيل برد ثمن السلعة وقت البيع بعد عامين أو ثلاثة بعد أن أصبح سعرها منخفضاً بنسبة كبيرة يظلم الوكيل.

١٨. يخلو قانون الوكالة التجارية البحريني من نص ينظم حالة انتهاء الوكالة بإتمام العمل الموكل فيه الوكيل، وهو النقص الذي نواجه مثله في النظام السعودي، ويتم حل هذا النقص بالرجوع إلى القانون المدني البحريني، ونظام المعاملات المدنية السعودي، وتطبيق قواعد انتهاء الوكالة فيهما بانتهاء العمل المكلف به الوكيل.

١٩. أحسن المشرع البحريني حين نص على حق الوكيل في حالة انتهاء الوكالة بحلول أجلها، ورغم أي اتفاق مخالف بمطالبة الوكيل بالتعويض إذا كان نشاطه قد أدى إلى نجاح ظاهر في ترويج منتجات الموكل أو في ازدياد عدد عملائه وحال دون حصوله على الربح من وراء ذلك النجاح عدم موافقة موكله على تجديد عقد الوكالة. وذلك حمايةً للوكلاء من تعسف الموكلين الذين عادةً ما يكونون من الشركات العالمية الكبرى، فأضاف المشرع البحريني حق الوكيل في التعويض في حالة انتهاء الوكالة التجارية محددة المدة دون تجديدها مع الوكيل في الحالات المذكورة، بل إن الوكيل التجاري يستحق التعويض ولو كان ما تحقق نتاج عمله المشترك مع الموكل.

٢٠. أحسن كل من المشرع البحريني والمنظم السعودي حين نصا على استمرار الوكالة التجارية في حالة وفاة الوكيل، أو بيع الشركة التي يمارس فيه الوكيل وکالته، أو اندماجها في شركة أخرى، في حق الورثة أو الشركة الجديدة أو المشتري؛ حيث يكون الورثة أو المشتري أو الشركة الجديدة مسؤولين عن كافة التزامات الوكيل الأصلي في مواجهة الموكل متضامنين، على أن تنتهي الوكالة في موعدها المحدد إن كانت محددة المدة أو تستمر إن كانت غير محددة المدة. وهو ما نرى أنه يتفق مع التعاملات التجارية والحرص على استقرارها، فلا يجوز المراهنة على استمرار الوكالات التجارية باستمرار حياة طرفيها، أو اندماجها في شركات أخرى خاصة في الوقت الحاضر؛ حيث أصبحت معظم الوكالات التجارية تأخذ شكل شركات تجارية.

٢١. لم ينص كلاً من المشرع البحريني والمنظم السعودي على أن يتم نشر إخطار الموكل للوكيل التجاري بالعزل، وهو ما نرى أنه نقص يجب تلافيه بإلزام الموكل بنشر الإخطار في الصحف الرسمية، أو في صحيفتين يوميتين واسعتي الانتشار، وغير ذلك من وسائل الإعلام التي تصل للمستهلك بسهولة مما يجعله يعرف بانتهاء عقد الوكالة. وكذلك لكي يتخلص الموكل من عبء تحمل أعباء التصرفات التي يجريها الوكيل بعد عزله مع الغير حسن النية.

٢٢. نص نظام المحكمة التجارية في السعودية على سقوط دعاوى الحقوق التجارية بعد مضي خمس سنوات من تاريخ نشوء الحق المدعى به، ما لم يقر المدعى عليه بالحق أو يتقدم المدعي بعذر تقبله المحكمة، وإلا سقط الحق في رفع الدعاوى التجارية بالتقادم إذا لم يتم رفعها خلال هذه المدة. ونرى أنه كان يجب النص في نظام الوكالات التجارية على مدة أقصر من ذلك لمتطلبات العمل التجاري في الوكالات التجارية، إلا أنه لا يوجد نص محدد في نظام الوكالات التجارية يحدد فترة تقادم خاصة بدعاوى التعويض الناشئة عن الوكالة التجارية لذلك تطبق القواعد العامة.

٢٣. نص المشرع البحريني على التزام الوكيل التجاري الجديد بأن يشتري من الوكيل القديم البضاعة الموجودة لديه إذا كانت صالحة للاستعمال، على أن يكون الشراء بسعر السلعة في السوق، أو بسعر التكلفة أيهما أقل مضافاً إليه ٥٪ من الثمن أو التكلفة بحد أقصى إلا إذا وجد اتفاق بخلاف ذلك بينهما، وتنتقل المسؤولية عن كل الالتزامات الناشئة عن عقد الوكالة التجارية التي التزم بها الوكيل القديم إلى الوكيل الجديد والموكل، وذلك في حدود ثمن البضاعة أو سعر الخدمة في السوق. ونرى أن في ذلك إجحافاً بحقوق الوكيل، فتحديد السعر الأقل ما بين سعر التكلفة أو ثمن البيع وإضافة ٥٪ فقط بحد أقصى يؤدي إلى حصول الوكيل القديم على أقل سعر ممكن للسلعة أو المنتج الذي كان وكيلاً له مما قد يقلل عن سعر تكلفته النهائية خاصة أن المشرع لم يحدد المقصود بسعر التكلفة، وهل المقصود به سعر تكلفة المنتج كما وصل إليه من الموكل، أم سعر التكلفة عليه بوصفه وكيلاً بعد إضافة كل نفقاته، ومن جانب آخر فإن النص على أن ذلك

السعر أو الثمن يطبق ما لم يوجد اتفاق على خلاف ذلك يفتح الباب أمام الوكيل الجديد والموكل لاستغلال انتهاء الوكالة وصعوبة تصريف الوكيل القديم للمنتج بأن يتفقا معه على سعر أو ثمن أقل مما سبق. ولم ينص نظام الوكالات التجارية السعودي على إلزام الموكل باسترداد البضاعة المتبقية في مخازن الوكيل بعد انتهاء الوكالة التجارية، في الوقت الذي حكم فيه القضاء بصحة موافقة الموكل على استعداد البضاعة المخزونة وإعادة ثمنها للوكيل عند انتهاء عقد الوكالة التجارية وعدم تجديده بشرط صلاحية المخزون.

٢٤. ألزم المنظم السعودي في نظام الوكالات التجارية الوكيل بتأمين الصيانة مدة الوكالة ولمدة سنة تالية لانتهاء الوكالة أو تعيين وكيل جديد للمنتج أيهما أسبق، وهي مدة قصيرة للغاية؛ خصوصاً إذا لم يتم تعيين وكيل جديد بعد انتهاء الوكالة، وكان على المنظم زيادة هذه المدة حتى يضمن المستهلك الانتفاع بالسلعة أطول وقت ممكن.

