

## قواعد الإسناد في عقد التوزيع الدولي للبضائع

الباحثة رشا محمد صالح الجبوري

الأستاذ الدكتور غالب فرحات

تدريسي في الجامعة الإسلامية في لبنان

### المقدمة

يعد العقد بشكل عام من أهم التصرفات القانونية، ويحتل مركز الصدارة في الحياة العملية، وهو توافق إرادتين على إحداث أثر قانوني، إما بإنشاء التزام أو نقله أو تعديله أو إنهاء التزام، والعقد قد يكون وطنياً، وقد يكون دولياً، فإذا كان وطنياً فإنه يخضع بكل تفاصيله للقواعد الداخلية والتشريع الداخلي وإذا كان العقد دولياً فإنه العقد الذي يشتمل إلى عنصر أجنبي سواء تعلق الأمر بإبرامه أو تنفيذه أو بجنسية أطراف العقد أو بموطنهم، فدولية العقد ترتبط بمدى تطرق الصفة الأجنبية إلى عناصره القانونية المختلفة أي أنه إذا تعلقت العلاقة التعاقدية بأكثر من نظام قانوني فإننا بصدد عقد دولي.

يشكل عقد التوزيع الدولي للبضائع إحدى الركائز الأساسية للتبادل التجاري العالمي، ويُعد من العقود المستحدثة التي ظهرت مع تنامي العلاقات الاقتصادية بين الدول وتطور حركة التجارة الخارجية في ظل العولمة، فمع زيادة حاجة الشركات إلى تسويق منتجاتها خارج نطاق دولها الأصلية، برزت الحاجة إلى نظام قانوني يُنظم العلاقة بين المنتج أو المورد من جهة، والموزع المستقل الذي يعمل في دولة أخرى من جهة ثانية.

ويتنوع العقد الدولي فقد يكون عقد استثمار، وقد يكون عقد تصنيع، وقد يكون عقد مقاولات، وقد يكون عقد توزيع وهو المطلوب في بحثنا هذا وعقد التوزيع شأنه شأن العقود الأخرى له من التعريفات في الفقه والقانون وله من الخصائص التي تميزه عن العقود الأخرى.

### أولاً\_ أهمية الدراسة

تتبع أهمية هذه الدراسة من الحاجة إلى فهم الإطار القانوني الذي يحكم تنازع القوانين في عقود التوزيع الدولي، في ظل غياب توحيد دولي صريح لقواعد الإسناد في هذا المجال، وتعدد مصادر التنظيم بين القانون الوطني والاتفاقيات الدولية. كما تسهم الدراسة في توضيح دور إرادة الأطراف في تحديد القانون الواجب التطبيق، ومدى احترام هذه الإرادة من قبل القاضي، إلى جانب تسليط الضوء على التحديات التي يفرضها تعدد النظم القانونية وتضاربها.

### ثانياً\_ أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى:

١. تحليل مفهوم عقد التوزيع الدولي وتحديد طبيعته القانونية.
٢. بيان الإطار النظري والعملي لقواعد الإسناد في العقود الدولية.
٣. دراسة آليات تحديد القانون الواجب التطبيق عند غياب أو غموض شرط القانون المختار.
٤. تقييم دور الاتفاقيات الدولية، مثل اتفاقية روما واتفاقية فيينا، في معالجة تنازع القوانين في عقود التوزيع.
٥. اقتراح معالجات قانونية تحقق التوازن بين خصوصية العقد وحماية الأطراف المتعاقدة.

### ثالثاً\_ إشكالية الدراسة

تتمثل الإشكالية الرئيسية في السؤال الآتي: "ما مدى فاعلية قواعد الإسناد في معالجة تنازع القوانين في عقد التوزيع الدولي للبضائع، وما هي المعايير التي يعتمدها القضاء لتحديد القانون الواجب التطبيق عند غياب اتفاق صريح بين الأطراف؟"

#### رابعاً\_ المنهج المعتمد

تعتمد هذه الدراسة على المنهج التحليلي المقارن من خلال تحليل النصوص القانونية الوطنية والدولية ذات الصلة، ودراسة التطبيقات القضائية لعقود التوزيع في عدد من النظم القانونية، كما يُستخدم المنهج الوصفي لتقديم عرض مفصل لمفهوم قواعد الإسناد وطبيعة عقد التوزيع، بالإضافة إلى المنهج النقدي لتقييم فعالية القواعد الحالية واقتراح حلول عملية.

#### خامساً\_ خطة البحث

المطلب الأول/ تعريف عقد التوزيع الدولي للبضائع وخصائصه.

الفرع الأول/ تعريف عقد التوزيع الدولي للبضائع.

الفرع الثاني/ خصائص عقد التوزيع الدولي للبضائع.

المطلب الثاني/ الطبيعة القانونية لعقد التوزيع الدولي للبضائع ومعاييرها الدولية.

الفرع الأول/ الطبيعة القانونية لعقد التوزيع الدولي للبضائع

الفرع الثاني/ المعايير الدولية لعقد التوزيع الدولي للبضائع.

#### المطلب الأول

##### تعريف عقد التوزيع الدولي للبضائع وخصائصه

العقد الدولي بصورة عامة، وعقد التوزيع الدولي للمنتجات بصورة خاصة هو عقد غير داخلي، بل إنه الناظم لعلاقات الأفراد على الصعيد الدولي، وهو يستمد صفته الدولية من طبيعة العلاقة التي يحكمها، ويتخذ عادة شكل وخصائص تميزه عن العقود الأخرى.

ويتميز هذا العقد بكونه يتضمن التزامات متبادلة: فالمورد يلتزم بتزويد الموزع بالبضائع وفق شروط محددة، وقد يمنحه امتيازاً حصرياً في التوزيع ضمن منطقة معينة، بينما يلتزم الموزع بشراء المنتجات لحسابه الخاص وتسويقها وفقاً لما تم الاتفاق عليه بما في ذلك الحفاظ على السمعة التجارية للمنتج والدفاع عن حقوق الملكية الفكرية المرتبطة به في منطقتيه. بناء على ذلك سوف نقوم بتقسيم المطلب إلى فرعين، يتناول الفرع الأول تعريف عقد التوزيع الدولي للبضائع، ويتطرق الفرع الثاني لبيان خصائص عقد التوزيع الدولي للبضائع.

#### الفرع الأول

##### تعريف عقد التوزيع الدولي للبضائع

عرّف فقه القانون العقد بعدة تعريفات تذكر الأهم منها وهو أن العقد توافق بين إرادتين أو أكثر على إنشاء التزام أو رابطة قانونية أو تعديلها أو إنهاء لهذه الرابطة<sup>(١)</sup>، وعرّف أيضاً بأنه توافق إرادتين أو أكثر على إحداث أثر يربّته القانون<sup>(٢)</sup>.

هذا وعرّفته التشريعات المقارنة موضوع البحث، فقد عرّفه القانون المدني العراقي في المادة ٧٣ منه بقولها: "العقد هو ارتباط الإيجاب الصادر من أحد العاقدين بقبول الآخر على وجه يثبت أثره في المعقود عليه"<sup>(٣)</sup>، وسيتم تعريف عقد التوزيع في الفقه والتشريعات على التوالي في فقرتين:

الفقرة الأولى- تعريف عقد التوزيع الدولي للبضائع في فقه القانون:

عرّف الفقه عقد التوزيع على أنه وسيلة عقدية حديثة موضوعها توزيع المنتجات والخدمات أو تصنيع المواد والمنتجات بموجبها يعطي المُنتِج الذي هو أحد طرفي العقد، الطرف الآخر وهو الموزع حق أولوية في توزيع منتجات وخدمات هذا المنتج ومن تمّ تسويقها وبيعها إلى الغير مدة العقد لقاء مقابل يلتزم الموزع بدفعه إلى المنتج<sup>(٤)</sup>. وعرّف عقد توزيع المنتجات بأنه وسيلة لتنظيم النشاط الخاص بأحد الأطراف بتحريك أو نقل السلعة من المنتج إلى المستهلك، وهي بذلك تسد الفجوة التي تفصل بينهما من خلال مجموعة وسطاء، وبهدف عمل الوسيط لتحقيق منافع زمانية أو إمكانية ومنفعة ملكية من خلال توزيع المنتج أو الخدمة<sup>(٥)</sup>.

