

# أهم مستحدثات قانون تنظيم الوكالات التجارية الجديد رقم 13 لسنة 2016

د. بدر سعد العتيبي\*

## الملخص:

يهدف هذا البحث إلى دراسة أهم المستجدات التي استحدثها قانون الوكالات التجارية الجديد رقم 2016/13، وخاصة تلك التي تتضمن أحكام حماية الوكلاء التجاريين ضد تعسف الشركات الأجنبية الموكلة، وذلك بتوفير بعض الضمانات لهم، كما فرض على هؤلاء الوكلاء أو الموزعين التجاريين بعض الالتزامات لصالح المستهلكين. ويكتسي هذا البحث أهمية متزايدة بالنظر إلى الأدوار المحورية التي تقوم بها الوكالات في الأعمال التجارية والاقتصادية في الكويت، وهو ما أثار عدة إشكاليات قانونية جديدة ومتراكمة حاول القانون الجديد تقديم حلول لها. ولعل أهم ما جاء به هذا القانون هو إنهاء الوكالات الحصرية، ومنع الاحتكار وإباحة تعدد الوكالة التجارية.

وقد عرض البحث للموضوعات الرئيسية في القانون الجديد من خلال ثلاثة مباحث تناولت مفهوم الوكالة التجارية وصورها، وتنظيم مهنة الوكالات التجارية، والقواعد القانونية التي تطبق على الوكالات التجارية، وذلك باعتماد منهج تحليلي نقدي مقارنة، يبين الجوانب الإيجابية التي أضافتها أحكام القانون الجديد، ولكنه لا يغفل في نفس الوقت توضيح الثغرات التي لا تزال قائمة في بعض الحالات.

وقد انتهى البحث إلى ضرورة إنشاء جهاز إداري لمراقبة تنفيذ قانون الوكالات التجارية، يُمنح العاملون فيه صفة الضبطية القضائية، كما أوصى أيضاً بأهمية إنشاء محاكم اقتصادية وإقرار مبدأ التخصص في المحاكم القضائية، وتخصيص دوائر قضائية تختص بنظر نوعية معينة من قضايا المعاملات التجارية ومنها منازعات الوكالات التجارية وحماية المستهلك.

## كلمات دالة:

الوكيل، الموكل، وسطاء تجاريون، وسطاء وكلاء، موزعون تجاريون.

\* محام لدى محكمة التمييز والمحكمة الدستورية، وعضو جمعية المحامين الكويتية.

## المقدمة:

جاء قانون تنظيم الوكالات التجارية الجديد رقم (13) لسنة 2016 متضمناً (23) مادة، وألغت المادة (22) منه القانون رقم 1964/36 بشأن الوكالات التجارية نظراً لمضي خمسة عقود على العمل بهذا القانون، تطورت خلالها الحركة التجارية والاقتصادية تطوراً سريعاً وملحوظاً على المستويين المحلي والدولي. وبذلك وضع القانون الجديد قواعد أخرى تتناسب مع الوضع القائم، وتواكب التطور في مجال تنظيم الوكالات التجارية<sup>(1)</sup>، كما جاء ليضع حداً للمنازعات التي نشأت بين التجار في خصوماتهم ومنازعاتهم التي حدثت بسبب القصور التشريعي في القانون الملغى وتعزيز الشفافية في حل هذه المنازعات.

ويجب ألا ننظر لقانون تنظيم الوكالات التجارية الجديد بمعزل عن القوانين التجارية الأخرى، مثل قانون رقم (39) لسنة 2014 في شأن حماية المستهلك<sup>(2)</sup>، والقانون رقم (10) لسنة 2007 في شأن حماية المنافسة وتعديله، وأيضاً قانون الشركات الجديد رقم (1) لسنة 2016، وقانون التجارة لسنة 1980 والقوانين المعدلة له<sup>(3)</sup>، باعتبارها تشكل منظومة متكاملة لتنظيم العمل التجاري. لذا تبدو مسألة التنسيق بين هذه القوانين من الأمور الضرورية التي تحقق مصلحة الاقتصاد ومهنة التجارة. ومن جانب آخر نصت المادة (8) من الاتفاقية الاقتصادية الموحدة بين دول مجلس التعاون الخليجي الصادر بها القانون رقم 58 لسنة 1982 على أن: «تتفق الدول الأعضاء على القواعد التنفيذية الكفيلة بمعاملة مواطني دول مجلس التعاون في أي دولة من هذه الدول نفس معاملة مواطنيها دون تفریق أو تمييز في المجالات الآتية: 1 - ..... - 2 - ..... - 3 - حرية ممارسة النشاط الاقتصادي. 4 - حرية انتقال رؤوس الأموال».

## أهمية البحث وأهدافه:

التجارة والأعمال التجارية هي عصب الاقتصاد، والوكالات التجارية تُعد ضرباً من ضروب التجارة، وتكمن أهمية دراسة موضوع الوكالات التجارية في القانون الكويتي في الجانبين النظري والعملي. فمن حيث الجانب النظري، أصبحت إعادة النظر في تنظيم الوكالات التجارية ضرورة ملحة، وذلك لمرور أكثر من خمسة عقود على تنظيمها وفقاً

(1) المذكرة الإيضاحية لقانون تنظيم الوكالات التجارية.

(2) أحال المشرع في قانون حماية المستهلك بالمادة (23) إلى أحكام القانون رقم 36 لسنة 1964.

(3) تسري نصوص المادة (260) وما بعدها من قانون التجارة رقم 68 لسنة 1980 على الوكالات التجارية وبخاصة فيما لم يرد بشأنه نص في القانون الجديد.

للقانون السابق، فقد أدى التطور العالمي إلى أن أصبحت هذه الوكالات لا تواكب آليات السوق وتخلفت عن الواقع الاقتصادي العالمي. ولم يقتصر الاهتمام بالوكالات التجارية على التشريعات الوطنية فحسب، وإنما امتد إلى الصعيد التجاري الدولي، وذلك بهدف توحيد الأحكام المتعلقة بها، والحد من المنازعات التي قد تحدث بين الأطراف في عقود التجارة الدولية<sup>(4)</sup>. وأما من حيث الجانب العملي، فقد تستعين الشركات والمؤسسات الكبرى سواء على المستوى المحلي أو الدولي في تسويق منتجاتها وبضائعها وخدماتها بوكلاء لها أو بوسطاء intermediaires يساعدها في التعرف على العملاء ورغباتهم<sup>(5)</sup>. وهؤلاء الوسطاء يرتبطون بعقود توسط يطلق عليها البعض وكالات تجارية، ولكن هذه التسمية غير دقيقة لأن عقود التوسط ليست كلها من قبيل الوكالات، حيث يقسم بعض الفقه<sup>(6)</sup> الوسطاء التجاريين إلى وسطاء وكلاء، ووسطاء غير وكلاء أي موزعين. وكثيراً ما تعرض أمام المحاكم بدولة الكويت مشكلة تحديد نوع الوسيط وتكييف الدور الذي يقوم به في العقد، فالسمسار مثلاً يعد وسيطاً مستقلاً تماماً عن عملائه، ومع ذلك فهو ليس وكيلًا عن أحدهم، ولا يبرم التصرف القانوني نيابة عن أحد باسمه الشخصي، وإنما يقتصر دوره على التقريب بين المتعاقدين<sup>(7)</sup>. وهكذا استدعت البيئة التجارية اعتماد التجار على الوكالات التجارية سواء أكانت وكالة عقود وتوزيع أم وكالة بالعمولة. وتبدو أيضاً الأهمية العملية للوكالات التجارية في أن الاقتصاد الكويتي يعتمد أساساً على استيراد السلع والبضائع في سد حاجات المستهلكين.

وتعد وكالة العقود والتوزيع agence des contrats - وهي صورة من صور الوكالة التجارية - الأكثر انتشاراً في دولة الكويت، (مثل وكالات توزيع السيارات والأجهزة الكهربائية)، بحيث أصبحت الوسيلة المعتادة لتسويق وتصريف منتجات المنشآت الصناعية والتجارية، وأيضاً تسويق الخدمات؛ لذا نظمها المشرع الكويتي في المواد من 271 إلى 286 من قانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980، وتبدو هذه الأهمية في كثرة عدد الوكلاء الكويتيين الذين يروجون لسلع ومنتجات عالمية مستوردة من جميع

(4) آمال عشان، عقد الوكالة التجارية في إطار التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2012 - 2013، ص 11.

(5) د. نبيل صبيح ود. أحمد المطيري، الوجيز في العقود التجارية وعمليات البنوك وفقاً لقانون التجارة الكويتي، ط 1، بدون ناشر، 2009/2008، ص 45.

(6) د. صفوت بهنساوي، عقود التوزيع الانتقائي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998، ص 5.

(7) د. يعقوب يوسف صرخوه، العقود التجارية في القانون التجاري الكويتي، ط 3، دار الكتب، الكويت، 1998، ص 318. ود. علي البارودي، ود. محمد فريد العريني، القانون التجاري - العقود التجارية وعمليات البنوك، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص 10 وما بعدها.

أنحاء العالم، كما تزداد أهمية هذه الدراسة من معرفة كثرة القضايا التي تسببها الوكالات التجارية، خاصة الحصرية منها في الدول المتقدمة اقتصادياً<sup>(8)</sup>.

وتثير دراسة الوكالات التجارية إشكاليات عدة سنحاول أن نتناولها في إطار منهج علمي تحليلي يتناسب مع طبيعة هذا الموضوع، وذلك ببحث مفهوم الوكالة التجارية وصورها (المبحث الأول)، وتسليط الضوء على تنظيم مهنة الوكالات التجارية (المبحث الثاني)، ومن ثم بيان خصوصية القواعد القانونية التي تطبق على الوكالات التجارية (المبحث الثالث)، وأخيراً تحديد التزامات ومسؤوليات الوكيل أو الموزع التجاري في ضوء قانون الوكالات التجارية الجديد.

(8) أشرف رسمي عمر، الوكالة التجارية الحصرية في الفقه الإسلامي، أطروحة ماجستير، جامعة النجاح، نابلس، فلسطين، 2012، ص 2.

## المبحث الأول

### مفهوم الوكالة التجارية وصورها

سنقوم في البداية بتعريف الوكالة التجارية نظراً لأنها قد تختلط ببعض العقود كالمقولة والنيابة والشركة والعمل، باعتبار أن عقد الوكالة من العقود المسماة التي ترد على العمل (المطلب الأول)، ثم نتناول البيانات التي يجب أن يتضمنها عقد الوكالة التجارية، ومن أهمها حقوق والتزامات الوكيل أو الموزع التجاري ومسؤولياته (المطلب الثاني)؛ وأخيراً سنقوم بتعريف من يقوم بأعمال الوكالة التجارية وهم وكلاء العقود، والوكلاء بالعمولة، والممثلون التجاريون (المطلب الثالث).

### المطلب الأول

#### مفهوم الوكالة التجارية

تعني الوكالة التجارية في اللغة، التفويض والحفظ والكفاية والضمان، يقال وَكَّلَهُ أَي فَوَّضَهُ واعتمد عليه، فيما يُقصد بها اصطلاحاً أَنْ يَعْهَدَ الْإِنْسَانُ إِلَى غَيْرِهِ تَنْفِيزَ عَمَلٍ مَا، إِذْ كَانَ لِلْمَفْوضِ الْحَقَّ فِي فِعْلِ ذَلِكَ الشَّيْءِ وَكَانَ ذَلِكَ الشَّيْءُ مِمَّا يَقْبَلُ الْنِيَابَةَ<sup>(9)</sup>. وأما شرعاً، فإنها تعني إقامة الغير مقام النفس في تصرف معلوم، ودليل جوازها ما روي من أن رسول الله ﷺ وَكَّلَ حَكِيمَ ابْنِ حَزْمٍ بِشِرَاءِ الْأَضْحِيَّةِ، وَسَبَبُ الْوَكَالَةِ هِيَ حَاجَةُ النَّاسِ لِتَرْفَهُمْ أَوْ عَجْزُهُمْ. وقال الأصفهاني: التوكيل أن تعتمد على غيرك وتجعله نائباً عنك، أما الوكالة في القانون فهي: «عقد يقيم به الموكل شخصاً في مباشرة تصرف قانوني» (مادة 698 مدني كويتي). ونخلص من هذا التعريف إلى أن محل الوكالة الأصلي يكون دائماً تصرفاً قانونياً، حتى ولو استتبع هذا التصرف القيام بأعمال مادية تعتبر ملحقة به وتابعة له، (مثل صيانة بضائع وتخزينها أو خدمة ما بعد البيع). وهذا ما يميز الوكالة عن غيرها من العقود، وبخاصة عقدي العمل والمقولة، حيث يكون العمل المعهود به عملاً مادياً<sup>(10)</sup>. ويشترط أن يكون التصرف القانوني محل الوكالة مشروعاً، أي غير مخالف للنظام العام والآداب، وأن يكون ممكناً وإلا كانت باطلة. وقد تناول المشرع الكويتي في قانون التجارة رقم 68 لسنة 1980 الأحكام التي تنظم الوكالة التجارية بالفصل الخامس في المواد من 260 إلى 305، ولكنه لم يهتم بوضع تعريف لها، مما يعني إحالة ضمنية لتعريفها العام في القانون المدني.

(9) د. طارق عبد الرؤوف صالح، الوكالة التجارية والسمرسة - عقود التوسط في قانون التجارة الكويتي، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008، ص 73.

(10) المذكرة الإيضاحية للقانون المدني الكويتي، ط3، 1999، ص 509.

كما لم يتعرض قانون رقم 36 لسنة 1964 بشأن تنظيم الوكالات التجارية أيضاً لتعريف الوكالة التجارية، إذ إنه قانون إجرائي تضمن 15 مادة تناولت إجراءات تسجيل الوكالات لدى وزارة التجارة والصناعة، فضلاً عن العقوبات المفروضة في حالة مخالفة تلك الإجراءات (المواد من 10 إلى 12). أما القانون الجديد رقم 13 لسنة 2016 فقد عرّفها بأنها: «كل اتفاق يعهد بمقتضاه من له الحق القانوني إلى تاجر أو شركة في الدولة ببيع أو ترويج أو توزيع سلع أو منتجات أو تقديم خدمات بصفته وكيلاً أو موزعاً أو صاحب امتياز أو صاحب ترخيص للمنتج أو المورد الأصلي نظير ربح أو عمولة»<sup>(11)</sup>.

ونرى أن الصياغة التي جاء بها القانون الجديد تفتقد إلى الدقة، وتخالف ما درج التشريع الكويتي على استعماله من مصطلحات سواء بالنسبة للشخص الطبيعي أو الشخص الاعتباري، ويبدو وجه عدم الدقة في أن مصطلح «من له الحق القانوني» له معان متعددة وفضفاضه في القانون بوجه عام، ولا يحدد مفهوم الموكل أو الشركة الموكلة باعتبار أن قانون 13 لسنة 2016 يتعلق بتنظيم الوكالات التجارية، وأيضاً يخالف هذا التعريف ما استقرت التشريعات الكويتية عليه من تحديد وضبط للمصطلحات المستخدمة في ديباجة القانون، ولكن على الجانب الآخر جاء التعريف بتوسع ضم «أصحاب الامتياز»، و «أصحاب ترخيص المنتجات والسلع»، إلى جانب الوكلاء والموزعين التجاريين، مما يعني عدم حصر استيراد أي سلعة أو منتج في وكيلها أو موزعها (المادة الرابعة من القانون المذكور)، ويعني ذلك ضمناً إنهاء احتكار الوكالات التجارية.

## المطلب الثاني

### البيانات التي يجب أن يتضمنها عقد الوكالة التجارية

اشترط المشرع في المادة الثالثة من القانون الجديد ضرورة أن يتضمن عقد الوكالة التجارية البيانات التالية:

1- اسم الوكيل أو الموزع واسم الموكل وجنسيته.

(11) قارن نص المادة 148 من قانون التجارة المصري الجديد رقم 1999/17، التي تقابلها المادة الأولى من قانون تنظيم أعمال الوكالة التجارية الصادر بالقانون رقم 120 لسنة 1982 والتي عرفت الوكيل التجاري وفرقت بينه وبين الوسيط التجاري. انظر: قانون التجارة الجديد معلقاً على نصوصه محمد إبراهيم خليل، 1999، ص 216، منشور بالجريدة الرسمية (الوقائع المصرية) العدد 21 بتاريخ 1982/8/5. وتناولت المادة (L 134) من القانون الفرنسي الصادر في 1991/6/25، هذا الموضوع حيث عرفت الوكيل التجاري بأنه: «هو الذي يتعامل بصفة مهنية معتادة ومستقلة ودون أن يكون مرتبطاً بعقد عمل أو عقد تأجير خدمات، ويبرم عمليات الشراء والبيع والتأجير وتقديم الخدمات باسم ولحساب المنتجين والصناع والتجار».

