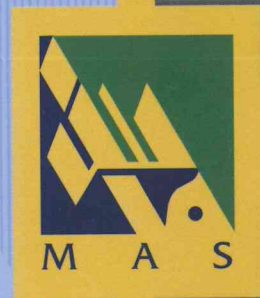
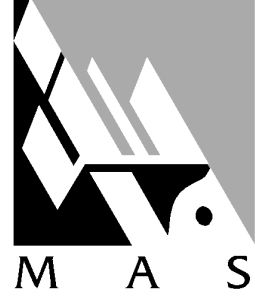


تأثيرات تطبيق قانون
تنظيم اعمال الوكلاء التجاريين
على تنافسية القطاع التجاري

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)



2007



معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

تأثيرات تطبيق قانون تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على تنافسية القطاع التجاري

2007

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

تأسس في القدس عام 1994 كمؤسسة مستقلة، غير ربحية متخصصة في أبحاث السياسات الاقتصادية والاجتماعية. يوجه عمل ماس من قبل مجلس أمناء يضم شخصيات مرموقة من أكاديميين ورجال أعمال من فلسطين والدول العربية.

رسالة المعهد

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)، ملتزم بعمل أبحاث السياسات الاقتصادية والاجتماعية وفق أولويات التنمية في فلسطين بهدف المساعدة في صناعة السياسات الاقتصادية والاجتماعية وتعزيز المشاركة العامة في مناقشتها وصياغتها.

الأهداف الاستراتيجية

- ✧ عمل أبحاث ودراسات وفق أولويات واحتياجات صانعي القرار للمساعدة في اتخاذ قرارات ورسم سياسات مستندة للمعرفة.
- ✧ تقييم السياسات الاقتصادية والاجتماعية وتبيان تأثيرها على مختلف المستويات، وذلك لمراجعة وتصحيح السياسات المطبقة.
- ✧ توفير منبر حر للنقاش العام والديمقراطي حول قضايا السياسات الاقتصادية والاجتماعية للمهتمين وأصحاب الشأن.
- ✧ تقديم ونشر معلومات ونتائج الأبحاث الحديثة عن القضايا الاقتصادية والاجتماعية.
- ✧ تقديم الدعم الفني والمشورة المتخصصة لمؤسسات السلطة الوطنية الفلسطينية، والقطاع الخاص والمنظمات غير الحكومية لدعم مشاركتهم وانخراطهم في عملية صياغة السياسات.
- ✧ تقوية القدرات والمصادر لعمل أبحاث السياسات الاقتصادية والاجتماعية في فلسطين.

مجلس الأمناء

إسماعيل الزبري (الرئيس)، حسن أبو لينة، ريماء خلف، سامر خوري (أمين الصندوق)، سلام فياض، ماهر المصري (أمين السر)، منيب المصري، نبيل قسيس (نائب الرئيس)، نبيل قدومي، هبة هندوسة، جورج العبد، غانية ملحيس، رجا الخالدي، سمير عبد الله (المدير العام).

حقوق الطبع والنشر محفوظة © 2007 معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس)

ص.ب. 19111، القدس وص.ب. 2426، رام الله

تلفون: 2987053/4، فاكس: 2987055، بريد إلكتروني: info@pal-econ.org

الصفحة الإلكترونية: <http://www.pal-econ.org>



معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)

تأثيرات تطبيق قانون تنظيم أعمال الوكلاء التجارين على تنافسية القطاع التجاري

2007

تأثيرات تطبيق قانون تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين على تنافسية القطاع التجاري

أعدت هذه الدراسة من قبل فريق الباحثين في معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية - ماس، وقد شارك بصورة مباشرة في إعدادها كل من:

الباحث الرئيسي: إبراهيم هنطش، باحث مشارك في ماس.

المشرف: د. عوض مطرية، أستاذ مساعد، معهد الصحة العامة والمجتمعية، جامعة بيرزيت.

المراجعة والتقييم: د. غسان فرمند، أستاذ القانون في جامعة بيرزيت.
صلاح العودة، مدير عام غرفة تجارة وصناعة رام الله والبيرة.

التدقيق اللغوي: د. وائل أبو صالح (عربي)

التسويق الفني: لينا عبد الله

التمويل: تم إنجاز هذه الدراسة بدعم مشكور من قبل مركز أبحاث التنمية الدولية-كندا (IDRC).

معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس)

القدس ورام الله

2007

حقوق الطبع والنشر محفوظة © (ماس)

تقديم

يُقدّم معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس) هذه الدراسة في إطار برنامج شامل مع مركز البحوث للتنمية الدولية - كندا (IDRC)، ويهدف هذا البرنامج إلى تقوية وتعزيز تنافسية القطاع الخاص الفلسطيني. وتهدف هذه الدراسة إلى تقييم تأثير تطبيق قانون الوكلاء التجاريين لسنة 2000، باعتباره الإطار القانوني الناظم لقطاع الوكالات التجارية.

سعت هذه الدراسة إلى تحديد الآثار والانعكاسات الناجمة عن تطبيق أحكام قانون الوكلاء التجاريين على القطاع التجاري الفلسطيني، والبحث في قدرة وكفاءة القانون على تعزيز التنافسية لدى القطاع التجاري.

وخلصت الدراسة إلى تحديد بعض جوانب القصور في نصوص القانون عن توفير الضمانات الكافية للعاملين في قطاع الوكالات، إضافة إلى جوانب أخرى تتعلق بضعف أداء المؤسسات المكلفة بتطبيق القانون، وعدم توفر الأدوات والآليات الكفيلة بوجود جهاز قضائي قادر على فض المنازعات والبت في القضايا الناشئة في قطاع الوكالات.

وتفترح الدراسة بعض التعديلات والإضافات على مواد وأحكام القانون الحالي، والتي تساعد في توضيح وتفصيل الأحكام الخاصة بالعقوبات وبإجراءات التسجيل وبحالات شطب الوكالات. كما أوصت الدراسة بضرورة تطوير آليات تطبيق القانون عبر تفعيل دور الجهات المكلفة بتنفيذ القانون بما فيها الجهاز القضائي.

وبمناسبة نشر هذه الدراسة، أود أن أشكر فريق البحث على الجهد الذي بذلوه في إعداد الدراسة. كما أشكر جميع الجهات والمؤسسات التي التقى بها فريق البحث لإنجاز الدراسة والذين ساهموا بشكل كبير في إثراء الدراسة من خلال آرائهم وتقييمهم للقانون. وأتوجه بالشكر أيضاً إلى كل المشاركين في ورشة العمل التي عقدت لمناقشة الدراسة على ملاحظاتهم وتعقيباتهم التي ساهمت في تدقيق وتطوير توصياتها. وأتقدم بالشكر الجزيل لشركائنا في مركز البحوث للتنمية الدولية - كندا (IDRC) الكندي على دعمهم المتواصل لأنشطة المعهد البحثية بما فيها هذه الدراسة.

د. سمير عبدالله
المدير العام

المحتويات

1	1- مقدمة
7	2- التجارب الدولية والدراسات السابقة
8	1-2 التجارب الدولية
14	2-2 الدراسات السابقة
19	3- نظرة على واقع الوكالات التجارية في فلسطين
20	1-3 واقع الوكالات في الضفة الغربية وقطاع غزة قبل الاحتلال الإسرائيلي عام 1967
20	3-3 واقع الوكالات زمن الاحتلال الإسرائيلي
21	4-3 واقع الوكالات زمن السلطة الفلسطينية
21	1-4-3 المرحلة الأولى (منذ العام 1994 وحتى إقرار القانون في العام 2000)
26	2-4-3 المرحلة الثانية (منذ صدور القانون في العام 2000 وحتى الآن)
31	4- تقييم قانون الوكلاء التجاريين الفلسطيني
32	1-4 أهمية القانون ومبررات سنه
33	2-4 رسوم وإجراءات تسجيل الوكالة
35	3-4 حقوق الوكيل والتزاماته والضمانات التي يوفرها القانون للوكلاء
43	5- الخلاصة والتوصيات
47	1-5 التعديلات المقترحة على مواد القانون
49	2-5 المقترحات المتعلقة بآليات التطبيق
51	المراجع
53	الملاحق

ملخص

يشكل الإطار القانوني محددًا رئيسياً لتنافسية القطاعات الاقتصادية المتعددة. ويشمل هذا الإطار رزمة القوانين اللازمة والمحفزة للأنشطة الاقتصادية في معظم دول العالم.

ونظراً لأهمية القطاع التجاري الفلسطيني، ولما يشكله هذا القطاع من مكون أساسي للنتاج المحلي الفلسطيني، فقد حرصت السلطة الفلسطينية على تحديد الإطار القانوني الناظم للأنشطة التجارية. ويعتبر قانون الوكلاء التجاريين الفلسطيني، المقر في العام 2000، أحد أهم ملامح الإطار القانوني اللازم لتعزيز تنافسية القطاع التجاري الفلسطيني.

وبعد مرور أكثر من سبعة أعوام على إقراره وتطبيقه، بات من الضروري دراسة الآثار والانعكاسات المترتبة على تطبيق هذا القانون، والبحث في قدرته على تعزيز تنافسية مختلف الأطراف المتأثرة به.

تسعى هذه الدراسة إلى استكشاف نقاط القوة والضعف في القانون من خلال البحث في الجوانب التطبيقية لأحكامه، واستمزاز آراء مختلف الأطراف المعنية والمشاركة بالأنشطة التجارية في فلسطين حول مواد وأحكام القانون وما يترتب عليها من انعكاسات. وتتبع أهمية هذه الدراسة كونها تعتبر الأولى من نوعها في مجال تقييم الآثار والانعكاسات الناجمة عن تطبيق قانون الوكلاء التجاريين، ويتوقع أن تسهم الدراسة في اقتراح إدخال بعض التعديلات الضرورية على عدد من مواد القانون، على أمل أن تؤدي هذه التعديلات إلى تطوير هذا القانون، وزيادة قدرته على التجاوب والتعامل مع توجهات وتطلعات اللاعبين الرئيسيين في مجال الوكالات التجارية في فلسطين.

ومن خلال استمزاج آراء مختلف الأطراف المتأثرة والمهتمة بموضوع الوكالات التجارية، إضافة إلى الإطلاع على تجارب عدد من الدول في هذا المجال؛ فقد تم التوصل إلى عدد من الانطباعات والملاحظات حول تجربة قانون الوكلاء التجاريين الفلسطيني خلال السنوات السبع السابقة. ويمكن تلخيص أهم الملاحظات على هذه التجربة بالنقاط التالية:

✧ إن قوانين الدول محل المقارنة في مجال الوكالات التجارية كانت أكثر تطوراً وقدرة على تناول المواضيع المتعلقة بقطاع الوكالات التجارية في هذه الدول مقارنة بالقانون الفلسطيني. وقد تناولت هذه القوانين مواضيع عديدة ومهمة لم يتطرق لها المشرع الفلسطيني، كحالات شطب الوكالة، وآلية تعامل سجل الوكالات مع حالات رفض طلبات التسجيل. كما تميزت القوانين محل المقارنة في تناولها لذات المواضيع التي تناولها القانون الفلسطيني، حيث كانت المواد أكثر وضوحاً وشمولية. ومن هذه المواضيع إجراءات تسجيل الوكالات، وأحكام فسخ اتفاقيات الوكالة والتعويضات الواجبة للأطراف المتضررة في حالات الفسخ أو الإبطال، وموضوع المخالفات والعقوبات الواجبة بحق المخالفين لأحكام القانون.

✧ تبين أن العوامل والمؤثرات الخارجية والمتمثلة بسياسات الاحتلال الإسرائيلية كانت من العوامل المثبطة لنجاح التجربة الفلسطينية. وقد ألحقت هذه السياسات ضرراً كبيراً بالوكلاء الفلسطينيين جراء فقدانهم لجزء كبير من حصتهم السوقية لحساب المنتجات المهربة من الجانب الإسرائيلي. كما ساهمت ممارسات الاحتلال التدميرية بحق مؤسسات السلطة المدنية والعسكرية في إضعاف قدرة هذه المؤسسات على ممارسة دورها الرقابي والتفتيشي وتنظيم الأسواق الفلسطينية بما يخدم مصلحة الاقتصاد الفلسطيني.

✧ ساهمت العوامل الذاتية أيضاً في تقليل فرص نجاح القانون وفي قدرته على إحداث تطور ملموس في قطاع الوكالات التجارية. إذ لم يتم إنشاء

دائرة مختصة (سجل وكالات) تعنى بشؤون الوكالات التجارية، كما لم يخصص موظفون مؤهلون للقيام بالمهام الموكلة لهم بموجب القانون. يضاف إلى ذلك ضعف أداء الجهاز القضائي الفلسطيني وتراكم القضايا المنظورة في المحاكم الفلسطينية.

✧ اختلفت آراء وتوجهات المستطلعين من مختلف الجهات ذات العلاقة بموضوع الوكالات حول تأثيرات تطبيق القانون، وجاء هذا الاختلاف نتيجة اختلاف مصالح وتوقعات كل جهة من هذا القانون. ففي حين رأى الوكلاء أن القانون، وبوضعه الحالي، لا يوفر الضمانات الكافية للوكلاء لممارسة أعمالهم التجارية وللاستفادة من وكالاتهم كما يتوقعون، أشار المنتجون المحليون إلى أن مواد القانون جيدة وتوفر الضمانات المطلوبة إلا أن المعوقات التي تعترض تطبيق القانون تظل هي العامل الحاسم في الحكم على نجاعة القانون. وأوضحت بعض الآراء أن تعدد السلع والخيارات في الأسواق يعطي حوافز إضافية للمنتجين المحليين لتطوير جودة منتجاتهم وإتباع سياسة تسعيرية تقوم على المنافسة. كذلك فإن خيارات المستهلك المحلي تبدو أوسع في ظل هذا التعدد والتنوع في المنتجات المطروحة في الأسواق المحلية.

وبناء على ما تم التوصل إليه من نتائج، فإن الدراسة توصي بعدد من المقترحات، والتي ستقسم إلى مقترحات تتعلق بالتعديلات الواجب إدخالها على مواد القانون الحالي، وأخرى تتعلق بتطوير آليات تطبيق مواد وأحكام القانون لتحقيق الأهداف المتوقعة منه، وفيما يلي أهم هذه المقترحات:

أولاً: التعديلات المقترحة على مواد القانون

✧ إضافة بعض التعريفات الهامة كتعريف الموظف (المسجل) المختص بتسجيل الوكالات التجارية.

- ✧ إضافة فصل يتناول الحالات التي يجوز فيها للوزارة شطب الوكالات التجارية مبينة الأسباب الموجبة للشطب.
- ✧ تعديل المواد المتعلقة بإجراءات تسجيل الوكالة، وبحيث تتضمن وجوب إبلاغ مقدمي طلبات التسجيل بقرار رفض طلبهم.
- ✧ تعديل المادة (22) والمتعلقة بالعقوبات، وبحيث يتم إفراد فصل مستقل لتفصيل المخالفات والتجاوزات لأحكام القانون وتحديد العقوبات الواجبة بحق المخالفين بشكل مفصل وواضح.
- ✧ إضافة فصل يتناول المنتجات والسلع التي يحظر منح وكالات تجارية بشأنها كالأسلحة والمواد المحظورة والمقدرات الوطنية.
- ✧ من بين التزامات الوكيل، من الضروري إضافة بند لإلزام الوكيل بالإبلاغ عن انتهاء وكالته التجارية أو انقطاعه عن ممارسة عمله.

ثانياً: المقترحات المتعلقة بآليات التطبيق

- من الضروري بداية إنشاء دائرة مستقلة تختص بمتابعة وتنظيم الشؤون المتعلقة بقطاع الوكالات التجارية، وتخصيص موظفين أكفاء ومؤهلين لإدارة شؤون هذه الدائرة.
- تفعيل عمل الضابطة الجمركية ودوائر الضبط والتفتيش التابعة لوزارة الاقتصاد، وإعطاء صلاحيات أوسع لأفرادها.
- رفد الجهاز القضائي الفلسطيني بعدد أكبر من القضاة ووكلاء النيابة لتخفيف الضغط عن الكادر الموجود، ولتخصيص وقت أكبر للبت في القضايا المنظورة أمام المحاكم الفلسطينية، وبما يضمن نجاعة القضاء الفلسطيني وقدرته على البت في هذه القضايا بالوقت المطلوب.
- تنسيق السياسات والجهود المبذولة من مختلف الأطراف والمؤسسات الحكومية، وبحيث لا يحدث أي تضارب أو تعارض في هذه السياسات والذي ينعكس أثره سلباً على المناخ الاستثماري في الأراضي الفلسطينية.

1 - مقدمة

حرصت معظم دول العالم - وما زالت - على تحسين البيئة الاقتصادية والاستثمارية فيها. ومنطلق حرصها هذا ينبع من رغبها في تحقيق معدلات نمو اقتصادي متزايدة، والمحافظة على هذه المعدلات على المدى المتوسط والطويل. ونظراً لأن تحقيق هذه الغايات يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمفهوم التنافسية، فقد اهتمت هذه الدول بتعزيز التنافسية في مختلف القطاعات والأنشطة التي تمارس في إطار نظامها الاقتصادي. وقد بينت الأدبيات مدى ارتباط مفهوم التنافسية بجودة البيئة الاقتصادية والسياسية والمؤسسية، بحيث تقود هذه البيئة إلى الاستعمال الأكثر كفاءة للموارد المتاحة، سواء كانت بشرية أم مادية، وذلك بهدف زيادة الإنتاجية والنمو الاقتصادي (Gentzoglani, 2003).

وتشير الكثير من الأدبيات إلى أهمية الإطار القانوني في تعزيز مفهوم التنافسية في دول العالم على اختلاف درجة تقدمها وطبيعة النظام الاقتصادي الذي يحكم الأنشطة الاقتصادية والتجارية فيها. وفي هذا المجال، أورد تقرير التنافسية العالمي تسعة محددات للتنافسية، ومن بينها الإطار القانوني والمؤسسي. إذ يرتبط تحسين التنافسية بوجود إطار قانوني سليم يشمل القوانين اللازمة والواضحة والمحفزة. وقد أثبتت تجارب دول العالم أهمية مواكبة البيئة القانونية للتغيرات المحلية والدولية لتكون قادرة على تحسين تنافسية مختلف القطاعات والأنشطة في مختلف دول العالم (Hanouz, 2006).

هناك العديد من القوانين المهمة والداعمة لتعزيز تنافسية القطاعات الاقتصادية، ومن بينها القانون التجاري، قانون الضريبة، قانون تشجيع الاستثمار، قانون العمل وقانون الوكلاء التجاريين. وستُكرس دراستنا وبحثنا هذا على دراسة تأثيرات تطبيق قانون الوكلاء التجاريين، وذلك بعد مرور أكثر من سبعة أعوام على إقراره وتطبيقه، إذ بات من الضروري دراسة الآثار والانعكاسات

المرتتبة على تطبيق هذا القانون، والبحث في قدرته على تعزيز تنافسية مختلف الأطراف المتأثرة به.

يعتبر قطاع التجارة مكوناً رئيسياً من مكونات الناتج القومي لمختلف الدول، على اختلاف الأنظمة الاقتصادية التي تحكم أداءها الاقتصادي. وينطبق ذلك - بشكل خاص - على قطاع التجارة الخارجية الفلسطيني، حيث شكل حجم التبادل التجاري الفلسطيني ما نسبته 61% من الناتج المحلي الإجمالي للعام 2006 (ماس، 2007). ويُظهر هذا المؤشر أهمية التجارة الخارجية للاقتصاد الفلسطيني، ويستدل منه كذلك على حجم انكشاف هذا الاقتصاد للعوامل الخارجية، ومدى حساسيته للتغيرات السياسية والاقتصادية التي قد تحدث طبيعة العلاقات مع الخارج.