وعرّفه الفقه الفرنسي على أنه العقد الذي يتعهد بمقتضاه صاحب علامة أو مانح امتياز على إقليم معني بأن لا تبيع إلا للمتعاقد معه أو لمتلقي الامتياز الذي يلتزم بتوزيع بمقابل ذلك إلا المنتجات الممنوحة له فقط، وضمن احترام السياسة التجارية المحددة من طرف شريكه.

### الفقرة الثانية- تعريف عقد التوزيع الدولي للبضائع في التشريعات:

يلاحظ أنّ التشريعات المختصة قد ذكرت عقد توزيع المنتجات بصورة غير مباشرة فقد وردت مصطلحات مجهّز، ومزوّد ومحترف ومورّد وكلها تعطي نفس المعنى، فمثلاً ذكر المشرع العراقي المجهّز في الفقرة السادسة من المادة (١) من قانون حماية المستهلك العراقي رقم ١ لسنة ٢٠١٠ بقولها: "المُجهّز: كل شخص طبيعي أو معنوي منتج أو مستورد أو مصدر أو موزع أو بائع سلعة أو مقدم خدمة سواء أكان أصيلاً أم وسيطاً أم وكيلاً"<sup>(٦)</sup>.

وذكر المشرع المصري مصطلح المورد في قانون حماية المستهلك رقم ٦٧ لسنة ٢٠٠٦ وعرّفه في الفقرة الرابعة من المادة ١ بقولها: "المورد: كل شخص يقوم بتقديم خدمة أو بإنتاج أو استيراد، أو توزيع أو عرض أو تداول أو لاتجار في أحد المنتجات أو التعامل عليها، وذلك بهدف تقديمها إلى المستهلك أو التعاقد أو التعامل معه عليها بأية طريقة من الطرق"<sup>(٧)</sup>.

أمّا المشرع اللبناني فقد ذكر مصطلح المحترف في قانون حماية المستهلك رقم ٦٥٩ لسنة ٢٠٠٥ وعرّفه في الفقرة الثانية من المادة ٢ بقولها: "هو الشخص الطبيعي أو المعنوي، من القطاع الخاص أو العام، الذي يمارس، باسمه أو لحساب الغير، نشاطاً يتمثل بتوزيع أو بيع أو تأجير أو تقديم الخدمات للمستهلك، كما يعتبر محترفاً، لغرض تطبيق أحكام هذا القانون أي شخص يقوم باستيراد السلعة بهدف بيعها أو تأجيرها أو توزيعها، وذلك في إطار ممارسة لنشاطه المهني، وإن لم تربطه علاقة تعاقدية مباشرة مع المستهلكين"<sup>(٨)</sup>.

أنّ التشريعات المقارنة لم تعرّف عقد توزيع المنتجات، ولكن بالرجوع إلى القوانين المتعلقة بعمل الموزع، والتي لها تأثير كبير في التصرفات التي يجريها، فإن عقد التوزيع هو صورة خاصة بالوكالة التجارية وتسري عليها الأحكام العامة للوكالة التجارية، حيث أنّ الموزع يمكن اعتباره وكيل تجاري، عن المنتج الذي يتفق مع هذا الموزع لغرض بيع وتسويق منتجاته، وإذا كان عقد التوزيع لم يحض بالقدر الكافي في توصيفه القانوني وبيان تعريفه، إلا أنّ الأمر هو عكس ذلك عندما يتعلّق الحال بعقد الوكالة، فالمشرع في التشريعات المقارنة عرفت عقد الوكالة التجارية في قوانينها المختصة، فقانون تنظيم الوكالة والوساطة التجارية العراقي رقم ١١ لسنة ١٩٨٣ قد عرّف عقد الوكالة التجارية في الفقرة الأولى من المادة ٣ منه بقولها: "الوكالة التجارية كل عمل تجاري يقوم به في العراق شخص بصفته وكيل عن شخص طبيعي أو معنوي سواء كانت وكالة تجارية أو وكالة بالعمولة أو تمثيلاً تجارياً"<sup>(٩)</sup>.

ونصت المادة ٢٧٢ من قانون التجارة اللبناني رقم ٣٠٤ لسنة ١٩٤٢ على أنه: "تكون الوكالة تجارية عندما تختص بمعاملات تجارية، وبوجه أخص يسمى هذا العقد عقد وساطة، ويكون خاضعاً لأحكام الفصل الآتي

عندما يجب على الوكيل أن يعمل باسمه الخاص أو تحت عنوان تجاري لحساب من وكله، وعندما يجب على الوكيل أن يعمل باسم موكله تكون حقوقه وموجباته خاضعة لأحكام الكتاب الثاني من قانون الموجبات<sup>(١٠)</sup>.

وعرّف القانون المصري رقم ١٢٠ لسنة ١٩٨٢ الخاص بتنظيم أعمال الوكالة التجارية وبعض أعمال الوساطة الوكيل التجاري في الفقرة الأولى من المادة ١ منه بقولها: "يقصد بالوكيل التجاري في مجال تطبيق أحكام هذا القانون كل شخص طبيعي أو اعتباري يقوم بصفة معتادة، دون أن يكون مرتبطاً بعقد عمل أو عقد تأجير خدمات بتقديم العطاءات أو بإبرام عمليات الشراء أو البيع أو التأجير أو تقديم الخدمات باسم ولحساب المنتجين أو التجار أو الموزعين أو باسمه ولحساب أحد هؤلاء"<sup>(١١)</sup>.

وعرّف المشرع الفرنسي الوكالة في المادة ١٩٨٤ من القانون المدني بقولها: "التوكيل هو فعل يقوم فيه شخص واحد بإعطاء سلطة أخرى للقيام بشيء من أجل المدير نيابة عنه، يتم تشكيل العقد فقط من خلال قبول الوكيل"<sup>(١٢)</sup>. بعد تعريف عقد توزيع المنتجات في الفقه والتشريعات يمكن أن تعرّف عقد التوزيع الدولي للبضائع بأنه: "وسيلة عقدية من خلالها تعطي الحق للمزود أو الموزع في توزيع منتجات الطرف الآخر وهو المنتج من خلال تسويقها وبيعها إلى الغير طوال مدة العقد، بمقابل نقدي متفق عليه".

نستنتج من ذلك أن عقد التوزيع الدولي للبضائع يعد من العقود الحيوية في مجال التجارة الدولية، حيث يجمع بين أبعاد تجارية وقانونية معقدة تتطلب فهماً دقيقاً لعناصره وأحكامه. نظراً للطبيعة الدولية للعقد وتعدد القوانين التي قد تنطبق عليه، يبرز دور قواعد الإسناد والقانون الدولي الخاص في تحديد النظام القانوني المناسب لتنظيم هذه العلاقة وحل النزاعات الناشئة عنها. وهذا يعزز أهمية دراسة هذا العقد ضمن الإطار القانوني الدولي لضمان فعاليته ومرونته في تلبية متطلبات التجارة العالمية المتطورة.

