

## التعريف بالعقود التجارية:

من الصعب وضع تعريف معين للعقود التجارية أو إخضاعها لأي تحديد، ذلك أن كل عقد وارد في القانون المدني من الجائز استخدامه في ميدان التجارة، ولا يمكن حصر كافة التعهدات التي يتبادلها التجار. غير أن العقد - قد يكتسب الصفة التجارية بتطبيق أحد المعايير المقررة للعمل التجاري.

وطبقا لنظرية الأعمال التجارية بالتبعية فإن العقد يعتبر تجاريا إذا أبرمه تاجر لحاجات تجارية، وقد يكون العقد عملا مختلطا، أي تجاريا بالنسبة لطرف ومدنيا بالنسبة للآخر على النحو المعروف في نظرية الأعمال التجارية.

## خصائص العقود التجارية:

وبرغم صعوبة تعريف العقود التجارية فإنه من المستقر تمييزها بخصائص ثلاث وهي الرضائية، وطابع المعاوضة، وورودها دائما على المنقول.

- 1 - فالعقود التجارية عقود رضائية، بمعنى أنه يكفي لانعقادها التراضي دون حاجة لكتابة العقد أو اتخاذ شكل معين.
- 2 - والعقود التجارية عقود معاوضة، أي أنه ينبغي أن يتلقى كل طرف فيها مقابلا لما يعطي، ويراعى في بعض العقود أنها قد تتم على سبيل المجاملة، أي تبدو من غير مقابل ظاهر، ولكنها تعتبر مع ذلك عقود تجارية لانتهاء نية التبرع. ومع ذلك الخدمات المجانية التي تقدمها البنوك للعملاء، والبيع التي تتم أوقات التصفية بتخفيضات كبيرة في الأثمان.
- 3 - والعقود التجارية ترد دائما على منقول، لأن الأصل في العقارات أنها مستبعدة من نطاق القانون التجاري. ومن ثم فلا مجال في العقود التجارية لتطبيق بعض قواعد القانون المدني. ومن ذلك ضمان الاستحقاق المقرر في عقد البيع حيث يغني عنه في البيع التجاري تمتع المشتري بقاعدة الحيازة في المنقول سند الملكية.

ويلاحظ كذلك أن العقود التجارية ترد في الغالب على مثليات، تتحدد بالتنوع والكمية، وقلما يكون محلها أشياء معينة بالذات بخلاف الشائع في المعاملات المدنية.

**أحكام العقود التجارية:** ولا توجد في القانون التجاري قواعد عامة للعقود التجارية. ومن ثم فالأصل أن تخضع هذه العقود للأحكام المقررة للعقد في القانون المدني.

ومع هذا فللأعمال التجارية نظام قانوني خاص، اقتضته اعتبارات السرعة والائتمان في ميدان التجارة، ويقوم على السهولة في إنشاء الالتزام وإثباته من ناحية، وعلى القسوة والتشدد في تنفيذه من ناحية أخرى.

وتنطبق أحكام هذا النظام القانوني الخاص بالعمل التجاري على العقود التجارية، فتخضع لمبدأ سلطان الإرادة في انعقادها، ولمبدأ حرية الإثبات في المواد التجارية، كما تخضع لسائر القواعد المقررة للإلتزام التجاري. ومن ثم تسري قاعدة افتراض التضامن بين المدنيين في المواد التجارية، وهذا بخلاف الأصل في القانون المدني وهو ألتضامن بين المدنيين إلا باتفاق صريح أو بنص في القانون.

وتسري الفوائد القانونية في العقود التجارية بالسعر التجاري، وللتقادم في بعض العقود التجارية مدد أقصر من المدة المقررة في الأصل لتقادم الإلتزام في القانون المدني وهي عشر سنوات. ومن ذلك أيضا خضوع دعاوي دائني الشركة على الشركاء أو ورثتهم أو خلفائهم من الحقوق لتقادم مدته خمس سنوات.

وتسري قاعدة جواز النفاذ المعجل للأحكام الصادرة في المواد التجارية. ويمكن حصول الأعدار بورقة غير رسمية كخطاب موسى عليه أو عادي. ويتعرض المدين التاجر لجزاء الإفلاس إذا توقف عن دفع ديونها التجارية طبقاً لأحكام القانون التجاري.