- 2- السلع أو المنتجات أو الخدمات التي يشملها العقد.
- 3- حقوق والتزامات كل من الموكل والوكيل أو الموزع، ومدى مسؤولية الموكل عن التزامات الوكيل في مجال تمثيله له.
- 4- منطقة عمل الوكيل والموزع.
- 5- مدة الوكالة وكيفية تجديدها.
- 6- كيفية إنهاء الوكالة وانقضائها.
- 7- أي شروط أخرى يتم الاتفاق عليها بين الموكل والوكيل أو الموزع ولا تتعارض مع أحكام هذا القانون.

يعني ذلك وفقاً لنص المادة الثالثة، أن عقد الوكالة التجارية يتضمن ستة بيانات ضرورية، لا يجوز لأطراف العقد أن يخالفوا أحكامها وذلك لتعلقها بمصالح الطرفين من حيث حقوقهما والتزاماتهما، وبالتالي تعتبر قواعد أمره، ثم أعطى المشرع علاوة على هذه البيانات بالبيان رقم 7 من نص المادة المذكورة للموكل والوكيل أو الموزع حرية إضافة شروط أخرى يتم الاتفاق عليها بينهما، ولكن هذه الحرية مقيدة بالأحكام مع أحكام قانون تنظيم الوكالات التجارية الجديد، أي أن هذه البيانات لازمة، ولكن يجوز للأطراف إضافة أي بيانات أخرى بالإضافة إلى هذه البيانات المذكورة. ونرى أنه كان من الأجدر أن تضم المادة الثالثة بياناً يفيد التزام الموكل بأن يزود الوكيل بالضمانات والكفالات وقطع الغيار التي يلتزم الوكيل بها تجاه الغير<sup>(12)</sup>، والتي تساعده على تنفيذ ما جاء بالمادة الخامسة من ذات القانون؛ فالعديد من الشركات الكبرى تقدم ضماناً دولياً على المنتجات والأجهزة وغيرها للوكيل أو الموزع التجاري حتى يتمكن من صيانة وإصلاح المنتج الذي يتمتع بمواصفات خليجية ودولية. ويبدو ذلك من تفسير ما جاء بالبيان رقم (3) من نص المادة الثالثة المذكورة الذي نص على مدى مسؤولية الموكل عن التزامات الوكيل في مجال تمثيله له.

وفضلاً عن ذلك سينعكس هذا الالتزام إيجاباً لمصلحة المستهلكين وفقاً للقانون رقم (39) لسنة 2014 في شأن حماية المستهلك، حيث ألزمت المادة (23) من الفصل السادس من هذا القانون كل وكيل أو موزع تجاري بتنفيذ جميع الضمانات التي يقدمها المنتج أو

(12) يهدف المشرع في القانون الجديد إلى ضمان حماية المستهلك (قانون رقم 39/2014)، وذلك بإلزام الوكيل أو الموزع بتوفير خدمات الصيانة والإصلاح للسلع التي يتولى تسويقها في دولة الكويت، وأن تتوافر في هذه السلع شروط ومقاييس الجودة العالمية ومواصفاتها الخليجية، وأن تكون خالية من أي عيوب في التصنيع.

الموكل للسلعة محل الوكالة. وي طرح السؤال الآتي نفسه، ما هو الجزاء الذي يترتب على الإخلال بهذه البيانات الخاصة بعقد الوكالة ؟

لم يتضمن القانون الجديد للوكالات التجارية جزاءات على الإخلال ببيانات العقد، مما يعني أن المشرع ترك للفقه والقضاء تحديد هذا الجزاء في الحدود التي لا تتعارض مع طبيعة هذه الوكالات وأحكام هذا القانون. ونرى أن نقص أو تخلف أي بيان من البيانات المذكورة يؤدي إلى بطلان عقد الوكالة التجارية، لأنها بيانات إلزامية وأمرة وذلك لتعلقها بمصالح الطرفين، فضلاً عن ارتباط الوكالات التجارية بالمبادئ الاقتصادية في المجتمع، وتعلقها بتنشيط التجارة والائتمان.

### المطلب الثالث

#### صور الوكالات التجارية

نظم المشرع الكويتي الوكالة بشكل عام في المواد (698 - 719)، من القانون المدني، كما تضمن قانون التجارة الكويتي رقم 68 لسنة 1980 في الفصل الخامس منه الوكالة التجارية والممثلين التجاريين بالمواد (260-305)، وتعرض المشرع لبعض أنواع الوكالة التجارية وهي وكالة العقود، وعقد التوزيع في المواد (256-271)، والوكالة بالعمولة في المواد (296-287)، والممثلون التجاريون في المواد (296-305). كما نصت المادة (5) الفقرة الرابعة تجاري كويتي على تجارية الوكالة التجارية بقطع النظر عن صفة القائم بها أو نيته، أي سواء أكان القائم بها تاجراً أم غير تاجر، وسواء قام بها بقصد المضاربة من عدمه<sup>(13)</sup>. فضلاً عن تجارية هذه الوكالة التجارية فإنها تقوم على الاعتبار الشخصي، بمعنى أنه يجب أن يتوافر في الوكيل مواصفات شخصية، بحيث أصبح الاعتبار الشخصي اعتباراً اقتصادياً، فيحظى بالأولوية من يمتلك الملاعة المالية الكافية والقدرة على الإبداع وتحقيق سمعة تجارية وجذب أكبر عدد من العملاء والزبائن. ويتضح من نص المادة الخامسة من قانون التجارة الكويتي أن أعمال الوكالة التجارية تقوم بها ثلاث طوائف من الأشخاص هم: وكلاء العقود، والوكلاء بالعمولة، والممثلون التجاريون<sup>(14)</sup>. وسنحاول بيان ذلك بالقدر اللازم لموضوع البحث.

(13) مادة (5) من قانون التجارة المصري رقم 17 لسنة 1999 التي تنص على أن الوكالة التجارية تعد من الأعمال التجارية.

(14) د. حسني المصري، القانون التجاري الكويتي: دراسة مقارنة، ط2، كلية الحقوق، جامعة الكويت، 1995/1996، ص136؛ ويرى بناء على ذلك أن السمسار يُعد وسيطاً تجارياً وليس وكيلاً تجارياً.



## الفرع الأول

### وكيل العقود Agent de Commerce

تنص المادة (271) تجاري كويتي على أن: «وكالة العقود عقد يلتزم بموجبه شخص بأن يتولى على وجه الاستمرار، وفي منطقة نشاط معينة، الحض والتفاوض على إبرام الصفقات لمصلحة الموكل مقابل أجر. ويجوز أن تشمل مهمته إبرام هذه الصفقات وتنفيذها باسم الموكل ولحسابه». كما تنص المادة (272) على أن: «يتولى وكيل العقود ممارسة أعمال وكالته وإدارة نشاطه التجاري على وجه الاستقلال، ويتحمل وحده المسؤوليات اللازمة لإدارة نشاطه». كما عرّفت محكمة التمييز الكويتية وكالة العقود على أنها: «صورة من صور الوكالة التجارية التي يتعهد بموجبها شخص بأن يتولى الاستمرار في السعي في نشاط معين لإبرام عقود لمصلحة المتعاقد الآخر مقابل أجر»<sup>(15)</sup>.

يتضح مما سبق أن وكالة العقود تتخذ صورتين:

**الصورة الأولى:** تنحصر في مجرد إحضار العملاء للطرف الآخر دون تدخل منه في إبرام العقد (الحض)، وفي هذه الحالة يستحق وكيل العقود الأجر عند وضع العميل أمام الموكل، أي تلقي العروض وإرسالها إلى الموكل الذي يمثله، فيتم العقد بين هذا الأخير وبين العميل مباشرة، وعمل وكيل العقود هنا عمل مادي مثل وكالة العقود في التأمين «الوساطة».

**الصورة الثانية:** يقوم وكيل العقود بإبرام العقود باسم ولحساب الموكل، فهو يتعاقد نيابة عن الموكل، وهي الصورة الشائعة في الواقع العملي، وفي ذلك تختلف وكالة العقود عن الوكالة بالعمولة التي يتعاقد فيها الوكيل باسمه الخاص لا باسم موكله.

وقد يتسع عقد وكالة العقود ليشمل بالإضافة إلى تفاوض الوكيل وإبرام الصفقات تنفيذ هذه الأخيرة. «دور إبرام العقد»<sup>(16)</sup>. وبينت المادة (272) تجاري كويتي أهم ما يميز وكالة العقود وهي استقلال الوكيل في ممارسة نشاطه عن المنشأة التي يمثّلها، رغم أنه نائب عن الموكل ويمثله إلا أن له الحرية الكاملة في إدارة نشاطه التجاري دون أن يخضع

(15) الطعن رقم 2001/547 تجاري جلسة 2003/10/25، القاعدة رقم 49، منشور بمجموعة القواعد القانونية التي قررتها محكمة التمييز، مايو 2009، ص 663.

(16) القضية التحكيمية رقم 2001/201، جلسة 2002/2/14 منشور لدى: د. أحمد مليجي، موسوعة التحكيم، ج 4، ط 1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2011، ص 1700.

لرقابة أو إشراف موكله، وتقع على عاتقه جميع الأعباء والمصروفات اللازمة لمباشرة نشاطه كإقامة معارض ومخازن ونفقات دعاية وصيانة أجهزة وأجور العمال<sup>(17)</sup>. ويرتب على استقلال وكيل العقود في مباشرة نشاطه أن يكتسب صفة التاجر، وكما يرى الرأي الراجح من الفقه المصري<sup>(18)</sup>، أن جملة الأعمال التي يقوم بها وكيل العقود تستمد تجاريتها من كل المعايير التجارية، حيث يضارب من أجل تحقيق الربح، ويؤدي نشاطه إلى تداول السلع والبضائع، ويباشر هذا النشاط في شكل مشروع اقتصادي ويحترف التجارة<sup>(19)</sup>.

والعبرة في تكييف العقد ليست في التسمية التي يطلقها عليه الطرفان<sup>(20)</sup>، ولكن بتوافر العناصر الأساسية المميزة لوكالة العقود، ففي نزاع وقع بين شركة «اكتاريس ما نجمنت إس إيه» البلجيكية وشركة «استيو أند ستريز لمتد» الصناعية ومقرها مصر، طبق على أثره شرط التحكيم في عقد وكالة، وتم إبرامه بين الشركتين بتاريخ 1997/4/24 حيث لجأت الشركة الأولى (الموكلة) إلى غرفة التجارة الدولية بفرنسا، وحصلت على حكم لصالحها ضد الشركة الوكيله الثانية (المصرية)، وتقدمت بعد ذلك بطلب الأمر بالصيغة التنفيذية، إلا أن المحكمة أصدرت قرارها بتاريخ 2007/11/8 برفض إصدار الأمر على سند من القول بخلو المستندات من أصل الحكم، على الرغم من إيداع الحكم لدى قلم الكتاب وفقاً لما نصت عليه المادة (56) من قانون التحكيم المصري رقم 27 لسنة 1994، فتطلمت الشركة الأولى الموكله بتاريخ 2007/12/4 وطالبت بإلغاء الأمر المتظلم منه. وتداولت القضية وكان من ضمن الدفوع التي قدمتها الشركة الثانية فصل حكم التحكيم في مسألة لا يشملها اتفاق التحكيم؛ لأنه لا يتعلق بعقد وكالة، وإنما يتعلق بعقد نقل تكنولوجيا في تصنيع وتجميع عدادات مياه وغاز عن طريق نقل معلومات فنية، وإنه وفقاً للمادة 87 من قانون التجارة المصري فإن تسوية المنازعات التي تتعلق بنقل التكنولوجيا تتطلب شرطين هما: 1- أن يتم التحكيم في مصر. 2- أن يطبق على إجراءات التحكيم قانون التحكيم المصري. وبذلك فإن اتفاق التحكيم بين الطرفين يُعد باطلاً حيث جرى التحكيم

(17) د. طارق عبد الرؤوف، الوكالات التجارية والسمسرة في قانون التجارة الكويتي، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008، ص 173 .

(18) د. حسني المصري، مرجع سابق، ص 137 .

(19) الطعن رقم 574/2001 تجاري، جلسة 2003/10/25، القاعدة رقم 49، منشور بمجموعة القواعد القانونية التي قررتها محكمة التمييز، مايو 2009، ص 663 .

(20) استقر قضاء محكمة النقض في مصر على أن تكييف العقد والتعرف على حقيقة مرماه وتحديد حقوق الطرفين فيه إنما بما حواه من نصوص، وبحقيقة الواقع والنية المشتركة التي اتجهت إليها إرادة المتعاقدين دون الاعتداد بالألفاظ التي صيغت في هذه العقود وبالتكييف الذي أسبغه الطرفان عليها. القضية التحكيمية رقم 2001/234 منشور لدى: د. أحمد مليجي، مرجع سابق، ص 1654 .

في غرفة التجارة الدولية بفرنسا ووفقاً لقواعد الغرفة<sup>(21)</sup>. وأخيراً أوضحت المادة (286) من قانون التجارة الكويتي أنه يعتبر في حكم وكالة العقود وتسري عليه أحكام المواد (275، 281، 282، 284، 285) عقد التوزيع الذي يلتزم فيه التاجر بترويج وتوزيع منتجات منشأة صناعية أو تجارية في منطقة معينة بشرط أن يكون هو الموزع الوحيد لها<sup>(22)</sup>.

## الفرع الثاني

### الوكيل بالعمولة le commissionaire

هو الشخص الذي يقوم باسمه بتصرف قانوني لحساب الموكل مقابل أجر (مادة 287/1 تجاري كويتي)، يتضح من هذا التعريف أن الوكيل بالعمولة يباشر التصرفات القانونية باسمه الشخصي لحساب الموكل في مقابل أجر وهو العمولة، والوكالة بالعمولة تعد ضرباً من ضروب الوكالة التجارية، والوكيل بالعمولة يتوسط بين منتج السلعة والموزع، أو بين البائع والمشتري، أو بين الناقل والشاحن، مما يعني أنه يقوم بأعمال تؤدي إلى تداول المنتجات والبضائع والثروات، وهذه الأعمال تبرر إضفاء صفة التاجر على الوكيل بالعمولة حتى ولو قام بالعمل مرة واحدة (مادة 5/4 تجاري كويتي)، وتشترك الوكالة بالعمولة مع وكالة العقود في أنهما صورتان من صور الوكالة التجارية، ولكنهما تختلفان في أن الوكيل بالعمولة - فرداً كان أو شركة - يتعاقد مع الغير باسمه الشخصي لحساب موكله أي بصفته أصيلاً، ويكتسب الحقوق ويتحمل الالتزامات في مواجهة الغير الذي يتعاقد معه، وإن كان في واقع الحال ليس أصيلاً وإنما نائب عن الموكل. وقد قضت محكمة التمييز الكويتية<sup>(23)</sup> بأن العبرة في تكييف العقد والتعرف على حقيقة معناه وأنه وكيل بالعمولة أو وكالة عقود، وتحديد حقوق طرفيه بما تضمنه من نصوص تعرّف القصد المشترك الذي انصرفت إليه نية المتعاقدين وقت إبرام الاتفاق، وأنه وإن كان لمحكمة الموضوع مطلق السلطة في تحصيل وفهم الواقع في الدعوى وتقدير ما يقدم إليها من أدلة غير معقب عليها من محكمة التمييز.

(21) محكمة استئناف القاهرة، الدائرة 8 تجاري في الدعوى رقم 35 لسنة 124 ق، جلسة 2010/9/20.

(22) قضت بذلك أيضاً محكمة التمييز الكويتية بالطعن رقمي 62 و2000/53 تجاري جلسة 2001/6/17، مجموعة القواعد القانونية التي قررتها محكمة التمييز، القسم الرابع، المجلد السادس، يونيو 2004 ص 793 - 794.

(23) الطعن رقم 859/2000 تجاري جلسة 2003/5/24، مجموعة القواعد القانونية التي قررتها محكمة التمييز، مايو 2009، ص 662 - 663.

