

عقود التوزيع في القانون الأردني

دراسة في التكيف القانوني والآثار العملية والاجتهاد القضائي

إعداد المحامي محمد زهير العبادي

نسخة بحثية معدة للنشر والتحكيم العلمي

تشرين الأول 2026

الملخص

يتناول هذا البحث النظام القانوني لعقود التوزيع في التشريع الأردني، انطلاقاً من غياب تنظيم تشريعي مستقل يجمع أحكامها، ومن التداخل العملي بينها وبين الوكالة التجارية والامتياز التجاري. ويقترح البحث تعريفاً وظيفياً لعقد التوزيع بوصفه عقد إطار مستمرًا يشترط بمقتضاه موزع مستقل منتجات المورد باسمه ولحسابه ويتحمل مخاطر إعادة بيعها داخل إقليم أو شبكة محددة، مع التزامه بسياسة تسويقية وتنظيمية متفق عليها. وتتمثل الإشكالية المركزية في تحديد معيار التكيف الذي يوازن بين اتساع تعريف الوكيل التجاري في قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 28 لسنة 2001، الذي يمتد في ظاهره إلى بعض صور التوزيع للحساب الخاص، وبين اتجاه قضائي أردني يعتد بحقيقة الأداء الاقتصادي للعقد، ولا سيما انتقال الملكية، وتحمل مخاطر المخزون، وطريقة المقابل، والاستقلال في التعامل مع العملاء. وتعتمد الدراسة المنهج التحليلي التطبيقي من خلال قراءة أحكام القانون المدني وقانون التجارة وقانون الوكلاء والوسطاء التجاريين وقانون المنافسة، وتحليل اتجاهات محكمة التمييز ومحكمة استئناف عمان. وتنتهي إلى أن وصف العقد لا يحسم تكيفه، وأن آثار التسجيل والتعويض وشراء المخزون تختلف جذرياً باختلاف ثبوت الوكالة أو بقاء العلاقة توزيعاً مستقلاً، مع الحاجة إلى تدخل تشريعي يضع معياراً أوضح وينظم الإنهاء المعقول وحماية الاستثمارات الخاصة بالعلاقة.

الكلمات المفتاحية: عقد التوزيع؛ الوكالة التجارية؛ الموزع المستقل؛ الحصرية؛ إنهاء العقد؛ المخزون؛ قانون المنافسة الأردني.

Distribution Agreements under Jordanian Law

Legal Characterisation, Practical Effects, and Judicial Trends

Abstract

This article examines distribution agreements under Jordanian law in the absence of a dedicated statutory regime. It focuses on the recurrent overlap between independent distribution, commercial agency and franchising. A distribution agreement is approached functionally as a continuing framework under which an independent distributor purchases products in its own name and for its own account, assumes resale and inventory risks, and undertakes agreed marketing and organisational duties within a defined territory or network. The central problem lies in reconciling the broad statutory definition of a commercial agent in the Commercial Agents and Intermediaries Law No. 28 of 2001 with Jordanian judicial decisions that emphasise the economic substance of the transaction, particularly the transfer of title, allocation of stock and credit risks, remuneration method and independence vis-à-vis customers. Through doctrinal and case-law analysis, the article shows that contractual labels are not decisive and that registration, termination compensation and inventory buy-back consequences turn on the court's characterisation of the relationship. It recommends clearer statutory criteria, a reasonable-notice rule for long-term distribution and proportionate safeguards for relationship-specific investments.

Keywords: Distribution agreement; commercial agency; independent distributor; exclusivity; termination; inventory; Jordanian competition law.

المقدمة

أصبحت عقود التوزيع من أهم أدوات تداول السلع والخدمات عبر الحدود وداخل الأسواق الوطنية. فالمنتج أو المورد لا يكتفي بعقود بيع منفردة، بل ينشئ شبكة مستقرة توصل المنتج إلى المستهلك، وتضمن حضوره التجاري، وتقرض معايير على التخزين والعرض والترويج وخدمة ما بعد البيع. وفي المقابل، يستثمر الموزع في المخازن والموظفين والعملاء والاعتماد التنظيمي والسمعة المحلية، ويقيم نموذجيه الاقتصادي على استمرار التوريد ضمن نطاق معين.

غير أن التشريع الأردني لا يضع تنظيمًا جامعا لعقد التوزيع باسمه. ولذلك تتحرك العلاقة بين القواعد العامة للعقد والبيع في القانون المدني، والأحكام التجارية، وقانون الوكلاء والوسطاء التجاريين، وقواعد المنافسة، فضلاً عن القوانين القطاعية المتصلة بالدواء والغذاء والمواصفات وحماية المستهلك والملكية الفكرية. ولا تقتصر المسألة على اختيار النص الواجب التطبيق؛ إذ يترتب على تكييف العلاقة وكالة تجارية أو توزيعاً مستقلاً اختلاف جوهري في التسجيل، والاختصاص، والتعويض عن الإنهاء، ومصير المخزون.

أطروحة البحث العبرة في تكييف عقد التوزيع ليست بالتسمية التي يختارها الطرفان، بل بالبنية الاقتصادية والقانونية للعلاقة: لمن تنتقل ملكية البضاعة، ومن يتحمل مخاطر المخزون والائتمان، وكيف يتحدد المقابل، ولحساب من تُبرم المبيعات مع العملاء.