ويراعى مع ذلك أن نظام العقود التجارية في هذا القانون قد مر بتطور كبير. ففي معظم العقود التجارية تقلص دور الإدارة بشكل واضح بسبب تدخل المشروع المتواصل في تنظيم النشاط الاقتصادي. وهو ما أدى إلى كثرة القواعد الآمرة في شأن العقود التجارية، وإحاطتها بجزاءات جنائية تكفل احترامها حماية للطرف الضعيف في العقد، أو ضماناً لغاية معينة، كوضع سياسة عامة للأثمان بالتسعير الجبري لبعض السلع، أو الاهتمام بتنظيم بعض عقود الخدمات، كعقد النقل.

ويراعى كذلك أن بعض قواعد القانون المدني في شأن التعاقد لا تنطبق عملاً إلا في المعاملات التجارية. ومن ذلك قواعد الإيجاب العام الموجه للكافة، واعتبار السكوت قبولاً للتعامل السابق الذي يتوافر بين التجارة عادة، وإبرام العقود بالمراسلة، أي بتبادل الخطابات أو البرقيات.

## أنواع العقود التجارية:

يرى البعض بأن تقسيم العقود التجارية على غرار العقود المدنية إلى عقود تجارية مسماه، وعقود تجارية غير مسماه. وعلى أساس موضوع العقد يأخذ البعض بتقسيم آخر للعقود التجارية يردها إلى أنواع أربعة، وهي: عقود البيع التي تكون حرة أو منظمة، وعقود التوسط وتضم السمسرة والوكالة بالعمولة، وعقود الخدمات وأهمها عقد النقل، وأخيراً عقود الضمان أو الرهن التجاري.

## عقد الوكالة التجارية وخصائصه:

### المبحث الأول: تعريف عقد الوكالة التجارية وخصائصه.

#### المطلب الأول: تعريف عقد الوكالة التجارية.

لقد عرف القانون التجاري عقد الوكالة التجارية من خلال المادة 34 بقوله: "يعتبر عقد الوكالة التجارية اتفاقية يلتزم بواسطتها الشخص عادة بإعداد أو إبرام البيوع أو الشراءات وبوجه عام جميع العمليات التجارية باسم ولحساب تاجر، والقيام عند الاقتضاء بعمليات تجارية لحسابه الخاص ولكن دون أن يكون مرتبطاً بعقد إجازة الخدمات".

من خلال هذا التعريف يتضح أن عقد الوكالة التجارية باعتباره مثل سائر العقود، يجب أن يخضع للأركان العامة للعقد الواردة في قانون الالتزامات والعقود، فباعتبار أن الأمر يتعلق بعقد تجاري وبالتالي بعمل تجاري وهذا الخير يعد من أعمال التصرفات والإدارة، فإن الأهلية المطلوبة في طرفيه تكون هي أهلية الأداء، وبالتالي على الأقل الوكيل يجب أن يكون متوفراً على جميع الشروط التي يتطلبها القانون لاكتساب الأهلية التجارية لكي يستطيع أن يبرم عقد وكالة تجارية.

أما بالنسبة لمحل العقد، فلن الأمر يتعلق هنا بالتفاوض أو التعاقد على شراء أو بيع بضائع أو منتجات يجب أن يكون التعامل عليها مباحاً وليس محرماً قانوناً ولا مخالفاً للنظام العام أو الآداب وبالتالي يجب أن يكون المحل مشروعاً.

أما بالنسبة للسبب فيجب أن يكون موجوداً سواء تعلق الأمر بسبب الالتزام أو بسبب العقد، فالأول يجب أن يكون متقابلاً ومشروعاً والثاني يجب أن يكون مشروعاً كذلك.

كل هذا مع ضرورة صدور الإيجاب والقبول عن رضا تام صحيح غير مشوب بأي عيب من عيوب الإدارة مثل الغلط والتدليس والإكراه والغبن بشروطه.

المطلب الثاني: خصائص عقد الوكالة التجارية.

أولاً: عقد الوكالة التجارية عقد رضائي.

على عكس مجموعة من التشريعات لم يتطلب المشرع الجزائري أي شكل من الأشكال لإبرام عقد الوكالة التجارية، بل يكفي تبادل الرضا أو التعبير الإرادي بين الوكيل وبين الموكل عن إرادة عقد وكالة بلفظها والاتفاق حول محلها ومدتها والعمولة أو الأجر لكي يعد العقد منعقداً، منتجا لكافة آثاره القانونية العامة، هذه الرضائية ليست خاصية مميزة لعقد الوكالة التجارية بقدر ما هي تشكل قاعدة عامة في العقود التجارية على ما رأينا في المقدمة، وبالتالي لا يشكل عقد الوكالة التجارية استثناء من القاعدة.