كما تتميز الوكالة بالعمولة عن الوكالة العادية بطبيعة الشيء محل الوكالة، فإذا كان من عروض التجارة أو من البضائع أو الصكوك المتداولة فإنها تعتبر وكالة بالعمولة؛ وبالتالي تسري عليها أحكام قانون التجارة بغض النظر عن صفة الموكل الذي قد يكون عمله مدنياً أو تجارياً بالنسبة له. وتبدو أهمية التفرقة بين الوكالتين في أن عقد الوكالة بالعمولة يخول الوكيل امتيازاً عاماً وحقوقاً أوجب المشرع حمايتها، ويجب عليه أن يثبت أنه يعمل بمقتضى عقد وكالة بالعمولة حتى يحصل على هذا الامتياز. وتقدير حق الامتياز للوكيل بالعمولة لا يستهدف به المشرع مصلحة الوكيل بالعمولة وحده، وإنما يقصد به أيضاً حماية الائتمان التجاري الذي يُعد من الدعائم التي يقوم عليها القانون التجاري، إذ متى اطمأن الوكيل بالعمولة إلى استرداد المبالغ التي قد يدفعها عن الموكل؛ فإنه لن يتردد في أدائها، وفي هذا مصلحة محققة للموكل الذي يستطيع بفضل وجود هذا الحق الحصول على الائتمان من وكيله بسهولة ويسر»<sup>(24)</sup>.

### الفرع الثالث

#### الممثل التجاري Representant de Commerce

عرّف المشرع الكويتي الممثل التجاري في المادة (297) بأنه: «كل من كان مكلفاً من قبل التاجر بعمل من أعمال تجارته سواء أكان متجولاً أم في محل تجارته بشرط أن يرتبط به بعقد عمل»، ويتبين من نص هذه المادة أن الممثل التجاري يقصد به شخص مكلف من قبل التاجر يرتبط معه بعقد عمل ولا يعمل مستقلاً عنه، بل يعمل تحت رقيبته وإشرافه من أجل القيام بأي عمل من أعمال تجارته، سواء أكان متجولاً في الأسواق أم يعمل في محل تجارة للتاجر رب العمل، أو أي محل آخر ذي صلة بالتجارة. ويقوم الممثل التجاري بالأعمال التجارية باسم ولحساب التاجر وليس باسمه الشخصي، ويُعد الممثل التجاري من تابعي التاجر؛ لأنه يرتبط به بعقد عمل ويعتبر من العاملين لديه، ويخضع لقانون العمل من حيث إجازاته ومكافآته والتعويض عن الإنهاء التعسفي لعقد العمل إذا قام بذلك رب العمل. ويعني ما سبق أن الممثل التجاري لا يتوافر فيه غالباً - وفقاً للرأي الراجح من الفقه -<sup>(25)</sup> شرط الاستقلال عن عمل لحسابه وبالتالي لا يكتسب صفة التاجر. ومع ذلك، يتمتع الممثل التجاري بقدر من الاستقلال إذا كان يباشر نشاطه في محله أو متجره

(24) د. عزيز العكلي، شرح القانون التجاري الجزء الأول - الأعمال التجارية - التجار، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1997، بند رقم 284.

(25) د. حسني المصري، مرجع سابق، ص 138.

الخاص، إذ في هذه الحالة يكتسب الممثل التجاري صفة التاجر، ومثال ذلك: أن يكون الشخص ممثلاً تجارياً لشركة تقوم بإنتاج وتصنيع السيارات أو موزعاً لها، فيقيم هذا الممثل التجاري مبان ومعارض لحساب هذه الشركة، ويقيم لنفسه مركزاً لخدمة وصيانة السيارات وبيع قطع الغيار، فهنا يجمع بين صفتي الممثل التجاري والتاجر<sup>(26)</sup>.

ووفقاً لنص المادة (5/4) تجاري كويتي التي تعتبر الوكالة التجارية - ومنها أعمال الممثلين التجاريين - عملاً تجارياً ولو حصل مرة واحدة، وسواء أكان القائم به تاجراً أم غير تاجر<sup>(27)</sup>، ويكون رب العمل التاجر الذي يمارس لديه الممثل التجاري أعمال تجارته ويرتبط معه بعلاقة أو عقد عمل مسؤولاً عن نشاط الممثل التجاري ونتائج الصفقات التي أبرمها، بشرط ألا يتجاوز الممثل التجاري حدود التفويض الممنوح له من التاجر، وإذا كان الممثل التجاري مفوضاً من عدة تجار فالمسؤولية تترتب عليهم بالتضامن؛ حيث تنص المادة (97) من قانون التجارة الكويتي رقم 1980/68 على أن الملتزمين معاً بدين تجاري يكونون متضامنين في هذا الدين، ما لم ينص القانون أو الاتفاق على غير ذلك. كما نصت المادة (305) من القانون المذكور على مسؤولية الممثل التجاري التضامنية مع التاجر الذي فوضه أو مثله، مع مراعاة الأحكام القانونية المتعلقة بالمزاحمة غير المشروعة.

## الفرع الرابع

### السمسرة Le Courtage

وفقاً للمادة (306) تجاري كويتي، فإن «السمسرة عقد يتعهد بموجبه السمسار لشخص بالبحث عن طرف ثان لإبرام عقد معين والتوسط لإبرامه في مقابل أجر»<sup>(28)</sup>. يتضح من هذا التعريف التشريعي للسمسرة، أنها تقوم على التوسط بين متعاقدين والتقريب بينهما لأجل إتمام الصفقة وذلك مقابل أجر. وعمل السمسار يتمثل في مجرد القيام بعمل مادي هو البحث عن طرف ثان لإبرام عقد معين والتوسط لإبرامه في مقابل أجر أو سمسرة يدفعها الطرف الأول، ومن ثم فلا يوقع السمسار العقد المراد إبرامه ولا يُسأل عن تنفيذه

(26) د. حسني المصري، مرجع سابق، ص 139. انظر عكس ذلك: د. علي البارودي ود. محمد فريد العريني، مرجع سابق، ص 34.

(27) يتوقف الأمر على طريقة مباشرة الممثل التجاري لنشاطه مع من فوضه ومدى استقلاله عنه أو تبعيته له، انظر: آمال عشان، مرجع سابق، ص 42. وانظر تفصيلاً في المركز القانوني للممثل التجاري: د. يعقوب يوسف صرخوه، مرجع سابق، ص 352 وما بعدها.

(28) وفقاً لقرار وزير التجارة رقم (1) لسنة 1967: «لا يجوز لأي شخص مزاول مهنة السمسرة بأية صفة - ما لم يكن قد قيد اسمه في السجل المعد لذلك في الوزارة، واستحصل على ترخيص بذلك».

ولا يكون تابعاً أو نائباً لأيٍّ من أطراف العقد،<sup>(29)</sup>، وتتميز السمسرة عن الوكالة بالعمولة، في أن الوكيل بالعمولة يتعاقد باسمه ويظهر أمام المتعاقد معه بمظهر صاحب العمل الذي يعمل لحساب نفسه، ومن ثم يكون طرفاً في العقد الذي يبرمه، ومسؤولاً أمام المتعاقد معه عن تنفيذ الالتزامات الناشئة عنه. وتثير مسألة تجارية عقد السمسرة خلافاً وجدلاً في الفقه، حيث يرى بعض الفقه أن السمسار تاجر تكون مهمته التقريب بين أشخاص يرغبون في التعاقد فيما بينهم دون أن يكون تابعاً أو نائباً لأحد هؤلاء الأشخاص، فهو يتصرف باسمه ويباشر عمله مستقلاً غير تابع لأحد<sup>(30)</sup>، وذهب جانب آخر من الفقه إلى القول بأن عقد السمسرة لا يعتبر تجارياً إلا إذا كان العقد الذي توسط في إبرامه تجارياً، باعتبار أن عمل السمسار يعتبر نشاطاً تابعاً للعقد الذي يتوسط في إبرامه<sup>(31)</sup>. ونرى أن المادة (5/4) تجاري كويتي اعتبرت أن أعمال السمسرة أعمال تجارية بغض النظر عن صفة القائم بها أو نيته، وسواء تعلقت بأعمال مدنية أو تجارية، وقد أشارت المادة المذكورة إلى تجارية أعمال السمسرة دون قيود أو شروط. ونرى وجوب تدخل المشرع الكويتي لإعادة تنظيم عمليات السمسرة للتغلب على الصعوبات التي تثور بشأنها.

(29) قد يكون دور السمسار حيويًا في إبرام العقد حيث إنه كثيراً ما يحرر العقد للطرفين ويثبت نفسه شاهداً عليه وذلك من قبيل تأكيد حقه في السمسرة.

(30) د. عبد الحي حجازي، العقود التجارية، مطبعة نهضة مصر، القاهرة، 1954، ص 166.

(31) د. علي حسن يونس، القانون التجاري - الأعمال التجارية والتجار، مطبعة نهضة مصر، القاهرة، 1959، ص 89. وانظر: الطعن رقم 597/98 تجاري كويتي، جلسة 1999/11/8.

## المبحث الثاني

### تنظيم مهنة الوكالات التجارية

تناولت نصوص القانون الجديد رقم 2016/13 أحكام الاشتغال بالوكالة التجارية في شقيها الإجرائي والشكلي تكملة للقواعد الموضوعية الواردة في قانون التجارة الصادر بالمرسوم بقانون رقم 1980/68 الذي نظمها باعتبارها من العقود المسماة في الفصل الخامس من الباب الثاني<sup>(32)</sup>. وأورد المشرع شروط مزاولة أعمال الوكالات التجارية، وضرورة قيد هذه الوكالات لدى وزارة التجارة والصناعة في سجل الوكالات التجارية على النموذج المعد لذلك، وألزم الوكيل التجاري الذي يتم قبول طلب قيده أن ينشر ذلك في الجريدة الرسمية (الكويت اليوم)، بالإضافة إلى الإعلان عنه في جريدتين يوميتين، كما تعرض لحالة رفض طلب القيد بالسجل التجاري، وأجاز الطعن في قرار الوزارة أمام المحكمة المختصة وفقاً لقواعد الاختصاص خلال 60 يوماً. وسوف نحاول أن نبين هذا الإجمال تفصيلاً في المطالب التالية:

### المطلب الأول

#### شرط الجنسية الكويتية في من يزاول أعمال الوكالة التجارية

نصت المادة (2) من القانون الجديد على الشروط التي يلزم توافرها في من يزاول أعمال الوكالات التجارية، مع مراعاة النصوص التي تضمنها قانون التجارة الكويتي في شأن الأعمال التجارية ومنها الوكالات التجارية وهي: «أن يكون شخصاً طبيعياً أو مجموعة أشخاص طبيعيين من حاملي الجنسية الكويتية، أو أن يكون شخصاً اعتبارياً على ألا تقل حصة الشريك الكويتي في رأس المال عن 51 %»، وذلك بهدف إسباغ الحماية الكافية للتاجر الكويتي<sup>(33)</sup>، وقد جاء هذا الشرط مطابقاً للمبادئ الأساسية لقانون التجارة الكويتي رقم 1980/68 وتحديداً المادتين رقم (23) و (24) منه. فقد نصت هاتان المادتان على أنه لا يجوز لغير الكويتيين ممارسة النشاط التجاري بدون شريك كويتي لا تقل نسبة مساهمته عن 51 % من رأس المال، وعلى أنه لا يجوز لشركة أجنبية إنشاء

(32) المذكرة الإيضاحية لقانون الوكالات التجارية الجديد، حيث نصت المادة (270) تجاري كويتي على أنه: «تسري فيما يتعلق بتنظيم الاشتغال بأعمال الوكالة التجارية القوانين الخاصة بذلك»، ويتضمن نص المادة المذكورة إحالة على قانون الوكالات التجارية وهو قانون رقم 2016/13.

(33) الطعن بالتمييز رقم 1989/243، جلسة 1989/11/19، مجموعة القواعد التي قررتها محكمة التمييز الكويتية، يونيو 1996.

فرع أو أنشطة تجارية في دولة الكويت إلا عن طريق وكيل كويتي، وأن تمارس عملها من خلاله، أما إذا باشرت العمل بنفسها فإنه يترتب عليه البطلان لتعلق ذلك بالنظام العام<sup>(34)</sup>، أي لتعلقه بمصلحة اقتصادية عامة تعلق على الصالح الخاص بالأفراد<sup>(35)</sup>. ولم يختلف قانون الوكالات التجارية الملغى رقم 1964/36 عن القانون الجديد، بالنسبة لشرط الجنسية الكويتية بالمادة الأولى منه، حيث جاء نص هذه المادة متضمناً حظراً عاماً على ممارسة جميع أنواع الوكالات التجارية لأي شخص أجنبي سواء أكان طبيعياً أم اعتبارياً وقصرته على المواطنين<sup>(36)</sup>.

واستثناء من هذه القواعد، جاء القانون رقم (116) لسنة 2013 بشأن تشجيع الاستثمار المباشر في دولة الكويت (مادة 12) وأجاز للمستثمرين الأجانب مباشرة النشاط التجاري بدولة الكويت دون شريك كويتي، أي أنه سمح بملكية أجنبية 100% للكليات التجارية في بعض القطاعات<sup>(37)</sup>. واشترطت الفقرتان (3 و2) من المادة الثانية من القانون الجديد، أن يكون الوكيل التجاري مقيداً في السجل التجاري، وأن يكون مرخصاً له بمزاولة النشاط الذي تشمله الوكالة، فقد اشترط قانون رقم 2013/111 بشأن تراخيص المحلات التجارية بدولة الكويت بالمادة الثالثة منه في طالب الترخيص على التالي<sup>(38)</sup>:

1- أن يكون شخصاً طبيعياً أو اعتبارياً، كويتي الجنسية أو يحمل جنسية إحدى دول مجلس التعاون الخليجي.

(34) ومع ذلك يرى بعض الفقه إسباغ صفة التاجر على الشركة الأجنبية إذا خالفت الحظر وباشرت نشاطاً تجارياً مثل الوكالات التجارية في دولة الكويت وذلك رعاية لحقوق حسني النية الذين تعاملوا معها بالكويت، د. حسني المصري، مرجع سابق، ص 202.

(35) أحكام محكمة التمييز، الطعن رقم 198/88 تجاري، جلسة 1989/1/30، وأيضاً الطعن 168/92 جلسة 1993/1/11. يستوي في ذلك أن يكون اشتغال الأجنبي بالتجارة بالذات أو مستتراً وراء شخص آخر يظهر أمام الغير كما لو كان هو التاجر الحقيقي.

(36) كذلك اشترط المشرع المصري في القانون رقم 1982/120 لصحة قيد الشركات في سجل الوكلاء والوسطاء التجاريين أن يكون رأسمال الشركة مملوكاً بالكامل لشركاء مصريين، مما مفاده قصر الوكالة والوساطة على الشركات المصرية (مادة 3/ثانياً). انظر في ذلك تفصيلاً: د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995، ص 42.

(37) لذا تتجه بعض دول مجلس التعاون الخليجي مثل المملكة العربية السعودية إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي داخل المملكة انسجاماً مع انضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية، وأيضاً قرر قانون (116) لسنة 2013 بشأن الاستثمار المباشر في دولة الكويت، منح المستثمرين وفروع الشركات أيا كانت جنسياتهم إعفاءات ضريبية تصل إلى 10 سنوات، منشور بالجريدة الرسمية في 16 يونيو 2013.

(38) لا يجوز مثلاً لمصنع أدوية أجنبي أو شركة أدوية أجنبية العمل في الكويت إلا إذا كان للمصنع أو للشركة وكيل أو وسيط يكون كويتياً، المادة (41) من قانون رقم 1960/25 بمزاولة مهنة الصيدلة في الكويت، انظر: الفتوى رقم 1980-94/120/2 في 11 سبتمبر 1994، ج4، أكتوبر 2007، ص 582.



- 2- إذا كان طالب الترخيص شخصاً طبيعياً، فيجب ألا يقل سنه عن 21 سنة، ومالكاً لرأس المال المنشأة، ومسؤولاً عن إدارتها ويديرها لحسابه الخاص، وإذا كان شركة يجب أن تكون مؤسسة طبقاً لقانون الشركات.
- 3- إذا كان طالب الترخيص شركة أجنبية أو أحد فروعها، فيجب أن يستوفي الشروط المبينة في القوانين أو اللوائح أو القرارات التي تنظم مزاولة الشركة الأجنبية أو أحد فروعها للنشاط الذي يرغب في الحصول على ترخيص لمزاولته بدولة الكويت<sup>(39)</sup>.
- 4- واشترطت الفقرة الرابعة من نص المادة الثانية من القانون الجديد، أن يكون الوكيل التجاري أو الموزع مرتبطاً بالموكل بعقد وكالة مباشرة أو مرتبطاً بمن له الحق القانوني في تمثيله، وذلك لإمكانية تحديد مسؤولية أطراف العقد .