ونتيجة للتشابه الكبير بين الاقتصادين: الفلسطيني والإسرائيلي - ومن مختلف الجوانب، ومن أهمها قطاع التجارة الخارجية - فقد أولت السلطة الفلسطينية اهتماماً كبيراً بإعادة صياغة العلاقات التجارية بين الجانبين. وقامت بالعديد من الإجراءات والخطوات التي كانت تهدف من ورائها إلى تحرير الاقتصاد الفلسطيني من تبعيته القسرية للاقتصاد الإسرائيلي، وبالتالي تعظيم حجم الفائدة المتوخاة من عملية التبادل التجاري مع العالم الخارجي.

ويعتبر توقيع منظمة التحرير الفلسطينية على اتفاق باريس الاقتصادي مع الجانب الإسرائيلي في العام 1994، من أبرز الخطوات التي قامت بها في سياق تنظيم العلاقة التجارية بين الجانبين وإعادة صياغتها بما يحقق الأهداف التي تخدم الاقتصاد الفلسطيني، وتحقق مصلحة المجتمع الفلسطيني بمختلف شرائحه وتوجهاته. وقد منح الاتفاق السلطة الفلسطينية بعض المسؤوليات والصلاحيات المتعلقة بسياسات الاستيراد والجمارك. وبالتالي، فقد شكل الاتفاق الأساس القانوني لتنظيم العلاقة التجارية بين المناطق الفلسطينية ودول العالم الخارجي بما فيها إسرائيل.

وفي إطار دوره في إيجاد بيئة قانونية ومؤسسية سليمة ومحفزة للأنشطة الاقتصادية، قام المجلس التشريعي الفلسطيني في العام 2000 بسن قانون الوكلاء التجاريين باعتباره الإطار القانوني الناظم لجزء كبير من الأنشطة التجارية الخارجية، خاصة في ظل عدم وجود تشريع فلسطيني في هذا المجال مطبق على جميع الأراضي الفلسطينية باعتبارها وحدة سياسية واقتصادية واحدة. وقد هدف المشرع الفلسطيني من وراء هذا القانون إلى تحقيق جملة من الأهداف التي ظهرت في المذكرة الإيضاحية للقانون، والتي تتمثل - أساساً - في تنظيم عملية التبادل التجاري مع العالم الخارجي، وحماية حقوق الأطراف المشاركة في الأنشطة التجارية المندرجة في إطار الوكالات التجارية (الحكومة والوكلاء والموكلين والمستهلكين)، إضافة إلى الرغبة في توحيد النظام القانوني بين الضفة وغزة من خلال تشريع فلسطيني موحد، والسعي إلى تحقيق الاستقلال الاقتصادي، وفك التبعية للاقتصاد الإسرائيلي.

وتهدف هذه الدراسة بشكل رئيسي التعرف إلى الآثار والانعكاسات الناجمة عن تطبيق أحكام القانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن "تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين"، على الاقتصاد الفلسطيني، وذلك من خلال البحث في قدرة وكفاءة القانون على تعزيز القدرة الاستثمارية والتنافسية لدى القطاع التجاري، والحد من انتشار الأنماط الاحتكارية في الاقتصاد المحلي. كما تسعى الدراسة إلى استكشاف نقاط القوة والضعف في هذا القانون من خلال البحث في الجوانب التطبيقية لأحكامه، واستمزاغ آراء مختلف الأطراف المعنية والمشاركة بالأنشطة التجارية في فلسطين حول مواد القانون وأحكامه، وما يترتب عليها من انعكاسات.

وتتبع أهمية هذه الدراسة كونها تعتبر الأولى من نوعها في مجال تقييم الآثار والانعكاسات الناجمة عن تطبيق قانون الوكلاء التجاريين، وذلك من وجهة نظر جميع الأطراف المتأثرة بسن القانون وتطبيقه. ويتوقع أن تساهم هذه الدراسة في اقتراح إدخال بعض التعديلات الضرورية على عدد من المواد

والأحكام الواردة في القانون، على أمل أن تؤدي هذه التعديلات إلى تطوير هذا القانون، وزيادة قدرته على التجاوب والتعامل مع توجهات اللاعبين الرئيسيين وتطلعاتهم في مجال الوكالات التجارية في فلسطين، بهدف تنظيم القطاع التجاري لما فيه مصلحة المجتمع، وبما يضمن تعزيز التنافسية للأطراف المشاركة في هذا القطاع. وبالنتيجة تحقيق الأهداف التي وجد القانون من أجلها. من جهة أخرى، فإن وزارة الاقتصاد الوطني تقدمت بمسودة مشروع قانون معدل لقانون الوكلاء الحالي، وبدأت بإعداد الدراسات والتقييمات اللازمة لإنجاز هذا المشروع. وبالتالي ستشكل هذه الدراسة مرجعاً مهماً لدى إجراء التعديلات على القانون الحالي.

قام فريق البحث بمراجعة الأدبيات والدراسات والتقارير التي تناولت واقع الوكالات التجارية في الأراضي الفلسطينية. واطلع كذلك على الدراسات التي تطرقت إلى قانون الوكلاء التجاريين وهو في مرحلة استكمال الإجراءات التشريعية لإقراره. كما تمت الاستفادة من تجارب عدد من الدول في مجال الوكالات التجارية. كما عقد فريق البحث العديد من المقابلات الشخصية واللقاءات مع مختلف الأطراف ذات العلاقة (المؤثرة والمتأثرة) بقانون الوكلاء التجاريين، وذلك بهدف التعرف إلى آرائهم وتوجهاتهم إزاء انعكاسات تطبيق القانون وأثاره على أعمالهم، وكيف أثير وجود القانون في تعاملاتهم في الأنشطة التجارية، وإلى أي مدى حقق القانون الغايات المتوقعة من تطبيقه، ومدى ملاءمته أو تماثيه مع المعايير المستخدمة في الاقتصاديات المتقدمة في مجال الوكالات التجارية، ومدى قدرة القانون على حل المشاكل السابقة لسنه، وكيف يمكن تعديل القانون بما يسمح بحل المشاكل الآنية التي تعانيها الأطراف المختلفة، ومن هي الأطراف الرابحة والمتضررة من إقراره، وإلى أي مدى ساهم القانون في تطوير وتنظيم موضوع الوكالات التجارية في فلسطين، وهل غطى كل الجوانب المتعلقة بمجال الوكالات التجارية. أضف إلى ذلك، فقد عقد فريق البحث ورشة عمل متخصصة دعا إليها الأطراف المعنية، وذلك بهدف

التعرف إلى الآراء والتوجهات المتعددة لتلك الأطراف, وتوسيع دائرة المشاركة في النقاشات والتحليلات.

تتكون هذه الدراسة من مقدمة وأربعة أجزاء، حيث سيعرض الجزء الأول أهم التجارب الدولية في مجال الوكالات التجارية، وأهم المحاور والقضايا التي تناولتها الدراسات السابقة في هذا الموضوع. ويعرض الجزء الثاني واقع الوكالات التجارية في الأراضي الفلسطينية قبل إقرار القانون وبعده. في حين يتناول الجزء الثالث النتائج التي توصل إليها فريق البحث من خلال المقابلات التي أجراها مع المختصين والمشاركين في مجال الوكالات التجارية للتعرف إلى آرائهم وتوجهاتهم عن القانون، وعن واقع القطاع بشكل عام. وختاماً يعرض الجزء الرابع والأخير عدداً من الاقتراحات والتوصيات التي يمكن أن تساهم في تطوير وتطوير القانون للتجاوب مع احتياجات الجهات ذات العلاقة في مجال الوكلاء والوكالات التجارية.

2- التجارب الدولية والدراسات السابقة

تفرض التطورات الجديدة التي تمر بها مختلف دول العالم تحديات جديدة على اقتصاديات هذه الدول، وعلى طريقة تعاملها وتعاطيها مع مختلف القضايا الاقتصادية. فقد بات إنشاء منظمة التجارة العالمية - باعتبارها المنظمة التي تشكل الإطار لتحرير وتطوير التجارة وإزالة القيود والمحددات التي تحد من حرية تنقل السلع ورؤوس الأموال بين الاقتصاديات المختلفة- أحد أبرز معالم المرحلة الجديدة من النظام الاقتصادي الجديد.

وتسعى الدول على اختلاف درجة تقدمها ونموها للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية لمواكبة التغيرات الجديدة وللاستفادة من الميزات المتوقعة من تحرير التجارة بين الدول. وتدرك هذه الدول، في سعيها هذا، أن ثمة متطلبات وشروط لانضمامها للمنظمة المذكورة. ولعل أبرز هذه المتطلبات يتمثل بالتزامها برفع كافة أشكال الدعم الذي تقدمه لمنتجاتها المحلية، وإزالة العوائق والقيود على دخول السلع والمنتجات المختلفة إلى أسواقها (عبد الرحمن، 2003).

ومن بين القيود والإجراءات التي اعتادت الدول على إتباعها لحماية صناعاتها المحلية، اشتراط دخول المنتجات والسلع المستوردة إلى أسواقها عبر وكلاء تجاريين محليين. وهدفت الدول من وراء تلك الإجراءات إلى تقييد عملية الاستيراد والحد من تدفق السلع المستوردة إلى الحد الأدنى والضروري، إضافة إلى ذلك، رغبتها في توفير الحماية لمنتجاتها المحلية.

وعلى الرغم من تراجع أهمية ونجاعة أسلوب الوكالة التجارية، بسبب قدرة المنتجين والموردين على الولوج المباشر إلى الأسواق التي أغلقت أمام منتجاتهم لعقود طويلة، وبسبب تعدد وتنوع أساليب التجارة العالمية وعدم حصرها في الطرق التقليدية، فإن استمرار عدد من الدول في استخدام آلية

الوكالات التجارية في بعض تعاملاتها التجارية مع العالم الخارجي، يتطلب وجود إطار قانوني لتنظيم العلاقة بين الأطراف المؤثرة والمتأثرة بموضوع الوكالات التجارية وبالأشطة التجارية بشكل عام. وقد أصدرت معظم هذه الدول قوانين تختص بموضوع الوكالات التجارية بهدف تنظيم العلاقة بين أطراف الوكالة، إضافة إلى توفير الضمانات المطلوبة لحماية المستهلك المحلي للمنتجات المستوردة من خلال الوكلاء (الرعيض، 2007)¹.

وسنحاول في هذا الجزء من الدراسة الإطلاع على تجربتين مهمتين في مجال تشريعات الوكالات التجارية، وهما: تجربتا الأردن والإمارات². وجاء اختيار فريق البحث للتجربة الأردنية بسبب التشابه الكبير في الظروف الاقتصادية والنظام القانوني في كل من الأردن وفلسطين. أما اختيارنا للتجربة الإماراتية في هذا المجال، فمرده التطور الكبير الذي شهدته دولة الإمارات في مجال التجارة الدولية، وانفتاح أسواقها على العالم الخارجي بشكل كبير.

كما سنتطرق في هذا الفصل إلى عدد من الدراسات والتقييمات التي تناولت قانون الوكالات التجارية الفلسطيني في مراحل إقراره في المجلس التشريعي، وذلك للاستفادة من الملاحظات والتعليقات التي تضمنتها هذه الدراسات في استطلاع آراء الأطراف المعنية وتوجهاتهم المتعلقة بموضوع الوكالات التجارية في فلسطين.

2-1 التجارب الدولية

نظراً للتشابه الكبير بين قوانين الوكالات التجارية في كل من فلسطين والإمارات والأردن من حيث محتويات هذه القوانين، فقد ارتأينا إجراء المقارنة بين القوانين السابقة وفقاً للمواضيع والقضايا التي تناولتها هذه القوانين.

¹ www.aleqtisadi.net

² الأردن: قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم (28) لسنة 2001. الإمارات: قانون تنظيم الوكالات التجارية الإماراتي رقم (18) لسنة 1981.

✧ **عنوان القانون:** اختلف القانون الأردني عن نظيره الفلسطيني في التسمية وفي نطاق التطبيق، حيث تمت تسميته بقانون الوكلاء والوسطاء التجاريين، وذلك انسجاماً مع عنوان الباب الرابع من قانون التجارة الأردني، إذ عنون بباب الوكالة التجارية والوساطة والسمسرة، وهو بذلك شمل الوسطاء أيضاً، خلافاً للقانون الفلسطيني الذي اقتصر على الوكلاء فقط. أما المشرع الإماراتي فقد ارتأى تسميته بقانون الوكالات، إذ جعل موضوع الوكالة هو محور القانون وليس الوكلاء، على الرغم من أن القانون الإماراتي تناول ذات المواضيع التي تناولها القانونان الفلسطيني والأردني.

✧ **شروط مزاوله أعمال الوكالة التجارية:** اشترط القانون الفلسطيني على الشركات المزاوله لأعمال الوكالات التجارية أن يكون 51% من رأسمالها أو أسهمها مملوكة لفلسطينيين، واختلف بذلك مع القانون الإماراتي الذي قصر مزاوله أعمال الوكالة التجارية على الشركات المملوكة ملكية كاملة للمواطنين في الإمارات. فيما لم يشر القانون الأردني إلى الحد الأدنى لنسبة ملكية الأردنيين لشركات الوكالة التجارية، بل أشار فقط إلى وجوب أن تكون الشركة أردنية. وانفرد القانون الفلسطيني عن القانونين محل المقارنة في اشتراطه تسجيل الشركة في سجل الشركات.

✧ **إجراءات تسجيل الوكالة:** تميز القانونان الإماراتي والأردني عن نظيريهما الفلسطيني في تناولهما لإجراءات تسجيل الوكالات التجارية. ففي حين اقتصر تناول القانون الفلسطيني لهذا الموضوع على مادة واحدة وهي المادة 4، والتي أوجبت على الوكيل تسجيل اتفاقية الوكالة التجارية في السجل التجاري في مدة أقصاها ثلاثة أشهر من تاريخ توقيع الاتفاقية؛ فقد أسهب القانونان الأردني والإماراتي في الحديث عن إجراءات التسجيل. حيث أشار القانون الأردني إلى أن المهلة المحددة للتسجيل هي ستون يوماً من تاريخ التوقيع، وأوجب على سجل الوكالات في الوزارة إصدار قراره

وإبلاغ الجهة المتقدمة للتسجيل بهذا القرار خلال مدة أقصاها أسبوعان، وأن يصدر شهادة بالتسجيل في حال الموافقة خلال أسبوعين من تاريخ الإقرار. أما القانون الإماراتي، فقد أوجب على الوزارة إصدار قرارها في طلب القيد خلال 15 يوماً من تاريخ تقديم الطلب، وفي حال الموافقة ينشر قرار القبول في الجريدة الرسمية وتخطر به دوائر البلديات والجمارك واتحاد الغرف التجارية. وتناول القانون الإماراتي - أيضاً- الحالات التي يتم فيها رفض طلب القيد، وأشار في هذا الصدد إلى وجوب إخطار صاحب الشأن بقرار الرفض بكتاب مسبب، وأعطت الحق في الطعن بالقرار أمام المحكمة خلال 60 يوماً من تاريخه. ويدل ذلك على مدى الاهتمام الذي أولاه المشرع في القانونين الأردني والإماراتي في موضوع توثيق الوكالات وتسجيلها، وتوضيح الآليات اللازمة لذلك، وهدف من وراء هذا الشرح المفصل منع اللبس، وبيان حقوق جميع الأطراف التي تتعامل في موضوع الوكالات وواجباتهم.

✧ **التزامات الوكيل التجاري:** ألزم القانون الفلسطيني الوكيل المسجل بالحصول على جميع التراخيص اللازمة للاستيراد من الجهات المختصة. في حين لا يوجد في القانونين الأردني والإماراتي صراحة ما يلزم الوكيل بذلك. حيث تعتبر إجراءات الحصول على اذونات الاستيراد من الطرق التقليدية التي تساهم في تعقيد عملية الاستيراد، وقد بات التوجه الجديد لدى معظم دول العالم يخلو من مثل تلك الإجراءات. من جهة أخرى؛ أوجب القانون الفلسطيني على الوكيل توفير قطع الغيار بصورة كافية، وتوفير خدمات الصيانة والتشغيل والتركييب والتجهيز اللازمة للسيارات أو الآلات أو المحركات أو المعدات أو الأجهزة الكهربائية والالكترونية. وبذلك يكون المشرع الفلسطيني قد حصر السلع والمنتجات التي يلزمها قطع غيار أو صيانة، وذلك خلافاً للقانونين الأردني والإماراتي اللذين تركا المجال مفتوحاً لتعدد وتنوع السلع والمنتجات موضوع الوكالة والتي يلزمها قطع غيار أو خدمات صيانة وتشغيل. إذ أشار القانون الأردني إلى ضرورة

التزام الوكيل بتوفير ما يكفي من قطع الغيار ومراكز الصيانة اللازمة للمنتجات أو السلع أو الخدمات التي تشملها الوكالة التجارية. وكذلك فعل المشرع الإماراتي، حيث أوجب القانون على الوكلاء توفير قطع الغيار والأدوات والمواد والملحقات والتوابع اللازمة والكافية لصيانة ما يستوردونه من سلع معمرة.

✧ **الضمانات الممنوحة للوكيل:** أعطى القانونان الأردني والإماراتي ضمانات جدية للوكيل التجاري، وذلك خلافاً للقانون الفلسطيني. ومن بين الضمانات التي أوجدها المشرع الأردني للوكيل فرض عقوبة محددة على كل من يمارس أعمال الوكالة التجارية، أو ادعى أنه وكيل، دون أن يكون مسجلاً، أو أنه تخلف عن تسجيل وكالته. وفي السياق ذاته، فرض القانون الإماراتي غرامة مالية كبيرة على كل من يزاول أعمال الوكالة التجارية خلافاً للقانون، واشترط إخطار الجهات ذات الصلة بحكم الغرامة الصادر بحق المخالف. كما أضاف المشرع الإماراتي آلية التعامل مع البضائع المخالفة لأحكام القانون. في المقابل، يخلو القانون الفلسطيني من أية إشارة صريحة أو ضمنية إلى العقوبات المباشرة والمحددة بحق من يمارس أعمال الوكالة التجارية خلافاً للقانون. واكتفى القانون الفلسطيني بنص واحد يتعلق بالعقوبات المفروضة على من يخالف القانون ودون تحديد لنوع المخالفة والعقوبة المفروضة عليه صراحة.

✧ **فسخ اتفاقية الوكالة:** أفرد القانون الفلسطيني فصلاً خاصاً بأحكام فسخ اتفاقية الوكالات التجارية. وتضمن هذا الفصل ثلاث مواد تناولت التزامات كل من الوكيل والموكل في حالة فسخ الاتفاقية، إضافة إلى الالتزامات المترتبة عليهما في حال فسخ الاتفاقية لأسباب غير جديّة. وبالمقارنة مع الكيفية التي عالج بها القانونان الأردني والإماراتي أحكام فسخ الاتفاقية، فيمكن القول: إن القانونين محل المقارنة كانا أكثر وضوحاً وتفصيلاً في تناولهما لهذا الموضوع. ومن الأمثلة على ذلك، أن القانون الأردني ألزم

الوكيل التجاري بالإبلاغ عن فسخ الاتفاقية خلال ثلاثين يوماً، وألزمه كذلك بطلب شطب اسمه من السجل التجاري. وأضاف القانون الإماراتي على ذلك، حيث أوجب على الوكيل، أو ورثته في حال وفاته، أن يتقدم بطلب إلى الوزارة المعنية لشطب الوكالة خلال ستين يوماً، ويشمل هذا النص أية تغييرات أو تعديلات قد تطرأ على اتفاقية الوكالة التجارية.