ثانياً: التوصيات

١. نرى تعديل نص نظام الشركات التجارية السعودي، ونظام الوكالات التجارية بحيث يشترط أن يكون غالبية مجلس إدارة الشركة التجارية التي تقوم بأعمال الوكالة التجارية والمديرون، ورأس مال الشركة سعودياً، ويمكن الاكتفاء بكون مقر الشركة الرئيس في المملكة، وكذلك من لهم حق التوقيع باسم الشركة. ويمكن الاكتفاء بما نص عليه نظام الاستثمار الأجنبي؛ حيث عالج هذه المسألة بشكل لا يعوق الاستثمار ويتفق مع خطة ٢٠٣٠.

٢. نرى أنه في حالة خلو النظم التجارية المتعلقة بالتجارة من حق الوكيل في التعويض عن الأضرار المترتبة على تنفيذ الوكالة في غير خطأ من الوكيل، فإنه يجب الرجوع للنظام المدني باعتباره النظام العام، والأفضل أن يتم تعديل نظام الوكالة التجارية بحيث ينص على هذا الحق بشكل صريح.

٣. تعديل قانون حماية المستهلك البحريني وإلغاء الاستثناء الممنوح للوكلاء بعدم توفير قطع الغيار في حالة موافقة المستهلك على ذلك، لأن الوكيل في هذه الحالة يصبح في مركز احتكاري يمكنه من أن يفرض على المستهلك مقدماً الموافقة على عدم توفير قطع الغيار.

٤. رغم اتفاقنا مع النص في لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع على أحقية المستهلك في شراء قطع الغيار من غير الوكيل، وإجراء الصيانة في مراكز الصيانة المستقلة عن الوكيل لمزيد من الحرية للمستهلك، وحتى لا ينشأ مركز احتكاري للوكيل، فإننا في المقابل نرى أنه يجب أن تكون مراكز الصيانة المستقلة معتمدة من الوكيل لإجراء الصيانة على المنتجات والسلع المباعة من قبله، ويمكن إلزام الوكيل إما بإنشاء مراكز صيانة متخصصة كافية

لحجم السوق، أو إلزامه بالتعاقد مع مراكز صيانة مستقلة مؤهلة تحت إشرافه، وقيام الوكيل بتركيب قطع الغيار غير المباعة عن طريقه؛ حتى يضمن القيام بذلك طبقاً لتعليمات المنتج.

٥. نرى أن يتم تعديل القانون البحريني بحيث يتم النص على وجوب الكتابة بلغتين على الأقل منهما اللغة العربية؛ بحيث يمكن للمستهلك الذي لا يجيد اللغة العربية بدرجة كافية معرفة كافة تفاصيل المنتج.

٦. أن يتم الإعلان عن سعر المنتج، وإن كانت السلعة مركبة يجب الإعلان عن سعرها ومواصفاتها، وأسعار قطع الغيار وتكاليف الصيانة الدورية وما في حكمها وذلك في مراكز البيع، والموقع الإلكتروني، ومراكز الصيانة التابعة للوكيل.

٧. نرى أن العقوبات التي وضعها المشرع البحريني والمنظم السعودي على عدم الإفصاح عن بيانات المنتج ووضع بياناته على جميع المراسلات والمستندات والمحركات، وعدم الإدلاء ببيان جوهري مؤثر في العقد ضعيفة للغاية، خاصة أن البيانات التي يجب الإفصاح عنها بشكل كافٍ غالباً ما تكون هي الدافع الأساس للمستهلك لإبرام التعاقد، والأفضل زيادتها بما يتناسب مع الأضرار المترتبة على مخالفتها.

٨. أن ينص المشرع البحريني على أن تتضمن فاتورة البيع أو الصيانة وبشكل واضح قيمة ضريبة القيمة المضافة ومن يتحملها.

٩. نوصى في المنتجات التي تحتاج إلى تركيب أو خبرة أو مهارة خاصة في النقل والتركيب أن يتم إلزام الوكيل التجاري بأن يتم النقل والتركيب بمعرفة، بحيث يصبح مسؤولاً عن أي تلف أو هلاك في المنتج في مرحلة النقل والتركيب، حتى لو اشترط أن تكون تكلفة النقل والتركيب على المستهلك.

١٠. نرى أن يتم تعديل نظام المعاملات المدنية السعودي بحيث يترتب على هلاك المبيع قبل التسليم بسبب أجنبي أو قوة قاهرة فسخ العقد واسترداد المشتري الثمن، أو استرداد قيمة ما هلك إذا كان الهلاك جزئياً في حالة ما إذا كان الجزء الهالك أو التالف قد بلغ درجة من الجسامة ما كان المشتري ليمتنع عن عملية الشراء لو علمه من البداية، أما إذا كان الجزء الهالك أو التالف يسيراً، فلا يتم فسخ العقد واسترداد الثمن؛ لأن ذلك نوع من التعسف في استعمال الحق.

١١. نرى تعديل المدة التي يجب على المستهلك رفع دعوى ضمان العيب في المنتج في النظم السعودية إلى مدة لا تزيد عن سنة من تاريخ تسليم المبيع، مثل القانون البحريني. مع الحفاظ على نفس الاستثنائين وهما الضمان الممدد بموافقة الطرفين، أو أن يثبت أن البائع قد تعمد إخفاء العيب على سبيل الغش.

١٢. نوصي بأن يحدد المنظم السعودي قيمة التعويض الذي يستحقه المستهلك من الوكيل التجاري في حالة وجود عيب في السلعة أو المركبة يمنع الاستفادة بها لحين الإصلاح أو منحه سلعة بديلة. ١٣. نرى في حالة عدم إمكانية إصلاح السلعة بسبب عيب فيها أن نترك تحديد قيمة التعويض الذي يستحقه المستهلك، أو ما يدفعه للوكيل مقابل الحصول على سلعة بديلة أن يتم ترك تحديد القيمة لقرارات وزارية تصدر بشكل سنوي مع مراعاة طبيعة السلعة ونوعها؛ حيث يمكن تعديل القانون بحيث ينص على تشكيل لجنة بقرار وزاري تضم عددًا من المتخصصين في المجالات المختلفة، وممثلين عن الغرف التجارية، وجمعية حماية المستهلك، تتولى تحديد نسب الاستهلاك للمنتجات المختلفة حسب نوع السلعة، ويصدر القرار سنويًا محددًا نسب الاستهلاك الأقصى والأدنى في حالة الاستبدال لكل نوع من أنواع السلع على حدة. وذلك بالاستعانة بمراكز تقييم أو خبراء للمنتجات المراد استبدالها، ومراكز التقييم الخاصة بشركات التأمين.

