



كلية الحقوق  
قسم القانون التجاري والبحري

## خصوصية التحكيم في عقود الوساطة التجارية "دراسة مقارنة"

رسالة مقدمة للحصول على درجة الدكتوراة في الحقوق  
مقدمة من الباحث

هشام محمد علي أحمد

لجنة المناقشة والحكم على الرسالة :

أ.د/ أحمد قسمت الجداوي (رئيساً)

أستاذ ورئيس قسم القانون الدولي الخاص بكلية الحقوق - جامعة عين شمس.

أ.د/ عاطف محمد الفقي (عضواً)

أستاذ ورئيس قسم القانون التجاري والبحري- كلية الحقوق  
جامعة المنوفية.

أ.د/ حسام رضا السيد عبد الحميد (مشرفاً وعضواً)

أستاذ ورئيس قسم القانون التجاري والبحري المساعد - كلية الحقوق  
جامعة عين شمس.

القاهرة ٢٠٢٠م





كلية الحقوق  
قسم القانون التجاري والبحري



## صفحة العنوان

اسم الباحث: هشام محمد علي أحمد

اسم الرسالة: خصوصية التحكيم في عقود الوساطة التجارية. (دراسة مقارنة)

الدرجة العلمية: الدكتوراه

القسم التابع له: القانون التجاري والبحري

اسم الكلية: الحقوق

الجامعة: عين شمس

سنة التخرج:

سنة المنح: ٢٠٢٠





كلية الحقوق  
قسم القانون التجاري والبحري

# خصوصية التحكيم في عقود الوساطة التجارية

## "دراسة مقارنة"

رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في الحقوق  
من الباحث

هشام محمد علي أحمد

### لجنة المناقشة والحكم على الرسالة :

أ.د/ أحمد قسمت الجداوي (رئيساً)

أستاذ ورئيس قسم القانون الدولي الخاص بكلية الحقوق - جامعة عين شمس.

أ.د/ عاطف محمد الفقي (عضواً)

أستاذ ورئيس قسم القانون التجاري والبحري- كلية الحقوق  
جامعة المنوفية.

أ.د/ حسام رضا السيد عبد الحميد (مشفراً وعضواً)

أستاذ ورئيس قسم القانون التجاري والبحري المساعد - كلية الحقوق  
جامعة عين شمس.

الدراسات العليا

ختم الإجازة: أجازت الرسالة: بتاريخ / /

موافقة مجلس الجامعة

موافقة مجلس الكلية



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

رَبَّنَا افْتَحْ بَيْنَنَا وَبَيْنَ قَوْمِنَا

بِالْحَقِّ وَأَنْتَ خَيْرُ الْفَاتِحِينَ

سورة آل عمران (٨٩)







**إهداء إلى روح جدي وجدتي**

**وروح والدي ووالدتي**

**إلى أسرتي الصغيرة زوجتي وأولادي.**

**نسأل المولى أن يجعله علماً ينتفع به**

**الباحث**



# شكر وتقدير

أُتقدم بخالص الشكر إلى العالم الجليل الأستاذ الدكتور/ أحمد قسمت الجداوي أستاذ ورئيس قسم القانون الدولي الخاص بكلية الحقوق - جامعة عين شمس. الذي تكرم بالموافقة على قبول رئاسة لجنة الحكم والمناقشة على هذه الرسالة، وقدم لي الكثير من بستان علمه وخبراته ولم يبخل بالنصح فيما يكمل هذا العمل بالتوفيق.

كما أتقدم بالشكر والامتنان إلى الأستاذ القدير الدكتور/ عاطف محمد الفقي أستاذ ورئيس قسم القانون التجاري والبحري - كلية الحقوق جامعة المنوفية الذي شرفني بقبول مناقشة هذه الرسالة، وغمرني بمشاعر تتم عن نبل في طبعه وتواضع جم في شخصيته، ولم يبخل بالنصح فيما يكمل هذا العمل بما يليق به.