وفي الموضوع ذاته نضيف: إن القانون الإماراتي أشار إلى عدم جواز إنهاء عقد الوكالة ما لم يكن هناك سبب يبرر ذلك، كما أنه لم يجز قيد ذات الوكالة باسم شخص آخر ما لم تكن اتفاقية الوكالة الأصلية قد فسخت بالتراضي.

وأضاف القانون الإماراتي: إن عدم قبول الموكل تجديد مدة عقد الوكالة بعد انتهاء مدته الأصلية يعد من أحوال إساءة استعمال الحق، ويوجب بالتالي التعويض المناسب للوكيل، واشترط في تحقق ذلك أن يثبت الوكيل أنه حقق نجاحاً ظاهراً خلال ممارسته لأعمال الوكالة التجارية. ويستدل من هذه النص على حرص المشرع الإماراتي على توفير ضمانات عالية للوكيل المحلي، وبما يقلل من عنصر المخاطرة أو حالة عدم اليقين لهذا الوكيل، وهذا يشكل حافزاً أكبر لهذا الوكيل على توسيع حجم استثماراته وأنشطته التجارية.

أما القانون الأردني، فقد تشابه مع نظيره الفلسطيني في معالجته لحالات فسخ الاتفاقية، إلا أنه أشار إلى السبب الموجب لتعويض الوكيل عن أضراره (بالسبب غير المشروع)، بينما وصفه القانون الفلسطيني بالسبب غير الجدي. كما بيّن القانون الأردني أن على الوكيل الجديد (الذي حل محل الأصلي) والموكل شراء ما لدى الوكيل السابق من بضاعة ومنتجات (بسر التكلفة أو بسعر السوق المحلي أيهما أقل). في حين أشار المشرع الفلسطيني إلى أن شراء البضاعة موضوع الوكالة يكون (بواقع السعر

الذي اشترى به الوكيل هذه البضاعة). ويتضح من المقارنة بين النصين أن القانون الأردني أخذ بعين الاعتبار - عند تعامله مع موضوع التعويض - التكلفة الإضافية التي يتكبدها الوكيل القديم والناجمة عن مصاريف الشحن والتفريغ والنقل والتخزين وغيرها من المصاريف، وهذا ما أغفله المشرع الفلسطيني والذي اكتفى بإلزام الموكل والوكيل الجديد بشراء البضاعة بسعر الشراء.

✧ **الإفصاح وسرية المعلومات: بيّن القانون الفلسطيني في الفصل الثالث** الشروط الواجب توفرها في اتفاقية الوكالة التجارية والمعلومات التي يجب أن تتضمنها، والتي ستودع لدى سجل الوكالات التجارية، إلا أنه لم يشر إلى سرية هذه المعلومات أو إلى الجهات التي يحق لها الإطلاع عليها. ومن المحاذير المترتبة على إغفال الإشارة إلى موضوع سرية المعلومات، إمكانية إساءة استخدام هذه المعلومات عن طريق تسريبها إلى جهات لا يحق لها الإطلاع عليها أو حجبها عن جهات أخرى يحق لها الإطلاع عليها واستخدامها. وخلافاً لذلك، فقد أشار القانون الإماراتي إلى صلاحية الموظفين المكلفين مراقبة تنفيذ القانون حق الإطلاع على المستندات والأوراق المتعلقة بقيام الوكالة، ويصدر بتحديد أسمائهم قرار من الوزير المختص. وحظر القانون على هؤلاء إفشاء الأمور التي يطلعون عليها إذا كانت سرية. أما القانون الأردني، فقد أجاز للغير الحصول على المعلومات والبيانات المدونة بالسجل، ولم يعط تفصيلات إضافية عن سرية هذه المعلومات.

✧ **الدعوى القضائية: أعطى القانون الفلسطيني للوكيل التجاري والموكل -** حصراً - حرية فض المنازعات الناشئة عن الاتفاقية بالوساطة أو التحكيم أو القضاء، لكنه لم يشمل في حكمه هذا أطراف نزاع أخرى كالحكومة أو الأشخاص المتضررين من تنفيذ الاتفاقية أو خرقها. أما القانون الأردني، فقد أشار إلى عدم تمتع طرفي الوكالة غير المسجلة بأية مزايا منحها القانون للموكل أو الوكيل، وأجاز للغير إقامة الدعوى استناداً إلى وكالة

غير مسجلة إذا ثبت وجودها من ناحية واقعية. وأضاف، إلى أنه لا تُسمع الدعوى في أي نزاع بشأن الوكالة بعد مرور ثلاث سنوات على انتهاء، أو إنهاء، الوكالة. في المقابل، لم يعتد القانون الإماراتي بأية وكالة غير مقيدة بالسجل ولم يسمح الدعوى بشأنها.

✧ **توفيق الأوضاع:** جاءت المواد المتعلقة بتصويب الأوضاع في مواضع متباعدة في القانون الفلسطيني، ولم يجمعها تحت فصل تصويب الأوضاع. وأمهل القانون من يزاول أعمال الوكالة التجارية عند بدء سريان القانون الجديد، وهو غير مستوف للشروط وفقاً للقانون الجديد، أمهله سنة واحدة للتقيد بتلك الشروط. وإذا لم يلتزم بالمهلة المحددة فيجوز للوزارة شطب وكالته. وكانت المهلة المحددة للكلاء الذين لم يستوفوا الشروط الواردة في هذا القانون هي ثلاثة أشهر. في المقابل، فرق القانون الإماراتي بين الكلاء التجاريين القائمين عند العمل بالقانون وبين أولئك الذين لم يستوفوا الشروط التي أقرها القانون، وجمع الحالتين في مادة واحدة وواضحة. وقد أمهل الفئة الأولى (القائمين) ستة أشهر لتعديل أوضاعهم، في حين أمهل غير المستوفين للشروط سنة واحدة. واعتبر القانون أن الوكالة باطلة في حال عدم التقيد بالمهلة المحددة. في المقابل، اعتبر القانون الأردني الكلاء المسجلين قبل سريان القانون مسجلين وفق أحكامه بشرط أن يزودوا السجل بأية بيانات يقتضيها القانون الجديد. كما أعطى القانون الأردني مهلة محددة لتوفيق أوضاع أصحاب الوكالات غير المسجلة قبل سريان القانون، وهي ستة أشهر. وفرض القانون رسوماً مضاعفة على من يتخلف عن التسجيل خلال المهلة المحددة بالقانون.

2-2 الدراسات السابقة

✧ **دراسة (عدنان عودة، 1998):** أجريت هذه الدراسة بعد اجتياز مشروع قانون الوكالات في حينه القراءة العامة في المجلس التشريعي. واحتوت

الدراسة على عدد من الملاحظات المهمة على المشروع، بعضها أخذ به وتم تعديل المسودة الأولى للقانون بناء على هذه الملاحظات، في حين لم يأخذ المشرع بعدد آخر من الملاحظات الواردة في الدراسة، والتي ارتأينا أن نوردها في هذا الجزء للاستفادة منها في تقييم القانون الحالي من خلال عرضها على الأطراف ذات العلاقة بقانون الوكالات التجارية للعام 2000.

أشارت الدراسة إلى أن القانون الفلسطيني لم يتضمّن في المادة الخاصة بالتعريفات تعريف الموكل، خلافاً لعدد من القوانين العربية المشابهة. كما لم يشر في تعريف الوكيل التجاري إلى إمكانية أن يكون وكيلاً بالعمولة أو كان يعمل لحسابه الخاص، واكتفى بالإشارة إليه بأنه الشخص الطبيعي أو الاعتباري الذي يتقاضى عمولة أو هامش ربح مقابل الخدمات التي يقدمها للموكل في فلسطين. وفي تعريفه للوكيل، لوحظ وجود تعارض في القانون الفلسطيني نفسه، فبينما حصر نطاق عمل الوكيل داخل فلسطين عند تعريفه للوكيل، فقد أشار في تعريف السلع والمنتجات إلى أن نطاق عمل الوكيل هو داخل فلسطين وخارجها.

ومن الملاحظات الأخرى على القانون، بينت دراسة عودة أن القانون اشترط بوكيل الشركة (الشخص الاعتباري) أن يكون 51% من رأس مالها أو أسهمها مملوكة لفلسطينيين، وكان من الأفضل - أسوة بباقي القوانين - أن يكون الشرط على النحو التالي: (أن لا تقل نسبة مساهمة الفلسطينيين من رأسمال الشركة أو أسهمها عن 51%). وفيما يتعلق بالتعويض المفروض على الوكيل الجديد والموكل في حالة فسخ اتفاقية الوكالة، أشارت الدراسة إلى أن القانون الفلسطيني أجحف بحق الوكيل عندما أُلزم طرف النزاع معه بشراء مخزون المنتجات وقطع الغيار بالسعر الذي اشترى الوكيل به تلك المنتجات، فقد أغفل القانون التكاليف الإضافية التي تحملها الوكيل والمتمثلة بتكاليف الشحن والتخليص والنقل

والتخزين. وفي موضوع آخر، اقترحت الدراسة أن يحدد القانون عدد الوكالات المسموح بها للشخص الواحد، إذ يفسح هذا التحديد المجال أمام أكبر عدد ممكن من الأفراد والشركات للحصول على وكالات تجارية، ويحول دون احتكار عدد محدود من الوكلاء للوكالات الأجنبية.

✧ دراسة (أحمد الخالدي، 1999): اشتملت هذه الدراسة على عدد من الملاحظات القانونية على مشروع قانون الوكالات التجارية قبل استكمالها للإجراءات التشريعية. ويشير الباحث في الدراسة إلى اللبس الحاصل في تعريف الفلسطيني في القانون، فمرة يشير القانون إلى أن من شروط مزاولة أعمال الوكالة التجارية أن يكون الشخص **فلسطينياً مقيماً** في فلسطين، بينما اشترط القانون في موضع آخر، في نفس المادة، أن يكون 51% من رأس مال الشركة أو أسهمها مملوكة **لفلسطينيين**، وأن تكون غالبية أعضائها من **الفلسطينيين**. وهنا لم يشترط القانون إقامتهم في فلسطين. وبمعنى آخر، هل يسري القيد الوارد في المادة (2) في تحديد الفلسطينيين المقيمين في فلسطين على كل المواضع الأخرى في القانون التي ذكر بها الفلسطينيون. وأثارت الدراسة تساؤلاً مهماً يتعلق بحظر مزاولة أعمال الوكالة التجارية على **الموظف العام**، وفي ذلك تساءل الباحث عن مدى انطباق الحظر على الموظف الذي يكون شريكاً في شركة وكالة سواء برأس المال أو من خلال شراء أسهم هذه الشركة. ويضيف: إنَّ العلة غير واضحة في منع الموظف العام من ملكية رأسمال شركة وكالة يديرها أشخاص آخرون. أي أن الموظف لا يجمع بين وظيفته الحكومية وإدارة نشاط الوكالة التجارية. ومن الملاحظات القانونية على القانون، أن المادة (14) أشارت إلى التزامات المورد أو الوكيل الجديد في حالة فسخ اتفاقية الوكالة لأي سبب كان، وحين انتقل المشرع إلى المادة (15) تحدثت عن التزامات الموكل في حال فسخ الاتفاقية لغير سبب جدي. والملاحظ هنا أن الحالة الثانية تعتبر جزءاً من الحالة الأولى، حيث أن السبب غير الجدي قد ينطبق عليه صفة "لأي سبب كان"، في

حين أن تعامل المشرع مع الحالتين كان متبايناً. وكان من الأفضل دمج المادتين في مادة واحدة تتحدث عن حالات فسخ الاتفاقية (بالتراضي أو بالتواطؤ بين الموكل والوكيل الجديد أو نتيجة عدم التجديد للوكيل القديم)، والإجراءات الواجب اتخاذها من الأطراف المختلفة في كل حالة على حدة.

✧ ملاحظات قانونية (بشائر الرشيق، 2005): جاءت هذه الملاحظات من المستشار القانونية في وزارة الاقتصاد الوطني، في إطار تقييم القانون الحالي في محاولة لاقتراح مسودة مشروع قانون معدل³. ومن المواضيع التي تم التطرق إليها في هذه الورقة موضوع التعريفات، حيث أشارت إلى قصور بعض التعريفات الواردة في القانون عن تعريف عدد من المصطلحات (كتعريف السجل مثلاً). إضافة إلى وجود تعريفات لا داعي لذكرها في هذا القانون (كتعريف الموظف العام والذي ورد في قوانين متخصصة أخرى، وتعريف الوكيل الفرعي والذي يفترض بأن العلاقة التعاقدية بين الوكيل والوكيل الفرعي تخضع للأحكام والقواعد التي تنظم العقود بشكل عام والعقود التجارية بشكل خاص). وبينت الورقة كذلك أن القانون الحالي أغفل عدداً من المسائل الهامة مثل: حالات إلغاء أو شطب الوكالة من قبل المسجل أسوة ببعض التشريعات في الدول العربية. كما لم يتطرق القانون الحالي إلى موضوع التقادم في سماع دعاوى في حالات النزاع الناشئ عن عقد الوكالة.

ومن الملاحظات المهمة أيضاً، أن قانون الوكلاء الحالي تطرق إلى قضايا تفصيلية كان حري تناولها في الأنظمة والتعليمات التي تصدرها الجهات المكلفة بتطبيق القانون، ومنها على سبيل المثال: الشروط الواجب توفرها في اتفاقيات الوكالات التجارية. واقترحت الباحثة في سياق حديثها عن التزامات الوكيل، ضرورة إبلاغ الوكيل الجهات المختصة بانتهاء مدة وكالته، أو بانقطاعه عن عمله خلال مدة محددة.

³ انظر ملحق رقم 1

3- نظرة على واقع الوكالات التجارية في فلسطين

عانى قطاع التجارة الفلسطيني خلال فترة الاحتلال الإسرائيلي للأراضي الفلسطينية إشكاليات وصعوبات متعددة. فقد اتسمت العلاقات التجارية والاقتصادية بين الجانبين الفلسطيني والإسرائيلي منذ العام 1967 بالتبعية الكاملة، حيث ارتكزت السياسات الاقتصادية الإسرائيلية على ربط السوق الفلسطيني بنظيره الإسرائيلي وجعله تابعاً له. وكانت هذه العلاقة في غالبيتها في اتجاه واحد، أي استفادة الاقتصاد الإسرائيلي ونفاذ منتجاته إلى السوق الفلسطينية، في حين يحظر دخول المنتجات الفلسطينية بحرية إلى السوق الإسرائيلية. وبالنتيجة فقد أفرزت هذه السياسات اقتصاداً فلسطينياً يعاني اختلالات هيكلية عديدة، حيث تأثرت أنماط الإنتاج الفلسطيني وتكيفت مع متطلبات الاقتصاد الإسرائيلي، كما تعمق اعتماد الاقتصاد الفلسطيني في عملية الإنتاج وفي تصريف المنتجات على السوق الإسرائيلية. كذلك فقد اتسم تركيب الواردات الفلسطينية بالتركز الشديد باتجاه المنتجات الإسرائيلية أو المنتجات العالمية عبر إسرائيل، مما فاقم من العجز التجاري الفلسطيني مع إسرائيل. وقد تعزز هذا العجز نتيجة القدرة على تمويل الواردات من عائدات العمال الفلسطينيين في سوق العمل الإسرائيلي ومن أموال المنح والمساعدات (الجعفري، 2000).

وباعتبارها إحدى الأدوات والأساليب المستخدمة في تنظيم وتقنين عملية استيراد السلع والخدمات إلى الأسواق الفلسطينية، اكتسبت الوكالات التجارية التي يمنحها المورد أو المنتج الأجنبي لوكيل فلسطيني على بعض المنتجات والسلع، أهمية خاصة. وظلت طوال عقود الاحتلال، وحتى قبله، مثار جدل ونقاش بين التجار الفلسطينيين والجهات التي تمثلهم من جهة، وبين سلطات الإدارة الأردنية والمصرية والاحتلال الإسرائيلي من جهة أخرى.

3-1 واقع الوكالات في الضفة الغربية وقطاع غزة قبل الاحتلال الإسرائيلي عام 1967

بدأ موضوع الوكالات التجارية في الأراضي الفلسطينية يتأطر بالإطار القانوني خلال فترة الحكم الأردني للضفة الغربية والإدارة المصرية لقطاع غزة. إذ نظم موضوع الوكالات في قطاع غزة - بداية - عن طريق الأمر رقم (324) لسنة 1954 والصادر عن الحاكم الإداري في حينه. أما في الضفة الغربية، فقد صدر القانون رقم (3) لسنة 1965 لتنظيم أعمال الوكلاء والوسطاء التجاريين، ثم صدر القانون المؤقت رقم (19) لسنة 1967 بشأن الوكلاء والوسطاء التجاريين بهدف تنظيم الأمور والقضايا الخاصة بموضوع الوكالات التجارية، وقد ألغى القانون السابق. وقد صدر هذا القانون (الأخير) قبيل احتلال إسرائيل لما تبقى من فلسطين في حزيران العام 1967. وبالرغم من توفر الإطار القانوني لمزاولة أعمال الوكالة التجارية، إلا أن المعطيات على أرض الواقع تشير إلى عدم استفادة الفلسطينيين من هذا الغطاء القانوني، حيث ظلت أعداد الوكالات التجارية محدودة جداً قبل العام 1967، وكان يتم تسجيلها لدى وزارة الاقتصاد في المملكة الأردنية. أضف إلى ذلك، فإن عدم توفر الأسباب الموجبة لنشأة الوكالات التجارية ساهم في عدم نمو قطاع الوكالات في المناطق الفلسطينية، فالطلب على السلع والمنتجات الأجنبية قليل جداً بسبب أنماط الاستهلاك التقليدية في حينه، وانخفاض القدرة الشرائية للمستهلكين الفلسطينيين بسبب محدودية مصادر الدخل لهؤلاء المستهلكين. وبالتالي، انعكس ذلك على محدودية السلع والمنتجات المستوردة للأراضي الفلسطينية كما ونوعاً.

3-3 واقع الوكالات زمن الاحتلال الإسرائيلي

باحتمالها للأراضي الفلسطينية في العام 1967، أعاققت سلطات الاحتلال الإسرائيلية العمل بالتشريعات والقوانين السارية التي ارتأت فيها تعارضاً مع

مصالحها وأهدافها. وكان من بين تلك التشريعات القانون الأردني المؤقت للوكالات التجارية الساري في الضفة الغربية والأمر الصادر عن الحاكم الإداري لقطاع غزة. وقد وضعت سلطات الاحتلال العديد من العوائق والصعوبات أمام التجار الفلسطينيين للحصول على وكالات تجارية لمختلف المنتجات، حيث اعتبرت إسرائيل أن المناطق الفلسطينية المحتلة هي امتداد للسوق الإسرائيلية، وبالتالي لا يوجد، من وجهة نظرهم، ما يبرر وجود وكيل فلسطيني في تلك المناطق. كما اقترن حصول الفلسطيني على وكالة تجارية بسجله الأمني لدى الإدارة المدنية في المناطق المحتلة، واتخذت هذه الإدارة من الذرائع الأمنية حجة دائمة لعدم السماح للفلسطينيين للحصول على الوكالات. وأدى التجميد، غير المباشر، للعمل بهذه التشريعات إلى محدودية - إن لم يكن في انعدام - عدد الوكالات التي تم منحها لأفراد فلسطينيين. وفتح هذا الواقع المجال واسعاً أمام تدفق المنتجات الإسرائيلية على الأسواق الفلسطينية في الضفة الغربية وقطاع غزة. إضافة إلى استئثار الوكلاء الإسرائيليين بوكالات السلع والمنتجات المستوردة من مختلف دول العالم. وانفتاح الأسواق الفلسطينية أمام المنتجات التي تشملها تلك الوكالات. وتسبب هذا الواقع في تفويت الفرصة على التجار والمستثمرين الفلسطينيين للاستفادة من المزايا التي كان يمكن أن توفرها لهم الوكالات التجارية في مختلف القطاعات والأنشطة. إضافة إلى استفادة الجانب الإسرائيلي من عوائد الجمارك والضرائب المفروضة على السلع المستوردة دون أن ينعكس أثرها على تنمية وتطوير المناطق الفلسطينية المحتلة.