### الفرع الثاني

#### خصائص عقد التوزيع الدولي للبضائع

هناك جملة من المميزات التي تميز عقد التوزيع عن غيره من العقود من الناحية الاقتصادية كما أن هناك خصائص مشتركة يشترك فيها العقد مع غيره من العقود، وهذا يعني أن عقد التوزيع يتضمن جانباً عقدياً وجانباً مالياً أو اقتصادياً وسوف يتم دراسة هذين الجانبين في فقرتين على التوالي:

#### الفقرة الأولى- الجانب العقدي:

##### أ-عقد رضائي:

ينعقد هذا العقد بمجرد ارتباط القبول بالإيجاب لطرفيه<sup>(١٣)</sup>، وطرفا عقد التوزيع هما كل من المنتج والموزع أو المزود، وبكلمة أخرى أن الشخص الذي يباشر عمليات توزيع المنتجات لا يستطيع مباشرتها إلا بعد الحصول على موافقة أو رخصة من قبل الطرف الآخر وهو المنتج، وهذه هي الصفة الرضائية لعقد التوزيع، حيث لا يحتاج من أجل إبرامه إلى أي إجراء شكلي أو عيني، وإنما ينعقد بمجرد اتفاق الطرفين على العقد<sup>(١٤)</sup>.

وجدير بالذكر أن الصفة الرضائية لعقد التوزيع لن تنتفي في حالة ما إذا كان الاتفاق بين الطرفين قد انصب بشكل مكتوب في صيغة معينة، وهو الحال المتبع له في الواقع العملي، وفي هذا السياق يذهب البعض إلى القول بأن مهمة كتابة عقود توزيع نموذجية يمكن اتباعها بشكل عام تمثل تحدياً كبيراً، والشخص الحريص في هذا المجال سيعمل على تجنب نفسه من الوقوع في الأخطاء قبل إبرام العقد مع المنتج، وأفضل طريقة بل وأسهلها التي تحقق ما تقدم هي من خلال وضع قواعد معيارية عامة من قبل جهة مختصة تتضمن أهم بنود وشروط عقود التوزيع، حيث سوف تعد هذه القواعد المعيار الأساس الذي يمكن الركون إليه عند إبرام

أي عقد من عقود التوزيع، وهذه القواعد المعيارية لن تضعها إلّا جهة متخصصة في مجال عملها كأن تكون نقابة أو مؤسسة مختصة بشؤون التوزيع والموزعين<sup>(١٥)</sup>.

وهذا الأمر سوف يطلق عليه الاتفاق المعياري، والذي يجب أن يضمن حقوق ومتطلبات كلا الطرفين المنتج والموزع على حد سواء، ويضيف هذا الرأي، إنّ الاتفاق المعياري النموذجي لعقود التوزيع يجب أن يضعه أشخاص متخصصون في فن الصياغة القانونية، وهم رجال القانون على اختلاف مشاربهم، كالمحامين والفقهاء وغيرهم، ولكن من ناحية ثانية يجب الانتباه إلى أنه إذا كان رجال القانون لهم القابلية والقدرة في صياغة العقود ومنها عقود التوزيع بمفهومها القانوني، إلّا أنّ ذلك لا يعني أنّ لهؤلاء الخبرة والمعرفة في تخصص عمل الشركات المنتجة، لذلك فإنّ الدور الريادي والقيادي في صياغة عقود التوزيع يجب أن يكون منوطاً بأشخاص متخصصين أو قياديين في إدارة عمل الشركات والتوزيع، ويقف على رأس هؤلاء مدراء المبيعات، فجهود هذين الفريقين يمكن صياغة وثيقة نموذجية لعقود التوزيع للسير على هداها في مختلف عقود التوزيع<sup>(١٦)</sup>.

ب- عقد من العقود الزمنية:

العقود الزمنية أو المستمرة هي تلك العقود التي يدخل الزمن عنصراً جوهرياً فيها، بحيث أن انعدام هذا العنصر يلغي عنها صفة الاستمرارية ويحولها إلى عقود فورية كما هي الحال بالنسبة لعقد الإيجار<sup>(١٧)</sup>، وهذا ما نصّت عليه المادة ٧٢٢ من القانون المدني العراقي على أن: "عقد الإيجار هو تملك منفعة معلومة بعوض معلوم لمدة معلومة وبه يلتزم المؤجر أن يمكن المستأجر من الانتفاع بالمأجور"<sup>(١٨)</sup>.

مما تقدم أنّ عقد التوزيع الدولي للبضائع هو عقد عندما يتم إبرامه بين المنتج والموزع، وتتراخى آثار تنفيذه إلى فترة زمنية معينة طالّت أم قصرت، إذ يلتزم المنتج بتزويد الموزع بمنتجاته ليقوم هذا الأخير بتسويقها وتوزيعها في السوق، أي أنّ عقد التوزيع لا ينطبق عليه وصف العقد الفوري التنفيذ، وإنما هو حتماً من العقود المستمرة التي تراعي فيها المدة والزمن، يمثل ركناً أساسياً من أركانه.

ت- عقد من العقود غير المسماة:

إنّ العقود المسماة، هي تلك العقود التي تناولها المشرع بالتعريف، والتحديد والتفصيل مفهوماً وأحكاماً وآثاراً، كما هي الحال بالنسبة لعقد البيع وعقد المقاولة<sup>(١٩)</sup>.

فمثلاً عقد البيع ما نصت عليه المادة ٥٠٦ من القانون المدني العراقي بقولها: "البيع مبادلة مال بمال"<sup>(٢٠)</sup>، وعقد المقاولة ما نصت عليه المادة ٨٦٤ من القانون المدني العراقي بقولها: "المقاولة عقد به يتعهد أحد الطرفين أن يصنع شيئاً أو يؤدي عملاً لقاء أجر يتعهد به الطرف الآخر"<sup>(٢١)</sup>.

أما العقود غير المسماة فهي تلك التي لم يتطرق إليها المشرع بالتعريف والتحديد لذلك تنطبق عليها المبادئ العامة في نظرية العقد من حيث الإبرام والآثار والانقضاء مثل العقد الطبّي<sup>(٢٢)</sup>، وعلى هذا الأساس يعد عقد التوزيع صورة من صور العقود غير المسماة، حيث لم يتناوله المشرع بشكل مباشر وأن أخذ المشرع العراقي في بعض الأحيان تحديد المعنى القانوني للموزع من ناحية وأن أخذ الفقه على عاتقه على اعطاء الوصف القانوني له وبيان آثاره وأساليب انقضائه من ناحية أخرى، ومع ذلك تبقى القواعد العامة في نظرية العقد هي الحاكمة لعقد توزيع المنتجات، حيث لا يختلف الأمر في مسألة إبرامه بين المنتج والموزع عن بقية أنواع العقود.

ويلاحظ أنّ عقد التوزيع عقد يقوم على الاعتبار الشخصي، بمعنى أن شخصية الموزع هي محل اعتبار في نظر المنتج، إذ لا يغامر هذا الأخير في مسألة منح الإذن في توزيع منتجاته مع أي شخص آخر، وإنما يقوم باختيار الأشخاص الذين يبرم معهم العقد على أساس ما يمتلكونه من سمعة حسنة لا سيما وأن ميدان عقد

التوزيع في أغلب الأحيان هو ميدان التجارة، وليس بخاف على أحد أن التجارة تقوم على الثقة والسمة الحسنة، لذلك قيل أن عقد التوزيع من العقود التي تراعي فيها شخصية الموزع، وذلك لكي يضمن المنتج توزيع منتجاته على أكبر قدر من الزبائن من ناحية، ولكي لا تصاب سمعة هذا المنتج بأي خدش من ناحية أخرى، فالمنتج يضع ثقة منتجاته في الموزع الذي يجب عليه أن يحرص على صيانة سمعة المنتج التجارية من حيث المحافظة على سرية المعلومات التي يحصل عليها من المنتج استناداً إلى عقد التوزيع<sup>(١٣)</sup>.