وبفيض من التقدير والإعزاز والإقرار لأهل الفضل بفضلهم، أتقدم إلى الأستاذ الدكتور/ حسام رضا السيد عبد الحميد أستاذ ورئيس قسم القانون التجاري والبحري المساعد - كلية الحقوق - جامعة عين شمس. بجزيل الشكر وعظيم الامتنان على ما اقتطعه من وقته الثمين، ليغدق على شخصي المتواضع من علمه الوفير وخبراته وقيمته الغالية التي عز أن تجدها في زماننا هذا.

الباحث



## المقدمة

الحمد لله وحده والصلاة والسلام على من لا نبي بعده.

إن جوهر عقد الوساطة التجارية يكمن في تكليف الوسيط بالسعي للحصول علي متعاقد لإبرام عملية ما أو صفقة معينة، وذلك في مقابل أجر متفق عليه أو نسبة معينة، في المهمة الأساسية للوسيط هي التقريب والتوفيق بين شخصين يريدان التعاقد. يعمل الوسيط التجاري باسمه الشخصي و باستقلالية تامة عن طرفي التعاقد الأصلي، ويسعى الوسيط لإبرام العقد بدون أن يتدخل هو في العقد، وقد حدث خلاف حول طبيعة عقد الوساطة التجارية بين اعتباره وكالة أو مقاوله. فهناك اتجاه يعتبر الوساطة التجارية وكالة، وبالتالي يتم اعتبار الوسيط على أنه وكيل عن المتوسط، لذا هذا الرأي هو السائد في محكمة النقض المصرية، حيث أنها صرحت بقرار ينص على "أن السمسار هو الوكيل الذي يقوم بتكليف أحد طرفي التوسط لدى الطرف الآخر لإتمام وإنهاء الصفقة بينهما، وذلك بعمولة أو أجر بمقتضى اتفاق ضمني أو صريح، ويمكنه الاستفادة من عمله عند إتمام الصفقة ونجاح وساطته في إبرام عقد الصفقة بواسطته". لكن الاتجاه القضائي الخاص بمحكمة النقض المصرية، انتقدوا العديد من الفقهاء في القانون التجاري، وذلك نتيجة الاختلاف بين دور الوسيط ودور الوكيل، لأن الوسيط لا يمكنه التعاقد باسم موكله لأنه غير نائباً عنه، والشخص الذي يريده هو من يتعاقد بشكل مباشر مع الطرف الآخر، حيث أن فكرة النيابة هي من تميز بين الوكيل والوسيط، حيث أن الوكيل يمثل الموكل عنه ويقوم بإبرام العقد بدلاً منه، في مقابل أن الوسيط التجاري لا يمكنه أن ينوب المتوسط، لذا لا تنتهي مهمته عند القبول بين الطرفين. مهمة الوسيط التجاري هي القيام بالأعمال المادية، ويبحث عن شخص يوافق على التعاقد بالشروط المحددة بواسطة الذي لجأ للتوسط لإبرام صفقات معينة، دون اشتراكه بنفسه في توقيع وإبرام العقد. والاتجاه الثاني

يذكر أنه لا يمكن أن نعتبر أن الوساطة وكالة، لكنها صورة خاصة لعقد المقولة وفيه يتعهد أحد الطرفين بصناعة أو تأدية عمل معين مقابل أجر أو نسبة يتعهد بها الطرف الآخر.

وتهدف الوساطة التجارية إلى ترسيخ مبدأ العدالة التصالحية باعتبارها خيارا استراتيجيا وحلا ناجعا وسريعا للقضاء على معظم النزاعات التجارية، فالعلاقات التجارية غالبا ما تصاحبها تضارب بين مصالح التجار يستدعي حلها اللجوء إلى مساطر تراعي مصلحة جميع الأطراف المتنازعة.