3-4 واقع الوكالات زمن السلطة الفلسطينية

3-4-1 المرحلة الأولى (منذ العام 1994 وحتى إقرار القانون في العام 2000)

استمر وضع قطاع الوكالات التجارية، ولم يحدث تغير ملموس عليه، حتى بعد إنشاء السلطة الوطنية الفلسطينية في العام 1994 بعد التوقيع على اتفاق أوسلو

الذي منح المناطق الفلسطينية حكماً ذاتياً محدوداً في قطاع غزة وأريحا، وامتد نطاقه ليشمل باقي المناطق الفلسطينية في الضفة الغربية، ووفقاً للتقسيمات الواردة في اتفاق أوسلو. حيث قسمت المناطق الفلسطينية إلى مناطق (أ) و(ب) و(ج). وتبع هذا الاتفاق السياسي، اتفاق اقتصادي سمي فيما بعد بـ "اتفاق باريس الاقتصادي" والذي تم توقيعه في العام 1994 بهدف إعادة صياغة العلاقات الاقتصادية والتجارية القائمة بين الجانبين الفلسطيني والإسرائيلي، وبحيث تركز هذه العلاقات إلى أسس أكثر توازناً وقل تبعية. وقد منحت بنود اتفاق باريس الاقتصادي الجانب الفلسطيني بعض الصلاحيات لإدارة الأنشطة الاقتصادية في الإقليم الفلسطيني. ومن بين الصلاحيات الممنوحة تلك المتعلقة بموضوع المسؤوليات في مجال السياسات والإجراءات الخاصة بالاستيراد والجمارك. وتشمل المسؤوليات المعطاة للجانب الفلسطيني فيما يتعلق بسياسات الاستيراد، وتحديد وتغيير معدلات الجمارك وضريبة المشتريات والمكوس والرسوم والأعباء الأخرى، وتنظيم متطلبات وإجراءات الترخيص والمواصفات المطلوبة. وفي هذا النص إشارة ضمنية - وليست صريحة - إلى صلاحية السلطة الفلسطينية لمنح وكالات تجارية لعدد من السلع والمنتجات المدرجة في إطار القوائم التي حددها الاتفاق. وبالرغم من الصلاحيات المعطاة للسلطة على صعيد منح الوكالات التجارية وتنظيمها، إلا أن إحصاءات وزارة الاقتصاد الفلسطينية ودائرة الرقابة على الشركات في الوزارة تشير إلى أنه لم تسجل أية وكالة تجارية باسم وكيل فلسطيني منذ إنشاء السلطة وحتى العام 1996.

وخاضت السلطة الفلسطينية جدلاً واسعاً مع الإسرائيليين لتثبيت حق السلطة في الاستفادة من موضوع الوكالات التجارية. وشهدت الجولات الأولى للحوار تعنتاً إسرائيلياً واضحاً باتجاه رفض الحق المشروع للسلطة باستخدام سياسة الوكالات التجارية باعتبارها إحدى الوسائل المتاحة لها لضبط وتنظيم أنشطة التجارة الخارجية في الأراضي الفلسطينية. ومرد الرفض الإسرائيلي رغبتهم غير المعلنة - والمعلنة أحياناً - في استمرار إلحاق الاقتصاد الفلسطيني بنظيره

الإسرائيلي، والاستفادة من المناطق الفلسطينية باعتبارها سوقاً مهمة للمنتجات الإسرائيلية، إضافة إلى رغبتهم في استمرار استفادة الوكلاء والتجار الإسرائيليين من وكالاتهم القائمة لمنتجات يتم تسويقها في الأسواق الفلسطينية. وقد انطلق الفلسطينيون في نقاشاتهم من منطلق قانوني في بادئ الأمر، إذ ارتكزوا إلى وجود تشريع أردني مقرر قبل العام 1967 يختص بموضوع الوكلاء التجاريين، ومن المفترض أن يكون سارياً على المناطق الفلسطينية ما لم يصدر تشريع فلسطيني يلغيه. وترافق الطرح القانوني في نقاشات المسؤولين الفلسطينيين، مع نقاش يركز إلى "اتفاق باريس الاقتصادي" الموقع بين الجانبين، والذي يتيح للفلسطينيين تحديد سياسات الاستيراد التي تلائمهم وتحقق أهدافهم الموضوعية بما لا يتعارض مع نص هذا الاتفاق وروحه⁴.

ولم يحسم النقاش في هذا الموضوع إلا من خلال التنفيذ الفعلي لقرار السلطة الفلسطينية بالبداية بمنح الوكالات لوكلاء فلسطينيين. ويمكن القول: إن البداية الفعلية لمزاولة أعمال الوكالة التجارية في الأراضي الفلسطينية، كانت في العام 1996، وتحديداً في شهر نيسان من ذلك العام، حيث تم تسجيل أول وكالة تجارية لوكيل فلسطيني في مجال السيارات. وقد تم الاستناد، في تسجيل وتنظيم الأمور المتعلقة بهذه الوكالة في حينه، إلى القانون الأردني المؤقت للوكلاء والوسطاء التجاريين المقرر عام 1967، حيث لم يكن قد أقر القانون الفلسطيني بعد.

وتشير بيانات الوزارة⁵ إلى أن أعداد الوكالات التجارية - وفي المجالات والقطاعات المختلفة- بدأت بالتزايد بعد هذا التاريخ. حيث تشير تلك البيانات إلى أنه تم تسجيل نحو 382 وكالة تجارية بين الأعوام (1996-1999) أي

⁴ مقابلة مع السيد سمير حليبة، مدير عام مؤسسة بورتلاند ترست، الوكيل المساعد السابق في وزارة الاقتصاد الوطني (وزارة التجارة سابقاً). أجريت المقابلة بتاريخ 13-5-2007.

⁵ وزارة الاقتصاد الوطني، الإدارة العامة لحقوق الملكية الفكرية والوكالات التجارية، بيانات غير منشورة، 2007.

قبل إقرار قانون الوكلاء الفلسطينيين للعام 2000. وتوزعت هذه الوكالات بواقع 293 في الضفة الغربية و89 وكالة في قطاع غزة. كما توزعت الوكالات على القطاعات المختلفة، حيث استأثرت الوكالات في مجال المنتجات الغذائية والمشروبات على الحصة الأكبر من إجمالي الوكالات، وشكلت ما نسبته 20.7% من إجمالي الوكالات الممنوحة خلال تلك الفترة. يليها الوكالات المسجلة في مجال السيارات ومستلزماتها، وشكلت نحو 14.7% من إجمالي الوكالات. وقد ساهمت حالة الانتعاش التي مر بها الاقتصاد الفلسطيني والهدوء النسبي الذي شهدته المناطق الفلسطينية في تزايد أعداد الوكالات التجارية المسجلة خلال الفترة (1996-1999).

وبالرغم من التزايد الكبير في أعداد الوكالات خلال تلك الفترة، إلا أن قطاع الوكالات التجارية عانى صعوبات كثيرة في حينه. ويمكن تقسيم الصعوبات والإشكالات التي اتسمت بها تلك الفترة إلى صعوبات فنية، وإدارية، ومالية وسياسية. وقد تبين، من خلال المقابلات التي أجراها فريق البحث مع عدد من المختصين والمسؤولين في وزارة الاقتصاد⁶، أن من بين العوائق التي عاناها قطاع الوكالات التجارية عدم إنشاء سجل للوكالات التجارية، بحيث يختص هذا السجل بتنفيذ المهام الموكلة إليه في القانون، والمتمثلة بتسجيل الوكالات ومتابعة شؤونها، مما صعب من مهمة الوزارة في متابعة القضايا المتعلقة بالوكالات التجارية، وضمان عدم الإجحاف بحق أي طرف من الأطراف المشاركة والمتأثرة بالوكالات. وقد أوكلت المهام المناطة بسجل الوكالات التجارية إلى دائرة الرقابة على الشركات في وزارة الاقتصاد الوطني. كما لم يتم تخصيص العدد الكافي من الموظفين المختصين والمؤهلين في الوزارة للقيام بالمهام المتعلقة بموضوع الوكالات.

6 مقابلة مع السيد أحمد عمر، مدير عام الإدارة العامة لحقوق الملكية الفكرية والوكالات التجارية، وزارة الاقتصاد الوطني. أجريت المقابلة بتاريخ 30-5-2007.

إشكالية أخرى تندرج في إطار المشاكل التي عاناها هذا القطاع، وتتعلق بحالة التنازع والتسابق التي مارستها بعض الشخصيات المتنفذة في أجهزة السلطة للاستئثار ببعض الوكالات التجارية لهم أو لأشخاص يخصوصونهم. إذ بدأت هذه الجهات بالتقدم بطلبات للحصول على بعض الوكالات، وفي مجالات وأنشطة تجارية مجدية ومربحة، ووفقاً لبعض المختصين، فلم يكن هؤلاء المتقدمون يمتلكون المؤهلات والقدرات التي تؤهلهم للحصول على تلك الوكالات. واستخدم هؤلاء عدداً من الطرق للوصول إلى غاياتهم، ومنها على سبيل المثال: استعانتهم بالوكلاء الإسرائيليين ليقوموا بالتوصية للموكل (الشركة الأم) لمنح الوكالة في المجال المقصود لأشخاص أوجهات بعينها. ولم يكن في القانون الأردني المؤقت والساري في الضفة الغربية شروط محددة وواضحة تتيح للجهات الرسمية والإشرافية في قطاع الوكالات استخدامها لمنع هذه الممارسات التي انتهجها البعض للحصول على وكالات في المجالات المختلفة.

ومن العوائق التي حالت دون تطور قطاع الوكالات التجارية ونموه بالشكل المطلوب، هو اقتصر الولاية القانونية للسلطة وقدرتها على تطبيق القوانين السارية التي ورثتها على مناطق (أ) وأحياناً مناطق (ب) فيما لا تشمل تلك الولاية مناطق (ج) بما تشمله تلك المناطق (ج) من سكان وأنشطة اقتصادية. ويعتبر هذا العامل من المعوقات الرئيسية لإحكام سيطرة السلطة وأجهزتها التنفيذية على الرقابة وعلى تنظيم الشؤون المتعلقة بموضوع الوكالات في الأراضي الفلسطينية بشكل شامل ودقيق.

وبالنتيجة، ساهمت مجموعة المعوقات والصعوبات آنفة الذكر في عدم قدرة السلطة على السيطرة على المنتجات المستوردة للأراضي الفلسطينية بشكل كامل، وعلى قطاع الوكالات التجارية خاصة. وبالتالي أدى ذلك إلى إهدار مبالغ مالية طائلة كان يمكن أن تؤول إلى خزينة السلطة من الرسوم الجمركية والضرائب غير المباشرة الأخرى، لو تمت الأنشطة التجارية في سياق الإجراءات الرسمية أو عن طريق الوكالات التجارية.

3-4-2 المرحلة الثانية (منذ صدور القانون في العام 2000 وحتى الآن)

لتجاوز المعوقات والصعوبات التي عاناها قطاع الوكالات التجارية، بدأ الحديث يدور عن الحاجة إلى قانون فلسطيني للوكالات التجارية. وقد قدم الدكتور/ عزمي الشعبي (العضو في المجلس التشريعي في حينه) مشروع قانون يختص بموضوع الوكالات التجارية (وسمي فيما بعد قانون الوكلاء التجاريين). وبدأت إجراءات إقرار القانون الجديد في المجلس التشريعي، حيث أقر بالمناقشة العامة واستكمل القراءات الثلاث، ونشر في العدد 32 من الجريدة الرسمية للسلطة (الوقائع الفلسطينية) بتاريخ 2000/2/29، وأصبح سارياً بعد ثلاثين يوماً من نشره في الجريدة الرسمية⁷.

وتمثلت الأهداف الرئيسية للقانون، وفقاً لمعدي القانون⁸، بالرغبة في توحيد التشريعات الفلسطينية، ومنها التشريعات المتعلقة بموضوع الوكالات، المطبقة في مختلف المناطق الفلسطينية. ويأتي القانون الجديد - أيضاً - في إطار الجهود المبذولة لفك تبعية الاقتصاد الفلسطيني بنظيره الإسرائيلي، وتحقيق نوع من الاستقلال الاقتصادي النسبي وتوسيع خيارات الفلسطينيين في موضوع التجارة الخارجية. إضافة إلى الفائدة المتوخاة من تنظيم المسائل المتعلقة بالاستيراد من خلال الوكالات التجارية وما يترتب عليها من زيادة حصيلة الخزينة الفلسطينية من عائدات الجمارك والضرائب غير المباشرة على المستوردات. كما وجد معدو القانون في سنه فرصة لإدخال بعض التعديلات والإضافات على القانون الساري والتي تأخذ بعين الاعتبار التطورات الكبيرة والمهمة التي طرأت على موضوع التجارة الخارجية عموماً، وعلى موضوع الوكالات التجارية بشكل خاص.

⁷ مقابلة مع الأستاذة بثائر الرشوق، المستشارة القانونية في وزارة الاقتصاد الوطني، أجريت المقابلة بتاريخ 14-5-2007.

⁸ مقابلة مع الدكتور عزمي الشعبي، العضو السابق في المجلس التشريعي، والعضو المقدم للقانون إلى المجلس التشريعي. أجريت المقابلة بتاريخ 17-5-2007.

وشهد العام 2000، وهو العام الذي صدر فيه القانون، تسجيل 68 وكالة تجارية، سُجِّلَ 55 وكالة منها في الضفة الغربية⁹. وقد تركزت هذه الوكالات في مجالين أساسيين وهما: المنتجات الغذائية والمواد التجميلية والعطور، حيث تم تسجيل 21 و20 وكالة في كل مجال على التوالي. ومع اندلاع انتفاضة الأقصى في الربع الأخير من العام 2000 وما رافقها من إجراءات الحصار والإغلاق الإسرائيلية تجاه المناطق الفلسطينية، انخفضت وتيرة تسجيل الوكالات بشكل كبير، إذ لم تتجاوز الوكالات المسجلة في العام 2001 (25 وكالة) وذلك بانخفاض بلغت نسبته نحو 63%. ويعزى هذا التراجع بشكل رئيسي إلى إجماع التجار والمستثمرين المحليين والأجانب عن الاستثمار في المناطق الفلسطينية بسبب ضعف البيئة الاستثمارية، وغياب أي أفق سياسي لإنهاء حالة العنف القائمة، وارتفاع عنصر المخاطرة على ممارسة الأعمال والأنشطة التجارية نتيجة سياسة تقييد حركة الأفراد والسلع التي انتهجتها سلطات الاحتلال.

استمر التراجع في عدد الوكالات التجارية المسجلة في الأعوام اللاحقة، ولوحظ أن عدد الوكالات المسجلة في قطاع غزة بدأ يفوق العدد المسجل في الضفة الغربية، وذلك نتيجة الاجتياحات العسكرية الإسرائيلية للمدن الفلسطينية في الضفة الغربية عام 2002 مقارنة بالهدوء النسبي في قطاع غزة. وشهد العام 2003 تسجيل أقل عدد من الوكالات منذ نشأة السلطة الفلسطينية، إذ تم تسجيل 19 وكالة تجارية خلال ذلك العام، وبواقع 8 وكالات في الضفة و11 وكالة في قطاع غزة. وعادت أعداد الوكالات للارتفاع خلال العامين 2004 و2005 وبواقع 42 وكالة في كل عام، وعاد التفوق لأعداد الوكالات المسجلة في الضفة الغربية. أما في العام 2006 فقد انخفض العدد إلى 30 وكالة، ويرجع هذا الانخفاض في عدد الوكالات المسجلة إلى تراجع تسجيل الوكالات في قطاع غزة (من 18 وكالة إلى 7 وكالات) إثر تدهور الأوضاع الأمنية

⁹ وزارة الاقتصاد الوطني، مصدر سابق.

نتيجة العملية العسكرية الإسرائيلية في قطاع غزة خلال حزيران 2006 بعد أسر الجندي الإسرائيلي من قبل عدد من فصائل المقاومة الفلسطينية (انظر جدول 1).

بالمحصلة، يمكن القول: إنّ عوامل عديدة ساهمت في تراجع نمو قطاع الوكالات التجارية في الأراضي الفلسطينية منذ العام 2000، وذلك بالرغم من وجود قانون فلسطيني صادر عن المجلس التشريعي في هذا المجال. وتمثلت هذه العوامل بشكل أساسي في ضعف البيئة الاستثمارية في المناطق الفلسطينية. وتراجع أداء معظم المؤسسات الفلسطينية الرسمية المكلفة بتطبيق القانون، حيث انخفضت قدرة الأجهزة الرقابية في السلطة التنفيذية على السيطرة على حركة المنتجات من وإلى المناطق الفلسطينية، ما سمح بحدوث العديد من التجاوزات والخروقات في تدفق المنتجات التي يتعارض دخولها الأسواق الفلسطينية مع مبدأ الحماية الذي كفلته نصوص قانون الوكلاء التجاريين الفلسطيني. كما أدى ضعف الجهاز القضائي وتراكم القضايا المنظورة في المحاكم الفلسطينية إلى تأجيل البت، وأحياناً تمديد إجراءات النظر في القضايا المتعلقة بشؤون الوكالات التجارية.

جدول 1: أعداد الوكالات التجارية المسجلة في الأراضي الفلسطينية موزعة حسب السنة والقطاع الاقتصادي والمنطقة خلال الفترة (1996-2006)

المجموع	سنة التسجيل												أساس التصنيف
	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	
القطاع الاقتصادي													
140	2	3	10	9	5	6	5	21	17	22	28	12	مواد غذائية ومشروبات
83	1	8	8	4	5	3		6	22	11	6	9	أجهزة كهربائية و إلكترونية
89	2	6	2	4	3	8	2	6	16	17	13	10	مركبات وتوابعها
50	1	4	2	5	1	1	4	3	12	7	2	8	منتجات التبغ
13							4		1	1	6	1	ملابس وأحذية
64		3		1	1	4		20	18	10	6	1	عطور ومواد تجميل
55		2	6	4	3	2	1	4	8	10	6	9	مواد بناء (بما فيها الدهانات)
25		1	1	2			1	2	9	5	4		أثاث وأدوات منزلية
34			4	2		1	2	2	5	3	11	4	مواد تنظيف وكيماويات
73	1	2	8	4	1	2	5	4	13	15	9	9	أدوية ولوازم مختبرات
14		1	1	7			1		1		3		كتب وقرطاسية ومطبوعات
3						1			1	1			مواد تغليف وتعليب
الموقع الجغرافي													
457	4	23	24	26	8	10	14	55	94	77	70	52	الضفة الغربية
186	3	7	18	16	11	18	11	13	29	25	24	11	قطاع غزة
643	7	30	42	42	19	28	25	68	123	102	94	63	المجموع

المصدر: الإدارة العامة لحقوق الملكية الفكرية والوكالات التجارية، وزارة الاقتصاد الوطني، 2007.