١٤. وضع نصوص في قانون ونظام الوكالة التجارية تنظم حالة انتهاء الوكالة التجارية بانتهاء العمل المكلف به الوكيل.

١٥. نرى ضرورة تعديل القانون البحريني والنظام السعودي للوكالات التجارية ليتم النص على إلزام الموكل بنشر الإخطار للوكيل بالعزل في الصحف الرسمية، أو في صحيفتين يوميتين واسعتي الانتشار، وغير ذلك من وسائل الإعلام التي تصل للمستهلك بسهولة مما يجعله يعرف بانتهاء عقد الوكالة. وكذلك لكي يتخلص الموكل من عبء تحمل أعباء التصرفات التي يجريها الوكيل بعد عزله مع الغير حسن النية.

١٦. نرى تعديل قانون الوكالة التجارية البحريني ونظام الوكالة التجارية السعودي بحيث ينصان على إلزام الموكل والوكيل الجديد بحسب الأحوال باسترداد البضاعة الموجودة لدى الوكيل المنتهية وكالته أو المفسوخ عقده بسعر السوق بشرط صلاحيتها، على أن يخصم منها ما يعادل نصف أرباح الوكيل القديم من بيع هذه المنتجات.

١٧. نوصي بتعديل المدة التي يلتزم فيها الوكيل التجاري في النظام السعودي بتأمين الصيانة المطلوبة لتصبح أكثر من السنة؛ حتى يضمن المستهلك الانتفاع بالسلعة أطول وقت ممكن، أو تطبيق النص المقترح في نظام حماية المستهلك وهو التزام الوكيل بتوفير قطع الغيار والصيانة المدة اللازمة للمنتج حسب طبيعته، أو تكليف لجنة بتحديد المدة اللازمة للمنتجات كل على حدة.

قائمة المراجع والمصادر

أولاً: الكتب

١. أمير زهير عبد الأمير، حماية المستهلك من أضرار الدعاية الكاذبة دراسة مقارنة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٠٩
٢. باسم محمد صالح، القانون التجاري القسم الأول، منشورات دار الحكمة، مطبعة جامعة بغداد، ١٩٨٧
٣. حسني أحمد الجندي، الحماية الجنائية للمستهلك، قانون قمع التدليس والغش، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٦
٤. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، دار النهضة العربية، ١٩٨٧
٥. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ١ نظرية الالتزام بوجه عام، مصادر الالتزام، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، ١٩٥٢
٦. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج ٤ العقود التي تقع على الملكية، م ١ البيع والمقايضة، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، د. ت.
٧. محمد حسن جبر، القانون التجاري السعودي، ط ٤، ١٩٩٦
٨. محمد محمد أحمد أبو سيد أحمد، حماية المستهلك ف الفقه الإسلامي، دار الكتب العلمية، لبنان، ط ١، ٢٠٠٤

ثانياً: الأبحاث العلمية

١. إبراهيم بن سالم الحبشي الجهني، الغش التجاري في عقود بيع السلع المستوردة ومستحدثاته، مجلة الجامعة الإسلامية للعلوم الشرعية، الجامعة الإسلامية بالمدينة المنورة، مج ٥٤، ع ١٩٧، يونيو ٢٠٢١
٢. إبراهيم عبد العزيز داود: النظام القانوني لضمان سلامة الأشخاص من أضرار المنتجات المعيبة، الواقع والمأمول، مجلة كلية القانون الكويتية العالمية، كلية القانون الكويتية العالمية، مج ٨، ع ٣٠، يونيو ٢٠٢٠
٣. أحمد بوصوف، الضوابط القانونية للإعلانات التجارية، مجلة الأبحاث والدراسات القانونية، المركز العربي للدراسات والاستشارات القانونية وحل المنازعات، ع ١، مايو ٢٠١٣
٤. أحمد سليمان زايد، أوجه الشبه والاختلاف بين السمسرة وكل من الوكالة والوساطة التجارية، المجلة الأردنية في القانون والعلوم السياسية، جامعة مؤتة، عمادة البحث العلمي، مج ٥، ع ٤، كانون أول ٢٠١٣

٥. أحمد عبد الرحمن المجالي، مسؤولية المنتج عن منتجاته المعيبة في القانون الأردني، دراسة قانونية تحليلية مقارنة بالقانون الفرنسي، مجلة الاجتهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، معهد الحقوق والعلوم السياسية، مج ٩، ع ٣، يونيو ٢٠٢٠
٦. أحمد كمال الدين موسى، الحماية القانونية للمستهلك، معهد الإدارة العامة، الرياض، ١٤٠٢هـ
٧. أسامة محمد البشير، أوجه الشبه والاختلاف بين عقد الوكالة بالعمولة والعقود المشابهة له، مجلة العدل، وزارة العدل، المكتب الفني، س ٢٠، ع ٥١، إبريل ٢٠١٨
٨. أسيد حسن أحمد الذنيبات، حماية المستهلك في النظام السعودي بين الواقع والمأمول، المجلة الأردنية في القانون والعلوم السياسية، جامعة مؤتة، عمادة البحث العلمي، مج ٨، ع ٢، ٢٠١٦
٩. آلاء يعقوب النعيمي، التزامات الوكيل التجاري تجاه الموكل بين القواعد العامة ومتطلبات التعامل التجاري، مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، كلية القانون، ع ٣٤، إبريل ٢٠٠٨
١٠. أم كلثوم بغابة، نور الدين زرقون، إنهاء عقد الوكالة التجارية بالإرادة المنفردة للموكل، مجلة العلوم القانونية والسياسية، م ١٠، ع ٣، ديسمبر ٢٠١٩
١١. أماني فرج موسي عيد، مسؤولية المنتج المدنية عن أضرار منتجاته المعيبة تجاه المستهلك، مجلة القانون والأعمال، جامعة الحسن الأول، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، مختبر البحث قانون الأعمال، ع ٩٠، مارس ٢٠٢٣
١٢. بلعباد سامي، الطبيعة القانونية للالتزام ضمان العيوب الخفية، مجلة العلوم الإنسانية، ع ٤٦، ديسمبر ٢٠١٦
١٣. بو عبید عباسي، الوكالة التجارية، المجلة المغربية الاقتصاد والقانون المقارن جامعه القاضي كليه العلوم القانونية والإقتصادية والإجتماعية، ع ٣٨، ٢٠٠٢
١٤. جعفر محمد جواد الفضلي، ضمان العيوب الخفية في بيع السيارات، آداب الرفادين، جامعة الموصل، كلية الآداب، ع ٢١، إبريل ١٩٩٠
١٥. جورج حزبون، أثر تعارض مصالح الأطراف على إنهاء عقد الوكالة التجارية في القانون الأردني، مجلة كلية الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، جامعة الإسكندرية، كلية الحقوق، ع ١، ٢، ١٩٩٤
١٦. حسام توكل موسي، المسؤولية عن إنهاء الوكالة التجارية بالإرادة المنفردة للموكل التجاري، مجلة الدراسات والبحوث القانونية، ٢٠١٨