إشكالية البحث وأسئلته

تتمثل الإشكالية الرئيسية في السؤال الآتي: ما النظام القانوني الواجب التطبيق على عقد التوزيع في الأردن، وبأي معيار يمكن تمييزه عن الوكالة التجارية بما يحدد آثار التسجيل والإنهاء والتعويض؟ ويتفرع عن ذلك بيان طبيعة العقد وصوره، وحدود سلطان الإرادة في تنظيم الحصرية والأسعار والأهداف البيعية، وموقع حسن النية عند التنفيذ والإنهاء، وأثر الاجتهاد القضائي في سد الفراغ التشريعي.

منهج البحث ونطاقه

يعتمد البحث المنهج الوصفي التحليلي والتطبيقي. فهو يبدأ بتحليل البنية القانونية لعقد التوزيع، ثم يقارنها بالوكالة التجارية والامتياز، ويقرأ النصوص الأردنية ذات الصلة قراءة تكاملية، قبل اختبار النتائج على أحكام قضائية مختارة. ويقتصر البحث على التوزيع التجاري للسلع في القطاع الخاص، مع الاستعانة بصور التوزيع الدوائي والصناعي حيث تقدمها الأحكام محل الدراسة، ولا يتناول عقود التوزيع الإداري أو عقود العمل أو الوكالة المدنية المجردة إلا بالقدر اللازم للتمييز.

المبحث الأول ماهية عقد التوزيع وطبيعته القانونية

المطلب الأول تعريف عقد التوزيع وعناصره

يمكن تعريف عقد التوزيع بأنه عقد إطار يلتزم بموجبه مورد أو منتج بتزويد موزع مستقل، على نحو مستمر أو متكرر، بسلع أو خدمات بقصد إعادة بيعها داخل إقليم أو إلى فئة عملاء محددة، ويلتزم الموزع بشرائها باسمه ولحسابه وتحمل مخاطر تداولها، وباتباع متطلبات تنظيمية وتسويقية تحافظ على هوية المنتج ومكانته في السوق. ويجمع هذا التعريف بين عنصر البيع المتكرر وعنصر تنظيم الشبكة؛ لذلك لا يكفي وصف سلسلة من أوامر الشراء بأنها عقد توزيع إذا لم توجد رابطة إطار تضبط الاستمرار والإقليم والتسويق.

ويظهر من هذا التعريف أربعة عناصر حاكمة. أولها استقلال الموزع قانونياً عن المورد، فلا يعد تابعاً أو عاملاً لديه. وثانيها انتقال ملكية المنتجات إلى الموزع وتحمله - في الأصل - مخاطر المخزون وإعادة البيع. وثالثها وجود تعاون مستمر يجاوز البيع الفوري إلى التنبؤ بالطلب والترويج وحماية العلامة وخدمة العملاء. ورابعها تخصيص السوق، سواء بالحصرية الإقليمية أو الانتقاء النوعي للموزعين أو تحديد قنوات البيع.

لا يقدح في صفة التوزيع أن يفرض المورد معايير فنية أو تسويقية دقيقة، ولا أن يتولى الموزع حملات ترويجية لصالح العلامة. فهذه القيود قد تكون من لوازم اتساق الشبكة. لكن كلما امتد تحكم المورد إلى إبرام الصفقة مع العميل النهائي أو قبض الثمن أو تحمل الديون أو دفع عمولة للموزع، اقتربت العلاقة من الوكالة أو الوساطة بدل التوزيع المستقل.

المطلب الثاني خصائص العقد

عقد التوزيع عقد رضائي في الأصل، تجاري بحسب صفة أطرافه وغرضه، ملزم للجانبين، معاوضي، ومستمر أو متتابع التنفيذ. كما أنه غالباً من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي؛ إذ يختار المورد الموزع لخبرته وملاءته وشبكته، ويعتمد الموزع على جودة المنتج وانتظام التوريد. ويُعد كذلك عقد إطار؛ لأن الاتفاق يضع قواعد كلية تنفذ لاحقاً بأوامر شراء وفواتير وعقود بيع متتابعة. ومن ثم يجب التمييز بين إنهاء الإطار وآثار عقود البيع التي نفذت في ظله.

وفي القانون الأردني، هو عقد غير مسمى متى ظل توزيعاً مستقلاً. فيخضع أولاً لشروطه الخاصة، ثم للقواعد العامة في القانون المدني، ولأحكام البيع فيما يلائم طبيعته، وللعرف التجاري وفق المواد 224 إلى 226 من القانون المدني. ويؤكد ذلك أن المعروف بين التجار يقوم مقام الشرط، لكن العرف لا يتقدم على نص أمر ولا يصلح لتبديل التكيف الحقيقي للعقد.

المطلب الثالث صور التوزيع

يتخذ التوزيع صوراً متدرجة بحسب مقدار التكامل بين الطرفين. ففي التوزيع البسيط يبيع المورد منتجاته لموزع دون حصرية، ويبقى لكل طرف حرية واسعة في التعامل. وفي التوزيع الحصري يخصص المورد إقليمًا أو فئة عملاء لموزع واحد، وقد يقابل ذلك التزام الموزع بعدم توزيع منتجات منافسة وتحقيق حد أدنى من المبيعات. أما التوزيع الانتقائي فيقتصر البيع على موزعين يستوفون معايير موضوعية تتصل بطبيعة المنتج أو الخدمة أو العرض. ويقوم الامتياز التجاري على درجة أعمق من التكامل؛ إذ يضاف إلى التوريد ترخيص منظومة عمل وعلامة ومعرفة فنية ومساعدة مستمرة ومقابل خاص.