4- تقييم قانون الوكلاء التجاريين الفلسطيني

يمكن اعتبار هذا الجزء من الدراسة بمثابة حجر الأساس الذي تقوم عليه الدراسة. إذ سيتم في هذا الجزء تقييم، والبحث في التأثيرات الناجمة عن تطبيق قانون الوكلاء التجاريين الفلسطيني. ويرتكز تقييمنا هذا على آراء مختلف الجهات والأطراف ذات العلاقة بموضوع الوكالات في فلسطين. ولأغراض الدراسة تم تقسيم الأطراف المؤثرة والمتأثرة بالقانون إلى ست مجموعات رئيسية، وهي (الوكلاء، الموكلون، الحكومة، المستهلكون، المؤسسات المساندة، منتج السلع البديلة). وبالإضافة إلى هذا التعدد من الأطراف المتأثرة بقانون الوكالات؛ فإن تعدداً آخر يظهر داخل كل مجموعة من المجموعات السابقة. ومن المتوقع أن يكون هناك تباينات كبيرة بين الوكلاء أنفسهم، وذلك نتيجة لتنوع وتعدد القطاعات والمجالات التي يعمل بها الوكلاء. ويخلق هذا التنوع اختلافاً في الظروف والإشكاليات التي يتسم بها موضوع الوكالة في المجالات المختلفة. كما يتوقع وجود تباين كبير بين آراء المنتجين المحليين لسلع تنافس المنتجات المستوردة في إطار الوكالة التجارية، ويرجع ذلك - أيضاً- إلى تنوع المنتجات المستوردة وقدرة، أو عدم قدرة، المنتج المحلي على إنتاج السلع الشبيهة بالسلع المستوردة.

ويتوقع كذلك أن تساهم الاختلافات بين المستطلعين والتنوع فيما بينهم في إثراء الدراسة والإلمام بتفاصيل كثيرة لا يمكن الحصول عليها لولا تعدد الآراء والتوجهات بين المستطلعين. ولهذا فقد تم التركيز في الدراسة على استنباط الآراء من الأفراد الذين يعكسون توجهات الشرائح المختلفة للتدليل على الاختلاف فيما بينهم، ومحاولة إيجاد الإطار المشترك الذي يحقق المصلحة والنفع للأطراف المختلفة.

وسوف نتعرف إلى آراء أفراد هذه المجموعات وتوجهاتهم كلاً على حدة. كما ستشمل عملية التقييم محاور وموضوعات عديدة. وفيما يلي نتائج المقابلات التي أجراها فريق البحث مقسمة حسب المحاور والموضوعات التي شملها قانون الوكلاء الفلسطيني:

4-1 أهمية القانون ومبررات سنه

لوحظ وجود إجماع بين مختلف الأطراف حول أهمية وجود قانون للوكلاء التجاريين. وتبين أن الهدف الرئيس لسن القانون يتمثل في تنظيم القضايا والشؤون المتعلقة بموضوع الوكالات التجارية في فلسطين. إذ أشار معظم من التقيناهم إلى أهمية الوكالات باعتبارها مدخلاً أساسياً في تعزيز استقلالية الاقتصاد الفلسطيني وفك تبعيته بنظيره الإسرائيلي. إضافة إلى نجاعة هذه الوسيلة (الوكالة) في حصر وتنظيم عمليات الاستيراد من الخارج، الأمر الذي ينعكس في تزايد حصيلة الخزينة العامة للسلطة من الإيرادات الجمركية والضريبية. خاصة في ظل تزايد حالات التهرب والتملص الضريبي التي يمارسها عدد من التجار الفلسطينيين، من خلال لجوئهم إلى تجار إسرائيليين لاستيراد المنتجات وتميرها إلى المناطق الفلسطينية، رغبة منهم في تجاوز العقبات التي تضعها السلطات الإسرائيلية أمام المستوردين الفلسطينيين، وما يترتب على هذا السلوك من ضياع مبالغ مالية كبيرة على السلطة.

إن توفر الإطار القانوني الناظم لموضوع الوكالات يعتبر ركناً رئيسياً في نجاح تجربة الوكالات التجارية في فلسطين. كما أنه من العوامل المحفزة لاستمرار وتطور الأنشطة التجارية المندرجة في إطار الوكالات. ويستترشد المستطلعون بتجارب العديد من دول العالم التي عملت منذ البداية على سن قوانين متقدمة لتنظيم عمل الوكالات التجارية.

وفي السياق ذاته، بيّن بعض المستطلعين¹⁰ أن وجود قانون للوكالات ينبغي أن يترافق مع توفر رزمة من القوانين الاقتصادية الرئيسية والمكملة له. إذ هناك حاجة للعمل على سن قانون تجاري فلسطيني، إذ زالت قوانين التجارة (الأردني وبعض التشريعات الإنجليزية) سارية في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة على التوالي. ومن القوانين الأخرى المهمة قانون الشركات، وتحديدًا لتنظيم أعمال الأشخاص المعنويين من الوكلاء (الشركات). إضافة إلى ذلك، فإن ثمة قوانين مهمة وتعتبر مكملة - إن لم تكن أساسية- للبيئة القانونية، ومنها قانون ضريبة القيمة المضافة، وقانون الجمارك والمكوس. وينبغي أن يترافق إصدار هذه القوانين مع استكمال إصدار القوانين الخاصة بالقضاء (كقانون العقوبات والقانون المدني) وغيرها من القوانين التي تعزز من قوة واستقلالية النظام القضائي الفلسطيني.

ومن الملاحظات التي أوردتها البعض على قانون الوكلاء الفلسطينيين، ضرورة أن يشمل نطاق تطبيق القانون الوسطاء التجاريين، بالإضافة إلى الوكلاء، وذلك أسوة بقوانين الوكالات في الدول المجاورة. خاصة في ظل غياب أي تشريع فلسطيني ينظم عمل هؤلاء الوسطاء، ونظراً للتشابه الكبير في طبيعة عمل الوسطاء والوكلاء التجاريين.

4-2 رسوم وإجراءات تسجيل الوكالة

يمكن القول: إن الهدف الرئيس لتسجيل الوكالات التجارية يتمثل في حفظ حقوق الوكيل وضمان استنفادته من الوكالة من خلال حظر توزيع المنتجات المندرجة في وكالته المسجلة من قبل موزعين وتجار غير مسجلين في سجل الوكالات. إضافة إلى استنفاد الجهات الرسمية المشرفة على الوكالات من خلال تعزيز قدرتها على تنظيم قطاع الوكالات التجارية وتنفيذ سياساتها

¹⁰ مقابلة مع المهندس مازن سنقرط، مدير مجموعة سنقرط للمواد الغذائية، أجريت المقابلة بتاريخ 13-5-2007.

التجارية. إلا أن واقع قطاع الوكالات التجارية الفلسطينية، وعدم تحقق الأهداف المتوخاة من تسجيل الوكالات، وعدم توفر الضمانات اللازمة للوكلاء للاستفادة من وكالاتهم، تدفع عدداً من الوكلاء إلى **عدم تسجيل، أو تجديد، وكالاتهم**، رغبة منهم في الاستفادة من ميزات الوكالة المتمثلة في قدرتهم على تصريف المنتجات في الأسواق الفلسطينية، دون أن يكونوا ملزمين بتنفيذ الالتزامات الواجبة عليهم تجاه زبائنهم والواردة في قانون الوكلاء الفلسطيني والمتتمثلة أساساً بتقديم خدمات التركيب والصيانة والتشغيل وتوفير قطع الغيار. ويحد مسلك هؤلاء الموزعين من قدرة الجهات الرسمية في الوزارة على متابعة الشؤون المتعلقة بوكالاتهم، ويفوت على خزينة السلطة فرصة الاستفادة من رسوم تسجيل الوكالات.

ويعتقد كثير ممن التقيناهم أن المواد الواردة في قانون الوكلاء الفلسطيني، والمتعلقة بإجراءات التسجيل، **لم تغط كافة المواضيع والأمور المتعلقة بإجراءات التسجيل**. إذ لم يتطرق القانون إلى الحالات التي يتم فيها رفض طلب تسجيل الوكالة، والأسباب الموجبة لهذا الرفض، وآلية تعامل صاحب الطلب في حالات الرفض. وكنا قد أشرنا في الجزء المتعلق بالتجارب الدولية إلى أن قوانين الوكالات في عدد من الدول غطت كل تلك المواضيع، وأسهمت في الحديث عنها خلافاً للقانون الفلسطيني. ويقترح البعض أن تتضمن مواد القانون مهلة محددة للرد على طلب تسجيل الوكالة، على ألا تتجاوز 15 يوماً من تاريخ تقديم الطلب. وأن يوجب القانون على الجهة المختصة، في حالة الرفض، إبلاغ صاحب الطلب بكتاب مسبب، وإتاحة المجال أمام صاحب الطلب للطعن والاستئناف على قرار الرفض.

أما فيما يتعلق برسوم تسجيل الوكالة التجارية، فيرى الوكلاء المعتمدون أنها مناسبة ولا تؤثر في قرارهم الاستثماري، أو في رغبتهم في تسجيل الوكالة. كذلك، فإن إجراءات تسجيل الوكالات لم تكن معقدة. في المقابل، تبين من خلال المقابلات التي أجراها فريق البحث مع المسؤولين في وزارة الاقتصاد

الوطني، أنهم يواجهون صعوبات كبيرة في توثيق الوكالات في السجل التجاري. إذ جرت العادة، وحتى تاريخ إعداد هذه الدراسة، على استخدام الطرق التقليدية اليدوية في تعبئة السجلات المتعلقة بالوكالات ومتابعتها. ويضيف أصحاب هذا الرأي أن من شأن استخدام هذه الطرق تبديد الوقت والجهد المبذولين في إعداد التقارير واستتباط المعلومات المتعلقة بموضوع الوكالات، الأمر الذي يترتب عليه نقص في المعلومات وضعف القدرة على وضع السياسات المناسبة لتطوير قطاع الوكالات التجارية في فلسطين. وبدأت الوزارة في الآونة الأخيرة بحوسبة عملية التسجيل، وإعداد برنامج متخصص لإدخال البيانات وإنشاء قاعدة بيانات متقدمة للاستفادة منها، ولتسهيل مهمة الأطراف ذات العلاقة بموضوع الوكالات وعملها.

ويرى بعض المسؤولين في الغرف التجارية¹¹ ضرورة اشتراط عضوية الوكيل التجارية (الفرد أو الشركة) في الغرفة التجارية محل إقامته. واشتراط إطلاع الغرفة التجارية على التطورات المتعلقة بإدخال تعديلات أو إضافات على الوكالات، ويشمل ذلك إجراءات فسخ الاتفاقية بين الوكيل والموكل أو شطبها من قبل الجهات الرسمية. ويرى المسؤولون أن من شأن هذه الخطوة زيادة نسبة انتساب التجار للغرف التجارية، وتعزيز الدور الذي تقوم به الغرف التجارية بما يساعدها في أداء مهامها وتحقيق أهدافها. وفي المحصلة سينعكس ذلك على ارتفاع مستوى التنظيم في قطاع الوكالات التجارية.

4-3 حقوق الوكيل والتزاماته والضمانات التي يوفرها القانون للوكلاء

تضمن قانون الوكلاء الفلسطيني على مواد كثيرة تتناول حقوق الوكيل والتزاماته. وقد أفرد القانون ثلاثة فصول للحديث عن التزامات الوكيل

¹¹ مقابلة مع السيد صلاح حسين، مدير دائرة التجارة الخارجية والمعلومات في غرفة تجارة وصناعة رام الله والبيرة. أجريت المقابلة بتاريخ 13-5-2007.

وشروط مزاولة أعمال الوكالة التجارية، والشروط الواجب توفرها في اتفاقية الوكالة التجارية. كما تناول الفصل الخامس من القانون التزامات الوكيل في حالة فسخ اتفاقية الوكالة التجارية. تجدر الإشارة إلى أن هذا القانون يعد من القوانين ذات الطبيعة الإدارية، أي أنه يركز على إجراءات التسجيل المسبق لممارسة أعمال الوكالة التجارية. وعليه، فإنه لم يسهب في الحديث عن التزامات الوكيل والموكل، وترك التفاصيل المتعلقة بها لقانون التجارة والقانون المدني. وقد ركز القانون عند تناوله لالتزامات الوكيل على المواضيع التي تخص المستهلك، وبدون التطرق إلى التزاماته تجاه الموكل أو تجاه الجهة الإشرافية والمتمثلة بوزارة الاقتصاد الوطني.

أما حقوق الوكلاء والضمانات التي وفرها لهم القانون، فقد توزعت على مواد القانون، وفي مواضع متفرقة، وورد جزء من تلك الضمانات بشكل صريح، وتحديداً عند الحديث عن التعويض الواجب للوكيل في حالة فسخ الاتفاقية من قبل الموكل أو سحب هذه الوكالة من الوكيل المعتمد ومنحها لوكيل آخر. في المقابل، وردت بعض الضمانات للوكيل بشكل ضمني عند تناول موضوع العقوبات وحظر ممارسة أعمال الوكالة التجارية دون تسجيل تلك الوكالة.

بشكل عام، بدا أن هناك تبايناً في آراء الوكلاء والجهات الأخرى ذات العلاقة في تقييمهم للحقوق والالتزامات التي أوردها القانون. ومرد هذا التباين اختلاف مصالح مختلف الأطراف المتأثرة بقانون الوكالات، فآراء الوكلاء تختلف عن آراء المنتجين لسلع بديلة للمنتجات محل الوكالة، وتختلف آراء الجهتين عن آراء الجهات الرسمية المشرفة على تطبيق القانون. كما ظهر اختلاف في آراء الوكلاء أنفسهم وتوجهاتهم تجاه الصعوبات التي يواجهونها في موضوع الوكالات، وذلك بسبب اختلاف الأنشطة والمجالات التي يعملون بها والمندرجة في إطار الوكالات التجارية.

فقد أشار بعض الوكلاء¹² في مجال السيارات الحديثة إلى أنهم يعانون صعوبات تتعلق - بداية - بنصوص قانون الوكلاء، حيث يعتقدون بعدم قدرة تلك النصوص على توفير الضمانات الكافية للوكيل الفلسطيني للاستفادة المثلى من وكالته. ومن تلك النصوص على سبيل المثال: تلك المتعلقة بتداول مسألة تعويض الوكيل الأصلي في حالات فسخ اتفاقية الوكالة من قبل الوكيل، أو منح الوكالة إلى شخص آخر وبشكل تعسفي. ويستشهد الوكلاء بعدد من الحالات التي تم فيها فسخ وكالاتهم مع الموكلين نتيجة إفلاس الشركة الأم (الموكل) أو انضمامها لشركة أخرى بالاندماج أو الشراء. ويرى هؤلاء أن القانون الفلسطيني لا يغطي تلك الحالات. ويقترحون في هذا المجال أن يتم تعديل المواد المتعلقة بحالات فسخ الاتفاقية لتشمل هذه الحالات والتعويض الواجب في هذه الحالة، على أن يشترط القانون ورود ذلك في بنود الاتفاقية الموقعة بين الوكيل والموكل. ومنطلق أصحاب هذا الرأي أن الولاية القانونية للتشريع الفلسطيني لا تسري على غير مواطني الدولة الفلسطينية، ولا يوجد ما يلزم الموكل بالاحتكام إلى القانون الفلسطيني. ويمكن أن يتم تجاوز هذه العقبة بإضافة شرط في الاتفاقية يلزم الطرفين بالاحتكام إلى النظام القانوني الفلسطيني في حالات النزاع أو الاختلاف.

ولتجاوز الصعوبات والمخاطر التي تتسبب بها حالات النزاع الناجمة عن فسخ الوكالات وتتصل الموكل من التزاماته تجاه الوكيل، يلجأ عدد من الوكلاء الفلسطينيين في كثير من الأحيان إلى الوكيل الإسرائيلي لتوفير قطع غيار للمنتجات التي يحملون وكالاتها. والأصل أن يستوردوها مباشرة من الخارج من مصدرها، وأن يلتزموا بتوفيرها لزملائهم وفقاً للقانون. إلا أن تخوفهم من فسخ وكالاتهم من قبل الموكل وعدم توفر ضمانات حقيقية لهم في القانون يدفعهم إلى عدم المخاطرة بشراء كميات كبيرة من هذه القطع، والاستعانة بالوكيل الإسرائيلي لذات المنتج لتوفير القطع المطلوبة منهم. وعادة ما تكون

¹² مقابلة مع السيد سامر الصفي، المدير التنفيذي لمجموعة المنارة للتجارة العامة. أجريت المقابلة بتاريخ 5-6-2007.

هذه القطع بأسعار تفوق سعرها في حال استيرادها بشكل مباشر من الخارج، ويتحمل المستهلك الفرق في السعر في هذه الحالة.

ومن المشاكل الأخرى التي يعانها الوكلاء في مجال السيارات، غياب التنسيق بين السياسات الجمركية والضريبية من جهة، وبين السياسة التشريعية الفلسطينية من جهة أخرى. إذ يشير الوكلاء إلى أن إتباع سياسات جمركية وضريبية تشجع التجار على استيراد السيارات المستعملة عبر تخفيض الجمارك على هذا النوع من السيارات يتعارض ويضر بمصالح وكلاء السيارات الحديثة، ويؤثر في حجم مبيعاتهم بشكل سلبي. ويقترح الوكلاء أن يتم التنسيق بين مختلف الجهات ذات العلاقة بموضوع الاستيراد ووضعي السياسات لتجنب إلحاق الضرر بقطاع الوكالات التجارية. ووفقاً لنتائج المسح الذي نفذته مؤسستا بال توريد واتحاد الصناعات حول آراء التجار في مستوى التكامل والتنسيق بين المؤسسات الحكومية، تبين أن أكثر من نصف المستطلعين (55%) يعتقدون أن التنسيق ضعيف بين تلك المؤسسات، في حين أشار 9% منهم إلى أنه مرتفع (PFI, 2002).

وفي مجال آخر يتعلق بالوكالات التجارية وهو مجال الأغذية والأدوية¹³، حيث يعتقد الوكلاء أن قانون الوكلاء الفلسطيني قاصر عن حمايتهم من التجاوزات الكبيرة التي يقوم بها عدد من الأشخاص الذين يغرقون الأسواق الفلسطينية بمنتجات مهربة من السوق الإسرائيلية. ويعزي الوكلاء تزايد هذه التجاوزات إلى عدم وضوح نصوص قانون الوكلاء الفلسطيني في التعامل مع هؤلاء المخالفين، واقتصار الحديث عن هذا الموضوع في مادة واحدة فقط في القانون، وهي المادة (22) والتي تفرض غرامة على مخالف أحكام القانون، ودون تحديد لماهية المخالفة والعقوبة الصريحة الواجبة بحق مرتكبيها، وآلية التعامل مع البضائع المخالفة لأحكام القانون. ويظل العامل الأهم في تزايد

¹³ مقابلة مع السيد هيثم المسروجي، المدير التنفيذي لشركة المسروجي للتجارة العامة. أجريت المقابلة بتاريخ 6-2007-5.