ثانياً: عقد الوكالة التجارية من العقود التي تقوم على الاعتبار الشخصي.

يفهم من النص المتقدم أن عقد الوكالة التجارية يقوم على الاعتبار الشخصي، بمعنى أن الوكيل لا يمنح الوكالة إلا لشخص معين بذاته وصفاته، أي تقوم فيه المواصفات التي يعتبرها الوكيل ضرورية لتمثيله، وإن كانت هذه المواصفات أصبحت اليوم مواصفات اقتصادية بالدرجة الأولى وأكثر منها مواصفات شخصية، وبالتالي أصبح الاعتبار الشخصي اعتباراً اقتصادياً، فمن يتوفر على الملاءة المادية الكافية والقدرة على التسيير العقلاني للمشروع بالإضافة إلى القدرة على إبداع وإنتاج الأفكار الجيدة والجديدة وتحقيق سمعة تجارية قادرة على تكوين الرصيد اللازم من الزبائن، يعتبر متوفراً على الاعتبار الشخصي اللازم لإبرام عقد الوكالة التجارية مع الموكل، ومن لا يتوفر على الأقل على أحد هذه العناصر يعد مفتقداً للاعتبار الشخصي بمفهومه الاقتصادي الجديد، وبالتالي غير قادر على إبرام عقد الوكالة التجارية حتى ولو كانت عناصر الاعتبار الشخصي التقليدية متوفرة فيه.

المبحث الثاني: آثار عقد الوكالة التجارية.

نتطرق في هذا المبحث إلى التزامات وحقوق كل من الوكيل أو الموكل كما نتطرق لطبيعة العلاقة التي تربط بينهما وبين كل منهما وبين الغير.

المطلب الأول: التزامات وحقوق أطراف عقد الوكالة التجارية.

أولاً: التزامات الوكيل.

بداية نشير إلى أن ما نطلق عليه هنا التزامات الوكيل، يشكل في المقابل حقوقاً للموكل. فالوكيل يلتزم بداية بتنفيذ عقد الوكالة بكل صدق وأمانة وحسن نية بمعنى السعي الجدي من أجل البحث عن أشخاص يتفاوض معهم أو يتعاقد بشأن عمليات الشراء أو بيعات أو بصفة عامة جميع العمليات التجارية باسم ولحساب الموكل في حدود نطاق الوكالة. وفي سبيل ذلك يلتزم من جهة أخرى بمراعاة قواعد الصدق والإعلام، بمعنى أن يقدم باستمرار الصورة الحقيقية التي تعكس حجم النشاط ومدى تطوره أو تراجعها، وكذلك إعلام الموكل بكل مشكل يطرأ ومن شأنه أن يؤثر في تنفيذ عقد الوكالة أو أي عقد آخر إبرم تنفيذاً لها.

كما يلتزم الوكيل بعدم تمثيل أكثر من مقابلة متنافسة وأن كل لاشيء يمنعه من أن يمثل أكثر من مقابلة أو تاجر واحد، بشرط واحد هو أن لا يكون نشاط هذه المقاولات أو نشاط أصحابها موضوع منافسة بينهم وإلا سوف يكون ذلك مضراً بالوكيل.

وعموماً يلتزم الوكيل بالامتنال وتطبيق توجيهات أو تعليمات الموكل ذات الصلة بالصفقات التي يبرمها باسمه ولحسابه، وليس في ذلك أي مساس بشرط الاستقلالية الذي يتمتع به الوكيل باعتباره تاجراً.

كما يلتزم الوكيل بالمحافظة على البضائع التي تحت يده والمعيار في ذلك هو عناية الشخص المعتاد في محافظته على بضاعته الشخصية.

بالإضافة إلى ضرورة تقديم كشف حساب عن العمليات التي يقوم بها والصفقات التي يبرمها مع الغير.

