

النظام القانوني للممثل التجاري

(دراسة مقارنة)

أطروحة تقدم بها
صدام سعد الله محمد حميد البياتي

إلى

مجلس كلية القانون في جامعة الموصل

وهي جزء من متطلبات نيل درجة دكتوراه فلسفة

في

القانون الخاص

بإشراف

الدكتورة

نسيبة إبراهيم حمو الحمداني

أستاذ القانون التجاري المساعد

الملخص

بالرغم من الأهمية الكبرى للممثل التجاري في تنشيط حركة التجارة على الصعيدين الداخلي والخارجي بوصفه من أهم الوكلاء التجاريين في وقتنا الحاضر فضلا عن وكيل العقود. ومع ذلك فإن الممثل لم يحظ في العراق بتنظيم قانوني منذ عقد الثمانينات، بل لم تلق الوكالة التجارية بأنواعها كافة - والتي منها عمل الممثل التجاري - أي تنظيم قانوني موضوعي لا بين دفتي قانون التجارة العراقي النافذ، ولا في قانون خاص، وهذا بالنتيجة أحدث فراغاً تشريعياً في هذا الجانب، أجتذب نظرنا وكان دافعا لنا في محاولة الكتابة ليس في الوكالة التجارية، بل آثرنا أن تقتصر هذه الدراسة على الممثل التجاري، كونه لم يسبق لباحث أن كتب فيه على الأقل في العراق. ولما يتمتع به من خصوصية، ومخافة ان تكون دراستنا وصفية لاعمق فيها فيما لو انصبت تلك الدراسة على البحث في جميع أنواع الوكلاء التجاريين، ولأجل ما تقدم فقد ارتأينا تقسيم دراستنا إلى أربعة فصول، خصصنا الأول منها لبحث ماهية الممثل التجاري من حيث تعريفه وبيان طبيعته عمله في القانون والفقهاء فضلا عن تمييزه مما يشته به ونظرا لعدم اتفاق القوانين على تعريف موحد للممثل التجاري وكذا الفقهاء، ولما كانت هذه التعاريف بنوعها محل نظر، فقد خرجنا بتعريف للممثل التجاري بأنه وكيل تجاري محترف ومستقل يمثل بشكل دائم مصالح تاجر او أكثر من أبرام عقود واجتذاب زبائن أو غيرهما من التصرفات باسم موكله ولحسابه، في منطقة معينة، له فيها مكتب خاص يتحمل نفقاته، وينتقي ممثليه وعماله ويدفع عمولاتهم وأجورهم. أما طبيعته عمله فقد خصصنا بعد دراسة موقف القانون والفقهاء منها الى ان الممثل التجاري هو وكيل تجاري من نوع خاص. ومن ثم له من الخصائص ما يميزه من غيره من أنواع الوكلاء التجاريين.

ولقد افردنا الفصل الثاني لبحث انشاء المركز القانوني للممثل التجاري الذي يلزم لنشأته - كخطوة اولى - ان يكون ثمة عقد تمثيل تجاري صحيح التكوين ، إلا أننا لم نتطرق الى بحث الأركان التي يتكون منها، بل سنسلط الضوء على الخصوصية التي يمكن ان تتصف بها في تكوينها لعقد التمثيل التجاري، فضلا عن بحثنا لخصائص هذا العقد، التي يشترك في بعض منها مع اغلب أنواع عقود الوكالات التجارية، منها انه عقد قائم على فكرة النيابة الكاملة والمصلحة المشتركة لطرفيه وعلى صفة الاعتبار الشخصي فضلا عن اتصافه بخصائص أخرى.

كما أن ممارسة مهنة التمثيل التجاري تتطلب توافر مجموعة من الشروط الموضوعية في شخص الممثل التجاري التي من أهمها ان يكون محترفا مستقلا. أما الشروط الشكلية فتتجلى بضرورة تسجيل الممثل لنفسه وعقده في سجل خاص عادة ما يعرف بسجل الوكلاء التجاريين، فإذا ما حاز صفة التاجر وجب تسجيل نفسه أيضاً في السجل التجاري. ويتوافر هذه الشروط بنوعها

بعد وجود عقد تمثيل تجاري مكتمل التكوين عند ذلك يمكن للمركز القانوني للممثل التجاري ان ينشأ .

أما المركز القانوني للممثل التجاري فقد بحثناه في الفصل الثالث من هذه الدراسة وقد حوى حقوق الممثل التجاري التي من أهمها إمكانية قيامه بأعمال تجارية باسمه ولحسابه الخاص، وتمثيل موكلين جدد دون استئذان موكله فضلا عن حقه في إنابة غيره في القيام بالتصرف الموكل إليه أصلاً، وأخيراً ألزام موكله بتعويضه عن فقهه لعنصر العملاء الذين ساهم كثيراً في تكوينهم وزيادتهم، اذا ما رفض موكله تجديد العقد، متعسفاً في استعمال حقه.