هذه الصور ليست أسماء جامدة. فقد يجمع العقد بين شراء المنتجات وعمولة على العطاءات أو بين حصرية التوزيع وتمثيل المورد أمام جهة تنظيمية. وعندئذ يكون العقد مختلطاً، ويُبحث عن الحكم الملائم لكل التزام، أو عن العنصر الغالب إذا تعذر التجزئة. ويظهر هذا التعقيد بوضوح في قرار محكمة التمييز رقم 1260 لسنة 2023 الذي تناول علاقة وُصفت بعقد توزيع، لكنها تضمنت عمولات والتزامات تمثيل، فانتتهت المحكمة إلى وجود وكالة تجارية غير مسجلة تحكمها القواعد العامة دون مزايا القانون الخاص.

المبحث الثاني التمييز بين التوزيع والوكالة التجارية

المطلب الأول سبب التداخل التشريعي

يعرف قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 28 لسنة 2001 الوكيل التجاري تعريفاً واسعاً يشمل من يعتمده الموكل وكيلاً أو ممثلاً له في المملكة، كما يمتد إلى موزع المنتجات، سواء كان يعمل بعمولة أو بأي مقابل آخر أو لحسابه الخاص ببيع ما يستورده من منتجات الموكل. ويبدو من ظاهر هذا النص أنه يستوعب بعض صور التوزيع المستقل. في المقابل، تكشف التطبيقات القضائية عن ميل إلى استبعاد العلاقة التي لا تتجاوز شراء البضاعة بثمن معلوم ثم إعادة بيعها باستقلال، وبخاصة عند غياب العمولة وإنكار التمثيل صراحة.

ينشأ عن ذلك توتر بين معيار تشريعي لفظه واسع ومعيار قضائي وظيفي يركز على جوهر الأداء. ولا ينبغي حسمه بافتراض أن كل موزع وكيل، ولا بافتراض العكس. فالنص الخاص يقتضي فحص درجة الصلة بالموكل، فيما تقتضي المادة 214 من القانون المدني الاعتداد بالمقاصد والمعاني لا بالألفاظ والمباني، وتلزم المادة 239 بالبحث عن النية المشتركة عند غموض العبارة في ضوء طبيعة التعامل والأمانة والثقة والعرف.

المطلب الثاني معايير التكييف

الدلالة العملية	الوكالة التجارية	التوزيع المستقل	المعيار
أقوى مؤشرات التكييف	تبقى الصفقة - أصلاً - لحساب الموكل	يشتري الموزع وتنتقل إليه الملكية	ملكية السلع
الواقع المحاسبي أهم من الاسم	عمولة أو أجر مقابل إبرام أو ترويج الصفقات	فرق بين سعر الشراء وإعادة البيع	المقابل
تراجع شروط الرد والمرجعيات	يتحملها الموكل غالباً	يتحمل الموزع الكساد والتلف وتقلب السعر	مخاطر المخزون
تفحص الفواتير والتحصيل	يتوسط أو يتعاقد نيابة عن الموكل	يتعاقد الموزع باسمه ويحدد شروط الائتمان	العلاقة بالعميل
منع الحد الأدنى للسعر واجب المراعاة	السعر وشروط الصفقة يقرهما الموكل غالباً	له هامش في سعر إعادة البيع مع مراعاة المنافسة	الاستقلال السعري
يكشف صاحب المشروع الاقتصادي	على الموكل عادة	على الموزع ما لم يُتفق خلاف ذلك	المخاطر الانتمائية

الدلالة العملية	الوكالة التجارية	التوزيع المستقل	المعيار
-----------------	------------------	-----------------	---------

التحقق المبكر يمنع سقوط المزايا التسجيل شرط للاستفادة من مزايا القانون الخاص لا يكفي الاسم لفرض التسجيل الصفة النظامية

لا يعمل أي معيار منفرد بصورة آلية. فقد يشترى الوكيل بعض المنتجات لحسابه، وقد يمنح المورد الموزع حافراً محسوباً على المبيعات. وإنما يلزم وزن العناصر مجتمعة والبحث عن الطرف الذي يملك المشروع الاقتصادي في مواجهة العملاء. كما ينبغي التمييز بين علاقة الطرفين في سوق التجزئة وعلاقتهما في المناقصات الحكومية؛ فقد تكون الأولى توزيعاً والثانية وكالة بعمولة، فينشأ تكليف متعدد داخل العقد ذاته.

المطلب الثالث موقف القضاء الأردني

أكدت محكمة التمييز في قرارها الحقوقي رقم 1295 لسنة 2020 أن وصف أحد المتعاقدين بأنه وكيل لا يحسم التكليف. فالاتفاق محل الدعوى قام على شراء المنتجات ودفع ثمنها وإعادة بيعها دون عمولة، وتضمن نصاً صريحاً للوكالة؛ لذلك عُذَّ علاقة بيع وتوزيع لا وكالة تجارية. واستند التحليل إلى حقيقة المقاصد والمعاني وفق المادة 214 من القانون المدني. وكانت النتيجة رفض المطالبة بالتعويض التي بُنيت حصرياً على إلغاء وكالة تجارية، لأن أساس الدعوى لا يطابق حقيقة العقد.