التجاوزات وتعميق أضرار الوكلاء، ضعف سلطة القانون في المناطق الفلسطينية، وضعف الأجهزة الرقابية والتنفيذية اللازمة لتطبيق القانون. فحتى لو تم تعديل مواد القانون بحيث تصبح أكثر قدرة على ردع المخالفين، وأكثر وضوحاً وصراحة في تحديد المخالفة والعقوبة الواجبة بحق مرتكبيها، فإن القدرة على تطبيق القانون تبقى هي العامل الحاسم في الحكم على نجاعة القانون في تحقيق الأهداف والغايات التي وضع من أجلها.

وهناك رأي آخر أورده **وكلاء السجائر الأجنبية**¹⁴ ويتمثل بضعف المنافسة مع المنتجين المحليين وانحياز السياسات الاقتصادية والتجارية، التي تتبعها الجهات الرسمية، مع المنتجين المحليين من منطلق تشجيع الصناعة الوطنية. حيث يعتبر الوكلاء أن ارتفاع مستوى الرسوم الجمركية والضرائب غير المباشرة المفروضة على السجائر المستوردة مقارنة بتلك المفروضة على السجائر المحلية، وما يترتب عليه من ارتفاع في تكلفة المنتج المستورد وأسعاره في الأسواق المحلية، يعتبرونه مخالفة صريحة للمبادئ الحديثة في مجال التجارة الخارجية والقائمة على حرية التبادل التجاري ورفع سياسة الحماية عن السلع المحلية التي تنتهجها بعض الدول. كما يرون فيه تجاوزاً لمبادئ المنافسة العادلة بين المنتجات المحلية والمستوردة. ووفقاً لأصحاب هذا الرأي، فإن من شأن تلك السياسات أن تقود إلى ضعف الحافزية والدافع لدى المنتجين المحليين لتطوير مستوى جودة منتجاتهم، وتحديد أسعارهم وفقاً لآليات السوق.

ويعتقد الوكلاء أن تدخل الحكومة في الأنشطة الاقتصادية يعتبر عاملاً مثبطاً في تعزيز الشفافية وأسس المنافسة في السوق الفلسطينية. ويتعزز هذا الرأي من خلال نتائج المسح الذي أجرته مؤسستا بال ترييد واتحاد الصناعات حول آراء التجار في مستوى تدخل الحكومة بسياساتها المختلفة في عمل القطاع الخاص، حيث أشار نحو 37% إلى أن هناك مغالاة في دور الحكومة وتدخلها

¹⁴ مقابلة مع السيد حاتم العمري، المدير الإقليمي للشركة البريطانية الأمريكية للتبغ. أجريت المقابلة بتاريخ 5-5-

في هذا المجال. وهذه نسبة مرتفعة في ظل التوجه الرسمي المعلن للحكومة والقائم على مبادئ السوق الحر. كما أن تدخلات الحكومة، وفقاً للوكلاء، عادة ما تكون سلبية وتخلق تشوهات سعرية تنعكس على آلية عمل السوق بشكل سلبي.

في المقابل، يرى بعض المنتجين المحليين¹⁵ لسلع شبيهة (بديلة) للسلع المستوردة بموجب الوكالات التجارية أن السياسات التي تتبعها السلطة تجاه منتجاتهم، مماثلة للسياسات المتبعة مع السلع المستوردة، سواء عن طريق الوكالات أو عن طريق الاستيراد المباشر، ولا يوجد أي تحيز من قبل السلطة لصالحهم، أو على حساب المستوردين. وأن مشكلتهم الحقيقية تكمن في صعوبة تنظيم الأسواق الفلسطينية وضبطها، مثلهم في ذلك مثل الوكلاء، وانتشار المنتجات المهربة بشكل ملحوظ في تلك الأسواق، الأمر الذي يؤثر بشكل كبير في حصتهم السوقية وفي قدرتهم على المنافسة. أما فيما يتعلق بأرائهم حول سياسة الانفتاح الاقتصادي التي تنتهجها السلطة عبر السماح بمنح المزيد من الوكالات التجارية في الأصناف المماثلة لمنتجاتهم، فيؤكد أصحاب هذا الرأي أن هذه السياسة، وبالرغم من تأثيرها على حصتهم السوقية، لا تتعارض مع مبادئ المنافسة وآلية السوق الحر. ويرى هؤلاء أن وجود السلع المستوردة والمنافسة لمنتجاتهم وانتشارها يعطيهم حافزاً إضافياً لتطوير جودة منتجاتهم وإتباع سياسة تسعيرية قائمة على تحقيق الربح، وفي الوقت نفسه تأخذ بعين الاعتبار وجود منتجات منافسة حقيقية من المنتجات المستوردة.

ومن منطلق حرصنا على الموضوعية والحيادية في نقل مختلف الآراء والتوجهات، فقد ارتأينا التعرف إلى وجهة نظر الأطراف المحايدة وذات العلاقة بموضوع الوكالات التجارية. وقمنا لهذا الغرض باستطلاع آراء بعض المسؤولين في المؤسسات المساندة والتمثيلية، ومنها على سبيل المثال: الاتحاد العام للصناعات الفلسطينية. ويرى أصحاب هذا الرأي أن سياسة السلطة تجاه

¹⁵ مقابلة مع السيد جمال عدلي، مدير قسم المبيعات في شركة سجائر القدس. أجريت المقابلة بتاريخ 23-5-2007.

السماح للتوسع في مجال الوكالات التجارية لا تتعارض مع مبادئ تحرير التجارة التي تبنتها منظمة التجارة العالمية. وأن انفتاح الأسواق الفلسطينية تجاه العالم الخارجي يوفر للفلسطينيين فرصة الاستفادة من مزايا تحرير التجارة عبر توسيع المنافذ التسويقية للمنتجات الفلسطينية وتنويعها. وجدير بالإشارة أن الاقتصاد الفلسطيني يتأثر - بطبيعة الحال - بالالتزامات التي تفرضها منظمة التجارة العالمية، وذلك نتيجة لطبيعة علاقته بالاقتصاد الإسرائيلي، وهي عضو مؤسس لمنظمة التجارة العالمية، والقائمة على توحيد الغلاف الجمركي بين الاقتصادين الفلسطيني والإسرائيلي. وبالتالي، فإن انفتاح الاقتصاد الفلسطيني للأسواق الخارجية قد يحقق الاستفادة من مزايا تحرير التجارة بالتزامن مع الضرر الذي يلحق بهذا الاقتصاد نتيجة انفتاحه باتجاه واحد أمام منتجات الدول الأعضاء بمنظمة التجارة العالمية¹⁶.

ومن جهة أخرى، يرى بعض الخبراء¹⁷ في مجال التجارة الخارجية أن وجود إطار قانوني لتنظيم موضوع الوكالات التجارية يضمن تحقيق جملة من المنافع للأطراف المشاركة والمتأثرة في مجال الوكالات. وأن الأضرار والسلبيات الناجمة عن انتشار الوكالات بشكل موسع تظل محدودة مقارنة بالإيجابيات المتأتية منها.

فعلى صعيد المنتجات المحلية، تشير الإحصاءات إلى أن غالبية المنتجات التي يتم استيرادها في إطار الوكالات التجارية، هي لمنتجات ليس لها بديل محلي. وبالتالي فإن المنافسة غير موجودة بين المنتجات المحلية والمستوردة بموجب الوكالات. أما الجزء المتبقي من الوكالات فهي لمنتجات شبيهة بالمنتجات المحلية، وهنا تتوافق آراء الخبراء وأرباب الصناعات المحلية لجهة أن وجود منافسة حقيقية بين المنتجات المحلية والمستوردة يخدم الصناعة المحلية باتجاه

¹⁶ مقابلة مع السيد سعد الخطيب، الأمين العام للاتحاد العام للصناعات الفلسطينية. أجريت المقابلة بتاريخ 27-5-2007.

¹⁷ مقابلة مع د. صائب بامية، خبير في التجارة الخارجية ووكيل مساعد سابق في وزارة الاقتصاد الوطني. أجريت المقابلة بتاريخ 27-5-2007

تطوير أدائها وتحسين مستوى إنتاجها لتتمكن من الصمود والتنافس، والتفوق أحياناً، أمام المنتجات المستوردة.

ومن الفوائد الأخرى المترتبة على وجود قانون لتنظيم موضوع الوكالات، ما يتعلق بحماية المستهلك النهائي للسلع والمنتجات المستوردة بموجب الوكالات؛ حيث يستفيد المستهلك من خدمات ما بعد البيع، والتي يلزم القانون فيها الوكلاء التجاريين بتوفير مجموعة من الخدمات بعد بيعهم لمنتجاتهم، كخدمات الصيانة والتركيب والتشغيل وتوفير قطع الغيار وفقاً لما جاء في قانون الوكلاء الفلسطيني. وغالباً ما لا تتوفر تلك الخدمات للمستهلك الذي يشتري سلعاً مستوردة استيراداً مباشراً وليس لها وكيل معتمد في الأراضي الفلسطينية. إذ لا يوجد في القوانين المختصة في التجارة ما يلزم المستورد المباشر بتوفير قطع الغيار أو الخدمات الأخرى. ويعد ذلك فرقاً جوهرياً بين كلا الصنفين من المنتجات المستوردة، وفي المحصلة فإن ذلك يصب في مصلحة المستهلك. إضافة إلى ذلك، فإن الخيارات تبدو أوسع وأكثر للمستهلك لاختيار المنتجات التي تلبي رغبته وشرائها. ويساعد التنوع والتعدد في المنتجات المطروحة في الأسواق هذا المستهلك على المفاضلة بين تلك المنتجات على أسس الجودة والسعر.

5- الخلاصة والتوصيات

يحتل موضوع الوكالات التجارية حيزاً مهماً في الساحة الفلسطينية، ويحظى باهتمام شرائح واسعة ومختلفة من الوكلاء والتجار والمستثمرين والمستهلكين والجهات المكلفة بالإشراف على تطبيق القانون. ومن منطلق حرص صانعي السياسات في السلطة الفلسطينية على تعزيز تنافسية القطاعات الاقتصادية المختلفة، تم إقرار قانون الوكلاء التجاريين في العام 2000، ليشكل الإطار القانوني لعمل وتنظيم الأمور المتعلقة بموضوع الوكالات التجارية في فلسطين. إضافة إلى رغبة السلطة فك تبعية الاقتصاد الفلسطيني لنظيره الإسرائيلي بعد احتكار إسرائيلي للوكالات دام لأكثر من ثلاثة عقود، إضافة لسعي السلطة إلى تعزيز المكاسب المترتبة على الأنشطة التجارية المندرجة في إطار الوكالات.

بعد مرور أكثر من سبعة أعوام على إقرار قانون الوكلاء الفلسطينيين، باتت الحاجة ملحة لتقييم أثر هذا القانون على واقع القطاع التجاري الفلسطيني. ويهدف هذا التقييم التعرف إلى مكامن القوة والضعف في مواد القانون وأحكامه وعلى قدرته على تعزيز تنافسية القطاع التجاري، ومعرفة أهم المعوقات التي اعترضت تطبيق القانون. ومن ثم البحث في الوسائل والآليات التي يمكن أن تساهم في تطوير هذا الإطار القانوني وتعديله بما يخدم ويحقق الأهداف التي وضع من أجلها، وضمان تلبيةه لتطلعات وتوجهات الشرائح المختلفة المتأثرة به.

ومن خلال استمزاغ آراء مختلف الأطراف المتأثرة والمهتمة بموضوع الوكالات التجارية، إضافة إلى الإطلاع على قوانين كل من الأردن والإمارات في هذا المجال؛ فقد تم التوصل إلى عدد من الانطباعات والملاحظات حول

تجربة قانون الوكلاء التجاريين الفلسطيني خلال السنوات السبع السابقة. ويمكن تلخيص أهم هذه الملاحظات على هذه التجربة بالنقاط الآتية :

✧ إن قوانين الدول محل المقارنة في مجال الوكالات التجارية كانت أكثر تطوراً وقدرة على تناول المواضيع المتعلقة بقطاع الوكالات التجارية في هذه الدول مقارنة بالقانون الفلسطيني. وقد تناولت هذه القوانين مواضيع عديدة ومهمة لم يتطرق إليها المشرع الفلسطيني، كحالات شطب الوكالة، والإفصاح وسرية بيانات سجل الوكلاء، وآلية تعامل سجل الوكالات مع حالات رفض طلبات التسجيل، وإمكانية الطعن والاستئناف في قرارات الرفض. كما تميزت القوانين محل المقارنة في تناولها لذات المواضيع التي تناولها القانون الفلسطيني، حيث كانت المواد أكثر وضوحاً وشمولية. ومن هذه المواضيع إجراءات تسجيل الوكالات، وأحكام فسخ اتفاقيات الوكالة والتعويضات الواجبة للأطراف المتضررة في حالات الفسخ أو الإبطال. إضافة إلى تميز هذه القوانين في تناولها لموضوع المخالفات والعقوبات الواجبة بحق المخالفين لأحكام القانون، حيث وفرت هذه القوانين من خلال الأحكام الرادعة والمفصلة ضمانات جيدة للوكلاء مقارنة بالقانون الفلسطيني. كما تبنى المشرع الفلسطيني مبدأ إدراج العقوبة العامة باستعماله عبارة "يعاقب كل من يخالف أحكام هذا القانون بغرامة لا تقل عن ولا تزيد على". وترك هذا النص على إطلاقه وعموميته على هذا النحو قد يخلق بعض الإرباك في تطبيق القانون، ويثير تساؤلات تتعلق بمدى مسؤولية الموظف الإداري في الوزارة مثلاً والمخالف لأحكام القانون. والأصل أن تكتب العبارة على السلوك المخالف أولاً ثم العبارة التي تدل على أن ارتكاب هذا السلوك يشكل جريمة، ومن ثم نحدد العقوبة الواجبة بحق المخالفين.

✧ بدا واضحاً أن العوامل والمؤثرات الخارجية والمتمثلة بسياسات الاحتلال الإسرائيلي كانت من العوامل المثبطة لنجاح التجربة الفلسطينية. بل على

العكس، فقد ساهمت تلك العوامل في إفشال هذه التجربة من خلال تعقيد سياسات الاستيراد للوكلاء الفلسطينيين، وإرغام هؤلاء الوكلاء - ولو بطرق غير مباشرة- على الاستعانة بخدمات الوكيل الإسرائيلي سواء لجهة توفير المنتجات أو قطع الغيار اللازمة لهذه المنتجات. إضافة إلى تغاضي السلطات الإسرائيلية عن تدفق السلع والمنتجات المهربة إلى المناطق الفلسطينية، مما ألحق ضرراً كبيراً بالوكلاء الفلسطينيين جراء فقدانهم لجزء كبير من حصتهم السوقية لحساب المنتجات المهربة. كما ساهمت ممارسات الاحتلال التدميرية بحق مؤسسات السلطة المدنية والعسكرية في إضعاف قدرة هذه المؤسسات على ممارسة دورها الرقابي والتفتيشي وتنظيم الأسواق الفلسطينية بما يخدم مصلحة الاقتصاد الفلسطيني.

✧ إضافة إلى المؤثرات الخارجية، فإن عدداً من العوامل الذاتية ساهمت في تقليل فرص نجاح القانون، وفي قدرته على إحداث تطور ملموس في قطاع الوكالات التجارية. إذ لم يتم إنشاء دائرة مختصة (سجل وكالات) تعنى بشؤون الوكالات التجارية، كما لم يخصص موظفون مؤهلون للقيام بالمهام الموكلة إليهم بموجب القانون. كما لا يوجد قاعدة بيانات محوسبة¹⁸ في الوزارة لتسهيل متابعة شؤون الوكالات والوكلاء التجاريين. يضاف إلى ذلك ضعف أداء الجهاز القضائي الفلسطيني وتراكم القضايا المنظورة في المحاكم الفلسطينية، مما يؤثر في قدرة هذه المحاكم في البت في المنازعات الناشئة عن تطبيق القانون بالوقت المحدد.

✧ اختلفت آراء المستطلعين وتوجهاتهم من مختلف الجهات ذات العلاقة بموضوع الوكالات حول تأثيرات تطبيق القانون، وجاء هذا الاختلاف نتيجة اختلاف مصالح كل جهة وتوقعاتها من هذا القانون. ففي حين رأى

¹⁸ بدأ العمل مؤخراً على إنشاء قاعدة بيانات محوسبة في الإدارة العامة لحقوق الملكية الفكرية والوكالات التجارية في وزارة الاقتصاد، ولم يتم الانتهاء من إنجازها حتى تاريخ إعداد هذه الدراسة.

الوكلاء أن القانون - وبوضعه الحالي- لا يوفر الضمانات الكافية للوكلاء لممارسة أعمالهم التجارية وللاستفادة من وكالاتهم كما يتوقعون، في حين جاءت توجهات المنتجين المحليين، لمنتجات شبيهة بالمنتجات المستوردة في إطار الوكالات، مغايرة لتوجهات الوكلاء، حيث بينوا أن مواد القانون جيدة وتوفر الضمانات المطلوبة إلا أن المعوقات التي تعترض تطبيق القانون تظل هي العامل الحاسم في الحكم على نجاعة القانون. وبالرغم من التأثيرات الناجمة - نظرياً- عن التوسع في منح الوكالات وتزايد حجم المستوردات على الحصة السوقية للمنتجين المحليين، إلا أن بعض الآراء المحايدة أشارت إلى أن نسبة كبيرة من هذه السلع هي لمنتجات ليس لها بديل محلي، وبالتالي فإن التأثيرات تظل محدودة. كما أن تعدد السلع والخيارات في الأسواق يعطي حوافز إضافية للمنتجين المحليين لتطوير جودة منتجاتهم، وإتباع سياسة تسعيرية تقوم على المنافسة. كذلك فإن خيارات المستهلك المحلي تبدو أوسع في ظل هذا التعدد والتنوع في المنتجات المطروحة في الأسواق المحلية.

✧ تباينت آراء الوكلاء أنفسهم تجاه القانون، وذلك نتيجة لاختلاف المجالات التي يعملون بها والظروف والمعوقات التي تواجههم. إذ بين وكلاء المركبات والمعدات الثقيلة إن أهم المعوقات التي يواجهونها تتمثل في عدم تنسيق السياسات التي تتبعها الجهات الرسمية في السلطة إزاء الأنشطة الاقتصادية. إضافة إلى عدم نجاعة القانون الحالي، نصاً وتطبيقاً في توفير الحماية اللازمة لهم في المنازعات الناشئة مع الموكلين بسبب حالات فسخ اتفاقيات الوكالات الموقعة بين الطرفين، خاصة في ظل ارتفاع رأس المال المستثمر والمطلوب في هذا المجال من الأنشطة التجارية. بالمقابل، فإن تحفظات وكلاء منتجات التبغ والسجائر على القانون تكمن في عدم قدرة السلطة بمؤسساتها التنفيذية المختلفة على الحد من ظاهرة السجائر المهربة والتي تستحوذ على حصة كبيرة من سوق السجائر في الأراضي الفلسطينية. وأشار أصحاب هذا الرأي إلى عدم توفر الآليات اللازمة في

القانون للحد من التجاوزات الكبيرة لمواد القانون في هذا المجال، مما يضعف من قدرته على إيجاد المناخ الاستثماري الملائم لأرباب الصناعات والمنتجين.