١٧. حمادة محمد عبد العاطي نصر، المركز القانوني للوكيل التجاري، دراسة تحليلية مقارنة، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، جامعة بني سويف، كلية الحقوق، س ٣٥، ع ٢، ٢٠٢٣
١٨. حمدي محمود بارود، استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود، دراسة مقارنة، مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الإسلامية، الجامعة الإسلامية بغزة، عمادة البحث العلمي والدراسات العليا، مج ٢١، ع ٢، يونيو ٢٠١٣
١٩. درماش بن عزوز، تطوير آلية العيب الخفي في مجال حماية المستهلك، دراسة مقارنة، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة زيان عاشور بالجلفة، ع ٢٥، ديسمبر ٢٠١٥
٢٠. دلال تفكير العارضي، ضمان عيوب البيع الخفية، دراسة مقارنة، مجلة الكلية الإسلامية الجامعة، الجامعة الإسلامية، مج ٦، ع ١٦، مارس ٢٠١٢
٢١. سالم محمد عبود، رشا كيلان شاكر، الحماية القانونية للمستهلك من الغش التجاري، مجلة الحقوق، الجامعة المستنصرية، كلية القانون، مج ٤، ع ١٩، ٢٠١٢
٢٢. سلطنة كباهم، المصلحة المشتركة وأثرها على حماية الوكيل التجاري، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، جامعة زيان عاشور بالجلفة، مج ١٥، ع ٣، ٢٠٢٢
٢٣. شوقي كوتار، مبدأ المصلحة المشتركة وآثاره على حرية أطراف عقد الوكالة التجارية، مجلة منازعات الأعمال، ع ٧٧، يونيو ٢٠٢٣
٢٤. عادل الغنوبي، دور الاعتبار الشخصي في صحة عقد الوكالة، مجلة دراسات اقتصادية وقانونية، الكلية المتعددة التخصصات بالناطور، ع ٤، يونيو ٢٠٢٠
٢٥. عادل بن عبد الرحمن الشمري، الطبيعة النظامية لعقد الوكالة بالعمولة في النظام السعودي، مجلة حقوق حلوان للدراسات القانونية والاقتصادية، جامعة حلوان، كلية الحقوق، ع ٤٤، ٢٠٢١
٢٦. عايض راشد المري، إنهاء عقد الوكالة التجارية، دراسة خاصة لوكالة العقود في القانون الكويتي، دراسة مقارنة، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، جامعة المنصورة، كلية الحقوق، ع ٧٨، ديسمبر ٢٠٢١
٢٧. عبد الأمير جفات كروان، تبرؤ البائع من ضمان العيب الخفي، دراسة مقارنة، مجلة الكلية الإسلامية الجامعة، الجامعة الإسلامية، مج ١٠، ع ٣٦، مارس ٢٠١٥
٢٨. عبد السلام أحمد فيغو، عقد الوكالة التجارية أو وكالة العقود، منشورات مجلة الحقوق، سلسلة المعارف القانونية والقضائية، الإصدار ٣٩، ٢٠١٦

٢٩. عبد الله بن محمد الجربوع، حماية المستهلك من الإعلانات المضللة في النظام السعودي والقانون الإماراتي، دراسة مقارنة، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية والقانونية، المركز القومي للبحوث، غزة، مج ١، ع ١٠، ديسمبر ٢٠١٧
٣٠. عدنان إبراهيم سرحان، حق المستهلك في الحصول على الحقائق، مجلة المفكر، جامعة محمد خيضر بسكرة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، ع ٨، نوفمبر ٢٠١٢
٣١. عطا سعد محمد حواس، أثر الموت على عقد الوكالة، مجلة كلية الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، جامعة الإسكندرية، كلية الحقوق، ع ١، ٢٠٢١
٣٢. علاء عمر محمد، رائد صيوان عطوان، يوسف عودة غانم، التنظيم القانوني لخدمات ما بعد البيع في إطار الضمان القانوني (دراسة تحليلية استعراضية)، مجلة رسالة الحقوق، س ٩، ع ٢، ٢٠١٧
٣٣. على البارودي، معيار التفرقة بين الوكالة بالعمولة والوكالة العادية، مجلة كلية الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، جامعة الإسكندرية، كلية الحقوق، س ٧، ع ١، ٢، ١٩٥٧
٣٤. على بابكر إبراهيم، المسؤولية المدنية المترتبة عن أضرار الغش التجاري، دراسة تحليلية، مجلة القلزم للدراسات السياسية والقانونية، مركز بحوث ودراسات دول حوض البحر الأحمر وجامعة البليدة ٢، ع ١، ٢٠٢٠
٣٥. على طلال هادي، النظام القانوني للوكالة التجارية بموجب قانون الوكالة التجارية العراقي رقم ٧٩ لسنة ٢٠١٧ دراسة مقارنة، مجلة كلية القانون للعلوم القانونية والسياسية، جامعة كركوك، كلية القانون والعلوم السياسية، مج ١١، ع ٤٣، نوفمبر ٢٠٢٢
٣٦. فكري حلمي البناء، آثار إنهاء عقد الوكالة، مجلة الاقتصاد والمحاسبة، نادي التجارة، ع ٦٣٥، يناير ٢٠١١
٣٧. لمى وهاب إبراهيم، إنهاء عقد الوكالة التجارية بالإرادة المنفردة، دراسة مقارنة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بابل، كلية التربية للعلوم الإنسانية، مج ٢٩، ع ٢، يونيو ٢٠٢٢
٣٨. المحكمة الدستورية بالإمارات، الاحتكار، الوكالة التجارية، أوجه الاختلاف بينهما، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، قطاع الشؤون القانونية، الأمانة الفنية لمجلس وزراء العدل العرب، المجلة العربية للفقهاء والقضاء، ع ١٦، أكتوبر ١٩٩٤
٣٩. محمد خلف بني سلامة، حماية المستهلك في الشريعة الإسلامية، مجلة الفقه والقانون، العدد ٣٤، ٢٠١٥
٤٠. محمد مجيد كريم الإبراهيمي، المركز القانوني للوكيل التجاري، مجلة رسالة الحقوق، السنة ١١، ع ٢، ٢٠١٩