وسلكت محكمة استئناف عمان اتجاهًا مشابهًا في القرار رقم 10967 لسنة 2022؛ إذ اعتبرت أن شراء الموزع المنتجات بأوامر شراء، ودفعه ثمنها، وبيعها لعملائه باستقلال، يدل على علاقة بائع ومشترٍ لا وكالة. ومع ذلك لم يؤدِّ هذا التكليف إلى محو الالتزامات التعاقدية؛ فألزمت المحكمة المورد بما تعهد به عند الإنهاء في شأن تمكين الموزع من تصريف المنتجات أو نقلها إلى الممثل الجديد. وهذا التفريق مهم: انتفاء الوكالة الخاصة لا يعني انتفاء العقد أو المسؤولية العامة.

أما قرار محكمة التمييز رقم 1260 لسنة 2023 فقد قرر أن الوكالة التجارية غير المسجلة تظل علاقة عقدية صحيحة ومنتجة لآثارها وفق القواعد العامة في القانون المدني وقانون التجارة، لكن طرفيها لا يتمتعان بالمزايا الخاصة في قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين، ومنها التعويض الذي يشمل الضرر والكسب الفائت وفق المادة 14، وشراء المخزون وفق المادة 15. ويقدم هذا القرار معالجة أكثر توازناً من الخلط بين عدم التسجيل وبطلان كل أثر للعلاقة.

المبحث الثالث تكوين عقد التوزيع وآثاره

المطلب الأول انعقاد العقد ومحتواه الضروري

ينعقد عقد التوزيع بتطابق الإرادتين على عناصره الجوهرية، ويستحسن دائماً إثباته كتابةً بسبب طبيعته المستمرة وتعدد وثائقه. وقد يتكون الملف العقدي من اتفاق إطار، وملاحق منتجات وأسعار، وأوامر شراء، وسياسة تسويق، ورسائل إلكترونية، وشروط عامة. وعند التعارض يجب أن يضع العقد ترتيباً واضحاً للأولوية، لأن النزاع كثيراً ما ينشأ من اختلاف الاتفاق الإطاري عن فاتورة لاحقة أو رسالة إنهاء.

ولا يكتمل الضبط العقدي بعبارة الحصرية وحدها. فالحصرية ينبغي أن تحدد إقليمها، والمنتجات المشمولة، وقنوات البيع، والعملاء المستثنين، والمبيعات المباشرة والإلكترونية، ومدتها، وشروط بقائها. كما يجب بيان ما إذا كانت حصرية المورد، أم حصرية الموزع، أم متبادلة؛ وما إذا كان الإخفاق في الهدف البيعي ينهي الحصرية وحدها أم يجيز إنهاء العقد كله.

ومن العناصر الأساسية أيضاً: آلية الطلب والقبول، والتنبؤ غير الملزم والطلب الملزم، والأسعار والخصومات والضرائب والعملات، وانتقال الملكية والمخاطر، وشروط التسليم، والحد الأدنى للمخزون، وضمان المطابقة، والمرتجعات والاستدعاء، وحقوق العلامة والمواد الدعائية، والبيانات والتقارير، والسرية، والالتزام التنظيمي، والتأمين، وحدود المسؤولية، والقوة القاهرة، والمدة والتجديد والإنهاء وتسوية المنازعات.

المطلب الثاني التزامات المورد

يلتزم المورد بتسليم منتجات مطابقة وفي المواعيد والكميات المتفق عليها، وبتمكين الموزع من المعلومات والوثائق اللازمة للتداول المشروع، وباحترام الحصرية إذا كانت مقررّة. ويتحدد مدى واجبه في الاستمرار بالتوريد من العقد وطبيعته؛ فلا يجوز له قبول استثمارات خاصة بالعلاقة ثم الامتناع على نحو يناقض الغرض المشترك وحسن النية، كما لا يلتزم بقبول كل طلب إذا كان العقد يجعل التوريد رهين الطاقة المتاحة أو الموافقة الكتابية.

وتوجب المادة 202 من القانون المدني تنفيذ العقد وفق ما اشتمل عليه وبطريقة تتفق مع حسن النية، وتمتد آثاره إلى مستلزماته وفق القانون والعرف وطبيعة التصرف. ويترتب على ذلك واجب التعاون في العقود المستمرة، والإفصاح عن التغييرات الجوهرية في المنتج أو التوريد، وعدم استعمال صلاحية تقديرية لإفراغ الحصرية من مضمونها. غير أن حسن النية لا ينشئ حصرية أو مدة أو شراء مخزون خلافاً لنص واضح؛ بل يضبط استعمال الحقوق القائمة.

إذا رخص المورد للموزع باستخدام علامته، فيجب ضبط نطاق الترخيص، وشكل الاستخدام، والمواد المعتمدة، ووقفه عند انتهاء العقد. كما ينبغي توزيع مسؤوليات عيوب المنتج والاستدعاء والتعويضات تجاه المستهلكين بحسب سبب الضرر، دون اشتراط ما يخالف القواعد الأمرة. وفي القطاعات المنظمة، يجب تعيين الطرف المسؤول عن التسجيلات والرخص والتحديثات واليقظة الدوائية أو الفنية.

المطلب الثالث التزامات الموزع

يلتزم الموزع بأداء الثمن في مواعيده، وبالترويج الجاد، وبحفظ المنتجات وتخزينها ونقلها وفق المعايير، وبالامتناع عن الإضرار بالعلامة أو تقديم بيانات مضللة، وبإمساك السجلات والتقارير المتفق عليها. وإذا قررت الحصرية أهدافاً بيعية، وجب تحديد ما إذا كانت التزام نتيجة أم التزام عناية، وطريقة قياسها، وأثر نقص التوريد أو تغيير السوق، وفترة العلاج قبل الجزاء.