## المطلب الثاني

### وجوب قيد الوكالات التجارية بسجل الوكالات

### بوزارة التجارة والصناعة وشطبها

نصت المادة (6/1) من القانون الجديد على أنه: «يستمر العمل بسجل الوكالات التجارية القائم لدى وزارة التجارة، وتقيد فيه جميع الوكالات التجارية المقبولة وفقاً لأحكام هذا القانون». وقد قصر المشرع القيد في سجلات الوكالات التجارية على عقود الوكالات التجارية ومنها وكالة العقود وعقد التوزيع، واشترط لصحة الوكالة أن يكون الوكيل مرتبطاً بالموكل أو الوكيل الرسمي المحلي له ارتباطاً مباشراً<sup>(40)</sup>، كما أوردت اللائحة التنفيذية للقانون الجديد رقم 2016/13 إجراءات قيد الوكالات التجارية، وكذلك حالة طلب تجديد أو شطب الوكالة وجزاء عدم قيد هذه الوكالات، وسنحاول تفصيل هذا الإجمال:

(39) فتوى رقم 94/120/2 - 1980 في 11 سبتمبر 1994، ص 4، أكتوبر 2007، ص 582، مجموعة المبادئ القانونية التي قررتها الفتوى والتشريع.

(40) المناط في تكليف العقد إنما يكون بالتعرف على القصد المشترك الذي انصرفت إليه نية المتعاقدين وقت التعاقد، فتوى رقم 2832,2000/254/2 في 27 أغسطس 2000.

## الفرع الأول

### قيد الوكالة التجارية بسجل الوكالات التجارية

يتم تقديم طلب قيد الوكالة من الوكيل التجاري أو الموزع أو النائب عنه، سواء أكان شخصاً طبيعياً أم اعتبارياً؛ وتبدو أهمية هذا القيد في أنه شرط لمزاولة أعمال الوكالات التجارية، وانطلاقاً من مبدأ تعدد الوكالات ومنع الاحتكار في القانون الجديد؛ حيث أجاز هذا القانون في المادة الثانية للموكل أن يستعين بأكثر من وكيل تجاري وموزع، ولم يتضمن القانون الجديد أو اللائحة التنفيذية أي حظر لوجود وكيلين في عقد واحد<sup>(41)</sup>. وأوضحت اللائحة التنفيذية للقانون الجديد وجوب أن يتضمن طلب القيد في السجل التجاري المستندات التالية: 1 - عقد الوكالة الأصلي مصدقاً عليه من الجهات الرسمية. 2 - قرص مدمج (CD) يحتوي على عقد الوكالة. 3 - ترجمة رسمية لعقد الوكالة معتمدة من وزارة العدل. 4 - صورة من الترخيص التجاري للوكيل أو الموزع<sup>(42)</sup>. 5 - شهادة غرفة تجارة وصناعة الكويت. 6 - موافقة الجهات المعنية متى كانت السلع أو المنتجات موضوع الوكالة تستوجب ذلك.

وتنص المادتان (7) و(8) من نصوص القانون الجديد على أنه: ”يجب على الوكيل أو الموزع أن يطلب قيد الوكالة في سجل الوكالات التجارية على النموذج المعد لذلك بوزارة التجارة والصناعة، ويكون للأخيرة سلطة تقديرية في قبول قيد الوكيل أو الموزع أو رفض الطلب“. وقد ألزم المشرع وزارة التجارة أن تبت في الطلب المقدم إليها لقيد الوكالة خلال مدة (30 يوماً) من تاريخ تقديم الطلب إليها، وإلا اعتبر الطلب مرفوضاً (المادة 7/2)، يعني ذلك أنه في حالة مرور ثلاثين يوماً دون الحصول على موافقة من وزارة التجارة والصناعة فإن طلب القيد يعتبر مرفوضاً، وعدم الرد يعني أن القرار سلبي وهو الرفض، أما القبول فهو قرار إيجابي لا يكفي فيه الصمت والسكوت. ونرى استبدال هذه الفقرة الأخيرة من المادة السابعة من القانون الجديد بالآتي: «وإلا اعتبر الطلب مقبولاً». ويحقق ذلك سرعة إنجاز المعاملات في الجهات الحكومية كونها تتعلق بمصالح التجار ومهنة التجارة، كما أن هذه الفقرة المستحدثة تتضمن نوعاً من التعسف بالنسبة للوكيل التجاري أو الموزع.

(41) فتوى رقم 93/155/2 في 3 يوليو 1993، مجموعة المبادئ القانونية التي قررتها الفتوى والتشريع ج4، أكتوبر 2007، ص580.

(42) وفقاً لقانون رقم 2013/111 بشأن تراخيص المحلات التجارية.

نخلص مما سبق أن للوزارة أن تبت في طلب قيد الوكالة خلال 30 يوماً من تاريخ تقديمه إليها، ولا يخلو الحال من إحدى فرضيتين:

**الفرضية الأولى:** قبول طلب قيد الوكالة بالسجل التجاري، فيجب على من قُبل طلبه الإعلان عنه في الجريدة الرسمية متضمناً البيانات الآتية: 1 - اسم الوكيل والموكل وجنسية كل منهما. 2 - تاريخ قيد الوكالة ورقمها. 3 - الأموال والبضائع التي تشملها الوكالة. 4 - منطقة عمل الوكيل. 5 - مدة الوكالة. 6 - مركز تجارة الموكل والوكيل. 7 - الاسم التجاري للبضاعة. 8 - العلامة التجارية للمنتج أو السلعة أو الخدمة إن وجدت. وعلاوة على ذلك يجب الإعلان عن هذا القيد في صحيفتين يوميتين، ويترتب على عدم الإعلان وقف قيد الوكالة حتى تمام الإعلان.

**الفرضية الثانية:** رفض طلب قيد الوكالة صراحة، أو عدم الرد على الطلب خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تقديم الطلب (رفض ضمني). في هذه الحالة، يجب على الوزارة عند رفضها لطلب القيد صراحة أن تخطر صاحب الشأن (مقدم الطلب) بقرار الرفض متضمناً أسباب الرفض؛ حتى يستطيع القضاء بسط رقابته على قرار الرفض. ويجوز لصاحب الشأن أو المصلحة أن يطعن في قرار الجهة الإدارية خلال 60 يوماً أمام المحكمة الكلية بالدائرة الإدارية وذلك من تاريخ إعلامه بالرفض، وهو من الأمور المستحدثة في القانون الجديد لصالح الوكيل أو الموزع التجاري<sup>(43)</sup>.

## الفرع الثاني

### إعادة قيد الوكالة في سجل الوكالات التجارية باسم وكيل تجاري جديد

أجاز المشرع في القانون الجديد بنص المادة (9) - وهو نص مستحدث - إعادة قيد الوكالة في سجل الوكالات باسم وكيل جديد، وترك للائحة التنفيذية توضيح الإجراءات والشروط التي تتم إعادة القيد وفقاً لها. ونرى أن المشرع لم يكن موفقاً في هذا المسلك، وكان الأجدر أن يتناول ذلك في متن القانون وليس في اللائحة التنفيذية؛ حفظاً لمصالح الوكيل التجاري في مواجهة تعسف الموكل وإلغائه الوكالة أحياناً. وحدد المشرع بنص المادة (9) الحالات التي يجوز فيها إعادة قيد الوكالة التجارية باسم وكيل جديد وهي:

- 1 - أن تكون الوكالة المسجلة سابقاً قد انتهت بالتراضي (بالاتفاق) بين الموكل والوكيل.
- 2 - أن تكون الوكالة المسجلة سابقاً قد ألغيت بحكم قضائي نهائي (واجب النفاذ).
- 3 - أن تكون الوكالة المسجلة سابقاً قد انتهت أجلها المحدد في عقد الوكالة.

(43) كانت مدة الطعن في قرار رفض طلب القيد شهراً واحداً من تاريخ إعلام الوكيل بالقرار في القانون رقم 1964/36.

## الفرع الثالث

### شطب الوكالة

نصت المادة (14) من القانون الجديد للوكالات التجارية (تقابل نص المادة الثامنة من القانون الملغى) على حالات شطب الوكالة عند انتهاء مدتها، أو فسخ عقد الوكالة، أو وفاة الوكيل. وألزمت الوكيل أو الموزع أو من ينوب عنهما أو الورثة وكذلك مدير الشركة (الوكيلة التجارية أو الشركة الموزعة) بتقديم طلب شطب قيد الوكالة من سجل الوكالات التجارية<sup>(44)</sup> خلال مدة 3 شهور من تاريخ انتهاء الوكالة لأي سبب من الأسباب، أو لفقدان الوكيل أو الموزع لأي من الشروط المنصوص عليها في المادة الثانية من القانون المذكور، على أن يكون طلب الشطب متضمناً للمستندات الدالة عليه<sup>(45)</sup>. ورتبت المادة (15) من هذا القانون على الإخلال بهذه الالتزامات عقوبة لا تقل عن 5000 دينار كويتي ولا تزيد عن 10000 دينار، على كل من ذكر بياناً كاذباً أو من يدعي أنه حائز لوكالة تجارية على غير الحقيقة، وفي حالة العود يعاقب بغرامة لا تقل عن 10000 دينار كويتي ولا تزيد عن 20000 دينار، ويجوز إغلاق المحل الذي وقعت فيه المخالفة لمدة لا تجاوز 3 شهور أو إلغاء الترخيص. وينشر في الجريدة الرسمية كل تعديل أو محو أو شطب للبيانات السابق ذكرها<sup>(46)</sup>. كما جاء القانون الجديد للوكالات التجارية بنص مستحدث وهو المادة (18) التي نصت على أن يكون للموظفين الذين يصدر قرار من وزير التجارة والصناعة بتعيينهم لمراقبة تنفيذ أحكام هذا القانون والقرارات الصادرة تنفيذاً له صفة الضبطية القضائية، وأعطتهم الحق في دخول المحلات والمنشآت وتفتيشها والاطلاع على المستندات وسجلاتها وتحرير محاضر ضبط المخالفات، وإرسالها إلى النيابة العامة المختصة، ويهدف ذلك إلى ضمان حماية المستهلك<sup>(47)</sup>.

(44) تنص المادة (719/2) مدني كويتي على أنه: «إذا كانت الوكالة قد انتهت بموت الوكيل فإنه يجب على ورثته إذا توافرت فيهم الأهلية وكانوا على علم بالوكالة أن يتخذوا التدابير اللازمة وإخطار الموكل بموت مورثهم، لأن عقد الوكالة لا يورث ولا يعتبر عنصراً من عناصر تركة الوكيل، وبالتالي ينتهي عقد الوكالة ما لم يوجد اتفاق على استمرار العقد مع الورثة»، انظر: د. طارق عبد الرؤوف، مرجع سابق، ص 322.

(45) وفقاً للأئحة التنفيذية لهذا القانون هذه المستندات هي: أ- شهادة قيد الوكالة الأصلية. ب- صورة من اعتماد توقيع الوكيل المحلي، ويتم شطب الوكالة بوضع خطين متقاطعين بالمداد الأحمر

(46) الطعن بالتمييز رقم 2002/192 تجاري، جلسة 2002/12/23، مجموعة القواعد القانونية لمحكمة التمييز الكويتية، القسم الخامس، مجلد 11، مايو 2009، ص 656.

(47) كما نصت على ذلك المادة العاشرة من قانون رقم (62) لسنة 2007 في شأن قمع الغش في المعاملات التجارية.

ويتفق نص المادة (18) من قانون الوكالات التجارية مع نص المادة (15) من القانون رقم 2007/10 في شأن حماية المنافسة الذي نص على أن يكون للعاملين بجهاز حماية المنافسة الذين يصدر بتحديدهم قرار من وزير التجارة والصناعة بناءً على اقتراح مجلس إدارة جهاز حماية المستهلك، صفة الضبطية القضائية بالنسبة إلى الجرائم المنصوص عليها في هذا القانون، ويكون لهؤلاء العاملين الحق في الاطلاع على الدفاتر والمستندات، وكذلك الحصول على المعلومات والبيانات من أي جهة حكومية أو غير حكومية بمناسبة فحص الحالات المعروضة على الجهاز، وتحدد اللائحة التنفيذية اختصاصاتهم الأخرى.

وفي هذا الصدد نرى ضرورة إنشاء جهاز إداري تكون مهمته مراقبة تنفيذ قانون الوكالات التجارية، ويلحق بوزارة التجارة والصناعة على غرار جهاز حماية المنافسة، ويضفي على العاملين بهذا الجهاز صفة الضبطية القضائية، يحددهم وزير التجارة والصناعة، على أن تنظم اللائحة التنفيذية كيفية القيام بأعمال وإجراءات الضبطية القضائية.

## المبحث الثالث

### خصوصية القواعد القانونية التي تحكم الوكالات التجارية

تتمتع الوكالة التجارية بخصوصية تميزها عن غيرها من التصرفات القانونية، وتبدو هذه الخصوصية في جانب موضوعي يتمثل في استقلال الوكيل التجاري في ممارسة نشاطه عن الموكل، وأيضاً في أن الوكالة التجارية تعتبر من عقود المصلحة المشتركة. وبالنسبة للخصوصية في الجانب الإجرائي، فهي تتمثل في دور التحكيم التجاري في المنازعات التي تتعلق بالوكالة التجارية، وسنحاول بيان ذلك تفصيلاً في المطالب الآتية:

### المطلب الأول

#### مبدأ الاستقلال المهني للوكيل التجاري

اعترفت التشريعات المختلفة بمبدأ "استقلال" الوكيل التجاري عن الموكل في ممارسة أعمال وكالته، فنجد المادة (272) تجاري كويتي تنص على أنه: «يتولى وكيل العقود ممارسة أعمال وكالته وإدارة نشاطه التجاري (على وجه الاستقلال) ويتحمل وحده المصروفات اللازمة لإدارة نشاطه»<sup>(48)</sup>. كما نصت المادة (178) من قانون التجارة المصري رقم 1999/17 على أنه: «يتولى وكيل العقود ممارسة أعمال الوكالة وإدارة نشاطه التجاري بشأنها على (وجه الاستقلال) ويتحمل وحده المصروفات اللازمة لإدارة نشاطه». وهذا الاستقلال المهني يعني عدم التبعية بين الموكل والوكيل التجاري، وقد نصت المادة الأولى من قانون تنظيم الوكالة التجارية المصري الصادر بالقانون رقم 1982/120 على أنه: «يقصد بالوكيل التجاري في مجال تطبيق هذا القانون كل شخص طبيعي أو اعتباري يقوم بصفة معتادة دون أن يكون مرتبطاً بعقد عمل أو عقد تأجير خدمات.... بتقديم العطاءات أو بإبرام عمليات الشراء أو البيع أو التأجير أو تقديم الخدمات باسم ولحساب المنتجين أو التجار أو الموزعين». يعني ذلك أن الوكيل التجاري يبرم التصرفات القانونية باسم ولحساب الموكل دون أن يكون مرتبطاً بعقد عمل؛ لأن الوكيل التجاري ليس أجييراً

(48) يبدو استقلال الوكيل التجاري بوضوح في تعريف الفقرة الأولى من المادة الثانية من التوجيه الأوروبي رقم 653/86 بتاريخ 1986/12/18 المتعلق بنظام الوكيل التجاري الصادر عن المجلس الاقتصادي الأوروبي بقولها إنه: «وسيط مستقل مكلف بصفة دائمة، سواء بالتفاوض أو إبرام العمليات التجارية باسم ولحساب الموكل»، انظر: آمال عشان، مرجع سابق، ص26. وأيضاً: د. نبيل محمد أحمد صبيح، مرجع سابق، ص35 وما بعدها.

ولا يخضع لتبعية الموكل<sup>(49)</sup>.