٤١. محمود ميسين، العلاقة بين الالتزام بضمان العيب والالتزام بالمطابقة، مجلة القانون والأعمال، جامعة الحسن الأول، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية - مختبر البحث قانون الأعمال، ع ٩، ٢٠١٦

٤٢. مشعل بن صالح بن عبد الله المهيلب، ضمان جودة المنتج في بيوع السيارات وأثره دراسة فقهية قضائية، مجلة كلية الشريعة والقانون بتفهما الأشراف، دقهلية، ع ٢٣، ج ٢، ٢٠٢١

٤٣. مصطفى مالك، النظام القانوني لعقد الوكالة التجارية، دراسة تحليلية نقدية في مدونة التجارة المغربية وقانون المعاملات التجارية الإماراتي وبعض القوانين الأخرى، المجلة المغربية للاقتصاد والقانون المقارن، جامعة القاضي عياض، كلية العلوم القانونية والاقتصادية والاجتماعية، ع ٥٣، ٢٠١٥

٤٤. منصور بن عبد العزيز الوهيبي، إنهاء عقد الوكالة التجارية في الفقه الإسلامي والنظام السعودي، مجلة العلوم الإسلامية، المركز القومي للبحوث، غزة، مج ٥، ع ٢، مارس ٢٠٢٢

٤٥. منى أبو بكر حسان، الالتزام بالمطابقة في عقد البيع، دراسة تحليلية في ضوء القانون المدني وتشريعات حماية المستهلك في القانونين المصري والفرنسي، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، جامعة المنصورة، كلية الحقوق، ع ٦٣، ٢٠١٧

٤٦. هيئة التحرير، الوكالة التجارية، إختلافها عن السمسرة، الوكالة الظاهرة، المجلة العربية للفقه والقضاء، الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، قطاع الشؤون القانونية، الأمانة الفنية لمجلس وزراء العدل العرب، ع ١٨، سبتمبر ١٩٩٧

٤٧. يونس صلاح الدين علي، طببعة الوكالة وأنواعها وآثارها في القانون الإنكليزي، دراسة مقارنة، مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، كلية القانون، مج ٣٧، ع ٩٣، يناير ٢٠٢٣

ثالثاً: رسائل جامعية

١. بدر بن عبد الله الشهراني، الوكالات التجارية في الفقه الإسلامي والنظام السعودي، رسالة ماجستير، كلية الشريعة - قسم الأنظمة، الجامعة الإسلامية بالمدينة المنورة، ١٤٣٤ هـ
٢. حميد فارس، النظام القانوني لخدمة ما بعد البيع، رسالة ماجستير، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، ٢٠٢٢
٣. خالد جمال الهويدي، مفهوم الوكالة التجارية وأحكامها الموضوعية في ظل قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين الجديد، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، الجامعة الأردنية، ٢٠١١

٤. صالح سامر حلمي، شروط وآثار الفسخ المبكر للوكالة التجارية، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، كلية الحقوق، ٢٠١١
٥. عادل بن عبد الله بن أحمد العبد القادر، الوكالة بالعمولة، رسالة ماجستير، كلية التربية جامعة الملك سعود، ١٤١٦ هـ
٦. عبد المحسن بن عبد الله الزكري، الوكالات التجارية في الفقه والنظام، رسالة دكتوراة، المعهد العالي للقضاء، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، السعودية، ٢٠٠٣
٧. على فهران النارين، أثر عزل الوكيل واعتزاله على عقد الوكالة، دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، جامعة مؤتة، كلية الدراسات العليا، ٢٠٢٢
٨. مهدي عزمي أبو مغني، شروط وآثار الفسخ المبكر للوكالة التجارية، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، كلية الحقوق، عمان، ٢٠١١
٩. وليد محمد بخيت الوزان، إبراء مسؤولية البائع من ضمان العيب الخفي في عقد البيع، رسالة ماجستير، جامعة الشرق الأوسط، عمان، ٢٠١١

رابعاً: أحكام قضائية:

أ- أحكام قضائية بحرينية

١. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٥٤ لسنة ١٩٩٠ قضائية بتاريخ ١٢/٢/١٩٩٠م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> تم الاطلاع في ٢٠٢٤/٢/٦م
٢. حكم محكمة التمييز في الطعن رقم ٤ لسنة ١٩٩٤ بتاريخ ٢٧/٣/١٩٩٤م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> تم الاطلاع في ٢٠٢٤/١/٤م
٣. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٤٩ لسنة ١٩٩٥ جلسة ١١/٦/١٩٩٥م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> تم الاطلاع في ٥/٧/٢٠٢٤م
٤. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٨ لسنة ١٩٩٦ بتاريخ ١٢/٥/١٩٩٦م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> تم الاطلاع في ٢٠٢٤/٢/٦م
٥. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٦٢ لسنة ١٩٩٦ بتاريخ ٢٩/٩/١٩٩٦م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> تم الاطلاع في ٢٠٢٤/٢/٦م