ولا يجوز تحويل الموزع المستقل إلى تابع اقتصادي دون أن تتغير آثار العقد. فكلما فرض المورد الأسعار النهائية، واعتمد العملاء، وتولى التحصيل، وألغى مخاطر الموزع، أصبح وصف الاستقلال أقل إقناعاً. والضبط الرشيد يضع معايير جودة وتسويق مشروعة ويترك للموزع مساحة القرار التجاري التي تبرر تحمله المخاطر وحصوله على هامش إعادة البيع.

المطلب الرابع التسجيل والإثبات

إذا انطبق وصف الوكالة التجارية، يوجب قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين التسجيل في السجل المخصص، ويقدم طلب تسجيل الوكالة ضمن المدة القانونية مع العقد المصدق. وتنص المادة 10 على عدم تمتع طرفي الوكالة غير المسجلة بالمزايا التي يمنحها القانون. أما الغير فيستطيع التمسك بوجود الوكالة الفعلي في الحدود التي رسمها النص.

أظهر القضاء اختلافاً في صياغة الأثر. فقد شدد قرار الهيئة العامة رقم 3288 لسنة 2017 على وجوب سبق تسجيل الوكيل لممارسة النشاط، واعتبر التسجيل اللاحق غير كافٍ للعلاقة السابقة. ثم أوضح قرار رقم 1260 لسنة 2023 أن الوكالة غير المسجلة لا تفنى كعقد، وإنما تعود إلى القواعد العامة مع فقدان مزايا القانون الخاص. ويستفاد عملياً أن الطرف الذي يقترب نشاطه من التعريف الواسع للوكيل لا ينبغي أن يراهن على تسمية «موزع» لتجنب التسجيل، بل يطلب تقييماً وظيفياً مبكراً ويسجل عند توافر عناصر الوكالة.

المبحث الرابع الإنهاء والتعويض ومصير المخزون

المطلب الأول إنهاء العقد محدد المدة

الأصل في العقد الصحيح اللازم أنه لا يجوز الرجوع فيه أو تعديله أو فسخه إلا بالتراضي أو التقاضي أو بمقتضى القانون، وفق المادة 241 من القانون المدني. وفي العقود الملزمة للجانبين، تجيز المادة 246 للطرف الذي لم ينفذ مدينه التزامه – بعد الإعذار – أن يطلب التنفيذ

أو الفسخ، وللمحكمة أن تقضي بالتعويض عند مقتضاه. ويجوز الاتفاق على الفسخ التلقائي وفق المادة 245، لكن الإعفاء من الإعذار يحتاج إلى اتفاق صريح.

وعليه، لا يجوز إنهاء عقد التوزيع محدد المدة قبل أجله لمجرد تغير المصلحة التجارية إذا لم يمنح العقد حق الإنهاء الملائم ولم يقع إخلال جوهري. ويجب تفسير بنود الإنهاء على نحو يميز بين المخالفة القابلة للعلاج – كتأخر تقرير أو نقص هدف جزئي – والمخالفة التي تهدم الثقة أو تجعل استمرار الشبكة غير معقول، مثل تزوير المنتجات أو انتهاك جوهري للعلامة أو عجز متكرر عن الدفع.

المطلب الثاني إنهاء العقد غير محدد المدة

يثير العقد غير محدد المدة سؤالاً أدق. فالالتزام الأبدي لا يُفترض، ويجوز من حيث المبدأ إنهاء العلاقة المستمرة بإرادة منفردة متى لم يتفق على خلاف ذلك، لكن ممارسة هذا الحق تخضع للعقد وحسن النية والإشعار المعقول والظروف المحيطة. ويُقاس الإشعار المعقول بمدة العلاقة، وحجم الاستثمار الخاص بها، ودورة المخزون، وطبيعة المنتج، وإمكان التحول إلى مورد آخر، لا بعدد أشهر ثابت يصلح لكل القطاعات.

وتتأكد الحاجة إلى الإشعار عندما شجع المورد الموزع على إنفاق لا يمكن استرداده إلا عبر استمرار العلاقة، أو عندما فرض مخزوناً مرتفعاً قبيل الإنهاء، أو أقر إعلان قراره حتى استنفد الموزع خياراته. ومع ذلك لا ينبغي تحويل حسن النية إلى تعويض تلقائي عن مجرد فقدان أرباح مستقبلية؛ فالتعويض في القواعد العامة يتطلب إخلالاً وضراً محققاً وعلاقة سببية وإثباتاً منضبطاً.

المطلب الثالث نطاق التعويض

إذا ثبت أن العلاقة وكالة تجارية مسجلة، تقرر المادة 14 من قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين حق الوكيل – ضمن شروطها – في المطالبة بالتعويض عن الضرر وما فاتته من كسب عند إلغاء الموكل العقد قبل مدته دون خطأ من الوكيل أو لسبب غير مشروع. أما في التوزيع المستقل فلا تنتقل هذه الحماية تلقائياً؛ بل يحدد العقد والقواعد العامة أساس المسؤولية.

وتنص المادة 363 من القانون المدني على أن المحكمة تقدر الضمان، عند غياب تقدير قانوني أو اتفاقي، بما يساوي الضرر الواقع فعلاً وقت وقوعه. لذلك يجب فصل بنود الضرر بقيمة استثمارات غير مستهلكة خصصت للعلاقة، وتكاليف إنهاء لازمة، ومخزون تعذر تصريفه بسبب إخلال ثابت، وديون أو نفقات سببتها المخالفة، وربح فائت متوقع بدرجة كافية لا مجرد أمل. وكل بند يحتاج مستندات ومنهج خبرة يربطه بالفعل المخالف ويستبعد ما كان سيقع على أي حال.