وبناء على ما تم التوصل إليه من نتائج، فإن الدراسة توصي بعدد من المقترحات، والتي ستقسم إلى مقترحات تتعلق بالتعديلات الواجب إدخالها على مواد القانون الحالي. تجدر الإشارة إلى أن وزارة الاقتصاد الوطني تقوم بإعداد مسودة لمشروع قانون معدل لقانون الوكلاء التجاريين الحالي، والمسودة موضوعة في الوقت الراهن لدى اللجنة الاقتصادية في المجلس التشريعي. أما الجزء الآخر من المقترحات فيتعلق بتطوير آليات تطبيق مواد القانون وأحكامه لتحقيق الأهداف المتوقعة منه، وفيما يلي أهم هذه المقترحات:

5-1 التعديلات المقترحة على مواد القانون

- ✧ إضافة تعريف الموظف (المسجل) المختص بتسجيل الوكالات التجارية.
- ✧ تعديل تعريف كل من الوزير والوزارة ليصبحا وزير (وزارة) الاقتصاد الوطني بدلاً من الاقتصاد والتجارة.
- ✧ حذف تعريف الموظف العام، حيث أنه ورد في قانون الخدمة المدنية.
- ✧ إضافة فصل يتناول الحالات التي يجوز فيها للوزارة شطب الوكالات التجارية مبينة الأسباب الموجبة للشطب.
- ✧ إضافة مواد تعالج موضوع سرية البيانات المتعلقة بالوكلاء وبنفاقيات الوكالات التجارية، بحيث تضمن الحق في الوصول إلى تلك البيانات من الأطراف المعنية، وضمان عدم استغلالها بصورة سيئة من المطلعين عليها.

- ✧ تعديل المواد المتعلقة بإجراءات تسجيل الوكالة، بحيث تتضمن وجوب إبلاغ مقدمي طلبات التسجيل بقرار رفض طلبهم، وتضمن لهم الحق في تقديم اعتراضاتهم خلال مدة يحددها القانون.
- ✧ تعديل المادة (22) والمتعلقة بالعقوبات، بحيث يتم إفراد فصل مستقل لتفصيل المخالفات والتجاوزات لأحكام القانون وتحديد العقوبات الواجبة بحق المخالفين بشكل مفصل وواضح.
- ✧ إضافة فصل يتناول المنتجات والسلع التي يحظر منح وكالات تجارية بشأنها، كالأسلحة والمواد المحظورة والمقدرات الوطنية.
- ✧ إضافة مادة تبين مدة التقادم (المدة اللازمة لسقوط الدعوى) بشأن القضايا المتعلقة بموضوع الوكالات التجارية، وبما يضمن استقرار قطاع الوكالات، حتى لا يظل الموكل أو الوكيل الجديد تحت تهديد الوكيل السابق، أو أي طرف ينشب معه نزاع نتيجة تطبيق أحكام القانون.
- ✧ هناك ضرورة لإزالة اللبس فيما يتعلق بتعريف الفلسطيني، وتوضيح فيما إذا كان ينطبق على الفلسطيني المقيم خارج الأراضي الفلسطينية ما ينطبق على المقيم داخلها.
- ✧ من الضروري تعديل المادة (2) والمتعلقة بشروط مزاولة أعمال الوكالات التجارية للشركات، وتحديداً ملكية الفلسطينيين لهذه الشركات، بحيث يصبح النص الجديد كما يلي: "أن لا تقل مساهمة الفلسطينيين في هذه الشركات عن 51% من رأس مال الشركة".
- ✧ من الضروري أن يشير القانون إلى وجوب اشتراط الوكيل في عضوية إحدى الغرف التجارية.
- ✧ تعديل المادة (5) المتعلقة بتوفير قطع الغيار كشرط من شروط اتفاقية الوكالات التجارية، إذ ليس بالضرورة ذكر ماهية القطع المطلوب توفيرها، بل الإشارة - فقط - إلى ضرورة توفير قطع الغيار المطلوبة. وفي نفس المادة، يفضل حذف الشرط المتعلق ببيان مقدار الربح أو العمولة باعتباره شأنًا يخص أطراف الاتفاقية فقط.

- ✧ من بين التزامات الوكيل، من الضروري إضافة بند لإلزام الوكيل بالإبلاغ عن انتهاء وكالته التجارية أو انقطاعه عن ممارسة عمله، أو أي تعديل طرأ على اتفاقية الوكالة التجارية بينه وبين الموكل.
- ✧ فيما يتعلق بالتعويضات الواجبة للوكيل السابق المتضرر نتيجة فسخ عقده، فينبغي استبدال النص الحالي في المادة (14) والذي يشير إلى "أن الوكيل الجديد ملزم بشراء مخزونات المنتجات وقطع الغيار بواقع السعر الذي اشترى به الوكيل هذه المنتجات والقطع" لتصبح بواقع سعر التكلفة"، بحيث يشمل سعر التكلفة التكاليف الإضافية التي تحملها الوكيل السابق.

5-2 المقترحات المتعلقة بآليات التطبيق

- ✧ من الضروري بداية إنشاء دائرة مستقلة في وزارة الاقتصاد تختص بمتابعة الشؤون المتعلقة بقطاع الوكالات التجارية وتنظيمها، لتسمى وفقاً للقانون (بسجل الوكالات التجارية). وتخصيص موظفين أكفاء ومؤهلين لإدارة شؤون هذه الدائرة.
- ✧ إنجاز قاعدة البيانات المحوسبة المختصة بشؤون الوكلاء والوكالات التجارية التي شرعت وزارة الاقتصاد بإعدادها، وذلك لحصر قطاع الوكالات التجارية وتنظيمه، والاستفادة من قاعدة البيانات تلك في إعداد التقارير اللازمة لصياغة السياسات التجارية.
- ✧ تفعيل عمل الضابطة الجمركية، وإعطاء صلاحيات أوسع لأفراد هذه الضابطة لإحكام السيطرة على مداخل التجمعات الفلسطينية ومخارجها، وبما يضمن عدم حصول تجاوزات وتدفق للمنتجات المهربة إلى الأسواق الفلسطينية.
- ✧ تفعيل عمل دوائر الضبط والنفطيش في دائرة التموين التابعة لوزارة الاقتصاد الوطني للقيام بالمهام الموكلة إليها، وضمان خلو الأسواق

الفلسطينية من المنتجات والبضائع المهربة التي تضر بمصلحة المستهلك والاقتصاد الوطني على حد سواء.

✧ رفد الجهاز القضائي الفلسطيني بعدد أكبر من القضاة ووكلاء النيابة لتخفيف الضغط عن الكادر الموجود، ولتخصيص وقت أكبر للبت في القضايا المنظورة أمام المحاكم الفلسطينية، وبما يضمن نجاعة القضاء الفلسطيني وقدرته على البت في هذه القضايا في الوقت المطلوب.

✧ تنسيق السياسات والجهود المبذولة من مختلف الأطراف والمؤسسات الحكومية ومؤسسات القطاع الخاص، بحيث لا يحدث أي تضارب أو تعارض في هذه السياسات، والذي من شأنه أن ينعكس أثره سلباً على المناخ الاستثماري في الأراضي الفلسطينية.

المراجع

- معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس). "المراقب الاقتصادي والاجتماعي الربيعي"، العدد الثامن.
- عبد الرحمن، عزمي ودراغمة، عبد الله. "منظمة التجارة العالمية والواقع الفلسطيني"، إدارة الدراسات والتخطيط- دائرة الدراسات والسياسات الاقتصادية، وزارة الاقتصاد الوطني. 2003.
- عودة، عدنان. "دراسة حول مشروع قانون الوكالات التجارية"، وحدة البحوث البرلمانية في المجلس التشريعي الفلسطيني. 1998.
- الخالدي، أحمد. "ملاحظات قانونية حول مشروع قانون الوكالات التجارية"، وحدة البحوث البرلمانية في المجلس التشريعي الفلسطيني. 1998.
- الرشق، بشائر. "ملاحظات قانونية حول قانون الوكلاء التجاريين"، وحدة التنسيق مع المجلس التشريعي في وزارة الاقتصاد الوطني. 2005.
- الجعفري، محمود. "التجارة الخارجية الفلسطينية الإسرائيلية: واقعها وآفاقها المستقبلية"، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (ماس). 2000.

Gentzoglani, Anastassios. "Regulation and Enabling Environment: Increasing Competitiveness of Small and Medium-sized Enterprises in MENA", Economic Research Forum, Newsletter, No 1, spring 2003.

Hanouz, Margareta & Yousef, Tarik. "Assessing Competitiveness in Arab World: Strategies for Sustaining the Growth Momentum", World Economic Forum, 2006.

Palestinian Federation of Industries (PFI) & Palestine Trade Center (PalTrade), "Private Sector Needs Assessment- Industrial Sector Survey", 2002.

الملاحق

ملحق رقم (1)

مصنوفة مقارنة للمواد الواردة في قانون الوكلاء الحالي وما يقابلها في مسودة

القانون المعدل المقترح من قبل وزارة الاقتصاد الوطني

ملاحظات	مسودة القانون المعدل	قانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين	البيان
جرت العادة في التشريعات الفلسطينية على تخصيص المادة الأولى من القانون لتسمية القانون.	المادة (1): يسمى هذا القانون قانون الوكلاء التجاريين رقم () لسنة 2005 ويعمل به بعد ثلاثون يوماً من تاريخ نشره في الجريدة الرسمية. المادة (2): التعريفات - الوكيل التجاري: الشخص المعتمد من الموكل ليكون وكيلاً أو موزعاً له في فلسطين سواء كان وكيلاً بالعمولة أو بأي مقابل آخر أو كان يعمل لحسابه الخاص ببيع ما يستورده من سلع من الموكل.	لم ترد تسمية القانون المادة (1): - الوكيل التجاري: هو الشخص الطبيعي أو الاعتباري والذي له الحق بموجب اتفاقية في بيع أو توزيع أو ترويج السلع والمنتجات أو توفير الخدمات في فلسطين لحساب منتج أو مورد مقابل عمولة أو هامش ربح.	التسمية والتعريفات
	- السجل: سجل قيد الوكلاء التجاريين والوكالات التجارية.	- السجل: السجل الذي تعده الوزارة لقيد الوكالات التجارية.	
ورد تعريفه في قانون الخدمة المدنية	لم يرد	- الموظف العام: هو الشخص المعين من جهة مختصة لشغل وظيفة في إحدى الدوائر الحكومية أو يتلقى راتبه من موازنتها أياً كانت طبيعته تلك الوظيفة أو مسماها.	
ورد ذكر المسجل في القانون، فيفضل إضافة تعريفه ضمن التعريفات	- المسجل: الموظف الذي يعينه الوزير للقيام بالمهام الموكلة إليه بموجب أحكام هذا القانون.	لم يرد	
		- السلع والمنتجات: أية سلعة بما	

ملاحظات	مسودة القانون المعدل	قانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين	البيان
	خدمة.	فيها خدمات أو بضائع أو منتج يوزعها الوكيل التجاري أو يروجها أو يبيعها خارج أو داخل فلسطين مقابل هامش ربح أو عمولة مبيعات نيابة عن مورد أو منتج.	
تخضع العلاقة التعاقدية بين الوكيل والوكيل الفرعي لأحكام وقواعد الخاصة بالعقود بشكل عام والعقود التجارية بشكل خاص، فلا داعي لتعريف الوكيل الفرعي ضمن القانون	لم يرد	- الوكيل الفرعي (من الباطن): هو الشخص الطبيعي أو الاعتباري والذي يعمل وكيلاً أو موزعاً من الباطن بموجب عقد بينه وبين الوكيل التجاري لبيع السلع أو الخدمات التي يملك الوكيل التجاري توكيلاً تجارياً لتوزيعها أو ترويجها مقابل هامش ربح أو عمولة	
إن اشتراط عضوية الوكيل في الغرف التجارية يعزز من دور هذه الغرف ويضمن مشاركة في تطوير وتنمية قطاع الوكالات التجارية	المادة (3): إذا كان شخصاً طبيعياً: أن يسجل في السجل وفقاً لأحكام هذا القانون. وأن يكون مرتبطاً مباشرة بالشركة الموكلة أو أحد فروعها الإقليمية المفوضة قانونياً. وأن يكون فلسطينياً ومقيماً في فلسطين، وأن يكون كامل الأهلية القانونية، وأن يكون مسجلاً في السجل التجاري، وأن يكون عضواً في إحدى الغرف التجارية في فلسطين. وأن لا يكون موظفاً عاماً. وأن لا يكون قد صدر بحقه حكم بالإفلاس أو التزوير أو أوقف تسديد ديونه وقدم تنازلاً عاماً لمصلحة الدائنين أو جرى تعيين حارس قضائي لأصوله أو ممتلكات ما لم يكن قد رد اعتباره.	المادة (2): - يشترط فيمن يزاول أعمال الوكالات التجارية ما يلي: أن يكون الوكيل التجاري وكيلاً مباشراً مسجلاً في السجل. - يشترط بالوكيل الفرد (الشخص الطبيعي) أن يكون فلسطينياً كاملاً الأهلية ومقيماً في فلسطين. وأن يكون مسجلاً في السجل التجاري. - أن لا يكون قد صدر بحقه حكم بالإفلاس، أو بالتزوير أو أوقف تسديد ديونه وقدم تنازلاً عاماً لمصلحة الدائنين أو جرى تعيين حارس قضائي لأصوله أو ممتلكات ما لم يكن قد رد اعتباره. د- لا يجوز أن يكون موظفاً عاماً يعمل لدى السلطة الوطنية الفلسطينية أو في إحدى	شروط مزاوله أعمال الوكلاء التجاريين
	قد رد إليه اعتباره.	قد رد إليه اعتباره.	

ملاحظات	مسودة القانون المعدل	قانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين	البيان
	<p>2. إذا كان شخصاً اعتبارياً</p> <p>(شركة):</p> <p>أ- أن يكون قد تم تأسيسها وفقاً للقوانين المعمول بها في فلسطين ومسجلة في سجل الشركات وأن يكون مركزها الرئيسي في فلسطين.</p> <p>ب- أن تكون غالبية رأس مالها أو أسهمها مملوكة لفلسطينيين.</p> <p>ج- أن تكون مسجلة في إحدى الغرف التجارية في فلسطين</p> <p>د- أن لا تكون قيد التصفية أو الحراسة القضائية أو الإفلاس أو تسري عليها تسوية أو صلح واق من الإفلاس مع أحد دائئتها.</p> <p>هـ- أن يكون من بين أغراضها مزاولة أعمال الاستيراد والوكالات التجارية.</p>	<p>مؤسساتها.</p> <p>- يشترط بالوكيل الشركة (الشخص الاعتباري):</p> <p>أ- أن يكون قد تم تأسيسها وفقاً للقوانين المعمول بها في فلسطين ومسجلة في سجل الشركات وأن يكون مركزها الرئيسي في فلسطين.</p> <p>ب- أن يكون 51% من رأس مالها أو أسهمها مملوكة لفلسطينيين.</p> <p>ج- أن تكون غالبية أعضاء مجلس إدارتها من الفلسطينيين.</p> <p>د- أن لا تكون قيد التصفية أو الحراسة القضائية أو الإفلاس أو تسري عليها تسوية أو صلح واق من الإفلاس مع أحد دائئتها.</p> <p>هـ- أن يكون من بين أغراضها مزاولة أعمال الاستيراد والوكالات التجارية.</p>	
يفضل تحديد المدة حتى لا يكون الأمر خاضعاً للاجتهادات الشخصية من قبل الجهات الإشرافية في الوزارة، ومدة ثلاثة اشهر هي مدة مناسبة	المادة (6): على كل من يزاول مهنة الوكيل التجاري أو لديه وكالة تجارية أن يسجل في السجل وفقاً للنظام.	المادة (4): على الوكيل التجاري أن يسجل كل اتفاقية وكالة تجارية في السجل في مدة أقصاها ثلاثة أشهر من تاريخ توقيع جميع الأطراف على الاتفاقية.	إجراءات تسجيل الوكالة التجارية
تعتبر هذه المواد ضرورية لتوضيح حقوق وواجبات الأطراف المختلفة والمعنية بموضوع الوكالات كما أنها تتيح للمتقدمين فرصة تعديل	المادة (7): إذا رفض المسجل الطلب، عليه إخطار مقدم الطلب خطياً خلال سبعة أيام من تاريخ صدور قراره.	لم ترد	
	المادة (8): يجوز لمن رفض طلبه التظلم لدى الوزير خلال مدة أقصاها أسبوعين من تاريخ	لم ترد	
		لم ترد	

ملاحظات	مسودة القانون المعدل	قانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين	البيان
	<p>تبلغه القرار. ويتم البت في التظلم خلال ثلاثين يوما من تاريخ تقديمه، فإذا انقضت هذه المدة دون الرد خطيا على المتظلم أعتبر تظلمه مرفوضا. كما يعزز وجود هذه ويجوز لمن رفض طلبه اللجوء إلى المحكمة المختصة خلال ستين يوما من تاريخ تبليغه رفض تظلمه أو انقضاء المدة المنصوص عليها في الفقرة أعلاه.</p> <p>جرت العادة في قوانين الوكالات التجارية في معظم الدول على إدراج هذا الفصل، لضمان عدم إساءة الأسلحة أو استيرادها أو توفير قطع غيرها وكل ماله علاقة بها، إلا أنه يجوز تسجيل الوكالات التجارية المتعلقة بالمعدات والأسلحة القابلة للاستعمال في الأراض المدنية، وفق أحكام القانون.</p>	لم ترد	
	<p>المادة (9): لا يجوز تسجيل الوكالات التجارية المحلية.</p> <p>المادة (10): لا يجوز تسجيل الوكالات التجارية المتعلقة ببيع الأسلحة أو استيرادها أو توفير قطع غيرها وكل ماله علاقة بها، إلا أنه يجوز تسجيل الوكالات التجارية المتعلقة بالمعدات والأسلحة القابلة للاستعمال في الأراض المدنية، وفق أحكام القانون.</p>	<p>المادة (5): يجب أن تكون اتفاقية الوكالة التجارية ثابتة بالكتابة، وأن تتضمن البيانات التالية:</p> <p>اسم الوكيل وعمره وجنسيته واسمه التجاري ومحل إقامته وإذا كان شركة فرقه تسجيلها/ اسم الموكل وعمره وجنسيته واسمه التجاري ومحل إقامته/ عناوين المقر الرئيسي وعناوين التبليغ للوكيل والموكل/ تاريخ البدء ومدة الاتفاقية والتي يجب أن تشمل كل فلسطين/ المنتجات التي تغطيها الاتفاقية/ قيمة عمولة المبيعات</p>	<p>شروط اتفاقية الوكالة التجارية</p>
	<p>المادة (4): يجب أن تكون بموجب اتفاقية مكتوبة وأن تتضمن البيانات التالية:</p> <p>اسم الوكيل وجنسيته واسمه التجاري ومحل إقامته وإذا كان شركة فرقه تسجيلها/ اسم الموكل وجنسيته واسمه التجاري ومحل إقامته/ وعنوان المقر الرئيسي وعنوان التبليغ للوكيل والموكل/ وتاريخ البدء ومدة الاتفاقية/ والمنتجات التي تغطيها الاتفاقية/ والعلامة التجارية</p>		