كما تضمن هذا الفصل الالتزامات الملقاة على عاتق الممثل التجاري التي من أهمها التزامه بالامتناع عن منافسة موكله سواء أثناء حياة العقد او بعد انتهائه بمدة معينة، والتزامه بتنفيذ الصفقات المقترنة بشرط الضمان، فضلا عن التزامه بتقديم خدمات ما بعد البيع للعملاء من خلال مراكز الصيانة والإصلاح التي ينشئها.

في حين بحثنا في الفصل الأخير من هذه الدراسة الضمانات التي يمكن ان تكون عوناً للممثل التجاري في الحصول على مستحقاته من موكله، ومن هذه الضمانات حق الحبس وتضامن موكلي الممثل اما حقه في الامتياز فان أكثر القوانين المقارنة لم تمنحه التمتع بهذا الحق. ولانه لايمكن للعقد ان يكون مؤبداً، لذا كان لا بد لمهمة الممثل التجاري من الانتهاء بانقضاء عقده.

وهذا ما بحثناه ايضا ضمن هذا الفصل الأخير. وبما ان عقد التمثيل التجاري يقوم على فكرة المصلحة المشتركة، لذا فقد حظي هذا العقد من لدن بعض التشريعات المقارنة بنظام إنهاء خاص به. وتتجلى صورة هذا النظام من خلال القيود التي فرضتها هذه التشريعات على إرادة كل من الموكل وممثله التجاري في انهاء هذا العقد القائم على المصلحة المشتركة لكليهما في تكوين عنصر العملاء والسعي الدؤوب في تنميتهم من خلال التعاون بينهما. اذ كلما زاد عدد العملاء زادت أرباح الموكل وبالمقابل ازدادت عمولة الممثل التجاري.

ولقد سعينا عبر صفحات هذه الدراسة إلى أبرز الخصوصية التي يتصف الممثل التجاري بها من باقي أقرانه من الوكلاء التجاريين، وذلك كله بغية الوصول إلى اقتراح تنظيم قانوني للممثل التجاري يتواءم مع هذه الخصوصية.

ABSTRACT

In spite of the great importance of the commercial representation on the interior and exterior levels as an agent of contracts he has not been given the required legal system in Iraq since 1980s.

Even the commercial mandate has not the aim of an objective legal system neither in the Iraqi law of commerce nor in special law passed for it.

Consequently, this will lead to legislative gap in this concern and at the same time it is a good impulse for us to study not the commercial mandate with all its categories as commercial representation, contract agency and commission mandate, for fear that our study should be highly descriptive but our study concentrates on commercial representative because this subject has not been treated yet at least in Iraq. Therefore, the present study is divided into four chapters. The first one deals with the commercial agent, his definition and the nature of his work from legal point of view and distinguishing him from his counterparts because of the lack of an agreed definition of representation mandate we conclude a definition of the representative agent as an independent and professional commercial agent representing the interests of one merchant or more and he concludes contracts and attracts the clients. He does these functions for the benefit of his mandator and for his account in specified region. He has also his office and he chooses his representative and he pays all their commission and wages. We also reach a conclusion that the commercial representative is an agent of special type and he enjoys certain characteristics distinguishing him from all types of commercial agents. As for the second chapter it analyses the contract of commercial representation. We do not go through the bases of the commercial representation but we point out the particularity characterizing the commercial agent in forming the contract. The

characteristics of this contract have also been explained. We concentrate on the fact that it is a contract based on complete representation and on common interest for two parties besides the personal consideration. It is important to add that the profession of the commercial representative has certain objective conditions. Among these conditions we mention his independence and professionalism. Moreover, the formal conditions have been embodied by the registration in special register known as the register of commercial agents. The third chapter tackles the legal status of the commercial agent. It throws light on his rights which are reflected by fulfilling commercial acts by his name and for his own account. He has also the right to represent new mandators without taking any permission from his original mandatory and he has also the right to be represented by another person. He has the right to oblige his mandatory to compensate him if he loses his agents. This chapter studies all the obligations imposed on the commercial representative, from these obligations we mention that he has no right to compete his mandatory during the time of his contract. He has also the obligation of executing all the transactions related to the conditions of guaranties and the obligation of the service after sale. The fourth chapter treats the guaranties which can be a good help for the commercial representative in order to obtain all it is due to his mandatory. From these guaranties we mention the right of solidarity and his privilege. The contract cannot be eternal and his mission ends whenever the contract comes to an end.

As far as the contract of commercial representation is based on mutual interest it has been taken into consideration by some comparative legislation. This system becomes more obvious through the restrictions imposed by these legislations on the will of the mandatory and his commercial representative in ending the contract based on mutual

interest. The more the clients increased the more profit the mandatory gains and the commissions of the representative will increase.

Out of the present study, we try to show the particularity of the commercial representative which can distinguish him from his counterparts. This will help reach to legal system for the commercial representative suitable for his particularity.

The Legal System for The Commercial Representative

(A Comparative Study)

**A Thesis Submitted
By
Saddam Saad-Allah Mohammed Al-Bayati**

**To
The council of the college of Law
University of Mosul
In
Partial Fulfillment of the Requirements for the
Ph.D. degree in Private Law**

**Supervised by
Dr. Nusaiba Ibrahim Hammo Al-Hamdany
Assistant Professor of Private Law**

2007 A.D.

1428 A.H