المطلب الرابع المخزون بعد الإنهاء

تعد معالجة المخزون أكثر نقاط العقد حساسية. فإذا كانت العلاقة وكالة مسجلة، تعالج المادة 15 شراء البضاعة التي تشملها الوكالة وفق ضوابطها وبمسؤولية الموكل والوكيل الجديد. أما في التوزيع المستقل، فلا توجد قاعدة عامة مماثلة تفرض إعادة الشراء بمجرد الإنهاء؛ ولذلك يجب أن ينص العقد على المنتجات المقبولة، وصلاحياتها وحالتها، وسعر الاسترداد، وتكاليف النقل، والمهلة، والمنتجات البطيئة أو المصنوعة خصيصاً.

ويثبت قرار استئناف عمان رقم 10967 لسنة 2022 أن انتفاء الوكالة لا يعفي المورد من تعهد خاص بالمخزون. فقد اعتدت المحكمة بمراسلة الإنهاء التي أتاحت للموزع بيع الباقي أو نقله إلى الممثل الجديد، ورتبت عليها أثراً مالياً. والدرس العقدي أن رسالة الإنهاء ليست إجراءً شكلياً؛ فقد تنشئ التزاماً مستقلاً أو تقر بحق لا يتضمنه الاتفاق الأصلي.

المبحث الخامس الحصرية وقواعد المنافسة

المطلب الأول مشروعية الحصرية وحدودها

لا تعد الحصرية في ذاتها ممنوعة؛ فقد تحقق كفاءة في الاستثمار والترويج وخدمة ما بعد البيع. لكن مشروعيتها تتوقف على بنائها وأثرها في السوق. فقانون المنافسة رقم 33 لسنة 2004 وتعديلاته، وآخرها القانون المعدل رقم 8 لسنة 2026، يحظر الاتفاقات والممارسات التي يكون موضوعها أو غايتها أو أثرها الإخلال بالمنافسة أو الحد منها، ومن أمثلتها تقييد التوزيع أو التسويق، وتقاسم الأسواق، وعرقلة الدخول إليها.

ولهذا لا يكفي أن يقول العقد إن الحصرية» مشروعة. «يجب تحليل السوق ذات الصلة، وحصة الأطراف وقوتهم، ومدة القيد، وسهولة دخول منافسين، وتوافر قنوات بديلة، وضرورة القيد لتحقيق كفاءة يمكن أن يستفيد منها المستهلك. وكلما طال القيد واتسع إلى منتجات غير مرتبطة وغابت إمكانية التحول، زاد خطر الإغلاق السوقي.

المطلب الثاني أسعار إعادة البيع والتقسيم السوقي

تحظر المادة 8 من قانون المنافسة فرض حد أدنى لأسعار إعادة البيع بصورة مباشرة أو غير مباشرة. ومن ثم ينبغي التمييز بين سعر مقترح غير ملزم أو سعر أقصى يحمي المستهلك، وبين آلية تجرد الموزع من حرية التخفيض بواسطة العقوبة أو قطع التوريد أو سحب الحوافز. كما يلزم فحص القيود على البيع خارج الإقليم أو عبر الإنترنت في ضوء أثرها الفعلي، لا بمجرد تسميتها حماية للحصرية.

ويضع القانون كذلك قيوداً خاصة على إساءة استغلال الوضع المهيمن، ومنها فرض أسعار أو شروط إعادة البيع أو عرقلة دخول مؤسسات أخرى إلى السوق. وبعد تعديلات 2026، أصبحت القراءة العملية للعقد تستلزم فحصاً دورياً لا وقت التوقيع فقط؛ إذ قد يصبح القيد الذي كان محدود الأثر ذا أثر جوهري بعد ارتفاع الحصة السوقية أو اندماج قنوات التوزيع.

المطلب الثالث الاستثناءات والامتنال

يجوز القانون استثناء ترتيبات تحقق منافع عامة وكفاءات يصعب بلوغها دون القيد، وفق الآلية والقرار المعلل المنصوص عليهما. لكن الاستثناء لا يفترض ولا يُستخلص من المصلحة الخاصة للطرفين. ولتقليل المخاطر، ينبغي أن يتضمن العقد التزاماً بتبادل المعلومات اللازمة لتقييم المنافسة، ومراجعة القيود عند تغير السوق، وفصل البند غير المشروع دون إسقاط العقد كله متى أمكن.

قاعدة صياغية لا تُصغ الحصرية كمنع مطلق ومؤبد. اربطها بمنتجات وإقليم ومدة وأهداف قابلة للقياس، واترك للموزع استقلالاً حقيقياً في إعادة البيع، وضع آلية مراجعة إذا تغيرت الحصة السوقية أو التشريع.