٦. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ١٢٧ لسنة ١٩٩٨ قضائية جلسة ١٥ نوفمبر ١٩٩٨م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> تم الاطلاع في ٢٠/٨/٢٠٢٤م
٧. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ١٠ لسنة ٢٠٠٣ قضائية بتاريخ ١٠/١١/٢٠٠٣م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> تم الإطلاع في ٢٠/٤/٢٠٢٤م
٨. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٤١ لسنة ٢٠٠٥ جلسة ٢٧/٦/٢٠٠٥م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> تاريخ الإطلاع ١٠/٩/٢٠٢٤م
٩. حكم محكمة التمييز البحرينية في الطعن رقم ٤٩٠ لسنة ٢٠٠٥ بتاريخ ٢٧/٣/٢٠٠٦م في <https://ahkam.sjc.bh> تاريخ الإطلاع ١٥/٨/٢٠٢٤م
١٠. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٥٤٦ لسنة ٢٠٠٦ قضائية بتاريخ ٢٨/٥/٢٠٠٧م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh>، تم الاطلاع في ٢٠/٤/٢٠٢٤م
١١. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٦٣٢ لسنة ٢٠٠٨ قضائية بتاريخ ١١/١/٢٠١٠م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> تم الاطلاع في ٢٠/٤/٢٠٢٤م
١٢. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٢٠٩ لسنة ٢٠٠٩ قضائية بتاريخ ٨/٢/٢٠١٠م، منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> تاريخ الإطلاع ٨/٥/٢٠٢٤م
١٣. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٢٢٤ لسنة ٢٠٠٩ قضائية بتاريخ ٨/٢/٢٠١٠م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> تاريخ الإطلاع ٤/٥/٢٠٢٤م
١٤. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٦٨١ لسنة ٢٠٠٩ جلسة ١٧/١/٢٠٠٩م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> تاريخ الإطلاع ١٦/٥/٢٠٢٤م
١٥. حكم محكمة التمييز البحرينية في الطعن رقم ٧٤٤ لسنة ٢٠١٠ في <https://ahkam.sjc.bh> تم الاطلاع في ٩/٨/٢٠٢٤م

١٦. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ١٦٤ لسنة ٢٠١٦ قضائية بتاريخ ٢٠١٨/٣/٥، ٢٠١٨م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> / تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٥/٤م

١٧. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ١٧١ لسنة ٢٠١٦ قضائية بتاريخ ٢٠١٨/٣/٥م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> / تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٥/٤م

١٨. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ١٥٦ لسنة ٢٠١٩ قضائية بتاريخ ٢٠١٩/٩/١٧م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> / تم الاطلاع في ٢٠٢٤/٨/٤م

١٩. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٥ لسنة ٢٠٢١ جلسة ٢٠٢١/١٠/٢٥م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٨/٢٠م

٢٠. حكم محكمة التمييز دائرة الأحكام المدنية في الطعن رقم ٣١٢، ٢٥٢ لسنة ٢٠٢١ بتاريخ ٢٠٢١/٩/٢١م منشور في <https://ahkamtejaria.sjc.bh> / تم الاطلاع في ٢٠٢٤/٢/٨م

ب- أحكام قضائية سعودية:

١. حكم ديوان المظالم، الأحكام التجارية، الطعن رقم ٢٢٩ لسنة ١ قضائية، الدائرة التجارية، بتاريخ ١٤١٦/٣/١٦هـ منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app> تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٨/٦م

٢. حكم ديوان المظالم، الأحكام التجارية، الطعن رقم ٣٦٧ لسنة ٣ قضائية، الدائرة التجارية، بتاريخ ١٤٢٢/٣/٢٠هـ منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app> تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٨/١٥م

٣. حكم ديوان المظالم، الأحكام التجارية، الطعن رقم ١١٨٩ لسنة ١ قضائية، الدائرة التجارية، تاريخ الجلسة ٢١ / ٤ / ١٤٢٨هـ منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app> تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٨/١٨م

٤. حكم دائرة الأحكام التجارية، ديوان المظالم، في الطعن رقم ٢١٩٩ لسنة ١ قضائية، جلسة ٢٧ / ٢ / ١٤٢٨هـ منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app> تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٨/١٥م

٥. حكم الدائرة التجارية بديوان المظالم في الطعن رقم ٦٤٥ لسنة ١ قضائية، الدائرة التجارية، بتاريخ ١٤٣١/٣/٢٩ هـ منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app> تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٨/١٥ م
٦. حكم ديوان المظالم، الأحكام التجارية، الطعن رقم ٣٣٨ لسنة ١٤٣٢ هـ قضائية، الدائرة التجارية، بتاريخ ١٤٣٢/٤/١٦ هـ منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app> تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٨/١٥ م
٧. حكم ديوان المظالم، الأحكام التجارية، الطعن رقم ٢٠١ لسنة ١٤٣٣ هـ قضائية، الدائرة التجارية، بتاريخ ١٤٣٣/٩/٢ هـ منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app> تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٨/٥ م
٨. حكم ديوان المظالم الدائرة التجارية، الطعن رقم ٢٣٢ لسنة ١٤٣٣ هـ قضائية، بتاريخ ١٤٣٣/٥/٢٥ هـ منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app> تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٥/٤ م
٩. حكم ديوان المظالم، الأحكام التجارية، الطعن رقم ٣٢٥ لسنة ١٤٣٥ هـ قضائية، الدائرة التجارية، بتاريخ ١٤٣٥/٧/٢٣ هـ منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app> تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٨/١٥ م
١٠. حكم ديوان المظالم، الأحكام التجارية، الطعن رقم ١٥٨ لسنة ١٤٣٥ هـ قضائية، الدائرة التجارية، بتاريخ ١٤٣٥/٥/١١ هـ منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app> تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٨/٤ م
١١. حكم المحكمة التجارية في القضية رقم ١٥٤٢/٢/ق لعام ١٤٣٦ هـ منشور في <https://evo.eastlaws.com/Ahkam/Search> تم الاطلاع في ٢٠٢٤/٨/٥ م
١٢. حكم المحكمة التجارية في القضية رقم ٦٦٤٤/٢/ق لعام ١٤٣٦ هـ منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app> تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٨/٢٠ م
١٣. حكم دائرة الاستئناف بديوان المظالم، دائرة الأحكام الجزائية، في الطعن رقم ١٧٧٧ لسنة ١٤٣٦ هـ قضائية، بتاريخ ١٤٣٦/٧/٢ هـ منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app>
١٤. حكم المحكمة التجارية بمدينة الرياض في الدعوى رقم ٤٤٧١٠٦١٧٩٨ بتاريخ ١٤٤٤/١٢/٤ هـ المؤيد بحكم دائرة الاستئناف السابعة منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app>