#### الفقرة الثانية- الجانب المالي:

##### أ-الكلفة الاقتصادية:

يحقق عقد التوزيع منافع وفوائد لكل من المنتج والموزع، فالمنتج يمكنه من زيادة مبيعاته من خلال توزيع منتجاته في أكثر من رقعة جغرافية قد لا يكون باستطاعته البيع والتوزيع فيها، كما أنه يستفيد أيضاً من خبرة الموزع لكونه الموزع أعلم بالسوق وله دراية أكبر بثقافة المستهلكين واحتياجاتهم، أما من ناحية الموزع فهذا الأخير يستطيع تحقيق مبيعات وحصة سوقية كبيرة مستفيداً من شهرة المنتجات التجارية التي يحصل عليها من المنتج بموجب عقد التوزيع، وبالتالي زيادة العمولة التي ستعود عليه من وراء إبرام هذا العقد<sup>(١٤)</sup>.

هذا من ناحية ومن ناحية أخرى يلاحظ أن الموزعين هم في أغلب الأحيان لديهم معرفة بالسوق الذي يقومون بتوزيع وتسويق المنتجات، وهو بسبب هذه الدراية والمعرفة بالمستهلكين في السوق والناجمة عن علاقاتهم التي انشاؤها مع هؤلاء أكثر من المنتجين لذلك تكون لهم القدرة الأكبر من حيث توزيع المنتجات، والأهم من ذلك كله تقع على عاتق هؤلاء الموزعين عملية إعادة بيع المنتجات، وهو ما يتوافق ومصلحة المنتجين، حيث سيتحمل الموزع مخاطر إعادة بيع المنتجات إلى تجار المفرد أو حتى إلى المستهلكين بشكل مباشر، وهذا الأمر يوفر بالتأكيد السيولة النقدية الكبيرة للشركات المصنعة والمنتجة، أضف إلى ما تقدم أن الموزعين يقومون بتوفير خدمات أخرى بعد عملية التوزيع كالدعم الفني وخدمات ما بعد البيع وهو ما يؤدي إلى اقتصاد في التكاليف التي يتكبدها المستهلك إذا ما قام بعمل الصيانة عن طريق أخذ المنتجات إلى أشخاص متخصصين لتحقيق الغرض المتقدم<sup>(١٥)</sup>.

##### ب-التخصص:

هناك من يقول أن الشركات يمكن أن تختار بين استخدام موظفيها وعمالها، أي الأشخاص الذين يعملون لديها لغرض تسويق وتوزيع منتجاتها، أو اختيار أسلوب آخر وهو استخدام موزعين متخصصين في مجال عملهم ليقوموا بذات الوظيفة أعلاه، ولا شك أن معظم الشركات ورجال الأعمال يقومون باستخدام موزعين لكي يقللوا في التكاليف من جهة والحصول على السيولة النقدية من الموزعين أكثر مما لو استخدموا الطريقة الأولى، والسبب الرئيس في ذلك يكمن في احتراف الموزع للنشاط الذي يمارسه فضلاً عن خبرته الواسعة فن منطقته التي يعمل فيها أكثر من خبرة المنتج في هذا المجال من جهة أخرى، لذا فإن اتفاق التوزيع هو في النهاية عبارة عن عقد بين شركة أو منتج تحتاج إلى توزيع منتجاتها وموزع يكون محترفاً في عمله<sup>(١٦)</sup>.

نستنتج من ذلك أن أهمية فهم خصائص عقد التوزيع الدولي للبضائع تتجلى في قدرته على توضيح طبيعة العلاقة القانونية والتجارية بين المورد والموزع، وتحديد الإطار القانوني الملزم لتنظيمها. نظراً لتعقيدها وعناصره المتعددة، يتطلب هذا العقد إدارة دقيقة من الناحية القانونية لضمان تحقيق التوازن بين مصالح الأطراف، والمرونة في مواجهة التحديات المرتبطة بالتجارة الدولية. وهذا يبرز الدور الحيوي للقوانين وقواعد الإسناد في تحقيق الأمن القانوني والاستقرار في تنفيذ هذه العقود.

## المطلب الثاني

## الطبيعة القانونية لعقد التوزيع الدولي للبضائع ومعاييره الدولية

يُعتبر عقد التوزيع من العقود غير المسماة في معظم التشريعات، أي أنه لا يوجد له تنظيم قانوني خاص في القوانين المدنية أو التجارية الوطنية، ونتيجة لذلك يتم تنظيم هذا العقد وفقاً لمبدأ حرية التعاقد بين الأطراف، مستنداً إلى القواعد العامة في العقود بالإضافة إلى الأعراف التجارية الدولية، والاتفاقيات الثنائية أو متعددة الأطراف (مثل اتفاقية فيينا ١٩٨٠ بشأن البيع الدولي للبضائع، في الحالات التي تتداخل فيها مع التزامات البيع).

ونظراً لطبيعته المركبة، فقد تتداخل أحكام هذا العقد مع عقود أخرى، مثل عقد البيع، وعقد الوكالة، وعقد الامتياز التجاري (الفرانشايز)، إلا أنه يحتفظ بخصوصيته من حيث كونه يُنظم علاقة توزيع تجارية دولية مستقلة، غالباً ما يكون فيها الموزع مسؤولاً عن إعادة بيع البضائع لحسابه الخاص، دون أن يكون وكيلاً عن المورد. يلاحظ أنه لعقد التوزيع الدولي للبضائع كغيره من العقود طبيعة قانونية تميزه عن هذه العقود، ولدولية هذا العقد هناك عدة معايير لكي نكون بصدد وإثبات دوليته. ويقسم هذا المطلب إلى فرعين، خصص الفرع الأول للطبيعة القانونية لعقد التوزيع الدولي للبضائع، ويتناول الفرع الثاني المعايير الدولية لعقد التوزيع الدولي للبضائع.

## الفرع الأول

## الطبيعة القانونية لعقد التوزيع الدولي للبضائع

إنّ عقد توزيع المنتجات عبارة عن عقد وساطة بين منتج معين وزبائن، فالموزع هو أحد الأشخاص الذين أنيطت بهم بموجب الرخصة التي حصل عليها من المنتج صلاحية بيع وتوزيع منتجات الأول، وأن كان الموزع يتصرف بحرية أكبر عن غيره من الوسطاء المعروفين في نطاق القانون<sup>(٢٧)</sup>. فضلاً عما تقدم فإن الموزع يرمي من وراء حصوله على الامتيازات التي يمنحها إياه عقد التوزيع إلى تحقيق أرباح معينة تعود عليه بالفائدة، وهذا يعني أن الطبيعة القانونية لعقد توزيع المنتجات لا يمكن النظر إليها أو الوقوف عندها إلا من خلال اعتباره صورة من صور الوكالة التجارية، وعقد ذو طبيعة تجارية وهذا ما سوف تتناوله بالتفصيل:

## أولاً- عقد التوزيع عقد وكالة:

عقد الوكالة عرّفه المشرع العراقي في المادة ٧٢٧ من القانون المدني بقولها: "أنّ الوكالة هي أن يقيم شخص غيره مقام نفسه في تصرف جائز ومعلوم"<sup>(٢٨)</sup>، ومن هنا تعد الوكالة شكلاً من أشكال النيابة القانونية، حيث أن الوكيل يتعاقد أو يقوم بإجراء مختلف التصرفات القانونية، وفي حدود وكالته، باسم والأصيل ولحسابه، بمعنى أنّ آثار التصرف القانوني المعقود من قبل الوكيل سوف تتصرف إلى الموكل، وكل ما في الأمر أن إرادة الوكيل تحل محل إرادة الأصيل<sup>(٢٩)</sup>.