وقد قضت محكمة النقض المصرية<sup>(50)</sup> بأن وكالة العقود باعتبارها صورة من صور الوكالة التجارية، يشترط لاعتبار العقد من قبيل وكالة عقود أن يمارس الوكيل نشاطه على وجه الاستقلال، فلا يُعد كذلك إذا كان خاضعاً للإشراف والرقابة المباشرة في ممارسة عمله من قبل من تعاقد معه. وهذا الاستقلال الذي يتمتع به الوكيل التجاري هو الذي يميز عقد الوكالة عن عقد العمل؛ إذ إن محل عقد الوكالة تصرف قانوني دائماً حتى ولو استتبع هذا التصرف القيام بأعمال مادية تعتبر ملحقة به وتابعة له<sup>(51)</sup>، أما عقد العمل فإن محله عمل مادي حيث يخضع العامل لرقابة وإشراف رب العمل، وعلاقته به هي علاقة التابع بالمتبوع، حيث يثبت لهذا الأخير سلطة فعلية في رقابة وتوجيه التابع، أما الوكيل فلا يعمل حتماً تحت إشراف الموكل، فليس من الضروري أن تقوم علاقة تبعية حتى وإن كان هذا الأخير يقدم للوكيل التجاري تعليمات ضرورية لتنفيذ المهمة المكلف بها في محل الوكالة. ومع ذلك قد يلتبس عقد الوكالة بعقد العمل في شأن الممثلين التجاريين، فهؤلاء يقومون بأعمال مادية وبتصرفات قانونية مع العملاء لحساب مخدموهم، فيعقدون الصفقات باسم ولحساب هؤلاء الأخيرين<sup>(52)</sup>. وثمة شبه آخر بين عقد العمل وعقد الوكالة التجارية يتمثل في غلبة الطابع التنظيمي عليهما على الطابع التعاقدية، ومن ذلك غلبة القواعد الأمرة فيهما على القواعد المفسرة أو المكملة، وذلك حماية للعامل والمهنة الوكيل التجاري.

كذلك من المهم التفرقة بين عقد الوكالة وعقد المقاولة؛ حيث إن المقاولة والوكالة يتفقان في أن كلاهما عقد يرد على العمل الذي يؤديه كل من المقاول والوكيل لمصلحة الغير، ولكنهما يختلفان في أن العمل في عقد الوكالة هو تصرف قانوني، في حين أنه في عقد

(49) قد يحدث أن يكون أجر الوكيل التجاري ثابتاً، فليس من شأن ذلك أن ينقلب الوكيل إلى تابع للموكل يرتبط معه بعقد عمل، لأن ما يميز الوكيل التجاري هو الاستقلال في مباشرة مهنته، خلافاً للتابع الذي يخضع في نشاطه لسيطرة وتوجيهات المتبوع. د. عبد الفضيل محمد أحمد، العقود التجارية وعمليات البنوك في القانون الكويتي، دار العلم، الكويت، 2008، ص 68.

(50) د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، 1989، ج 1، ص 7، دار التراث العربي، بيروت، ص 19 وما بعدها، وطعن رقم 14435/79 جلسة 2012/1/10، س 63، ص 113، ق 15.

(51) المذكرة الإيضاحية للقانون المدني الكويتي، ط 3، 1999، ص 509. وانظر: الطعن رقم 2001/672 تجاري، جلسة 2002/2/2، مجموعة القواعد القانونية التي قررتها محكمة التمييز، القسم الخامس، مجلد 11، مايو 2009، ص 636.

(52) يرى بعض الفقه أن تعبير الوكالة التجارية تعبير عام يتسع لكافة عقود التوسط المتبصرة من قبيل الوكالة، كالوكالة بالعمولة ووكالة العقود. د. أكرم الخولي، الوسيط في القانون التجاري - العقود التجارية، ج 4، ط 1، مكتبة نهضة مصر، القاهرة، 1958، ص 163.

المقولة عمل مادي<sup>(53)</sup>، كما تشترك الوكالة التجارية وبخاصة الحصرية<sup>(54)</sup> مع عقود الامتياز (ومن بينها الفرانشايز) في صفة الاستقلال للمتلقي في عقد الامتياز والوكيل الحصري في الوكالة الحصرية (وكيل عقود)، ولكنهما يختلفان في محل العقد، حيث يكون محل عقد الفرانشايز نقل المعرفة الفنية How Know وهي الهدف الأساسي من العقد؛ إذ يلتزم المرخص بنقل المعرفة الفنية والتدريب للمرخص له، الذي يقوم بالعمل تحت اسم معروف وعام، على أن يقوم المتلقي بتمويل نشاطه من مصادره الخاصة<sup>(55)</sup>.

ويترتب على الاستقلال المهني للوكيل التجاري ما يلي:

- حق الوكيل في أن ينظم تجارته بالطريقة التي يراها، أي أنه حر في اختيار وسائل تنفيذ الوكالة، حيث يمكنه تنفيذ الوكالة من خلال مقاول أو من خلال شركة، وأن يستخدم العمال الذين يمارسون مهامهم تحت إشرافه ويخضعون لتعليماته.
- يجوز للوكيل التجاري أن يمثل عدة منشآت في وقت واحد، كما يجوز للموكل أن يستعين بأكثر من وكيل أو موزع؛ حيث نصت المادة (2) من القانون الجديد للوكالات - موضوع البحث - على إنهاء الوكالة الحصرية وعدم الاحتكار، فلا ينحصر استيراد أو توفير أي سلعة أو منتج في وكيلها أو موزعها وإن كان حصرياً، ولو اشتملت على حق استخدام العلامة التجارية، شريطة أن تتوافر في من يستوردها أو يوفرها شروط هذا القانون ولائحته التنفيذية (مادة 4).
- يتحمل الوكيل جميع الأعباء والمصروفات اللازمة لمباشرة نشاطه كإقامة المعارض والمخازن وأجور العمال.
- الوكيل غير ملزم بالتنفيذ الحرفي لتعليمات موكله<sup>(56)</sup>.
- يجوز للوكيل اتباع ما يراه مناسباً من أساليب الدعاية لجذب العملاء.
- أجازت المادة (11) من قانون الوكالات التجارية الجديد للوكيل أن يعين مديراً لإدارة وكالته، يكون هذا المدير مسؤولاً عن كل مخالفة تقع منه بالمخالفة لأحكام هذا القانون، ومفاد ذلك استقلال الوكيل التجاري وحرية في تعيين مدير لإدارة وكالته دون تدخل أو إذن من جانب الموكل.

(53) د. عبدالرزاق السنهوري، مرجع سابق، ص 471.

(54) أشرف رسمي عمر، الوكالة التجارية الحصرية في الفقه الإسلامي والقانون، أطروحة ماجستير، جامعة النجاح، نابلس، فلسطين 2012، ص 63.

(55) أشرف رسمي عمر، المرجع السابق، ص 63.

(56) حمدي محمود بارود، وكالة العقود ودورها في التجارة الدولية، مجلة الجامعة الإسلامية، مجلد 21، العدد الأول، ص 631، عكس الحال في الوكالة المدنية لا يتمتع الوكيل فيها بالاستقلال.



## المطلب الثاني

### الوكالة التجارية من عقود المصلحة المشتركة

الأصل في القواعد العامة أن الوكالة المدنية عقد غير لازم، فللموكل أن يعزل الوكيل في أي وقت قبل إتمام العمل محل الوكالة<sup>(57)</sup>، وتنتهي الوكالة بعزله، وله تقييد وكالته (مادة 717/1 مدني كويتي)، إلا أنه يرد على حق الموكل في عزل الوكيل أو تقييد وكالته قيذان:

**القيّد الأول:** إذا عزل الموكل الوكيل بغير مبرر معقول أو في وقت غير مناسب، فيجوز للوكيل أن يطالب الموكل بالتعويض عما لحقه من ضرر بسبب العزل.

**القيّد الثاني:** إذا كانت الوكالة صادرة لصالح الوكيل أو لصالح شخص من الغير، فإنه لا يجوز في هذه الحالة عزل الوكيل أو تقييد وكالته دون رضا من صدرت الوكالة لصالحه (مادة 717/2). كما نصت المادة (718) مدني كويتي على أنه يجوز للوكيل أن يتنحى عن الوكالة في أي وقت قبل إتمام العمل محل الوكالة، وهي قاعدة من النظام العام، فلا يجوز الاتفاق على ما يخالفها، ولكن يرد على هذه القاعدة قيذان:

**القيّد الأول:** إذا تنحى الوكيل عن الوكالة في وقت غير مناسب أو بغير عذر مقبول، فإنه يكون مسؤولاً عن تعويض الموكل عما يلحقه من ضرر.

**القيّد الثاني:** إذا كانت الوكالة لصالح شخص من الغير، فلا يجوز التنحى عن الوكالة إلا إذا وجدت أسباب جدية تبرره.

وأكّد المشرّع التجاري بالمادة (281) تجاري كويتي هذه الحماية القانونية للوكيل التجاري من أنه: «تتعقد وكالة العقود - وهي صورة من صور الوكالات التجارية - لمصلحة الطرفين المشتركة<sup>(58)</sup>، فلا يجوز للموكل إنهاء العقد دون خطأ الوكيل وإلا كان ملزماً بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله، ويبطل كل اتفاق يخالف ذلك. كما يلتزم الوكيل بتعويض الموكل عن الضرر الذي أصابه إذا نزل عن الوكالة في وقت غير مناسب

(57) أكد القضاء في أحكامه أن الوكالة عقد غير لازم، مؤدى ذلك للموكل أن يعزل وكيله أو يقيّد وكالته ما لم تكن الوكالة لصالح الوكيل، تعلق ذلك بالنظام العام وأيضاً في الفقه. د. عبدالرزاق السنهوري، مرجع سابق، ص 21.

(58) المادة (6) من القانون التجاري الإماراتي رقم 1981/18 بشأن تنظيم الوكالات التجارية لدولة الإمارات العربية المتحدة.

وبغير عذر مقبول»<sup>(59)</sup>. وأكد المشرع الكويتي في قانون الوكالات التجارية الجديد ذلك بنص المادة (9) أنه: «...ولا يجوز للموكل إنهاء العقد دون الإخلال به من جانب الوكيل وإلا كان ملزماً بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء هذا الإنهاء، ويبطل كل اتفاق يخالف ذلك». ومفاد هذا النص أن الوكالة مقررة لمصلحة الطرفين المشتركة، وهي قاعدة متعلقة بالنظام العام وذلك لحماية مصالح الوكيل التجاري، وألزمت الموكل بتعويض الوكيل في حالة الإخلال بما ورد بالمادة التاسعة، ويكون لمحكمة الموضوع سلطة تقديرية في تقدير التعويض الجابر للضرر بنوعيه وفي تقدير تقرير الخبير<sup>(60)</sup>. كذلك نصت المادة (188) من قانون التجارة المصري رقم 1999/17 على أنه: «تتعقد وكالة العقود لمصلحة الطرفين المشتركة، فإذا كان العقد غير محدد المدة فلا يجوز للموكل إنهاؤه دون خطأ من الوكيل وإلا كان ملزماً بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله، ويبطل كل اتفاق يخالف ذلك»<sup>(61)</sup>. وكما يرى، بحق، بعض الفقه المصري<sup>(62)</sup>، في خصوص الوكالة التجارية وإنهاء الوكالة بالإرادة المنفردة للموكل، أن الوكيل التجاري صاحب مهنة، وبالتالي يؤدي إنهاء الوكالة إلى إصابته بأضرار بالغة، وخاصة أنه يباشر مهنته مستقلاً من خلال مشروع أو معارض، لذلك قيل إن الوكالة هنا تقوم على المصلحة المشتركة لكل من الوكيل والموكل، فلا يجوز للموكل إنهاء الوكالة بإرادته المنفردة وإلا التزم بتعويض الوكيل عما لحقه من أضرار.

### مبررات قاعدة المصلحة المشتركة:

علقت المذكرة الإيضاحية لقانون التجارة الكويتي على نص المادة (281) تجاري كويتي، وذكرت من مبررات هذه القاعدة ما يلي:

(59) يحدث في الواقع العملي أن الوكيل التجاري لا ينهي الوكالة بإرادته المنفردة، إلا متى حصل على وكالة أخرى بشروط أفضل، ونفس الحال إذا استبدل الموكل بوكيل العقود وكيلاً جديداً كان الوكيل الجديد مسؤولاً بالتضامن مع الموكل إذ ثبت أن عزل الوكيل السابق كان نتيجة تواطؤ بين الموكل والوكيل الجديد، المادة (284) تجاري كويتي. د. عبد الفضيل محمد أحمد، مرجع سابق، ص 57: كما يلجأ الوكيل التجاري أحياناً إلى التنازل عن توكيله لشخص آخر مقابل مبلغ معين يؤديه المتنازل إليه متى اعتمده الموكل، لأن الوكالة تقوم على الاعتبار الشخصي، د. أكثم أمين الخولي، مرجع سابق، ص 268.

(60) الطعن رقم 2005/770 تجاري، جلسة 2008/12/21.

(61) قضت محكمة النقض المصرية بأنه إذا كانت القواعد العامة للوكالة التجارية تجيز للموكل - على ما يقضي به نص المادة (163) من قانون التجارة إنهاء عقد الوكالة غير محددة المدة في كل وقت دون استلزام صدور العقود، فاعتبره من العقود التي تتعقد لمصلحة الطرفين المشتركة، ورتب على ذلك أنه لا يجوز للموكل إنهاء العقد غير محدد المدة بإرادته المنفردة إلا إذا صدر خطأ من الوكيل، الطعن رقم 79/14435، جلسة 2012/1/10، ص 63، ص 113 ق 15 مجموعة أحكام النقض المصرية.

(62) د. عبد الفضيل محمد أحمد، مرجع سابق، ص 70.

أولاً: إن وكالة العقود تنعقد في الغالب بين طرفين لا يتكافأ في القوة الاقتصادية، حيث تنعقد بين الوكلاء وبين طائفة من المنشآت الصناعية الكبرى التي تتمتع بمراكز اقتصادية راسخة. وكثيراً ما تلجأ هذه المنشآت إلى فرض عقود محددة المدة حتى إذا شقت منتجاتها طريقها إلى العملاء، ورسخت أقدامها في السوق نتيجة نشاط الوكيل وجهوده، عمدت إلى عزله أو استبدلت به غيره ممن هو أدنى منه أجراً، أو امتنعت عن تجديد عقده حتى تنفرد وحدها بثمرة جهوده، متعلقة في ذلك جميعه بأعذار لا تتصل في أغلب الأحيان بتقصير الوكيل أو خطئه... الأمر الذي ينزل أبلغ الضرر بالوكلاء؛ نظراً لما يتكبدونه من نفقات كبيرة في إدارة نشاطهم، فضلاً عن نفقات الدعاية والإعلان والترويج. ولما كانت القواعد العامة في الوكالة لا تكفي لحماية الوكلاء في أمثال هذه الحالات وتعويضهم عما يصيبهم من أضرار، فقد اتجهت كثير من التشريعات إلى إسباغ نوع من الحماية القانونية على وكلاء العقود لتأمينهم في حالة العزل دون خطأ من جانبهم، أو في حالة عدم تجديد عقودهم رغم نجاحهم الظاهر في ترويج وتسويق السلعة وزيادة العملاء.

ثانياً: تبدو حماية وكلاء العقود وإحاطتهم بضمانات كافية، في أن أسواق دولة الكويت تعتمد على الاستيراد حيث تضطلع وكالة العقود بدور بارز في نجاحها وازدهارها.

لذا حرص المشرع على إحاطة وكلاء العقود بذات الضمانات المقررة في التشريعات الأخرى، فاعتبر هذه الوكالة من عقود المصلحة المشتركة، ولم يجز للموكل عزل الوكيل أو إنهاء عقده إلا إذا وقع خطأ من جانبه وألزم الموكل بتعويضه عن الضرر الذي لحقه جراء عزله<sup>(63)</sup>. وبهذا أصبح من حق الوكيل الحصول على التعويض في جميع الأحوال التي يقع فيها العزل دون خطأ من جانبه، ويؤكد ذلك على المستوى الدولي، حكم لمحكمة تحكيم غرفة التجارة الدولية بفرنسا في نزاع بين شركة المزروعي للتجهيزات الطبية والكيمائية بدولة الإمارات العربية المتحدة (شركة ذ. م. م) مدعية - محكمة ضد شركة فرنسية Diagnostica Stago SAS منذ عام 1992 - 2005<sup>(64)</sup>. تتلخص وقائع هذا النزاع

(63) ذهب القضاء المصري إلى أنه إذا كانت القواعد العامة للوكالة التجارية تجيز للموكل - على ما يقضي به نص المادة (163) من قانون التجارة المصري، إنهاء عقد الوكالة غير محددة المدة في كل وقت دون استلزام صدور خطأ من الوكيل، فإن المشرع قد خالف ذلك في عقد وكالة العقود، فاعتبره من العقود التي تنعقد لمصلحة الطرفين المشتركة، ورتب على ذلك أنه لا يجوز للموكل إنهاء العقد غير المحدد المدة بإرادته المنفردة إلا إذا صدر خطأ من الوكيل، ويقع على الموكل عبء إثبات الخطأ. انظر: الطعن رقم 2005/770 تجاري، جلسة 2008/12/21، محكمة التمييز، الدائرة التجارية، مجلة القضاء والقانون، إبريل 2012، ج3، ص 249.