والوساطة التجارية تتميز بمجموعة من المزايا تجعلها قادرة على معالجة الخلافات التجارية بشكل ودي وعقلاني والمساهمة في توفير المناخ المناسب لتشجيع التجارة والاستثمار وإشاعة ثقافة الحوار والسلم الاجتماعي. ولا ريب أن الوساطة التجارية قد أُمست الأداة المثلى التي يستعين بها التاجر لمباشرة نشاطه التجاري العابر للحدود على الوجه الأكمل، وتتحصر عقود الوساطة في عدة صور هي وكالة العقود والوكالة بالعمولة والسمسرة

ورغم الأهمية البالغة لعقود الوساطة التجارية فلم تحظ بالتنظيم الخاص من قبل المشرع الوطني، حيث لم يضع لها قواعد إسناد خاصة بها أو قواعد اختصاص قضائي دولي، تحدد مدى اختصاص المحاكم المصرية بمنازعتها سوى المادتين ١٦٤، ١٩١ من قانون التجارة المصري الخاصتين بمنازعات وكالة العقود دون سائر منازعات عقود الوساطة التجارية، هذا على المستوى الوطني.

أما على المستوى الدولي فلم تبرم سوى اتفاقيات محدودة العدد، كما أنها محدودة الآثار حيث لم تحط بكل عقود الوساطة التجارية، مثال اتفاقية لاهاي لسنة ١٩٧٨ المتعلقة بعقود الوساطة والتمثيل حيث اقتصر على تحديد القانون الواجب التطبيق على الوسطاء المستقلين فقط، دون الوسطاء التابعين، وكذلك تنظم هذه الأخيرة بعض جوانب عقود الوساطة فقط وليس كل ما يتعلق بها.

ومن هنا جاء دور التحكيم في عقود الوساطة التجارية والتحكيم بطبيعته يعد وسيلة لحسم النزاعات يتمتع بمزايا متعددة تشكل الدافع في اللجوء إليه بدلاً من القضاء، ومن هذه المزايا السرعة في حسم النزاعات مقارنة مع القضاء، وسرية إجراءات التحكيم بما يحقق مصالح الأطراف ويضمن استمرار العلاقة بينهما خلافاً للإجراءات أمام القضاء فالأصل فيها العلانية، إضافة إلى التقدم العلمي والتكنولوجي الذي أدى إلى صعوبة الفصل في النزاعات من قبل القاضي دون الاستعانة بالخبراء في مجال هذه النزاعات وهذا من شأنه إطالة أمد التقاضي مما يشكل دافعاً لأطراف النزاع اللجوء إلى التحكيم واختيار هيئة تحكيم من الخبراء لما في ذلك من اختصار للوقت، ويتميز ببساطة الإجراءات والبعد عن الشكليات التي يتطلبها القضاء وهو الأفضل لحل النزاعات نات عنصر الأجنبي نظراً لإمكانية عرض هذه النزاعات على هيئة تحكيم محايدة قد لا تنتمي إلى الدول التي ينتمي إليها الأطراف، حيث من المعروف غياب القضاء الدولي لحل مثل هذه النزاعات بالإضافة إلى ذلك فقد ارتبط نظام التحكيم في السنوات الأخيرة بفكرة التنمية الاقتصادية، وجذب الاستثمارات الأجنبية، ولقد كان للمتغيرات الاقتصادية العالمية أثرها في اتساع نطاق الأخذ بالتحكيم حيث تعدى العقود التجارية إلى عقود التنمية الاقتصادية سواء أكانت عقود مدنية أم عقود إدارية. وتلك الأمور سالة الذكر لها أهمية كبيرة في المعاملات التجارية وخاصة الوساطة التجارية.

إضافة إلى ذلك فقد جاءت اتفاقيتي لاهاي لسنة ٢٠٠٦ وجنيف لسنة ٢٠٠٩ اللتان تنظمان بعض الحقوق المتعلقة بالأوراق المالية المودعة لدى وسيط وليس كل ما يتعلق بالأوراق المالية، فهاتين الاتفاقيتين تنظمان بعض المسائل المتعلقة بعقد السمسرة في الأوراق المالية فقط دون سائر عقود الوساطة التجارية.