هذا في نطاق الوكالة المدنية، وبالرجوع إلى تعريف عقد التوزيع نجد أن عمل العديد من المشاريع التجارية تقوم على توزيع منتجات شركات أخرى، فهي المشاريع التجارية، لا تصنع منتجاً معيناً وإنما تقوم بتوزيع المنتجات المصنعة من قبل الآخرين إلى تجار التجزئة ومنهم إلى المستهلكين في الأسواق سواء أكانت هذه المنتجات مصنعة محلية أم مستوردة من الخارج<sup>(٣٠)</sup>.

أما الموزع فهو بمقتضى قوانين حماية المستهلك ومنها القانون العراقي رقم ١ لسنة ٢٠١٠، يعد أحد الأشخاص الذين ينطبق عليهم وصف المجهز، وبالتالي فإن الموزع يعد وسيطاً أو وكيلاً للمنتج<sup>(٣١)</sup>.

وهذا يعني أن الموزع في حقيقة الأمر ليس إلا وكيلًا عن المنتج يتولى عملية بيع منتجاته وتسويقها، غير أن للوكالة هنا معنى متميزاً مقتضاه أنه الموزع يقوم بإبرام التصرفات القانونية المتعلقة بالتوزيع نيابة عن المنتج باسمه "أي باسم الموزع"، ولكن باعتباره وكيلًا من وكلاء المنتج، وهو الأمر الذي يفضي إلى إمكانية إطلاق وصف الوكيل التجاري، والذي هو وكيل بالعمولة على الموزع، وإذا كان عقد الوكالة بالعمولة يعرف على أنه عقد يلتزم بمقتضاه الوكيل بالعمولة أن يباشر باسمه تصرفات قانونية لحساب الموكل مقابل أجر يسمى العمولة، ومن هنا يعد عقد توزيع المنتجات هو الآخر نوعاً من أنواع عقد الوكالة بالعمولة، فهذا العقد الأخير يسهل تداول السلع وييسر إبرام العقود وهو ما يتماشى وفكرة عقد التوزيع<sup>(٣٢)</sup>.

إن أعمال التوسط أو مشاريع التوسط بشكل عام يمكن اعتماد أحكامها بخصوص عقد التوزيع، إذ يمكن اعتباره صورة من صورها، وذلك استناداً إلى المادة ٣ من قانون تنظيم الوكالة والوساطة التجارية العراقي المشار إليه سابقاً فالموزع يتعاقد باسمه لحساب موكله مقابل عمولة معينة، غير أن عقد التوزيع وأن صورة من صور عقد الوكالة بالعمولة إلا أنه يبقى مع ذلك يتمتع بخصوصية معينة تميزه عن غيره من أحوال النيابة القانونية، إذ يعتبر الموزع هو المسؤول المباشر والملتزم دون سواه تجاه الطرف الآخر الذي يتعاقد معه سوار أكان تاجر مفرد أم زبون وليس المنتج، وهذا يعني أن الموزع حالة حال الوكيل بالعمولة يعد أصلاً في التعاقد مع الغير، فيلتزم في مواجهة هذا الغير بالالتزامات كافة التي تنشأ عن العقد المبرم بينهما، ويتلقى بالمقابل الحقوق كافة التي تترتب على الغير نتيجة هذا التعاقد، إلا أنه في علاقته بالموكل وهو المنتج، فإنه يعتبر وكيلًا عنه في مباشرة التصرف ويلتزم في مواجهته بتنفيذ مضمون الوكالة<sup>(٣٣)</sup>.

هذا ويضيف الفقه إلى ما تقدم أنه ليس للمتعاقد مع الموزع دعوى مباشرة تجاه المنتج، وعليه فليس بإمكان الغير أن يرفع الدعوى على المنتج لغرض مطالبة هذا الأخير بتنفيذ التزام أخل به الموزع كتسليم بضاعة أو دفع الثمن، وإنما ترفع الدعوى على الموزع باعتباره الوحيد المسؤول عن التصرف الذي أجراه<sup>(٣٤)</sup>.

**خلاصة القول** إن الوصف القانوني الذي يمكنه إطلاقه على عقد التوزيع هو اعتباره صورة من صور عقد الوكالة بالعمولة، وأن الموزع ينطبق عليه وصف الوكيل بالعمولة، حيث يتولى الموزع بيع وتسويق منتجات المنتج بموجب عقد التوزيع وارتكازاً على الرخصة التي منحها إياه هذا الأخير، وهو ما يؤكد عدة عقداً من عقود الوساطة في توزيع المنتجات.

### ثانياً- عقد التوزيع عقد ذو طبيعة تجارية:

إن من يمارس عملية توزيع المنتجات باتفاقه مع منتج معين، لا شك أن يكون محترفاً للنشاط الذي يمارسه، بمعنى أنه يزاول عملية تسويق وبيع المنتجات بغية الحصول على أرباح، وهو الأمر الذي يقتضي أن يكون هذا الشخص الموزع متخصصاً في مجال عمله وهو أعرف باحتياجات مستهلكي السوق الذي يوزع فيه منتجات الطرف الأول، هذا من ناحية ومن ناحية أخرى فإن وصف الموزع ينصرف إلى اعتباره وكيلًا بالعمولة عن المنتج، ولما كان ذلك كذلك، فإن الصفة التجارية للنشاط الذي يمارسه الموزع أصبحت متلازمة وعقد التوزيع، بفكرة أخرى أن عقد التوزيع يعد دون أدنى شك عقداً من العقود التجارية، وهذا يعني أن النشاط الذي يمارسه الموزع إنما يمارسه بصيغة المشروع<sup>(٣٥)</sup>.

أن الطبيعة التجارية لعقد توزيع المنتجات هي التي تميزه في هذا المقام وهذا الأمر مرده تجارية العقد إلى المعيار العام للعمل التجاري، حيث لا يخضع عقد التوزيع لأحكام قانون التجارة إلا إذا كانت الأعمال التي يمارسها الموزع والتي بمقتضاها يتولى عملية تسويق المنتجات، إلا إذا كانت هذه الأعمال يمارسها الموزع بهيئة وصيفة المشروع.

هذا ويذهب بعض الفقه إلى القول أنه لما كان هذا العقد يعد عقداً تجارياً ولما كانت الأعمال والتصرفات التي يباشرها الموزع تعد أعمالاً تجارية مادامت ممارستها تتم على وجه الاحتراف وبصيغة المشروع، لذلك فإن من يقوم بعملية توزيع المنتجات لمرة واحدة من خلال اتفاه مع المنتج، لا يعد عمله عملاً تجارياً، فتجارية عقد التوزيع ترتبط بشكل أساسي في مباشرة هذا العمل التوزيع بشكل المشروع، وإلا اعتبر عملاً مدنياً<sup>(٣٦)</sup>. ولذلك فإنه ليس من الضروري بمكان أن يكون موضوع عقد التوزيع القيام بعمل تجاري لكي نضفي الوصف التجاري عليه، فسواء كان العمل المعهود به إلى الموزع من طبيعة مدنية أو تجارية، فإن عقد التوزيع يعتبر تجارياً، ولكن بشرط ممارسته بصيغة المشروع.

نستنتج من ذلك أن الطبيعة القانونية لعقد التوزيع الدولي للبضائع تمثل مزيجاً معقداً من الأحكام التجارية والدولية التي تتطلب دراسة دقيقة لتحديد النظام القانوني المناسب وضمان استقرار العلاقة بين الأطراف. فهم هذه الطبيعة يتيح تحقيق التوازن بين حرية التعاقد وضرورة التقيد بالأنظمة القانونية ذات الصلة، ويعزز من القدرة على إدارة المخاطر القانونية والتجارية التي تراقق تنفيذ هذا النوع من العقود في بيئة دولية متعددة القوانين والأنظمة.