(64) مجلة التحكيم العالمية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت 2012، العدد 14، ص 541، مع تعليق د. أحمد صادق القشيري.

أو الدعوى التحكيمية في أن الشركة الفرنسية (محتكم ضدها) لم تقم بتجديد اتفاق توزيع بعقد محدد المدة مع شركة المزروع، وكان الاتفاق بينهما يتضمن شرط تحكيم، وطالبت الشركة المدعية (المحتكمة) بالتعويض على أساس أن الشركة الفرنسية قامت بإنهاء عقد الوكالة أو اتفاق التوزيع بإرادتها المنفردة وهو إنهاء تعسفي وغير قانوني. وقد أوضحت الشركة المدعية أن القانون الإماراتي ينص على اعتبار عقد الوكالة من عقود المصلحة المشتركة بين الطرفين، فلا يجوز للموكل إنهاؤه بإرادته المنفردة. وفي وقائع الدعوى أوضحت الشركة المدعية أن الشركة الفرنسية أو المحتكم ضدها قامت بتعيين شركة Alphamed كموزع جديد دون إعلان أو إنذار الشركة المدعية (المزروع)، وبالتالي يكون لها الحق في الحصول على التعويض عن أعمال المنافسة غير المشروعة والإنهاء التعسفي، وبخاصة أن الشركة المدعية كان لديها "مخزون أدوية" كبير لتنفيذ العقد المبرم معها.

ولذا طالبت بمبلغ تعويض قدره 28.329.19 يورو، ولكن الشركة الفرنسية المدعي عليها ردت بأن تفسير عقد الوكالة والتوزيع يفيد أن شركة المزروع موزع «غير حصري» فيكون من حق الشركة الفرنسية تعيين أكثر من موزع. وكان لزاماً على المحكم أن يبحث عن نية الأطراف في العقد، هل هي وكالة أم توزيع أم غيره، وفقاً للمادة (1156) مدني فرنسي ووفقاً للقانون الفرنسي رقم 91-593 بتاريخ 1991/6/25 بشأن الوكالة التجارية وهو القانون الواجب التطبيق في هذه الدعوى التحكيمية. وانتهى المحكم في هذه الدعوى إلى تقرير أنه يوجد إنهاء مفاجئ وغير متوقع، وبالتالي تعسفي من جانب الشركة الفرنسية المحتكم ضدها؛ لأن الإنهاء تم دون إتاحة فرصة كافية ومناسبة للموزع الإماراتي، مما يبرر استحقاقه للتعويض، وبخاصة أن المحتكم الإماراتي لم يكن مقصراً في أداء واجباته التعاقدية كموزع. كما أكدت المادة (9) من قانون الوكالات التجارية الجديد رقم 2016/13 على عدم جواز إنهاء، الموكل عقد الوكالة بدون خطأ من جانب الوكيل، وإلا كان ملزماً بتعويض هذا الوكيل عن الضرر الذي لحقه من جراء هذا الإنهاء، ومفاد هذه المادة أن عقد الوكالة من عقود المصلحة المشتركة، فلا يجوز للموكل إنهاؤه دون خطأ الوكيل التجاري، معتبرة هذه القاعدة من النظام العام.

ومن جهتها قضت محكمة التمييز الكويتية أنه يتبين مما أوردته المذكرة الإيضاحية أن حماية الوكلاء التجاريين في الكويت، مسألة تتعلق بمصلحة عامة وليست مجرد مصلحة فردية، فتعتبر من ثم من النظام العام وبما لا يجوز معه للأفراد أن يناهضوها

باتفاقات خاصة بينهم، وذلك وفقاً لما نصت عليه المادة (281/1) تجاري<sup>(65)</sup>.  
ثالثاً: كما قضت محكمة التمييز الكويتية بأن المذكرة الإيضاحية للقانون التجاري الكويتي قد أوردت في مجال تعليقها على نص المادة (282/1) تجاري أن عقد وكالة العقود هو عقد ممتد الأثر بطبيعته<sup>(66)</sup>، إذ يظل أثره ممتداً حتى بعد انتهاء جهود الوكيل التجاري، وحتى لا يحرم هذا الأخير من ثمرة جهوده ليستأثر بها الموكل وحده في حالة امتناعه عن تجديد العقد بعد انتهائه، فيثري بذلك على حساب الوكيل<sup>(67)</sup>. ووضعت الفقرة الثانية من المادة (282) تجاري شرطين لاستحقاق الوكيل التعويض في حالة إنهاء عقد الوكالة هما:

- 1- ألا يكون قد وقع من الوكيل خطأ أو تقصير أثناء تنفيذ عقد الوكالة.
- 2- أن يكون نشاط الوكيل قد أدى إلى نجاح ظاهر في ترويج السلعة أو زيادة عدد العملاء.

كما حرص المشرع في قانون الوكالات التجارية الكويتي الجديد على مد التزام الوكيل التجاري لمدة ستة أشهر بعد انتهاء مدة الوكالة إلى حين تعيين وكيل أو موزع جديد لحماية مصالح المستهلكين (المادة 10). وأخيراً يراعى في تقدير التعويض ما لحق الوكيل من ضرر، وما عاد على الموكل من جراء جهود الوكيل في ترويج وتسويق السلعة

(65) تمييز كويتي، الطعن رقم 196/1985 تجاري، جلسة 1986/5/21، مجلة القضاء والقانون، س14، مايو 1993، رقم 66، ص 255، منشور لدى: د. يعقوب يوسف صرخوه، مرجع سابق، ص 74، حيث تدور معظم قضايا الوكالات التجارية حول الإنهاء التعسفي للوكالة المحددة المدة قبل انتهاء مدتها من جانب الموكل؛ ففي قضية عرضت أمام المحاكم الكويتية عين فيها وكيل العقود لموكل «شركة تأمين» واجتهد في مباشرة عمله والتزم بتنفيذ كافة التزاماته بموجب العقد، وأنفق مبالغ كبيرة في سبيل ذلك ونجح في جذب كثير من العملاء وقام بنشاط ظاهر، واعترفاً من الشركة الموكلة بذلك قامت هذه الأخيرة بزيادة عمولته من 17.5% إلى 20%، إلا أن هذه الأخيرة خالفت بنود العقد وتعاقدت مع وكيل آخر رغم استمرار الوكالة الأولى، وأخطرت وكيل العقود بإنهاء وكالته، الأمر الذي دفع وكيل العقود إلى المطالبة بالتعويض عما أنفقه في الدعاية والإعلان، وصدر الحكم لصالح هذا الوكيل، حكم محكمة الاستئناف العليا بتاريخ 1979/12/25، المرجع السابق، ص 345 - 346.

(66) تمييز كويتي، الطعن رقم 6/1995، جلسة 1995/11/7، منشور لدى د. عبد الفضيل محمد أحمد، مرجع سابق، ص 75.

(67) ذهبت محكمة استئناف باريس في 8 يناير 1985، بأنه لا يجوز نقض أو إنهاء الوكالة التي تبرم لمصلحة كل من الموكل والوكيل بإرادة أي من الطرفين، وإنما يجوز إنهاؤها بإرادتهما المشتركة أو لسبب معقول أو وفقاً لأسباب يحددها العقد، ويؤيد ذلك بعض الفقه الفرنسي حيث يرى إن فكرة المصلحة المشتركة تعتبر آلية un Mekanisme مفيدة وفعالة لتحقيق التوازن والمساواة بين الأطراف المتعاقدة، وتقوية الالتزام بحسن نية. انظر: د. نبيل محمد أحمد صبيح، مرجع سابق، ص 95 - 96.

أو زيادة عدد العملاء<sup>(68)</sup>، فضلاً عن التعويض عن الأضرار المعنوية التي قد تنشأ عن الإساءة إلى سمعة الوكيل التجاري في السوق المحلية.

### المطلب الثالث

## خصوصية القواعد الإجرائية للوكالات التجارية

يستلزم عقد الوكالة التجارية كغيره من العقود التجارية احترام مجموعة من الضوابط الإجرائية المتعلقة بتنفيذ العقد، وهي إجراءات تستلزمها طبيعة الأعمال التجارية بصفة عامة لحماية السرعة والائتمان، وسنحاول التركيز على الخصوصية الإجرائية المتعلقة بهذه الوكالات التجارية.

### الفرع الأول

## تحديد موطن الموكل إذا لم يكن له موطن معلوم في الكويت

تنص المادة (269) تجاري كويتي على أنه: «إذا لم يكن للموكل موطن معلوم في الكويت، اعتبر موطن وكيله موطناً له، ويجوز مقاضاته وإخطاره بالأوراق الرسمية فيه، وذلك فيما يتعلق بالأعمال التي يجريها الوكيل لحسابه». ونظراً لأهمية الموطن ومحل العمل في قانون المرافعات وعلى الأخص فيما يتعلق بالإعلانات، فقد أورد المشرع الإجرائي تعريفاً لها، فنصت المادة (13) من قانون المرافعات الكويتي على أن: «الموطن هو المكان الذي يقيم فيه الشخص عادة». كما عرفت محل العمل بأنه: «المكان الذي يباشر فيه الشخص تجارة أو حرفة أو يقوم على إدارة أمواله فيه، أو المكان الذي يؤدي فيه عمله...». ووفقاً للقواعد العامة إذا كان الشخص الاعتباري أجنبياً وكان مركز إدارته الرئيسي في الخارج وليس له فرع في الكويت، فإنه يُعلن عن طريق النيابة العامة كالأشخاص الطبيعيين، أما إذا كان له نشاط في الكويت ولم يصل إلى أن يكون له فرع، فقد اعتبر المشرع بعد تعديل المادة (14/2) من قانون المرافعات رقم 2002/36 أن المكان الذي توجد فيه إدارته المحلية موطن بالنسبة لذلك النشاط، ومن ثم يجوز الإعلان في هذا المكان لأن محل الإدارة المحلية هو محل عمل للشخص الاعتباري، وإذا تم الإعلان في غير المكان الذي يوجد به مركز الإدارة، فإنه يكون باطلاً ولكن هذا البطلان يزول

(68) د. إبراهيم الدسوقي أبو الليل، المسؤولية المدنية والإثراء دون سبب، ط 2، جامعة الكويت، 1998، ص 210، وأيضاً: د. إبراهيم الدسوقي أبو الليل، أحكام الالتزام، جامعة الكويت، 1996/1995، ص 55، وأيضاً الطعن بالتمييز رقم 1999/119 تجاري، جلسة 2005/12/7، مجموعة القواعد القانونية التي قررتها محكمة التمييز، القسم الخامس، مجلد 11، مايو 2009، ص 667.

بحضور ممثل الشخص الاعتباري<sup>(69)</sup>. ومفاد ذلك، أن موطن الوكيل التجاري يُعد موطناً قانونياً للموكل بحيث يجوز للغير مقاضاة الموكل وإخطاره بالإعلانات والأوراق الرسمية والقضائية في موطن الوكيل التجاري فيما يتعلق بالأعمال التي يجريها هذا الأخير لحسابه<sup>(70)</sup>. ويهدف المشرع التجاري من نص المادة (269) تجاري، التيسير على الغير من المتعاملين مع الشركات التجارية الأجنبية التي لها وكلاء تجاريون في دولة الكويت إذا نشب نزاع قضائي بينهم، ويهدف المشرع أيضاً إلى عدم تحميلهم مشقة اللجوء إلى الموكلين في الخارج، كما أجازت الفقرة الثانية من المادة (276) تجاري كويتي لوكيل العقود أن يتلقى الطلبات المتعلقة بتنفيذ العقود التي تبرم عن طريقه<sup>(71)</sup>، وكذلك الشكاوى الخاصة بعدم تنفيذ هذه العقود، ويقصد بهذه الشكاوى الخاصة بعدم تنفيذ هذه العقود، مثل عدم مطابقة أصناف البضاعة للصنف المتفق عليه أو عيوب في التصنيع، أو عدم توافر شروط ومقاييس الجودة العالمية والمواصفات الخليجية، (المادة 5 من قانون الوكالات التجارية الجديد)، ويعتبر الوكيل التجاري ممثلاً لموكله في الدعاوى المتعلقة بهذه العقود والتي تقام منه أو عليه في منطقة نشاط الوكيل (مادة 276/2). كما نص المشرع بالمادة (301) من قانون التجارة الكويتي أيضاً على أنه للممثل التجاري سلطة تمثيل التاجر الذي فوضه أمام المتعاقدين معه في الحالة التي يرفع فيها هؤلاء دعاوى قضائية على التاجر المفوض وتكون متعلقة بالمعاملات التي قام بها هذا الممثل التجاري. ويهدف المشرع الكويتي أيضاً من ذلك تسهيل التعامل التجاري بالنسبة للمتعاقد مع الممثل التجاري<sup>(72)</sup>.

## الفرع الثاني

### الاختصاص القضائي بمنازعات الوكالات التجارية

نصت المادة (285) من قانون التجارة الكويتي على أنه: «استثناء من قواعد الاختصاص الواردة في قانون المرافعات تختص بنظر جميع المنازعات الناشئة عن عقد وكالة العقود

(69) د. عزمي عبد الفتاح، قانون القضاء المدني الكويتي، ط1، دار الكتب، الكويت، 2005، ص 418.

(70) د. يعقوب يوسف صرخوه، مرجع سابق، ص 337.

(71) انظر: نص المادة (182/2) من قانون التجارة المصري رقم 1999/17، التي تعتبر واقعة وجود فرع للشركة الأجنبية في مصر مسألة واقع يستقل بها قاضي الموضوع، ولا يقصد من جواز إعلان الشركة الأجنبية لدى فروعها أو وكيلها في مصر حرمان صاحب الشأن من حقه في إجراء الإعلان في مركز الشركة الرئيسي في الخارج وإنما قصد به التيسير عليه، والنص مقرر لمصلحة الطرفين. د. أحمد مليجي، التعليق على قانون المرافعات ج 1، نادي القضاة، القاهرة، 2006/2007، ص 288.

(72) د. يعقوب صرخوه، مرجع سابق، ص 356.



- وهي إحدى صور الوكالات التجارية - المحكمة التي يقع في دائرتها محل تنفيذ العقد». ومفاد ذلك إن المشرع الكويتي جعل الاختصاص القضائي بنظر جميع المنازعات الناشئة عن الوكالات التجارية، للمحكمة التي يقع في دائرتها محل تنفيذ العقد، أي موطن وكيل العقود، وذلك من أجل التيسير على وكلاء العقود عندما يطالبون بحقوقهم من الموكلين الذين غالباً ما يكونون في خارج دولة الكويت، والتخفيف عليهم من مشقة مقاضاة الموكلين أمام القضاء في بلاد أجنبية مع ما يترتب على ذلك من نفقات مادية وإهدار للوقت أو احتمال كبير لضياع الحقوق، لعدم معرفتهم بإجراءات التقاضي وقوانين تلك البلاد<sup>(73)</sup>، وذلك وفقاً للمادة (173) من قانون المرافعات الكويتي التي تقضي بجواز الاتفاق على التحكيم في نزاع معين أو جميع المنازعات التي تنشأ عن تنفيذ عقد معين بدلاً من المحكمة المختصة<sup>(74)</sup>. كما نصت المادة (20) من قانون الوكالات التجارية الجديد، على أن تختص محاكم الكويت بجميع الدعاوى القضائية الناشئة عن تطبيق هذا القانون، وأجازت الاتفاق على اللجوء إلى التحكيم لتسوية المنازعات، مما يعني الاختصاص القضائي للمحكمة التي يقع في دائرتها محل تنفيذ عقد الوكالة. ونقترح في صدد الاختصاص القضائي بمنازعات عقود الوكالات التجارية أهمية إنشاء محاكم اقتصادية في دولة الكويت<sup>(75)</sup>، وذلك لمواكبة التطور العالمي، وأيضاً إلى إقرار مبدأ التخصص في المحاكم القضائية، وتخصيص دوائر قضائية تختص بنظر نوعية معينة من قضايا المعاملات التجارية وتتفق مع طبيعة هذه المعاملات التجارية وما تتسم به من سرعة واثمات، كما أن دولة الكويت من الدول التي يقوم اقتصادها على التجارة الدولية.

ونقترح تشكيل المحكمة الاقتصادية على الشكل التالي: 1 - دوائر جزائية تختص دون غيرها بالفصل في الدعاوى الجزائية المتعلقة بالجرائم المنصوص عليها في هذا القانون. 2 - دوائر تجارية تختص بالفصل في الدعاوى المتعلقة بالمنازعات التجارية الناشئة عن تطبيق أحكام هذا القانون، ويسري قانون المرافعات المدنية والتجارية والقوانين المكملة له.