المبحث السادس التطبيقات القضائية ودلالاتها

الدالة على عقود التوزيع	المبدأ المستخلص	الحكم
يجب تأسيس الدعوى على التكييف الصحيح، وإلا فشل طلب التعويض الخاص.	الشراء بثمن وإعادة البيع بلا عمولة، مع نفي الوكالة، بدل على بيع وتوزيع. العبرة بالمضمون لا بتسمية الوكيل.	تمييز حقوق 1295/2020 17/6/2020
انتفاء الوكالة لا يمحو الالتزام العقدي أو اللاحق.	التعامل بأوامر شراء ولحساب الموزع توزيع مستقل، لكن تعهد المورد في خطاب الإنهاء بشأن المخزون واجب الاحترام.	استئناف عمان 10967/2022 28/12/2022

الدالة على عقود التوزيع	المبدأ المستخلص	الحكم
التسجيل يؤثر في النظام الحمائي لا في كل وجود للعلاقة.	الوكالة غير المسجلة صحيحة وفق القواعد العامة، مع فقدان مزايا المواد 14 و 15 من القانون الخاص.	تمييز حقوق 1260/2023 17/7/2023
يلزم التحقق من التسجيل قبل بدء النشاط، لا عند النزاع.	التسجيل اللاحق لا يعالج ممارسة الوكالة قبل تسجيل الوكيل، مع تشدد في أثر الصفة النظامية.	تمييز حقوق 3288/2017 هيئة عامة
التكليف والتسجيل يؤثران كذلك في المدد الإجرائية.	مدة الثلاث سنوات الخاصة بنزاعات الوكالة المسجلة لا تطبق على وكالة غير مسجلة تخضع للقواعد العامة.	تمييز حقوق 2599/2012

قراءة نقدية للاتجاه القضائي

تكشف الأحكام عن ثلاثة مبادئ مستقرة نسبياً. الأول أن المحكمة تملك التكليف ولا تتقيد بعنوان العقد أو وصف الأطراف. والثاني أن مؤشرات الشراء للحساب الخاص وتحمل المخاطر وغياب العمولة تُرجح التوزيع المستقل. والثالث أن انتفاء القانون الخاص لا يعني انعدام الحماية، إذ تبقى الشروط والقواعد العامة وحسن النية والضمان عن الضرر الفعلي.

لكن يبقى قدر من عدم اليقين ناتجاً عن اتساع تعريف الوكيل التجاري ليشمل موزعاً يبيع لحسابه الخاص، في مقابل أحكام تستبعد علاقات شراء وإعادة بيع مشابهة. ويمكن التوفيق جزئياً بالقول إن عبارة الموزع في القانون لا تستوعب كل مشتري يعيد البيع، بل الموزع المعتمد داخل بنية تمثيل تجاري متكاملة مع الموكل. غير أن هذا التفسير يحتاج إلى معيار تشريعي أو اجتهاد هيئة عامة صريح حتى لا تختلف النتيجة باختلاف صياغة العقد أو طريقة إقامة الدعوى.

ويلاحظ أيضاً أن القضاء يولي أهمية كبيرة للبيئة المحاسبية والعقدية: الفواتير، وطريقة الدفع، والعمولات، والمراسلات، ومن يتحمل مردودات العملاء، ومن يحدد سعر البيع. وهذا صحيح منهجياً؛ لأن التكليف لا يُبنى على جملة واحدة، بل على تنفيذ العلاقة عبر الزمن. لذلك يجب أن تتطابق الممارسة مع العقد، وإلا غلب الواقع على الوصف المكتوب.

المبحث السابع دليل صياغة عملي لعقد توزيع أردني

تقل المنازعات عندما يحول العقد عناصر التكليف والإنهاء إلى إجابات مكتوبة وقابلة للإثبات. وفيما يأتي الحد الأدنى المقترح لبنية العقد:

- تعريف الأطراف والمنتجات والإقليم والقنوات والعملاء المحجوزين، مع بيان صريح أن الموزع يشتري باسمه ولحسابه ولا يملك إلزام المورد ما لم تمنحه وكالة مستقلة مكتوبة.
- آلية توقعات الطلب وأوامر الشراء وقبولها، والحد الأدنى للمشتريات، وأثر نقص التوريد على الأهداف البيعية والحصريّة.
- أسعار البيع للموزع والخصومات والعملة والضرائب وشروط الدفع، مع تجنب فرض حد أدنى ملزم لسعر إعادة البيع.
- وقت انتقال الملكية والمخاطر، وشروط التسليم، والتأمين، والفحص والرفض والمرتجعات والمنتجات المعيبة والاستدعاء.
- مدة العقد والتجديد، والتميز بين إنهاء السبب وإنهاء الملاءمة، وفترة المعالجة، والإشعار، وأثر الطلبات القائمة.
- نظام المخزون عند الإنهاء: حق التصريف أو إعادة الشراء أو النقل للموزع الجديد، وشروط الصلاحية والتسعير والمهلة.
- استخدام العلامة والمواد الإعلانية والملكية الفكرية والسرية والبيانات، ووقف الاستخدام وإعادة المواد بعد الانتهاء.
- الامتثال للقوانين القطاعية والمنافسة ومكافحة الرشوة والعقوبات التجارية، مع حق التدقيق المتناسب وحماية المعلومات.
- القانون الواجب التطبيق والمحكمة أو التحكيم ولغة العقد والإخطارات، مع مراعاة الاختصاص الخاص إذا ثبتت الوكالة التجارية.

ويستحسن إرفاق مصفوفة مسؤوليات للجهات التنظيمية وخدمة ما بعد البيع، وجدول بالمنتجات، ونموذج أمر شراء، وسياسة استخدام العلامة. كما يجب تجنب التعارض بين عبارة «موزع مستقل» و«بنود تمنحه حق تمثيل المورد أو تحصيل ديونه أو التوقيع نيابة عنه. فإذا احتاج العمل إلى تمثيل محدود، ينظم بتقويض منفصل يحدد موضوعه ومدته ولا يخلط ثمن البيع بالعمولة.