### الفرع الثاني

#### المعايير الدولية لعقد التوزيع الدولي للبضائع

تعددت معايير دولية عقد التوزيع الدولي للبضائع، بحسب اختلاف آراء فقهاء القانون الدولي، فهناك من يرى أن معيار دولية هذا العقد هو معيار قانوني وهو المعيار التقليدي، وهناك من يرى أن معيار دولية العقد هو معيار اقتصادي، وهو المعيار الحديث، وكل معيار من هذين المعيارين لو يطبق وحده يلاحظ أنه يعطي نتيجة مغايرة المعيار الآخر، لأن الفقه مختلف بين فقه قانوني وفقه اقتصادي حول عقد توزيع المنتجات الدولي بشكل خاص، والعقد التجاري الدولي بشكل عام، كون الفقه القانوني يستند إلى ضوابط إسناد الكشف عنها من خلال التحلي والبحث مثل الجنسية ومكان إبرام العقد، أما الفقه الاقتصادي فإنه يستند إلى البحث في مجموع العملية التعاقدية من الناحية الاقتصادية، أي حركة تداول الأموال، والقيم عبر الحدود، فتعتمد على اعتبارات تسمى مصالح التجارة الدولية. وسوف نتناول المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي في فقرتين على التوالي:

#### الفقرة الأولى- المعيار القانون التقليدي:

يرى أصحاب هذا المعيار أن عقد توزيع المنتجات الدولي متى كانت عناصره القانونية مرتبطة بأكثر من نظام قانوني واحد، من حيث العناصر الضرورية لانعقاده أو تنفيذه أو مركز طرفيه من ناحية جنسيتهم أو موطنهم أو مكان محل إبرامه، وهكذا يعد عقد توزيع لمنتجات ما دولي وفقاً لهذا المعيار<sup>(٣٧)</sup>. مثال على ذلك إذا عقد أبرم في لبنان بين شخص لبناني وشخص عراقي، مقيمين في لبنان، ويتم تنفيذ هذا العقد في الأردن، فهذا العقد يتسم بالطابع الدولي لاتصال عناصره بثلاثة دول، أي أكثر من نظام قانوني واحد. وهذا أكدته تعريفات الفقه للعقد الدولي بشكل عام، فقد عرّف العقد الدولي بأنه العقد الذي يتضمن عنصراً أجنبياً سواءً تعلق هذا العنصر بأطراف العقد، أو بموضوعه، أو محل إبرامه، أو بمكان تنفيذه<sup>(٣٨)</sup>. إذا فالعقد الدولي تسربت الصفة الأجنبية إلى العناصر المكونة له، أي اشتمل إلى على عنصر أجنبي، وعليه إذا وصلت أحد عناصر العلاقة العقدية بدولة أجنبية أو أكثر، فإنها تكتسب الطابع الدولي لتعلقها بأكثر من نظام قانوني<sup>(٣٩)</sup>.

وجدير بالذكر أنّ العقود الدولية تخضع لأحكام القانون الدولي الخاص، والذي يسمح للمتعاقدین اختيار القانون واجب التطبيق، فالصفة الدولية للعقد هي الشرط الضروري لصحة اختيار الأطراف للقانون الذي يسري عليه، على عكس العقود الداخلية والتي تخضع لأحكام القانون الداخلي، ولا يمكن التطرّق إلى مسألة القانون واجب التطبيق، إلا بعد تكييف العقد على أنه عقد دولي، فهذا النوع من العقود هو الذي يثير مشكلتي تنازع القوانين، وتنازع الاختصاص القضائي، ومن هنا تبدو أهمية تكييف الرابطة العقدية التي لا تقف على إرادة الأطراف فقط بل يتولّى القاضي أو المحكم تحديد الطابع الدولي للعقد على ضوء عناصره وخصائصه الذاتية، وتلك مسألة قانونية تخضع لقانون القاضي الذي طرح عليه النزاع، وقد أثارت مسألة العنصر الأجنبي اختلاف فقهي حول مفهومه في رأيين<sup>(٤٠)</sup>:

**الرأي الأول-** وهذا الرأي يكتفي بمفهوم موسع للعنصر الأجنبي بتطرّق الصفة الأجنبية إلى عنصر من عناصر العلاقة القانونية باعتبارها ذات طابع دولي، ووفقاً لهذا المعيار تعتبر العلاقة القانونية ذات طابع دولي، إذ انصب النزاع على أموال موجودة في دولة أجنبية.

**الرأي الثاني-** وهذا الرأي يعتبر مفهوم العنصر الأجنبي في العلاقة العقدية هو تحريك بعض القواعد القانونية التي أعدت خصيصاً لحكم العلاقات الدولية والتي تتعدى نطاق القانون الداخلي لترتبط بعدة أنظمة قانونية.

وبهذا فإنّ المعيار الواجب إتباعه هو تضمّن العلاقة قواعد أو أنظمة تتجاوز بطبيعتها حدود القانون الداخلي، أي أنه متى اتصلت الرابطة العقدية بنظام قانوني أو أكثر غير نظام قانون دولة القاضي المطروح عليه النزاع فإنّها تكتيب، وفقاً لهذا التوجه الطابع الدولي، إلا أنّ أنصار هذا المعيار قد اختلفوا بشأن العناصر القانونية الأجنبية الواجب الأخذ بها لإضفاء الصفة الدولية للعلاقة العقدية فانقسموا إلى اتجاهين:

**الاتجاه الأول:** ويرى أصحاب هذا الاتجاه أنّ العناصر القانونية الأجنبية الواجب الأخذ بها لإضفاء الصفة الدولية للعقد الدولي هي كل عنصر أجنبي اتصل إما بأطراف العقد أو موضوعه أو بسببه، وعليه فالعقد يتمتع بالصفة الدولية إذا كان من حيث الأعمال المتعلقة بإبرامه أو تنفيذه، أو من حيث جنسية أطرافه أو موطنهم أو محل إقامتهم يرتبط بأكثر من نظام قانوني، وعلى هذا الأساس يتسم المعيار القانوني لدولية العقد بأعمال قواعد القانون الدولي الخاص بمجرد توفر العنصر الأجنبي في الرابطة العقدية بصرف النظر عن أهميته، وبسبب تأثير العنصر في تحديد طبيعة العقد<sup>(٤١)</sup>.

**الاتجاه الثاني-** وهذا الاتجاه حاول التضييق على العناصر القانونية الأجنبية المحددة لصفة العقد الدولي، بحيث ركز على العناصر المؤثرة والفاعلة في إضفاء الصفة الدولية، وعليه فليس كل عنصر أجنبي لعلاقة أو رابطة عقدية يثير مسألة دولية العقد، فقد يوجد أكثر من عنصر أو عناصر في العلاقة العقدية، ولكن غير مؤثرة أو ليس لها أهمية خاصة في شأن الرابطة العقدية المطروحة، فإن ذلك لا يكفي لتوافر الصفة الدولية لهذه الرابطة، كضابط الجنسية مثلاً، فهو عنصر مؤثر في العقود التجارية الدولية وعقود المعاملات المالية بصفة عامّة<sup>(٤٢)</sup>.

#### الفقرة الثانية- المعيار الاقتصادي الحديث:

إنّ المعيار الاقتصادي يتميّز بالمرونة لمواجهة تعدد عقود التجارة الدولية وتنوعها، فالمعيار الاقتصادي يهدف إلى غايات اقتصادية مستوحاة من حرية المبادلات في إطار التجارة الدولية يؤدي إلى انتزاع العلاقات القانونية من مجال تنازع القوانين، واخضاعها لقواعد التجارة الدولية، وهذا نتيجة لمفهوم الاقتصادي المرن لمصالح التجارة الدولية في عقود التجارة الدولية، ورغم المزايا التي يتوافر عليها المعيار الاقتصادي من حيث كونه يأخذ في الاعتبار المعطيات الاقتصادية والتجارية للمعاملات الدولية، بالإضافة إلى تحليله

الموضوعي الواقعي للقواعد القانونية، وعدم اكتفائه بالجوانب الشكلية والقانونية في التصرفات الدولية، إلا أنه لم يسلم من النقد، فقد يؤخذ عليه الغموض وعدم التحديد، كما اختلف أنصاره حول مدى أو نطاق تطبيقه<sup>(٤٣)</sup>.