(73) د. يعقوب يوسف صرخوه، مرجع سابق، ص 349. وانظر: الطعن 328/97 تجاري، جلسة 1998/2/15 منشور بمجموعة القواعد القانونية، قسم 4 مجلد 2، مايو 2004، بناءً على ذلك إذا عرض النزاع على المحكمة فيجوز لها أن تقضي بعدم الاختصاص بنظر النزاع وذلك لسبق الاتفاق على التحكيم، حيث اتفق الأطراف على عرض نزاع يتعلق الوكالة التجارية على لجنة تحكيم تابعة لمجلس التعاون الخليجي، الطعن رقم 2007/936 تجاري، جلسة 2009/2/22، مجلة القضاء والقانون، مايو 2012، الجزء الأول، ص 214. ويرى المؤلف أن جواز عرض النزاع على هيئة تحكيم داخلية أو خارجية من شأنه تقليل الحماية التي أراد المشرع الكويتي إسباغها على الوكلاء التجاريين.

(74) الطعن رقم 97/328 تجاري، جلسة 1998/2/15، منشور بأحكام محكمة التمييز الكويتية، قسم 4، مجلد 6، يونيو 2004، ص 794. وأيضاً الطعن رقم 2001/157 تجاري جلسة 2001/4/1.

(75) نادى بهذا الاقتراح أيضاً بعض أعضاء مجلس الأمة الكويتي.



وتختص الدوائر الابتدائية والاستئنافية بالمحاكم الاقتصادية دون غيرها نوعياً ومكانياً بنظر الدعاوى الجنائية الناشئة عن الجرائم المنصوص عليها في القوانين التالية: قانون الشركات التجارية، قانون تنظيم الوكالات التجارية، قانون حماية المستهلك، قانون قمع الغش في المعاملات التجارية، وقانون حماية المنافسة.

كما تنظر المحاكم الاقتصادية المنازعات والدعاوى التجارية التي لا تتجاوز قيمتها 200 ألف دينار كويتي، ويطعن في أحكامها أمام الدوائر الاستئنافية بالمحكمة الاقتصادية<sup>(76)</sup>، وهذه المحاكم الاقتصادية هي جزء من القضاء العادي وليست جهة قضائية مستقلة، رغم التنظيم القانوني الخاص الشامل لعملها وهي تختص - كما أوضحنا - بالدعاوى ذات الطابع الاقتصادي<sup>(77)</sup>.

### الفرع الثالث

#### اتفاق التحكيم في منازعات الوكالات التجارية

تعددت تعريفات التحكيم فقهاً وقضاً وتشريعاً، فقد عرّفه بعض الفقه<sup>(78)</sup> بأنه: "اتفاق على طرح النزاع على شخص معين أو أشخاص معينين لتسويته خارج المحكمة المختصة"، كما عرّفه بعضهم الآخر<sup>(79)</sup> بأنه: «اتفاق أطراف علاقة قانونية معينة عقدية أو غير عقدية - على اختيار شخص (محكم) أو أكثر يفصل فيما يثور مستقبلاً أو يثور فعلاً بينهم من منازعات، بحكم ملزم دون المحكمة المختصة، فهو نظام قانوني بديل لقضاء الدولة في حسم المنازعات». ويهدف التحكيم إلى تسهيل حل المنازعات وسرعة البت فيها وتخفيف العبء عن كاهل القضاء، وأيضاً حفظ وسرية المعاملات التجارية بين الأفراد، فضلاً عن السرعة وأهلية المحكمين للفصل في المنازعات المعروضة عليهم. إذاً التحكيم وفقاً لما جرى عليه قضاء محكمة التمييز الكويتية<sup>(80)</sup> هو عقد يتفق طرفاه بموجبه على عرض المنازعات التي نشأت أو تنشأ بينهما على فرد أو أفراد متعددين ليفصلوا فيه بدلاً

(76) د. أحمد السيد صاوي، المحاكم الاقتصادية، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، العدد الأول، 2010، ص 429.

(77) د. أحمد السيد صاوي، المرجع السابق، ص 455.

(78) د. أحمد أبو الوفا، عقد التحكيم وإجراءاته، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1974، ص 15.

(79) د. عبد الله عيسى الرمح، حكم التحكيم، مؤسسة دار الكتب، الكويت، 2009، ص 36. وانظر أيضاً: د. فتحي والي، التحكيم في المنازعات الوطنية والتجارية الدولية علماً وعملاً، دار منشأة المعارف، الإسكندرية، 2014، ص 12.

(80) الطعن رقم 1997/444 تجاري، جلسة 1998/5/17، مجموعة القواعد القانونية التي قررتها محكمة التمييز، القسم الرابع، مجلد 3، مايو 2004، ص 126.

من المحكمة المختصة، ويتم بالإيجاب والقبول ولكنه لا يثبت إلا بالكتابة، فرفض طرفي الخصومة على عرضها على محكم هو أساس التحكيم، أما الكتابة فهي شرط لإثباته. وقد نظم المشرع الكويتي أحكام التحكيم في المواد (173-188) من قانون المرافعات، وفي القانون رقم 1995/11 في شأن تنظيم التحكيم القضائي<sup>(81)</sup>، حيث أجازت المادة (173/1) من القانون المذكور الاتفاق على التحكيم في نزاع معين، كما يجوز الاتفاق على التحكيم في جميع المنازعات المدنية والتجارية - ومنها كل صور الوكالات التجارية - التي تنشأ عن تنفيذ عقود هذه الوكالات التجارية.

كما عرفته المادة (10/1) من قانون التحكيم المصري رقم 1994/27 المعدل بأنه: «هو اتفاق الطرفين على اللجوء الى التحكيم لتسوية كل أو بعض المنازعات التي نشأت أو يمكن أن تنشأ بينهما بمناسبة علاقة قانونية معينة عقدية كانت أو غير عقدية<sup>(82)</sup>. ويجب أن يكون اتفاق التحكيم الذي يعقده الموكل والوكيل أو الموزع التجاري (وكيل العقود أو الوكيل بالعمولة) مكتوباً وإلا كان باطلاً (مادة 173 فقرة 2)، فالإتفاق على التحكيم اتفاق شكلي لا ينعقد إلا بالكتابة أيّاً كان نوع التحكيم، أي سواء أكان التحكيم مدنياً أم تجارياً<sup>(83)</sup> وطنياً أم دولياً، ويدخل في مفهوم الكتابة شرط التحكيم الذي يتضمنه إيجاب على الإنترنت إذا صادفه قبول مباشر (online)، وذلك تطبيقاً للقانون رقم 2014/20 في شأن المعاملات الإلكترونية، فإذا كان الاتفاق غير صحيح، فإنه يؤدي إلى بطلان حكم التحكيم، كما يشترط في اتفاق التحكيم أن يكون أساسه حسن النية، أي لا ينطوي على غش وإلا كان باطلاً. والاتفاق على التحكيم بشأن نزاع معين، لا يمتد إلى عقد آخر ولو كان مرتبطاً به، ومؤدى ذلك أن الارتباط الذي لا يقبل التجزئة يكون نظر الدعوتين من اختصاص المحاكم<sup>(84)</sup>.

وقد أجازت المادة (20) من قانون الوكالات التجارية الجديد رقم 2016/13 لأطراف عقد

(81) المنازعات التي تختص هيئة التحكيم بالفصل فيها هي المنازعات المدنية والتجارية التي صدر القانون 1995/11 بشأن التحكيم فيها، الطعن رقم 2000/412 إداري، منشور بمجلة القضاء والقانون 28/1، ج2، يوليو 2003، ص 198.

(82) يأخذ قانون التحكيم التجاري المصري بالتحكيم بالإحالة بالمادة العاشرة فقرة (3). كما عرفه قانون التحكيم اليمني رقم 1992/22 بالمادة الثانية منه على أنه: «موافقة الطرفين على اللجوء إلى التحكيم والتي تشملها وثيقة التحكيم (أي عقد مستقل) أو شرط التحكيم (أي بند في العقد).

(83) د. عزمي عبدالفتاح، قانون التحكيم الكويتي، ط 2، مؤسسة دار الكتب، الكويت، 2012، ص 17: «يكون التحكيم تجارياً إذا نشأ النزاع حول علاقة قانونية ذات طابع اقتصادي، عقدية كانت أو غير عقدية. ويشمل ذلك على سبيل المثال: توريد السلع أو الخدمات والوكالات التجارية...».

(84) الطعن بالتمييز رقم 1196/ 2007 تجاري جلسة 2008/11/9، وأيضاً الطعن رقم 2006/647 تجاري، جلسة 2008/11/25.

الوكالة للجوء إلى التحكيم لتسوية المنازعات الناشئة عن هذا العقد<sup>(85)</sup>. ويترتب على اتفاق التحكيم، منع القضاء من نظر الدعوى وينشئ دعفاً بعدم قبول الدعوى - وفقاً لرأي بعض الفقه-<sup>(86)</sup> ولا ينشئ دعفاً بعدم اختصاص المحكمة. ولكن وفقاً للمادة (173/5) من قانون المرافعات الكويتي، يؤدي اتفاق التحكيم إلى عدم اختصاص قضاء الدولة بنظر المنازعة التي اتفق الأطراف على التحكيم بشأنها، فقد نصت المادة المذكورة على أنه: "لا تختص المحاكم بنظر المنازعات التي اتفق على التحكيم بشأنها، ويجوز النزول عن الدفع بعدم الاختصاص صراحة أو ضمناً".

ومفاد نص هذه المادة أن طبيعة هذا الدفع هو أنه دفع بعدم الاختصاص وليس دعفاً بعدم القبول في القانون الكويتي. ويطرح السؤال الآتي نفسه، هل يؤدي التجاء أحد أطراف اتفاق التحكيم إلى المحاكم القضائية إلى تخليه (تنازله) عن هذا الاتفاق؟ كما لو قام الوكيل أو الموزع التجاري بالالتجاء إلى القضاء للمطالبة بحقه في التعويض عن إنهاء الشركة الموكلة للعقد تعسفياً بإرادتها المنفردة، وعدم وجود خطأ من جانب الوكيل أو الموزع، رغم وجود شرط تحكيم بعقد الوكالة التجارية. ردت محكمة التمييز الكويتية بالإيجاب عن هذا السؤال بقولها: إن اتفاق التحكيم يؤدي إلى عدم اختصاص قضاء الدولة، فإذا وجد اتفاق تحكيم صحيح فلا يوجد سوى قضاء واحد هو قضاء التحكيم، فيخرج عن اختصاص قضاء الدولة موضوع النزاع الذي اتفق على التحكيم بشأنه، كما تخرج المسائل التي ترتبط بهذا الموضوع، ولكن التجاء الخصم إلى القضاء في مسألة اتفق على التحكيم فيها لا يتعلق بالنظام العام<sup>(87)</sup>، وأثر ذلك سقوط الحق فيه إذا أُثير بعد التكلم في الموضوع<sup>(88)</sup>، ولا يثيره القاضي من تلقاء نفسه. وينصرف التحكيم إلى موضوع

(85) يستفاد من النصوص التي تنظم التحكيم وبخاصة المادة 173/1 من قانون المرافعات الكويتي أن اتفاق التحكيم له صورتان هما: شرط التحكيم *la cause compromissoire* ومشاركة التحكيم *Le compromis* وهي التي تتم بعد وقوع النزاع بالفعل.

(86) د. أحمد أبو الوفا، التعليق على نصوص قانون المرافعات، طبعة 5، دار المعارف، الإسكندرية، 2003، ص 1524، معنى ذلك أن المشرع المصري في قانون التحكيم رقم 1994/27 ألزم المحكمة التي ترفع أمامها دعوى في منازعة يوجد بشأنها اتفاق تحكيم أن تحكم بعدم قبول الدعوى إذا رفع المدعى عليه بذلك قبل أي طلب أو دفاع في الدعوى (مادة 13)، أي أنه اعتبر هذا الدفع دعفاً إجرائياً يسقط الحق في إيدائه بالكلام في الموضوع مع أنه دفع بعدم القبول. انظر: د. عزمي عبد الفتاح، مرجع سابق، ص 154.

(87) من المقرر في حكم المادة (77) من قانون المرافعات أن التكلم في الموضوع المسقط للدفع الشكلي المتعلق وغير المتصل بالنظام العام يكون بإيداء الخصم أي طلب أو دفاع في الدعوى يمس الموضوع. انظر: الطعن بالتمييز رقم 1997/222 تجاري، جلسة 1998/4/19، مجموعة القواعد القانونية التي قررتها محكمة التمييز، القسم الرابع، مايو 2004.

(88) طعن بالتمييز رقم 2006/947 تجاري، جلسة 2008/1/31، مجلة القضاء والقانون، الكويت، أكتوبر 2011، سنة 36، ج1، ص 136.

المنازعة دون شقها المستعجل، حيث يختص قضاء الدولة المستعجل رغم وجود اتفاق التحكيم (مادة 173/6) من قانون المرافعات، ولا يترتب على اللجوء للقضاء المستعجل سقوط التمسك باتفاق التحكيم سواء أكان شرطاً أم مشاركة، لأن سلطة هيئة التحكيم هي سلطة محكمة الموضوع وليست سلطة محكمة أمور مستعجلة<sup>(89)</sup>.

### مبدأ استقلال شرط التحكيم عن العقد الأصلي ونتائجه:

تثير مسألة الاتفاق على التحكيم تساؤلاً حول مدى ارتباط هذا الاتفاق بالعقد الأصلي، وبمعنى آخر هل يتأثر اتفاق التحكيم ببطلان أو فسخ عقد الوكالة التجارية الذي أبرم بين الشركة الموكلة والوكيل أو الموزع التجاري؟ يأخذ التطور الحديث في التحكيم باستقلالية شرط التحكيم عن العقد الأصلي، وهو من المبادئ المستقرة في نظام التحكيم التجاري، وبخاصة في نطاق التحكيم التجاري الدولي، وهذا المبدأ يتعلق بشرط التحكيم فقط دون مشاركة التحكيم، ويترتب على ذلك أن بطلان أو فسخ أو عدم صحة العقد الأصلي لا يؤثر على صحة اتفاق التحكيم التجاري، سواء أكان هذا الاتفاق مدرجاً في العقد الأصلي أم كان مستقلاً عنه في صورة اتفاق خاص، إننا يؤدي استقلال شرط التحكيم عن العقد الأصلي إلى عدم تأثره بفسخ أو بطلان العقد الذي كان هذا الشرط أحد بنوده<sup>(90)</sup> وتترتب على ذلك النتائج التالية:

1- حق أطراف عقد الوكالة في الالتجاء إلى التحكيم لتسوية ما قد يثور بينهم من منازعات، المادة (20) من قانون الوكالات التجارية الجديد .

2- إن بطلان أيٍّ من العقد الأصلي أو شرط التحكيم لا يؤثر على صحة أو بطلان الآخر، إذ إن إبطال العقد الأصلي يمكن عندئذ التمسك بصحة شرط التحكيم وحسم النزاع عن طريق التحكيم، أما لو كان العقد الأصلي صحيحاً وشرط التحكيم باطلاً، فهنا يمكن لأي من طرفي المنازعة اللجوء للقضاء لفض النزاع<sup>(91)</sup>.

3- من شأن استقلالية شرط التحكيم عن العقد الأصلي إزالة مخاوف أطراف عقد الوكالة التجارية الدولية.

(89) الطعن رقم 2006/647 تجاري، جلسة 2008/11/25، ومع ذلك يجوز لأطراف عقد الوكالة الاتفاق والنص صراحة في اتفاق التحكيم على امتداد التحكيم إلى الشق المستعجل.

(90) د. أبو زيد رضوان، الأسس العامة في التحكيم التجاري الدولي، دار الفكر العربي، القاهرة، 1981، ص 37.

(91) د. سميحة القليوبي، دور القضاء المصري في تفعيل اتفاق التحكيم، مجلة التحكيم، القاهرة، العدد 8، أكتوبر 2010، ص 101 وما بعدها، حيث ورد فيه أن التحكيم طريق استثنائي لفض المنازعات قوامه الخروج على طرق التقاضي العادية بضمائنها، لذلك يجب تفسير شرط أو مشاركة التحكيم تفسيراً ضيقاً بقصره على طرفيه وعلى موضوع النزاع، الطعن رقم 2007/1196 تجاري جلسة 2008/11/9.