١٥. حكم المحكمة الكبرى الدائرة الخامسة، التجارية في الدعوى الأصلية رقم ٠٢/٢٠٢١/٠٩٣٠١/٦ بتاريخ ٠٢/٢٠٢١/١٠/٢٦ منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app> تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٩/١٠ م
١٦. حكم محكمة الاستئناف العليا، الدائرة الرابعة التجارية، في الدعوى ٢٠٢٢/٣/٣٩٠/٥ بتاريخ ٢٠٢٢/٠٣/٢٧ منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app> تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٥/٤ م
١٧. حكم محكمة الاستئناف العليا، الدائرة الرابعة التجارية، في الدعوى رقم ٠٣/٢٠٢٣/٠١٤٥٥/٣ بتاريخ ٠٣/٢٠٢٣/٩/٢٤ منشور في <https://eastlaws.com/data/ahkam/app> تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٨/١٠ م
١٨. حكم المحكمة الكبرى، الدائرة الخامسة التجارية، في الدعوى رقم ٠٢/٢٠٢٣/٠٤٢٦٩/٩ بتاريخ ٢٠٢٣/٠٥/١٦ تاريخ الإطلاع ٢٠٢٤/٩/١٥ م

خامساً: القوانين واللوائح والقرارات:

أ- القوانين واللوائح البحرينية:

١. قانون الإفلاس البحريني رقم ٢٢ لسنة ٢٠١٨ م
٢. القانون البحريني رقم ٦ لسنة ٢٠١٥ م بشأن تنازع القوانين في المسائل المدنية والتجارية ذات العنصر الأجنبي
٣. قانون التجارة البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم (٧) لسنة ١٩٨٧ م بإصدار قانون التجارة وتعديلاته
٤. قانون السجل التجاري البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٢٧ لسنة ٢٠١٥ م وتعديلاته.
٥. قانون الشركات التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٢١ لسنة ٢٠٠١ م وتعديلاته
٦. القانون المدني البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١ م
٧. قانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالمرسوم بقانون رقم (١٠) لسنة ١٩٩٢ م وتعديلاته
٨. قانون حماية المستهلك البحريني رقم ٣٥ لسنة ٢٠١٢ م
٩. قانون مكافحة الغش البحريني رقم ٦٢ لسنة ٢٠١٤ م
١٠. اللائحة التنفيذية لقانون السجل التجاري البحريني الصادرة بقرار وزير الصناعة والتجارة والسياحة رقم ١٢٦ لسنة ٢٠١٥ م
١١. اللائحة التنفيذية لقانون الشركات التجارية البحريني رقم ٦ لسنة ٢٠٠٢ م المستبدلة بالقرار ٥٥ لسنة ٢٠١٥ م
١٢. اللائحة التنفيذية لقانون الوكالة التجارية البحريني الصادر بالقرار رقم ٢ لسنة ١٩٩٣ م
١٣. اللائحة التنفيذية لقانون حماية المستهلك البحريني الصادرة بالقرار رقم ٦٦ لسنة ٢٠١٤ م

ب-النظم واللوائح السعودية

١. تنظيم الهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس والجودة الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم ٢١٦ بتاريخ ١٧ / ٦ / ١٤٣١ هـ
٢. تنظيم جمعية حماية المستهلك السعودي الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم ١٢٠ بتاريخ ٢٣ / ٢ / ١٤٣٦ هـ الموافق ١٥ / ١٢ / ٢٠١٤ م
٣. الضوابط والمتطلبات والمواصفات الفنية والقواعد الإجرائية اللازمة لتنفيذ أحكام لائحة الفوترة الإلكترونية الصادرة بموجب قرار محافظ الهيئة رقم ٦٢٧٣٨ بتاريخ ٢٣ / ١١ / ١٤٤٣ هـ
٤. مشروع نظام حماية المستهلك السعودي ٢٠٢٣، ٢٠٢٤ م
٥. نظام الأسماء التجارية السعودي الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم ٢٣٧ في ١٤ / ٣ / ١٤٤٦ هـ
٦. نظام الإفلاس السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (٥٠/م) بتاريخ ٢٨ / ٥ / ١٤٣٩ هـ
٧. نظام البيانات التجارية الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٥ بتاريخ ١٤ / ٤ / ١٤٢٣ هـ وتعديلاته.
٨. نظام التحكيم السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٣٤) بتاريخ ٢٤ / ٥ / ١٤٣٣ هـ.
٩. نظام السجل التجاري السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١ بتاريخ ٢١ / ٢ / ١٤١٦ هـ
١٠. نظام الشركات التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي (م/١٣٢) بتاريخ ١ / ١٢ / ١٤٤٣ هـ . الموافق ٣٠ / ٦ / ٢٠٢٢ م
١١. نظام الشركات السعودي الملغى الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٣) بتاريخ ٢٨ / ١ / ١٤٣٧ هـ الموافق ١٠ / ١١ / ٢٠١٥ م
١٢. نظام المحاكم التجارية الصادر بقرار مجلس الوزراء رقم ٥١١ بتاريخ ١٤ / ٨ / ١٤٤١ هـ
١٣. نظام المحكمة التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م / ٢ بتاريخ ١٥ / ١ / ١٣٩٠ هـ
١٤. نظام المطبوعات والنشر الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/٣٢ بتاريخ ٣ / ٩ / ١٤٢١ هـ المعدل بالمرسوم الملكي رقم (م/٢٠) بتاريخ ١١ / ٤ / ١٤٣٣ هـ
١٥. نظام المعاملات المدنية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/١٩١ بتاريخ ٢٩ / ١١ / ١٤٤٤ هـ
١٦. نظام الوكالات التجارية السعودي المعدل بموجب المرسوم الملكي رقم (م/٨) بتاريخ ٢٠ / ٣ / ١٣٩٣ هـ
١٧. نظام الوكالات التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م / ٣٢) بتاريخ ١٠ / ٨ / ١٤٠٠ هـ
١٨. نظام الوكالة التجارية السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم ١١ بتاريخ ٢٠ / ٢ / ١٣٨٢ هـ
١٩. نظام مكافحة التستر الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٤) بتاريخ ١ / ١ / ١٤٤٢ هـ
٢٠. نظام مكافحة الغش الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩) بتاريخ ٢٣ / ٤ / ١٤٢٩ هـ
٢١. وزارة التجارة والاستثمار، دليل حماية المستهلك في السعودية