ويرى بعض الفقه أن العقد الدولي يبقى يحتاج إلى المعيار القانوني في تحديد وتعيين النظام القانوني الذي يخضع له العقد، وللخروج من هذا الإشكال القانوني في تحديد دولية العقد يجب الجمع بين المعيار القانوني والمعيار الاقتصادي، وهذا ما أخذ به القضاء الفرنسي الحديث عند التصدي لمسألة دولية العقد، وعليه لا يكتفي القضاء عند تقرير دولية عقود المعاملات المالية بالتحقق من وجود عنصر أجنبي في الرابطة العقدية أي المعيار القانوني، وإنما كذلك على التأكد من تعلق الأمر بمصالح التجارة الدولية<sup>(٤٤)</sup>.

### الخاتمة

يمثل عقد التوزيع الدولي للبضائع أحد أبرز العقود التي تثير إشكالات متعددة في مجال تنازع القوانين، نظراً لطبيعته المركبة وتعدد علاقاته القانونية، وارتباطه بعدد من القوانين الوطنية والدولية. وتبرز قواعد الإسناد كأداة أساسية لحل هذا التنازع وتحديد القانون الواجب التطبيق على العلاقة التعاقدية في حال غياب اتفاق واضح بين الأطراف. ومن خلال الدراسة، تبين أن التباين في المعايير القانونية وتعدد مصادر الإسناد يخلق حالة من عدم اليقين القانوني، مما يستوجب إعمال قواعد مرنة ومتوازنة تأخذ بعين الاعتبار مصلحة الطرف الضعيف وتحقيق الأمن القانوني في العلاقات التجارية الدولية.

### أولاً\_ الاستنتاجات

١. غياب توحيد دولي لقواعد الإسناد يؤدي إلى اختلاف كبير في تطبيق القانون من دولة إلى أخرى، مما يضعف من استقرار المعاملات الدولية.
٢. إرادة الأطراف لا تزال العنصر الأكثر تأثيراً في تحديد القانون الواجب التطبيق، غير أن هذه الإرادة تخضع أحياناً لقيود تتعلق بالنظام العام أو بحماية الطرف الأضعف.
٣. في حال عدم وجود اتفاق صريح على القانون الواجب التطبيق، يلجأ القضاء إلى معايير متعددة، أبرزها مكان تنفيذ العقد أو مقر الموزع، وهو ما يفتح الباب أمام تباين التفسيرات.
٤. الاجتهاد القضائي يلعب دوراً جوهرياً في تأويل قواعد الإسناد، إلا أن هذا الدور غالباً ما يؤدي إلى نتائج غير متوقعة بسبب غياب الانسجام بين الأنظمة القضائية المختلفة.
٥. الاتفاقيات الدولية، رغم محدودية نطاق بعضها، ساهمت في تعزيز قدر من التناسق القانوني، خصوصاً اتفاقية روما ١٩٨٠ واتفاقية فيينا ١٩٨٠، إلا أن عقود التوزيع ليست مشمولة بشكل مباشر ببعض هذه الاتفاقيات.

### ثانياً\_ التوصيات

١. الدعوة إلى إعداد اتفاقية دولية خاصة بعقود التوزيع الدولي، تتضمن قواعد إسناد واضحة ومباشرة لمعالجة التنازع القانوني في هذا النوع من العقود.
٢. تعزيز الوعي القانوني لدى الأطراف المتعاقدة بأهمية إدراج شرط القانون الواجب التطبيق في عقودهم بشكل صريح لتفادي الوقوع في إشكالات التنازع.
٣. تحديث التشريعات الوطنية لتتضمن قواعد إسناد أكثر دقة ووضوحاً تتماشى مع متطلبات التجارة الدولية، وتحدّ من الغموض والاجتهاد القضائي المفرط.

## الهوامش

- (١) عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد، ج ١، نظرية الالتزام بوجه عام، مصادر الالتزام، دار إحياء التراث العربي، بيروت، دون تاريخ نشر، ص ١٣٧.
- (٢) عبد الفتاح عبد الباقي، نظرية العقد والإرادة المنفردة، دراسة معمقة ومقارنة بالفقه الإسلامي، دار الجيل، بيروت، ١٩٨٤، ص ٣٣.
- (٣) عرّفت مجلة الأحكام العدلية لسنة ١٨٧٦ العقد في المادة ١٣٢٩ بقولها: "شركة العقد عبارة عن عقد شركة بين اثنين أو أكثر على كون رأس المال والربح مشتركاً بينهم".
- وعرّف قانون الموجبات والعقود اللبناني لسنة ١٩٣٢ العقد في المادة ١٦٥ بقولها: "الاتفاق هو كل التنام بين مشينة وأخرى لإنتاج مفاعيل قانونية، وإذا كان يرمي إلى إنشاء علاقات إلزامية سمي عقداً". ونصت المادة ٨٣ من القانون المدني المصري على أنه: "يتمّ العقد بمجرد أن يتبادل طرفان التعبير عن إرادتين متطابقتين مع مراعاة ما يقرره القانون فوق ذلك من أوضاع معينة لانعقاد العقد".
- وعرّف القانون المدني البحريني رقم ١٩ لسنة ٢٠٠١ العقد في المادة ٢٩ منه بقولها: "العقد هو اتفاق يتمّ بإيجاب وقبول بقصد إحداث أثر قانوني معين".
- وعرّف القانون المدني الفرنسي رقم ٢٨٧ لسنة ٢٠١٨ العقد في المادة ١١٠١ بأن: "العقد هو اتفاق إرادات بين شخصين أو أكثر يهدف إلى إنشاء التزامات أو تعديلها أو نقلها أو إنهائها".
- (٤) جاك يوسف الحكيم، بحث بعنوان عقد الترخيص التجاري، منشور في مجلة المحامون، نقابة المحامين السوريين، دمشق، العدد السادس، ١٩٩٨، ص ٤٢٠ وما بعدها.
- (٥) فهد بن صالح، رسالة دكتوراه بعنوان عقود التوزيع دراسة فقهية تطبيقية، كلية الشريعة، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، الرياض، ١٤٣٣-٥١٢-٢٠١٢، ص ٣٠ وما بعدها.
- (٦) نشر هذا القانون في جريدة الوقائع العراقية، العدد ٤١٤٣، بتاريخ ٢/٨/٢٠١٠.
- (٧) صدر هذا القانون برئاسة الجمهورية في ٢١/ربيع الآخر/١٤٢٧ هـ الموافق ١٩/مايو/٢٠٠٦.
- (٨) صدر هذا القانون في عيدا بتاريخ ٤/٢/٢٠٠٥.
- (٩) ونصت المادة ٥ من قانون التجارة العراقي رقم ٣٠ لسنة ١٩٨٤ على أنه: تعتبر الأعمال التالية أعمالاً تجارية إذا كانت بقصد الربح، ويفترض فيها هذا القصد ما لم يثبت العكس: "أولاً...، سادس عشر- الوكالة التجارية والوكالة بالعمولة والوكالة بالنقل والدلالة وأعمال الوساطة التجارية الأخرى".
- (١٠) ونصت المادة ١ من نفس القانون في فقرتها ١٦ على أنه: "إن الأعمال المبيّنة فيما يلي تعدّ بحكم ماهيتها الذاتية أعمالاً تجارية برية، وكذلك جميع الأعمال التي يمكن اعتبارها مجانسة لها لتشابه صفاتها وغاياتها: ١-...، ١٦- مشروع وكالة أشغال".
- (١١) ونصت المادة ٥ من قانون التجارة المصري رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩ في فقرتها ٥ على أنه: "أ- تعد الأعمال الآتية تجارية إذا كانت مزاولتها على وجه الاحتراف: أ...، هـ-الوكالة التجارية والسمسرة أيأ كانت طبيعة العمليات التي يمارسها السمسار".
- (١٢) مشار إلى هذه المادة لدى: محمد شريف أحمد، الوكالة في التصرفات القانونية، دار الفكر والقانون، المنصورة، مصر، ٢٠٠٩، ص ٢٨.
- (١٣) ياسين محمد الجبوري، المبسوط في شرح القانون المدني، ج ١، نظرية العقد، دار وائل للنشر والتوزيع، عمّان، ٢٠٠٢، ص ١٢٥. كذلك: فراس بحر محمود، بحث بعنوان أثر الزمان والمكان في