ملاحظات	مسودة القانون المعدل	قانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين	البيان
	للسلعة أو الخدمة أو براءة الاختراع/ وأية شروط أخرى يتفق عليها الوكيل التجاري والموكل.	الواجبة الدفع والأداء إلى الوكيل التجاري/ الالتزام بتوفير قطع الغيار بصورة كافية والصيانة اللازمة للسيارات أو الآلات أو المحركات أو المعدات أو الأجهزة الكهربائية والإلكترونية/ حقوق والتزامات كل من الوكيل والموكل مع بيان مقدار الربح أو العمولة المستحق للوكيل مقابل الوكالة/ العلامة التجارية للسلعة أو الخدمة وبراءة الاختراع/ أية شروط أخرى يتفق عليها الوكيل والموكل.	
	المادة (5): يجوز للمسجل تسجيل الوكالة التجارية بموجب التسهيلات والعوامل المشجعة للوكلاء فروعها الإقليمية، على أن يقدم الوكيل التجاري للمسجل الاتفاقية التجارية، ويحد من وفقا لأحكام هذه الفقرة من هذه المادة، وذلك خلال مدة لا تتجاوز 4 شهور من تاريخ تسجيل وكالته التجارية/ وتحسب المدة المنصوص عليها في الفقرة أعلاه، من المدد المنصوص عليها في المادتين (29،30) من هذا القانون.	لم ترد	
	التوجه الحديث في مجال التجارة الخارجية لا يشترط على المستورد الحصول على التراخيص اللازمة للاستيراد.	المادة (6): أن تسجيل الوكالة التجارية لا يحول دون التزامها بالحصول على جميع التراخيص اللازمة للاستيراد من الجهات المختصة.	
	إجراء مهم ويساعد في تنظيم وتسهيل متابعة الشؤون المتعلقة بقطاع	المادة (13): على الوكيل التجاري أن يذكر في جميع معاملته التجارية رقم تسجيله	لم ترد

ملاحظات	مسودة القانون المعدل	قانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين	البيان	
الوكالات التجارية	كوكيل تجاري ورقم تسجيل وكياله التجارية.			
إجراء مهم ويساعد في إطـلاع الجهات المختصة على آخر التطورات المتعلقة بموضوع الوكالات، واتخاذ الإجراءات خلال مدة لا تتجاوز شهرين من تاريخه.	المادة (14): على الوكيل التجاري أن يتقدم بطلب إدخال أي تغيير أو تعديل في البيانات المقيدة في السجل أو في اتفاقية الوكالة التجارية، مرفقا به المستندات التي تؤيد طلبه، وذلك خلال مدة لا تتجاوز شهرين من تاريخه.	لم ترد		
إجراء مهم ويساهم في تحديث قاعدة البيانات لدى الوزارة ويسهل من مهمة الوزارة بمتابعة شؤون قطاع الوكالات التجارية	المادة (15): على الوكيل التجاري الذي انتهت وكياله التجارية أو انقطع عن ممارسة عمله، تبليغ المسجل بذلك خطيا خلال مدة لا تتجاوز شهرين من تاريخ انتهائها أو تاريخ انقطاعه عن ممارسة عمله.	لم ترد		
	المادة (16): أ. على الوكيل التجاري تقديم خدمات التركيب والتجهيز للتشغيل والصيانة اللازمة للسلع والبضائع التي هي موضوع اتفاقية الوكالة التجارية. ب. على الوكيل التجاري توفير قطع الغيار المطلوبة بصورة منتظمة. ت. على الوكيل التجاري تقديم جميع الكفالات، التي يقدمها الموكل أو التي تعهد بتقديمها، سواء أكانت مباشرة أو ضمنية.	المادة (7): التزام الوكيل التجاري بالكفالات - يلتزم الوكيل التجاري بجميع الكفالات، سواء أكانت مباشرة أو ضمنية، التي يقدمها المورد أو المنتج والتي تعهد الوكيل التجاري بتوزيعها أو تسويقها. المادة (8): توفير قطع الغيار - على الوكيل التجاري أن يحتفظ ويوفر قطع الغيار المطلوبة بصورة منتظمة. المادة (9): تقديم خدمات التركيب والتجهيز للتشغيل والصيانة - على الوكيل التجاري تقديم خدمات التركيب والتجهيز للتشغيل والصيانة اللازمة للسلع والبضائع التي هي		التزامات الوكلاء التجاريين

ملاحظات	مسودة القانون المعدل	قانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين	البيان
		<p>موضوع اتفاقية الوكالة التجارية مع مراعاة أية مواصفات قياسية معتمدة لهذه السلع والبضائع في فلسطين.</p> <p>المادة (11): تقييد السلع بشروط خاصة</p> <p>- يجب أن تكون السلع والمنتجات موضوع اتفاقية الوكالة التجارية وذات الطبيعة الخاصة متقيدة بأية شروط خاصة لازمة لها.</p> <p>المادة (12): تعيين وكيل فرعي</p> <p>- يجوز للوكيل التجاري أن يعين وكيلاً فرعياً (من الباطن) واحد أو أكثر وعلى الوكيل الفرعي أن يقدم للمستهلك جميع الكفالات التي يمنحها المورد أو المنتج.</p>	
<p>ينبغي أن يشمل السعر التكاليف الإضافية التي قد يتحملها الوكيل السابق والناجمة عن مصاريف الشحن والنقل والتفريغ والتخزين والعرض</p>	<p>المادة (20): إذا انتهت أو فسخت اتفاقية الوكالة التجارية يلتزم الوكيل التجاري الجديد بما يلي:</p> <p>أ. جميع التزامات الوكيل التجاري السابق المحددة بموجب الفصل السادس من هذا القانون بعد انتهاء أو انتهاء اتفاقية الوكالة، ما لم ينص قانون آخر على فترة أطول من أجل قطع الغيار والصيانة.</p> <p>ب. شراء جميع مخزونات المنتجات وقطع الغيار الموجودة في حوزة الوكيل</p>	<p>المادة (13): التزامات الوكيل في حالة فسخ اتفاقية الوكالة التجارية</p> <p>- في حالة فسخ اتفاقية الوكالة التجارية تستمر التزامات الوكيل التجاري بموجب المادتين 7 و8 من هذا القانون لمدة سنة واحدة على الأقل بعد فسخ اتفاقية الوكالة التجارية (ما لم ينص قانون آخر على فترة أطول من أجل الغيار والصيانة كما في حالة السيارات) أو إلى حين تعيين وكيل تجاري جديد أيهما يحدث أولاً.</p> <p>المادة (14): التزامات المورد في حالة فسخ الوكالة التجارية</p> <p>- في حالة فسخ اتفاقية الوكالة</p>	<p>أحكام فسخ اتفاقيات الوكالات التجارية</p>

ملاحظات	مسودة القانون المعدل	قانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين	البيان
	<p>التجاري السابق تاريخ فسخ الاتفاقية، بسعر التكلفة أو سعر السوق، أيهما أقل. جميع الالتزامات الناشئة عن اتفاقية الوكالة التجارية تجاه الغير.</p> <p>المادة (21): إذا قام الموكل بإنهاء اتفاقية الوكالة التجارية، وقام بإبرام اتفاقية وكالة تجارية مع وكيل تجاري جديد، كان الوكيل التجاري الجديد مسؤولاً بالتضامن عن الوفاء بالتعويضات المحكوم بها للوكيل التجاري السابق، متى ثبت أن إنهاؤها كان نتيجة تواطؤ بين الموكل والوكيل الجديد.</p>	<p>التجارية لأي سبب كان، يلتزم المورد أو المنتج أو الوكيل الجديد، بشراء جميع مخزونات المنتجات وقطع الغيار الموجودة في حوزة الوكيل في تاريخ فسخ الاتفاقية بواقع السعر الذي اشترى به الوكيل هذه المنتجات أو القطع.</p> <p>المادة (15): فسخ الاتفاقية لغير سبب جدي</p> <p>- إذا قام الموكل بفسخ اتفاقية الوكالة أو عدم تجديدها لغير سبب جدي التزم بتعويض الوكيل تعويضاً عادلاً أخذاً بعين الاعتبار ما يلحق الوكيل من أضرار بسبب فسخ الاتفاقية أو عدم التجديد وما أفاده الموكل من نشاط الوكيل في ترويج منتجاته أو خدماته.</p> <p>المادة (17): مسؤولية الوكيل الجديد</p> <p>إذا استبدل الموكل بوكيله وكيلاً جديداً، كان الوكيل الجديد مسؤولاً بالتضامن مع الموكل عن الوفاء بالتعويضات المحكوم بها للوكيل السابق وذلك متى ثبت أن فسخ اتفاقية الوكالة أو عدم تجديدها كان نتيجة تواطؤ بين الموكل والوكيل الجديد.</p>	
<p>من الضروري التفصيل في المخالفات وإن تفترن كل مخالفة بالعقوبة الصريحة الواجبة بحق مرتكبيها.</p>	<p>المادة (24): مع عدم الإخلال بأية عقوبة أخرى أشد ينص عليها أي قانون آخر:</p> <p>أ. يعاقب كل من ادعى أنه وكيل</p>	<p>المادة (22): مع عدم الإخلال بأية عقوبة أشد ينص عليها قانون آخر يعاقب كل من يخالف أحكام هذا القانون بغرامة لا تقل عن 1000 دينار أردني أو ما يعادلها ولا</p>	العقوبات

ملاحظات	مسودة القانون المعدل	قانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين	البيان
	<p>تجاري بمعاملاته التجارية أو بأية وسيلة أخرى دون أن يكون مسجلاً بمقتضى أحكام هذا القانون، بالحبس مدة لا تقل عن ستة أشهر وبغرامة لا تقل عن 4000 دينار أردني ولا تزيد على ثمانية آلاف دينار أردني أو ما يعادلها بالعملة المتداولة قانوناً.</p> <p>ب. يعاقب كل من تاجر أو روج لسلعة لها وكيل تجاري مسجل وفق أحكام هذا القانون دون موافقة منه، مدة لا تقل عن سنة و بغرامة لا تقل عن 5000 دينار أردني ولا تزيد عن 10000 دينار أردني أو ما يعادلها بالعملة المتداولة قانوناً، و تتم مصادرة تلك السلع بقرار من الوزير.</p> <p>ت. فيما عدا ما هو منصوص عليه في الفقرتين (أ،ب)، يعاقب كل من يخالف أي حكم آخر من أحكام هذا القانون، بغرامة لا تقل عن دينار أردني ولا تزيد على 2000 دينار أردني أو بما يعادل قيمتها بالعملة المتداولة قانوناً.</p>	<p>تزيد على 5000 دينار أردني أو ما يعادلها.</p>	
	<p>المادة (29) أ. على جميع الأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين تصويب وضعهم لتسجيلهم كوكلاء تجاريين أو تسجيل وكالاتهم التجارية، وفقاً</p>	<p>المادة (19): توفيق الأوضاع الأشخاص الطبيعيين والاعتباريين الذين يزاولون عمل الوكلاء التجاريين عند بدء سريان هذا القانون وغير مستوفين للشروط وفقاً لأحكام المادة الثانية من هذا القانون يمنحون سنة</p>	<p>أحكام عامة وانتقالية</p>

ملاحظات	مسودة القانون المعدل	قانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين	البيان
	<p>لأحكام الفصلين الثاني والثالث من هذا القانون، خلال مدة لا تتجاوز ستة أشهر من تاريخ سريانه.</p> <p>ب. إذا زادت المدة عن ستة أشهر يغرم الوكيل التجاري عن كل يوم تأخير عن عدم تسجيله كوكيل تجاري أو تسجيل وكالته التجارية، وفقاً لأحكام الفصلين المحددين في الفقرة (أ) من هذه المادة، بعشرين دينار أردني أو ما يعادلها بالعملة المتداولة قانوناً.</p> <p>المادة (30):</p> <p>أ. مع مراعاة أحكام الفقرة ب من المادة (29) أعلاه، وفي جميع الأحوال، لا يجوز أن تزيد المدة اللازمة لتصويب الوضع، عن سنة.</p> <p>ب. إذا زادت المدة عما هو منصوص عليه في الفقرة (أ) من هذه المادة، على المسجل وبعد موافقة الوزير، شطب تسجيل أي وكيل تجاري أو أية وكالة تجارية من السجل.</p>	<p>واحدة للتقيد بالشروط الواردة في المادة الثانية أو لفسخ وكالاتهم التجارية. وإذا استمر الشخص الطبيعي أو الاعتباري بعد سنة من تاريخ سريان هذا القانون في مخالفته، يجوز للوزارة أن تشطب تسجيل أية اتفاقيات وكالات تجارية سبق تسجيلها.</p>	
يفضل أن تبقى هذه المادة، فمبدأ المعاملة بالمثل هو مبدأ أساسي كفلته جميع القوانين المقررة في دول العالم	لم ترد	المادة (20): المعاملة بالمثل - يتم معاملة الوكلاء التجاريين الإقليميين غير الفلسطينيين وفقاً لمعاملة دولهم للوكلاء الإقليميين الفلسطينيين.	
المادة في القانون المقترح أشمل وأوضح	المادة (31): تتقاضى الوزارة مقابل تسجيل الوكيل التجاري وتسجيل أية اتفاقية وكالة	المادة (21): رسوم تسجيل الاتفاقيات	

ملاحظات	مسودة القانون المعدل	قانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين	البيان
من نظيرتها في القانون الحالي، فهي تشمل فرض الرسوم على الإطلاع على السجل وهذا ما أغفله القانون الحالي.	تجارية، ومقابل تجديد تسجيل الوكالة التجارية وتسجيل التغييرات والإطلاع على السجل والحصول على أية وثيقة لازمة، رسوماً يحددها النظام.	تتقاضى الوزارة مقابل تسجيل الاتفاقية ومقابل تسجيل التغييرات رسوماً يحددها النظام.	
من المهم الإشارة إلى موضوع التقادم حتى لا يبقى المجال مفتوحاً أمام المدعين سنوات على انتهائها أو لملاحقة المدعي عليهم، وبما يحدد استتقار أعمالهم التجارية.	المادة (25): لا تسمع الدعوى في أي نزاع أو خلاف ناشئ عن اتفاقية الوكالة التجارية بعد مرور 3 سنوات على انتهائها أو لملاحقة المدعي عليهم، وبما يحدد استتقار أعمالهم التجارية.	لم ترد	
	المادة (28): للوكيل التجاري والموكل الحرية في: فض المنازعات الناشئة عن الاتفاقية بالوساطة أو التحكيم أو القضاء، وتحديد الجهة التي تقوم بالوساطة أو التحكيم/ وتختص المحاكم الفلسطينية التي يقع في دائرتها محل تنفيذ العقد بنظر جميع المنازعات الناشئة عن عقد الوكالة التجارية بغض النظر عن أي اتفاق آخر.	المادة (16): مع عدم الإخلال بأحكام هذا القانون يكون للوكيل التجاري والموكل الحرية في: فض المنازعات الناشئة عن الاتفاقية بالوساطة أو التحكيم أو القضاء. وتحديد الجهة التي تقوم بالوساطة أو التحكيم/ وتختص بنظر جميع المنازعات الناشئة عن عقد الوكالة المحكمة التي يقع في دائرتها محل تنفيذ العقد وفقاً لأحكام القوانين الفلسطينية ذات العلاقة.	
مادة مهمة لجهة أن هذه البيانات سرية وحتى لا يساء استخدامها من قبل الأشخاص المطلعين عليها، وحتى لا تحجب عن الجهات التي يحق لها الإطلاع عليها	المادة (18): تعتبر المعلومات الخاصة بأي وكيل تجاري أو أية وكالة تجارية سرية ولا يجوز الإطلاع عليها، إلا بقرار من المحكمة المختصة. المادة (19): يجوز لكل ذي مصلحة الإطلاع على قيود السجل، مقابل الرسم الذي يحدده النظام.	لم ترد	الإطلاع على السجل والمعلومات الخاصة بالوكلاء التجاريين والوكالات التجارية

ملاحظات	مسودة القانون المعدل	قانون رقم (2) لسنة 2000 بشأن تنظيم أعمال الوكلاء التجاريين	البيان
فصل مهم ويتوجب إدراجه في القانون لتحديد حقوق والتزامات مختلف الأطراف المشاركة والمعنية بقطاع الوكالات التجارية	<p>المادة (22): يصدر الوزير بناء على توصية المسجل قراره بشطب تسجيل أي وكيل تجاري أو أية وكالة تجارية بعد إخطاره مدة لا تقل عن سبعة أيام، في أي من الحالات التالية:</p> <p>أ. إذا فقد أو أخل بأي من الشروط أو الأحكام المنصوص عليها في هذا القانون.</p> <p>ب. إذا ثبت للمسجل أن تسجيل الوكيل التجاري أو الوكالة التجارية قد تم بناء على معلومات غير صحيحة.</p> <p>ت. إذا انتهت مدة اتفاقية الوكالة التجارية أو تم إنهاؤها لأي سبب كان، خلال مدة لا تقل عن شهر من تاريخ انتهائها أو إنهاؤها.</p> <p>ث. إذا ارتكب أية مخالفة لأحكام هذا القانون أو الأنظمة أو التعليمات الصادرة بمقتضاه، ولم يتم بإزالتها خلال شهر من تاريخ إخطاره بذلك خطياً.</p> <p>المادة (23): على المسجل تبليغ الوكيل التجاري خطياً بقرار الشطب خلال مدة لا تتجاوز عشرة أيام من تاريخ صدور القرار .</p>	لم ترد	حالات شطب تسجيل الوكيل التجاري أو الوكالة التجارية

ملحق رقم (2)

قائمة الأشخاص الذين تمت مقابلتهم لأغراض الدراسة

اسم الشخص	المسمى الوظيفي	المجموعة أو الجهة التي يمثلها
1- المهندس مازن سنقرط	رئيس مجلس إدارة شركة سنقرط للمنتوجات الغذائية، وزير الاقتصاد السابق	منتج لسلع محلية لها بديل مستورد في إطار الوكالات + وكيل
2- السيد سامر الصيفي	المدير التنفيذي لمجموعة المنارة للتجارة العامة	وكيل لسلع ليس لها بديل محلي
3- السيد ناجي دراغمة	مدير الشركة الفلسطينية للزيوت	وكيل تجاري
4- السيد حاتم العمري	المدير الإقليمي للشركة البريطانية الأمريكية للتبغ	مورد (موكل) لسلع لها بديل محلي
5- السيد أحمد عمر	مدير عام الإدارة العامة لحقوق الملكية الفكرية والوكالات التجارية- وزارة الاقتصاد الوطني	جهة إشرافية ورقابية
6- السيد صلاح حسين	مدير دائرة التجارة الخارجية والمعلومات - غرفة تجارة وصناعة رام الله والبيرة	مؤسسات مساندة
7- الدكتور عزمي الشعبي	مدير عام الائتلاف من أجل النزاهة والمساءلة - أمان، العضو السابق في المجلس التشريعي	مقدم القانون
8- السيد سمير حليقة	مدير عام مؤسسة بورتلاند ترست، الوكيل المساعد السابق في وزارة التجارة الفلسطينية	خبير ومسؤول سابق في جهة إشرافية
9- السيد هيثم المسروجي	مدير عام شركة المسروجي للتجارة العامة	منتج لسلع محلية لها بديل مستورد في إطار الوكالات + وكيل
10- الأستاذة بشائر الرشق	المستشارة القانونية في وزارة الاقتصاد الوطني	خبير قانوني، ومن معدي مشروع القانون المعدل
11- السيد جمال عديلي	مدير قسم المبيعات - شركة سجائر القدس	منتج لسلع محلية لها بديل مستورد في إطار الوكالات + وكيل
12- السيد سعد الخطيب	الأمين العام للاتحاد العام للصناعات الفلسطينية	خبير في التجارة الدولية، وممثل عن المؤسسات المساندة
13- الدكتور صائب بامية	وكيل مساعد سابق في وزارة الاقتصاد الوطني	خبير في التجارة الخارجية، وممثل جهة إشرافية
14- السيد عمر قبها	مدير دائرة حماية المستهلك في وزارة الاقتصاد الوطني	جهة إشرافية