### ثانيا: التزامات الموكل

بنفس الطريقة التي يلتزم من خلالها الوكيل بتنفيذ العقد بحسن نية وصدق وأمانة، يلتزم الموكل أيضا بتنفيذ نفس العقد وبنفس الشروط والطريقة، وان كان مضمون التنفيذ يختلف من الوكيل إلى الموكل. ذلك أن الموكل يلتزم بدوره بتمكين الوكيل التجاري من كل الوسائل المادية والمعلومات الضرورية التي من شأنها أن تسهل وتؤدي إلى إنجاز الوكيل لمهمته التي يجب عليه القيام بها. ويبدل في ذلك عناية الرجل العادي.

كما يلتزم بأداء الأجرة المتفق عليها في العقد في المكان والزمان المحددين في نفس عقد الوكالة، أما إذا أغفل العقد ذكر مقدار الأجرة، فإن أعراف المهنة التي يزاولها الوكيل هي التي تتكفل بهذا التحديد، علما أن الأجرة تشكل ركنا أساسيا من أركان عقد الوكالة، باعتبارها مقابل العمل الذي يقوم به الوكيل لصالح الموكل.

ثم إن الموكل يلتزم بأن يدفع للوكيل تعويضا عن الضرر اللاحق به من جراء إنهاء عقد الوكالة وكذا عن المصاريف والنفقات التي قد يدفعها الوكيل نيابة عنه، إذا كانت هذه المصاريف لا تدخل ضمن المصاريف العادية والمألوفة لمهنة الوكالة التجارية.

### المطلب الثاني: علاقات الوكالة التجارية.

تنقسم العلاقات التي تنشأ بمناسبة إبرام عقد وكالة تجارية وتنفيذه إلى ثلاث: العلاقة الأساسية وهي التي تربط الوكيل بالموكل ثم العلاقة الموازية وهي علاقة الموكل بالغير وفي الخير العلاقة الثانوية وهي التي تربط بين الوكيل بالغير.

أولا: علاقة الوكيل بالموكل.

تجد العلاقة التي تربط الوكيل بالموكل مصدرها في عقد الوكالة الذي أبرم بينهما، وبالتالي تكون علاقتهما علاقة عقدية صرفة تعود فيها لبند وشروط العقد للوقوف على القواعد والأحكام التي تنظم هذه العلاقة، وعموما هي علاقة وكيل بأصيل، بحيث تنصرف جميع آثار العقد الذي يبرمه الوكيل باسم ولحساب الموكل أو الأصيل إلى هذا الأخير.

### ثانيا: علاقة الموكل بالغير.

هي علاقة مباشرة وعقدية أيضا، فرغم أن الموكل ليس هو من يوقع العقد مع الغير، إلا أن العقد الذي يبرمه هذا الغير مع الوكيل تنصرف آثاره مباشرة إلى الموكل الذي تم الإبرام باسمه ولحسابه من طرف الوكيل. ذلك أننا نكون هنا أمام حالة من حالات التعاقد بالنيابة، وبالتالي فإن آثار العقد الذي أبرم بين الوكيل والغير تنصرف كاملة إلى الموكل الذي يحل محل الوكيل.

### ثالثا: علاقة الوكيل بالغير.

لا توجد أي علاقة قانونية مباشرة بين الوكيل والغير، لأن آثار العقد الذي أبرم بينهما تنصرف إلى ذمة الموكل، واستثناء قد تنصرف آثار هذا العقد إلى الوكيل إذا تجاوز حدود الوكالة التي أبرمت بينه وبين الموكل أو تعاقد باسمه الخاص، وبالتالي يكون مسؤولا مسؤولية شخصية عن ذلك، أما إذا تعاقد باسمه ولحساب موكله، فإننا نكون أمام وكالة بالعمولة لتطبيق أحكامها على الحالة. أما خارج هذه الحالات فلا يستطيع الغير الرجوع ضد الوكيل للمطالبة بتنفيذ الصفقة إلا إذا كان هذا الأخير ضمن ذلك، وفي جميع الحالات ليس للغير ضد الوكيل سوى دعوى المسؤولية التقصيرية إذا استطاع إثبات قيام شروطها كاملة.

### المبحث الثالث: انتهاء عقد الوكالة التجارية.

كأي عقد من العقود، ينتهي عقد الوكالة التجارية بنفس الطريقة ولنفس الأسباب التي تنتهي بها العقود الأخرى جميعاً، فهي تنتهي بإتمام العمل الموكل فيه أو بانتهاء الأجل المعين للوكالة، وتنتهي أيضاً بموت الموكل أو الوكيل، كما تنتهي بعزل الوكيل أو بحدوث الموكل.