تحديد لحظة انعقاد العقود الشكلية في الفقه الإسلامي والقانون، منشور في مجلة العلوم القانونية والسياسية، العراق، ديالى، المجلد الثالث، العدد الأول، ٢٠١٤، ص ١٩٧.

(١٤) حسن علي الذنون، النظرية العامة للالتزامات، مصادر الالتزام، أحكام الالتزام، اثبات الالتزام، بغداد، ١٩٧٦، ص ٧٦ وما بعدها.

(١٥) ياسر المنيوي، مقال بعنوان عقد التوزيع، منشور على الموقع الإلكتروني:

<https://al-sharq.com/opinion/17/02/2016>

(١٦) شريف ماجد محمد جاويش، بحث بعنوان مجلس العقد الإلكتروني في القانون المدني دراسة مقارنة، منشور في المجلة القانونية، المجلد السادس، العدد الثاني، ٢٠١٩، ص ٧٩.

(١٧) جعفر الفضلي، الوجيز في العقود المدنية، البيع، الإيجار، المقاوله، جامعة الموصل، دون سنة نشر، ص ٢٠٦ وما بعدها.

(١٨) وبنفس الاتجاه ما نصت عليه المادة ٥٣٣ من قانون الموجبات والعقود اللبناني، والمادة ٥٥٨ من القانون المدني المصري.

(١٩) علي هادي العبيدي، العقود المسماة، البيع، الإيجار، وقانون المالكين والمستأجرين، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠١٠، ص ٩ وما بعدها.

(٢٠) وبنفس الاتجاه ما نصت عليه المادة ٣٧٢ من قانون الموجبات والعقود اللبناني، والمادة ٤١٨ من القانون المدني المصري، والمادة ١٥٨٢ من القانون المدني الفرنسي.

(٢١) وبنفس الاتجاه ما نصت عليه المادة ٢/٦٢٤ من قانون الموجبات والعقود اللبناني، والمادة ٦٤٦ من القانون المدني المصري، والمادة ١٧٩٢ من القانون المدني الفرنسي.

(٢٢) تركي محمود مصطفى القاضي، أركان العقد الطبي، ركن الرضا، دراسة مقارنة، مركز الدراسات العربية للنشر، الجزيرة، مصر، ٢٠٢٣، ص ٤٥.

(٢٣) فوزي محمد سامي، شرح القانون التجاري، مصادر القانون التجاري، الأعمال التجارية، التاجر، المتجر، العقود التجارية، التجارة الإلكترونية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٩، ص ٢٧٤ وما بعدها.

(٢٤) عقد الوكالة بالعمولة، مداخلة متاحة على شبكة الانترنت وعلى الموقع التالي:

<http://ar.wikipedia.org/wikil>

(٢٥) صفوت ناجي بهنساوي، عقود التوزيع الانتقالي، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٥، ص ٢٩.

(٢٦) Guéry G, Pratique du Droit des affaires, 6 éme édition, Paris, 1997,

Page.350

(٢٧) فوزي محمد سامي، شرح القانون التجاري، مصادر القانون التجاري، الأعمال التجارية، التاجر، المتجر، العقود التجارية، التجارة الإلكترونية، مرجع سابق، ص ٢٧٤ وما بعدها.

(٢٨) وبنفس الاتجاه ما نصت عليه المادة ٧٦٩ من قانون الموجبات والعقود اللبناني، والمادة ٦٩٩ من القانون المدني المصري.

(٢٩) عصمت عبد المجيد بكر، نظرية العقد في الفقه الإسلامي، دراسة مقارنة مع الفقه القانوني والقوانين المعاصرة، دار الكتب العلمية، بيروت، ٢٠٠٩، ص ١٤٥.

- (٣٠) يعقوب يوسف صرخوه، العقود التجارية في القانون التجاري الكويتي، ط٣، جامعة الكويت، الكويت، ١٩٩٨، ص٣٦٨.
- (٣١) الفقرة السادسة من المادة ١ من قانون المستهلك العراقي رقم ١ لسنة ٢٠١٠، والفقرة الرابعة المادة ١ قانون حماية المستهلك المصري رقم ٦٧ لسنة ٢٠٠٦، والفقرة الثانية من المادة ٢ من قانون حماية المستهلك اللبناني رقم ٦٥٩ لسنة ٢٠٠٥ سابقا الذكر.
- (٣٢) باسم محمد صالح، القانون التجاري، القسم الأول، النظرية العامة، التاجر، العقود التجارية، العمليات المصرفية، القطاع التجاري الاشتراكي، مطبعة جامعة بغداد، بغداد، ١٩٨٧، ص٢٢٦.
- (٣٣) عزيز العكلي، شرح القانون التجاري الأعمال التجارية، الشركات، الأوراق التجارية، ج١، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ٢٠٠٥، ص١٠٣.
- (٣٤) باسم محمد صالح، القانون التجاري مرجع سابق، ص٨١.
- (٣٥) إلياس ناصيف، الموسوعة التجارية الشاملة، ج١، ط١، عويدات للنشر والطباعة، بيروت، ١٩٩٩، ص٤٦٥.
- (٣٦) منير قرمان، الوكالة التجارية في ضوء الفقه والقضاء، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٥، ص١٦١.
- (٣٧) هشام علي صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، ط٢، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠٠٠، ص٧١.
- (٣٨) فؤاد رياض، الوسيط في القانون الدولي الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٤، ص٣٦٩.
- (٣٩) عز الدين عبد الله، القانون الدولي الخاص، ج٢، تنازع القوانين، وتنازع الاختصاص القضائي الدوليين، الهيئة المصرية العامة للكتاب، الإسكندرية، ١٩٨٦، ص٤٤٠.
- (٤٠) طيار محمد السعيد، معايير تدويل عقود التجارة الدولية، منشور في مجلة المفكر، العدد ١٦، ديسمبر/ ٢٠١٧، ص٦٠٧.
- (٤١) عكاشة محمد عبد العال، تنازع القوانين، ط١، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، ٢٠٠٤، ص٤٩١.
- (٤٢) عبد الرسول كريم أبو صبيح، بحث بعنوان الغش نحو القانون على ظرف الإسناد، منشور في مجلة دراسات الكوفة، كلية القانون، جامعة الكوفة، العدد ١٩، ٢٠١١، ص٩١.
- (٤٣) الشيخ بو ساحة، تنازع القوانين في علاقات العمل الفردية، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة جيلالي إلياس، الجزائر، ٢٠٠٨، ص٩٢.
- (٤٤) هشام علي صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، مرجع سابق، ص١١٨.