4- من شأن وجود اتفاق التحكيم منع قضاء الدولة من النظر في النزاع محل الاتفاق وذلك احتراماً للإرادة المشتركة لأطراف اتفاق التحكيم.

5- وتطبيقاً لذلك إذا لجأ أحد أطراف اتفاق التحكيم إلى القضاء، كان للمدعي عليه أن يدفع الدعوى بوجود الاتفاق على التحكيم، وعلى القاضي الامتناع عن نظر الدعوى عند طرحها عليه، وبشرط أن يدفع المدعي بوجود اتفاق تحكيم قبل إبدائه أي طلب أو دفاع بالدعوى<sup>(92)</sup>.

6- من نتائج استقلالية اتفاق التحكيم عن العقد الأصلي، أن القانون الواجب التطبيق على العقد الأصلي لا يكون بالضرورة هو نفسه الواجب التطبيق على شرط التحكيم.

وأخيراً على أطراف العقد الاهتمام بحسن صياغة شرط التحكيم، فهناك عيوب صياغة بنود اتفاق التحكيم، بحيث يكتنفها الغموض فيما يتعلق بنية الاتفاق على التحكيم باستخدام بعض الألفاظ التي تدل على عدم الاتفاق على التحكيم بين طرفيه، أو الجمع بين أكثر من وسيلة لتسوية المنازعات في ذات الاتفاق ومن بينها التحكيم<sup>(93)</sup>، فإذا اتفق الأطراف (الموكل والوكيل أو الموزع التجاري) على تنظيم كافة إجراءات التحكيم منذ بدء العملية التحكيمية وحتى صدور حكم تحكيم ينهي النزاع، فإن ذلك يفرض عليهم ضرورة الالتزام بها تفصيلاً، بدءاً من كيفية تقديم طلب التحكيم إلى تشكيل هيئة التحكيم واختيار سلطة التعيين، وتبادل المذكرات، وإجراءات رد المحكمين، والقانون الواجب التطبيق على الموضوع، ومدة التحكيم<sup>(94)</sup>.

وقد يتفق الأطراف على التحكيم المؤسسي، وهو التحكيم الذي يتفق أطرافه على أن يتم بواسطة مركز دائم للتحكيم أو منظمة تحكيم سواء أكانت وطنية أم دولية، فيتم التحكيم وفقاً لنظام هذا المركز وإجراءاته، وقد يعد هذا الاختيار محققاً لمصلحة الأطراف<sup>(95)</sup>؛ لأنه

(92) د. سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 105.

(93) هبة أحمد سالم، الشروط التحكيمية وعيوب صياغتها من واقع قضايا مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي، مجلة التحكيم العربي، القاهرة، العدد 24، يونيو 2015، ص 81 وما بعدها.

(94) د. عزمي عبد الفتاح - قانون التحكيم الكويتي، مرجع سابق، ص 797. لائحة مركز الكويت للتحكيم التجاري التابع لغرفة تجارة وصناعة الكويت. وانظر أيضاً: لائحة مركز التحكيم التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربي، ص 842.

(95) الطعن بالتمييز رقم 2007/936 تجاري، جلسة 2009/9/22، منشور بمجلة القضاء والقانون، الكويت، السنة 37، مايو 2012، ج 1، ص 214، حيث أشار إلى نموذج لعقد وكالة تجارية اتفق فيه الأطراف في البند 14 منه على اللجوء إلى لجنة التحكيم التابعة لمجلس التعاون الخليجي في جميع المنازعات التي تنشأ عن تنفيذ العقد.

بتضمن ضمانات إجرائية تساهم في تحصين حكم التحكيم من البطلان<sup>(96)</sup>. وأحياناً يتفق الأطراف على إحالة ما ينشأ بينهم من منازعات إلى تحكيم مؤسسي دون تسمية المؤسسة المعنية بإدارة النزاع، مما يعد سبباً لإثارة النزاع بين الأطراف، ويُعد عيباً في صياغة اتفاق التحكيم، يؤدي إلى عرقلة سير إجراءات التحكيم، وأحياناً إلى الدفع بعدم اختصاص هذه المؤسسة.

أخيراً يجب على الموكل أو الوكيل أو الموزع التجاري توخي الحذر والدقة عند صياغة شرط التحكيم، حتى لا يؤدي ذلك إلى بطلان الشرط أو بطلان حكم التحكيم، ولأهمية صياغة بند أو شرط التحكيم دأبت كثير من المؤسسات التحكيمية الكبرى على إدراج شرط تحكيم نموذجي في قواعدها يمكن للأطراف الاسترشاد به في عقودهم لضمان سلامة الإجراءات التحكيمية والوصول إلى حكم نهائي صحيح<sup>(97)</sup>.

(96) د. فتحي والي، التحكيم في المنازعات الوطنية والتجارية الدولية علماً وعملاً، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2014، ص 56.

(97) مثال الشروط النموذجية، الشرط الذي تضمنته قواعد الأونسترال للتحكيم unicitral، حيث ينص على الآتي: «كل المنازعات أو الخلافات أو المطالبات التي تنشأ عن هذا العقد أو تتعلق به أو عن الإخلال به أو إنهائه أو بطلانه تسوى بواسطة التحكيم وفقاً لقواعد الأونسترال للتحكيم .....».

## الخاتمة:

نعرض فيما يلي لأهم نتائج البحث وتوصياته:

## النتائج:

تتمثل أبرز نتائج البحث في التالي:

- لقد وضع المشرّع تعريفاً للمقصود بالوكالة التجارية (مادة أولى) وقصر المشرّع القيد في هذه الوكالات على عقود الوكالات التجارية (ومنها وكالة العقود والوكالة بالعمولة)، كما قصر مزاولة أعمال الوكالة التجارية على الكويتيين أشخاصاً طبيعيين كانوا أو اعتباريين، على ألا تقل حصة الشريك الكويتي في رأس المال عن 51% بحال وجود شريك أجنبي، وأن يكون مقيداً في السجل التجاري، ومرخصاً له بمزاولة النشاط الذي تشمله الوكالة<sup>(98)</sup>. واشترط لصحة الوكالة أن يكون الوكيل مرتبطاً بالموكل أو بالوكيل الرسمي المحلي له ارتباطاً مباشراً، ولا يعتد بأي وكالة غير مسجلة، كما لا تسمع الدعوى بشأنها.
- إن المشرّع وضع تنظيمياً عاماً لمباشرة الوكالات التجارية بهدف إسباغ الحماية الكافية على التاجر الكويتي، ووضع المشرّع أحكاماً لمنع الاحتكار، وسمح بتعدد الوكالات التجارية، وقرر المشرّع بذلك إنهاء الوكالات الحصرية ومنع الاحتكار والاستحواد.
- ألزم القانون الجديد الوكيل أو الموزع التجاري بتوفير الصيانة والإصلاح للمنتجات أو السلع التي يتم استيرادها من جانب الوكيل، وتوفير قطع الغيار والورش اللازمة لإجراء الصيانة والتصليح التي تحتاجها السلع محل الوكالة، كما ألزمه بتقديم جميع الضمانات التي يقدمها المنتجون أو الموكلون مع مراعاة المواصفات القياسية للدولة (المادة العاشرة). وجعل المشرّع في القانون الجديد الوكيل المنتهية وكالته ملتزماً بأداء التزاماته كوكيل لمدة ستة أشهر وإلى حين تعيين وكيل جديد، وكل هذه الالتزامات لم تكن موجودة في قانون الوكالات السابق رقم 36/1964، ولم ينص عليها قانون التجارة الكويتي رقم 68/1980.

(98) يؤدي عدم استصدار ترخيص تجاري لمباشرة النشاط التجاري بدولة الكويت إلى بطلان العقد المبرم بين الوكيل أو الموزع التجاري والموكل، وهو بطلان متعلق بالنظام العام، وبالتالي لا يصلح مستنداً في المطالبة بالمستحقات، الطعن 2003/1013 تجاري، جلسة 2006/1/29.

- أسبغ المشرع في القانون الجديد صفة الضبطية القضائية للموظفين الذين يصدر بتعيينهم قرار من وزارة التجارة والصناعة لمراقبة تنفيذ أحكام هذا القانون وفقاً للائحة التنفيذية.

## التوصيات:

وفي ضوء ما سبق، فإننا نوصي بالتالي:

- يجب النظر إلى العلاقة التكاملية بين قانون حماية المستهلك وقانون حماية المنافسة وقانون تنظيم الوكالات التجارية بشأن أي تعديل تشريعي مستقبلاً.
- نرى ضرورة إنشاء جهاز إداري تكون مهمته مراقبة تنفيذ قانون الوكالات التجارية، يكون ملحقاً بوزارة التجارة والصناعة على غرار جهاز حماية المنافسة، وتضفي على العاملين بهذا الجهاز صفة الضبطية القضائية يحددهم وزير التجارة والصناعة، على أن تنظم اللائحة التنفيذية كيفية القيام بأعمال وإجراءات الضبطية القضائية.
- نقترح في صدد الاختصاص القضائي للمنازعات التجارية عموماً، ومنازعات الوكالات التجارية بوجه خاص، إنشاء محاكم اقتصادية لمواكبة التطور العالمي الحالي، وإقرار مبدأ التخصص في المحاكم القضائية، وتخصيص دوائر قضائية تختص بنظر نوعية معينة من قضايا المعاملات التجارية، ومنها منازعات الوكالات التجارية وحماية المستهلك.
- يجب الاهتمام بحسن صياغة شرط التحكيم بحيث تكون واضحة فيما يتعلق بالمنازعات المتعلقة بموضوع الوكالات التجارية بكل صورها.
- يُفضل اتفاق الأطراف كتابة على الالتجاء للتحكيم سواء قبل نشوء النزاع «شرط التحكيم» أو بعده «مشاركة التحكيم»، وأن تتضمن الصيغة التالية في اتفاق التحكيم: «إذا نشأ خلاف بين الطرفين أو الأطراف حول تفسير أو تطبيق هذا العقد يُحال النزاع إلى هيئة التحكيم طبقاً للقواعد والإجراءات المنصوص عليها في نظام مركز التحكيم التجاري لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربي، حيث يوفر هذا التحكيم المؤسسي حقوق الدفاع لأطراف النزاع، وتعاملهم على قدم المساواة ويتيح لكل منهم في جميع الإجراءات الفرصة الكاملة لعرض قضيته. وفي هذا الصدد يجب الإلمام الكامل بمضمون لائحة هذا المركز في حالة اتفاق الأطراف (الشركة الموكله والوكيل أو الموزع التجاري) على إسناد التحكيم إليه».



## المراجع:

- د. آمال عشان، عقد الوكالة التجارية في إطار التجارة الدولية، رسالة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 2012/2013.
- د. إبراهيم الدسوقي أبو الليل:
- المسؤولية المدنية والإثراء دون سبب، ط2، جامعة الكويت، 1998.
- أحكام الالتزام، ط1، جامعة الكويت، 1995/1996.
- د. أبو زيد رضوان، الأسس العامة في التحكيم التجاري الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1981.
- د. أحمد أبو الوفا:
- عقد التحكيم وإجراءاته، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1974.
- التعليق على نصوص قانون المرافعات، ط5، دار المعارف، الإسكندرية، 2003.
- د. أحمد السيد صاوي، المحاكم الاقتصادية، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، جامعة الإسكندرية، العدد الأول، 2010.
- د. أحمد المليجي:
- موسوعة التحكيم، ج4، ط1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2011.
- التعليق على قانون المرافعات، ج1، نادي القضاء، القاهرة، 2006.
- أشرف رسمي عمر، الوكالة التجارية الحصرية في الفقه الإسلامي، أطروحة ماجستير، جامعة النجاح، نابلس، فلسطين، 2012.
- د. أكثم الخولي، الوسيط في القانون التجاري - العقود التجارية، ج4، ط1، مكتبة نهضة مصر، القاهرة، 1958.
- د. حسني المصري، القانون التجاري الكويتي: دراسة مقارنة، طبعة، 2 كلية الحقوق، جامعة الكويت، 1995/1996.

- حمدي محمود بارود، وكالة العقود ودورها في التجارة الدولية، مجلة الجامعة الإسلامية، مجلد، 21 العدد الأول، ص 631 .
- د. سميحة القليوبي، دور القضاء المصري في تفعيل اتفاق التحكيم، مجلة التحكيم، القاهرة، العدد 8، أكتوبر 2010.
- د. صفوت بهنساوي، عقود التوزيع الانتقائي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1998.
- د. طارق عبد الرؤوف صالح، الوكالات التجارية والسمسرة - عقود التوسط في قانون التجارة الكويتي، ط 1، دار النهضة العربية، القاهرة، 2008 .
- د. عبد الحي حجازي، العقود التجارية، مطبعة نهضة مصر، القاهرة، 1954.
- د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، م 1، ج 7، دار التراث العربي، بيروت، 1989 .
- د. عبد الفضيل محمد أحمد، العقود التجارية وعمليات البنوك، دار العلم، الكويت، 2008.
- د. عبدالله عيسى الرمح، حكم التحكيم، مؤسسة دار الكتب، الكويت، 2009.
- د. عزمي عبد الفتاح:
- قانون القضاء المدني الكويتي، ط 1، مؤسسة دار الكتب، الكويت، 2005.
- قانون التحكيم الكويتي، ط 2، مؤسسة دار الكتب، الكويت، 2012.
- د. عزيز العكلي، شرح القانون التجاري - الأعمال التجارية، ج 1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 1997.
- د. علي البارودي ود. محمد فريد العريني، القانون التجاري - العقود التجارية وعمليات البنوك، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004 .
- د. علي حسن يونس، القانون التجاري - الأعمال التجارية والتجار، مطبعة نهضة مصر، القاهرة، 1959.
- د. فتحي والي، التحكيم في المنازعات الوطنية والتجارية الدولية علماً وعملاً، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2014.

- محمد إبراهيم خليل، قانون التجارة الجديد معلقاً على نصوصه، مطابع روز اليوسف الجديدة، القاهرة، 1999 - 2000.
- د. نبيل صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1995.
- د. نبيل صبيح ود. أحمد المطيري، الوجيز في العقود التجارية وعمليات البنوك وفقاً لقانون التجارة الكويتي، طبعة أولى، 2008/2009.
- د. نبيل صبيح ود. محمد سليمان الرشيد، النظرية العامة للالتزام، ط3، دار العلم، الكويت، 2015/2016.
- هبة أحمد سالم، الشروط التحكيمية وعيوب صياغتها من واقع قضايا مركز القاهرة الإقليمي للتحكيم التجاري الدولي، مجلة التحكيم العربي، القاهرة، العدد، 24 يونيو 2015.
- د. يعقوب يوسف صرخوه، العقود التجارية في القانون الكويتي، ط، 3 دار الكتب، الكويت، 1998.

## المحتوى:

الصفحة	الموضوع
53	الملخص
54	المقدمة
57	المبحث الأول - مفهوم الوكالة التجارية وصورها
57	المطلب الأول - مفهوم الوكالة التجارية
58	المطلب الثاني - البيانات التي يجب أن يتضمنها عقد الوكالة التجارية
60	المطلب الثالث - صور الوكالات التجارية
61	الفرع الأول - وكيل العقود
63	الفرع الثاني - الوكيل بالعمولة
64	الفرع الثالث - الممثل التجاري
65	الفرع الرابع - السمسرة
67	المبحث الثاني - تنظيم مهنة الوكالات التجارية
67	المطلب الأول - شرط الجنسية الكويتية فيمن يزاول أعمال الوكالة التجارية
69	المطلب الثاني - وجوب قيد الوكالات التجارية بسجل الوكالات بوزارة التجارة والصناعة
70	الفرع الأول - قيد الوكالة التجارية بسجل الوكالات التجارية
71	الفرع الثاني - إعادة قيد الوكالة في سجل الوكالات التجارية باسم وكيل تجاري جديد
74	الفرع الثالث - شطب الوكالة
74	المبحث الثالث - خصوصية القواعد القانونية التي تحكم الوكالات التجارية
74	المطلب الأول - مبدأ الاستقلال المهني للوكيل التجاري
77	المطلب الثاني - الوكالة التجارية من عقود المصلحة المشتركة
82	المطلب الثالث - خصوصية القواعد الإجرائية للوكالات التجارية
82	الفرع الأول - تحديد موطن الموكل إذا لم يكن له موطن معلوم في الكويت
83	الفرع الثاني - الاختصاص القضائي بمنازعات الوكالات التجارية
85	الفرع الثالث - اتفاق التحكيم في منازعات الوكالات التجارية
91	الخاتمة
93	المراجع