٢٢. وزارة التجارة والاستثمار، نظام حماية المستهلك السعودي المقترح.
٢٣. لائحة أحكام تقديم الصيانة وتوفير قطع الغيار وضمان جودة الصنع السعودية الصادرة بالقرار الوزاري رقم ٨١٧ بتاريخ ٢٤ / ٨ / ١٤٣٥ هـ
٢٤. لائحة استدعاء المركبات وملحقاتها وقطع غيارها الصادرة بقرار وزير التجارة رقم (٢٣٩٧) بتاريخ ١٤٢٢/١١/٠٧ هـ
٢٥. اللائحة التنفيذية لقانون نظام العلامات التجارية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية، أقرت من لجنة التعاون التجاري لدول مجلس التعاون في اجتماعها الحادي والخمسين في ٣/٨/١٤٣٦ هـ
٢٦. اللائحة التنفيذية للقانون (النظام) الموحد لمكافحة الغش التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربية الموافق عليه بالقانون رقم (١٢) لسنة ٢٠١٨ الصادرة بالقرار رقم (١٠٨) لسنة ٢٠٢١ م
٢٧. اللائحة التنفيذية لنظام البيانات التجارية السعودي الصادرة بقرار وزير التجارة رقم ١٩٠١ في ١٤٢٣ هـ
٢٨. اللائحة التنفيذية لنظام المطبوعات والنشر الصادرة بقرار وزير الإعلام رقم م/و/ ١٢٧٥٩ م بتاريخ ١٦/٦/١٤٢٢ هـ، المعدلة بقرار وزير الإعلام رقم ٩١٥١٣ بتاريخ ١١/٩/١٩٣٩ هـ
٢٩. اللائحة التنفيذية لنظام الوكالات التجارية السعودي الصادر بالقرار الوزاري رقم ١٨٩٧ بتاريخ ١٤٠١/٥/٢٤ هـ
٣٠. اللائحة التنفيذية لنظام مكافحة الغش التجاري الصادرة بالقرار الوزاري رقم ١٥٥ بتاريخ ١٤٣١/٠١/٠٦ هـ
٣١. اللائحة الفنية لقطع غيار السيارات، الهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس والجودة، ٢٠١٠ م
٣٢. لائحة الفوترة الإلكترونية، الهيئة العامة للزكاة والدخل، نوفمبر ٢٠٢٠ م.

ج- قوانين مقارنة

١. قانون التجارة الأردني رقم ١٢ لسنة ١٩٦٦ م
٢. قانون التجارة البرية اللبناني الصادر بالمرسوم الاشتراعي رقم ٣٠٤ بتاريخ ٢٤ / ١٢ / ١٩٤٢ م
٣. قانون التجارة الكويتي الصادر بالمرسوم بقانون رقم ٦٨ لسنة ١٩٨٠ م
٤. القانون التجاري المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ م

٥. القانون المدني العراقي رقم ٤٠ لسنة ١٩٥١م وتعديلاته

٦. القانون المدني المصري رقم ١٣١ لسنة ١٩٤٨م

٧. قانون المعاملات التجارية الاتحادي لدولة الإمارات العربية المتحدة رقم ١٨ لسنة ١٩٩٣م

٨. قانون الوكالات التجارية الإماراتي رقم ١٨ لسنة ١٩٩٣م

٩. قانون تنظيم الوكالة التجارية العراقي رقم ٧٩ لسنة ٢٠١٧م

سادسًا: مواقع الكترونية

١. السعودية توقع غرامات مالية على ١٣ وكالة سيارات، جريدة البلاد في ٥ أغسطس ٢٠٢٣

<https://2u.pw/qv3XLK8>

٢. وزارة الإعلام البحرينية، السكان والتركيب السكانية في <https://2u.pw/h0P6il7>

٣. وزارة الصناعة والتجارة والسياحة، مطوية إعرف حقل الصادر عن وزارة الصناعة والتجارة

والسياحة للتعريف بحقوق المستهلك وواجباته باللغة العربية والإنجليزية، يمكن تحميلها من

www.moic.gov.bh

٤. وكالة الأنباء السعودية، الهيئة العامة للإحصاء تعلن النتائج الرئيسية لتعداد السعودية ٢٠٢٢

<https://2u.pw/8ObnuSp> م

سابعًا: مراجع باللغة الإنجليزية:

1. Floyed r. Mecham. Delegation of Authority by an Agent. Michigan Law Review 'dec. '1906, vol 5. No 2. 1906.
2. Guy Lougher 'Commercial agency contracts: implementation of the EC directive 'Computer Law & Security Review 'Volume 10 'Issue 2 ' 1994
3. H. F. W. (1923). Revocation of agent's authority by death of principal. Virginia Law Review 'vol 9 'no 8 ' 1923
4. Hesselink 'M. W. 'Rutgers 'J. W. 'Bueno Díaz 'O. 'Scotton 'M. ' & Veldman 'M. (2006). *Principles of European Law on Commercial Agency 'Franchise 'and Distribution Contracts (PEL CAFDC)*. Sellier. European Law Publishers 'Munich 'in collaboration with the Study Group on a European Civil Code. in <https://x.com/mcgovsa/status/1524479150886690817?s=46>
5. Karamanlioğlu 'A. (2020). Restraint of Trade Clauses in Commercial Agency Contracts: A Comparative Perspective. In M. H. Bilgin 'H. Danis 'G. Karabulut '& G. Gözgor (Eds.) 'Eurasian Economic Perspectives: Proceedings of the 25th Eurasia Business and Economics Society Conference (P. 309-318). Springer. 2020
6. Kleinberger 'Daniel S. *Agency 'Partnerships 'and LLCs*. 4th ed. ' Wolters Kluwer Law & Business '2012.

7. Mechem ,F. R. (1906). The Nature and Extent of an Agent's Authority. *Michigan Law Review* ,4(6) ,433-463. The Michigan Law Review ,1906
8. Professor Michael Furmston. *Principles of Commercial Law*. Second Edition. Furmston , Great Britain , 2001
9. Segger-Piening ,S. (2021). No Need to Read: 'Self-Enforcing' Pre-Contractual Consumer Information in European and German Law. In: Mathis ,K. ,Tor ,A. (eds) *Consumer Law and Economics. Economic Analysis of Law in European Legal Scholarship* ,vol 9. Springer ,Cham. 2021
10. Uzun Kazmaci ,Ö. (2020). Commercial Agency Contract and Comparison with Similar Contracts (Exclusive Distribution , Franchising ,Brokerage ,and Commission Contracts). In: Bilgin ,M. ,Danis ,H. ,Karabulut ,G. ,Gözgor ,G. (eds) *Eurasian Economic Perspectives. Eurasian Studies in Business and Economics* ,vol 12/1. Springer ,Cham. 2020
11. Wood ,J. T. (2017). Consumer protection: A case of successful regulation. In P. DRAHOS (Ed.) ,*Regulatory Theory: Foundations and applications*. ANU Press. 2017