الخاتمة

عقد التوزيع حقيقة اقتصادية سابقة على اكتمال تنظيمها التشريعي في الأردن. وهو لا يذوب في البيع المفرد، لأن استمراره وتنظيم الشبكة والحصرية والاستثمارات الخاصة به تمنحه ذاتية واضحة، كما لا يتحول إلى وكالة لمجرد استعمال كلمة «وكيل» أو قيام الموزع بالترويج. ويظل معيار التكييف هو مضمون الالتزامات وتوزيع الملكية والمخاطر والقدرة على إلزام المورد في مواجهة الغير.

النتائج

- عقد التوزيع المستقل عقد غير مسمى وإطار مستمر تحكمه شروطه والقواعد العامة والعرف التجاري، إلى جانب التشريعات الخاصة بحسب الموضوع.
- التعريف الواسع للوكيل التجاري في قانون رقم 28 لسنة 2001 يخلق منطقة تداخل مع التوزيع، بينما يطبق القضاء اختباراً وظيفياً يركز على الشراء للحساب الخاص والعمولة والمخاطر والاستقلال.
- اسم العقد أو وصف الطرف لا يكفي؛ وتطبيق المادة 214 من القانون المدني يجعل التنفيذ الفعلي والمستندات المحاسبية عناصر حاسمة.
- الوكالة غير المسجلة لا تستفيد من مزايا قانون الوكلاء والوسطاء، لكنها قد تبقى عقدًا صحيحًا تحكمه القواعد العامة وفق الاتجاه الأحدث لمحكمة التمييز.
- التقويض الخاص وشراء المخزون وفق المادتين 14 و 15 يرتبطان بثبوت الوكالة وشروط القانون، ولا ينتقلان تلقائيًا إلى كل موزع مستقل.
- الحصرية أداة مشروعة في الأصل، لكنها تخضع لتحليل أثرها في المنافسة، ويحظر فرض حد أدنى لسعر إعادة البيع.
- خطاب الإنهاء والمراسلات اللاحقة قد ينشئان التزامات مستقلة، ولا سيما في شأن تصريف المخزون أو نقله.

التوصيات

- إضافة تنظيم تشريعي لعقود التوزيع، أو تعديل قانون الوكلاء والوسطاء، لوضع حدود موضوعية بين الوكيل والموزع المستقل.
- اعتماد اختبار تشريعي متعدد العناصر يشمل الملكية والمخاطر وطريقة المقابل والعلاقة بالعمل، بدل الاعتماد على تسمية العقد.
- إقرار حد أدنى من للإشعار قبل إنهاء التوزيع طويل المدة، يقدّر بحسب مدة العلاقة والاستثمارات ودورة المخزون، مع استثناء الإخلال الجوهري.
- وضع قاعدة افتراضية عادلة للمخزون القابل للبيع عند الإنهاء غير المنسوب إلى الموزع، مع ترك المجال لاتفاق تفصيلي مخالف لا يفضي إلى تعسف.
- نشر المبادئ القضائية المتعلقة بالتوزيع والوكالة في قاعدة موحدة قابلة للبحث، بما يساعد المحاكم والمتعاقدين على اتساق التكييف.
- إجراء مراجعة منافسة قبل توقيع الحصرية، ثم مراجعة دورية عند تغيير الحصة السوقية أو قنوات البيع أو التشريع.

المراجع

التشريعات

- القانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976 وتعديلاته.
- قانون التجارة الأردني رقم 12 لسنة 1966 وتعديلاته.
- قانون الوكلاء والوسطاء التجاريين رقم 28 لسنة 2001 وتعديلاته.
- قانون المنافسة رقم 33 لسنة 2004 وتعديلاته، بما فيها القانون المعدل رقم 8 لسنة 2026.
- قانون حماية المستهلك رقم 7 لسنة 2017.

الأحكام القضائية

- محكمة التمييز الأردنية بصفتها الحقوقية، القرار رقم 1295/2020 ، تاريخ 17/6/2020.
- محكمة التمييز الأردنية بصفتها الحقوقية، القرار رقم 1260/2023 ، تاريخ 17/7/2023.
- محكمة التمييز الأردنية – هيئة عامة، القرار رقم 3288/2017.
- محكمة التمييز الأردنية بصفتها الحقوقية، القرار رقم 2599/2012.
- محكمة استئناف عمان، القرار رقم 10967/2022 ، تاريخ 28/12/2022.
- محكمة استئناف عمان، القرار رقم 16199/2019 ، تاريخ 28/11/2019.
- محكمة استئناف عمان، القرار رقم 6398/2020.

المراجع الفقهية والإلكترونية

- قندوز رمضان، عقود التوزيع، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة جيلالي ليايس – سيدي بلعباس، السنة الجامعية 2017–2018.

- وزارة العدل الأردنية، النص المنشور للقانون المدني الأردني رقم 43 لسنة 1976.
- وزارة الصناعة والتجارة والتموين الأردنية، خدمات تسجيل الوكلاء والوكالات التجارية.
- الجريدة الرسمية الأردنية، القانون المعدل لقانون المنافسة رقم 8 لسنة 2026 ، منشور بتاريخ 23/4/2026.

ملاحظة منهجية تمثل هذه الدراسة تحليلاً علمياً عاماً للنصوص والأحكام المشار إليها حتى تشرين الأول 2026 ويظل تطبيق النتائج على عقد بعينه متوقفاً على صياغته، وطريقة تنفيذه، والبيئات والقطاع المنظم محل العلاقة.