

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود

"دراسة مقارنة"

د. حمدي محمود بارود

كلية الحقوق - جامعة الأزهر - غزة

ملخص: كون وكالة العقود تقوم على الاعتبار الشخصي، بالتالي يجوز لكلا المتعاقدين الحق في إنهاؤها بإرادته المنفردة، وهو ما لا يتفق وواقع احترام أعمال الوكالة التجارية، لذا فقد تحدد ذلك الإنهاء بمعيار وهو اعتبار الوكالة معقودة لمصلحة الطرفين المشتركة لحماية لكليهما من تعسف أحدهم ضد الآخر باستعمال حقه في إنهاء العقد، الأمر الذي يحتم أن يبرر الإنهاء بسبب معقول يقره القانون أو العرف التجاري وإلا كان موجبا للتعويض الذي يثير استحقاقه الكثير من الإشكاليات في بعض المواضع.

Termination of 'Agency in Contracts' and its Impact on the Entitlement to Compensation

Abstract: The study of 'Agency in Contracts' is based on personal consideration. However, parties to the 'Agency in Contracts' have the right to terminate it at anytime. Though, this approach does not meet the realistic professional work of Commercial Agency. Therefore, termination of 'Agency in Contracts' should fulfill both parties' interests as a guarantee to everyone of them from the exploitation of the other person when wishes to terminate the agency. Consequently, termination of 'Agency in Contracts' has to be based on a sensible reason in accordance with the law and commercial traditions. Otherwise, compensation should be granted to the other party. Such grant of compensation would have many problems in many occasions.

مقدمة:

صحيح أن عقد وكالة العقود⁽¹⁾ يقوم على الاعتبار الشخصي، لكن هذا الاعتبار أصبح يجاوز

(1) نشير إلى أن أغلب التشريعات العربية قامت بتنظيم وكالة العقود، وكذلك الحال في قوانين أخرى، كالقانون الألماني والإيطالي والياباني والسويسي. انظر بتفصيل أكثر في التشريعات المنظمة لوكالة العقود، د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص 447، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق بجامعة القاهرة، سنة 1977. ويلاحظ بأن هناك من تشريعات البلدان العربية من يطلق على وكلاء العقود اسم الممثلين التجاريين وعلى العقد بالتمثيل التجاري، وهي تسمية تبدو متسعة، ولا يخفى ما في اختلاف التسمية من مدعاة للخلط وفق ما يراه البعض من الفقه بحق، على اعتبار أن موضوع وكالة العقود من الموضوعات الجديدة نسبيا هذا من جانب، ومن جانب آخر لاتصال وكالة العقود بنظامين متميزين، هما العمل والوكالة، ولكل منهما نتائجه المتميزة عن الآخر، انظر المرجع السابق، هامش صفحة 109. وانظر أيضا : تشريعات بعض الدول العربية، القانون التجاري العراقي في المادة (222)، والمادة (86) من القانون التجاري الأردني، والمادة (278) من القانون

د. حمدي بارود

حده التقليدي إلى جعله في حقيقته عقد غير لازم⁽¹⁾، مادامنا نعطي الحق في إنهاءه بالإرادة المنفردة لأي من الطرفين⁽²⁾، فالموكل يستطيع أن يعزل وكيله متى أراد، وللوكيل أن يتحى عن وكالته متى شاء. هذا ما أقرته القواعد العامة سواء في القانون المدني أو التجاري⁽³⁾، وعليه إذا ما فسخ العقد من أحد الطرفين فلا يستطيع الطرف الآخر أن يجبره على تنفيذه والاستمرار فيه كما هو الشأن في باقي العقود الأخرى⁽⁴⁾.

ولما كانت وكالة العقود تمثل جوهر نشاط الوكيل ومهنته، وهي في الوقت نفسه متصلة بصميم نشاط الموكل، لذا فهي على هذا النحو وكالة معقودة للمصلحة المشتركة لطرفيها، ومن ثم يجب ألا تنتهي بإرادة أحدهما، ولكن بتراضيهما، أو لسبب مشروع يقره القانون، أو وفقا لما تضمنه العقد من بنود واشتراطات. ذلك أن إنهاء الوكالة بالإرادة المنفردة لأي من الطرفين يضر بمصالح الآخر⁽⁵⁾، كما وأن إجازة إنهاء الوكالة بالإرادة المنفردة لا تتفق وواقع احتراف نشاط الوكالة، فالوكالة التجارية بوجه عام ووكالة العقود بوجه خاص تتميز في أن الوكيل يحترف نشاطها، فهي ليست عارضة، وفيها الوكيل يسعى لكسب العملاء والتعاقد معهم، بصورة جارية ومستمرة، ثم يصطدم فجأة بعزله من وكالته، لهذا وقبل النص التشريعي، اتجه نظر الوكلاء إلى

التجاري اللبناني، وكذلك المرسوم الاشتراعي رقم (34) الصادر في 5 آب أغسطس عام 1967 بشأن التمثيل التجاري في لبنان، وهو يتشابه مع المرسوم الفرنسي رقم (58-1345) الصادر في 23 ديسمبر عام 1958 بشأن الوكلاء التجاريين. وكذلك انظر: د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، طبعة 1997.

(1) د. إبراهيم الدسوقي أبو الليل، العقد غير اللازم، دراسة مقارنة بالشريعة الإسلامية، ص 78 وما بعدها، بدون دار نشر، طبعة 1994.

(2) د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، العقود التجارية، ص 89، المرجع السابق.
(3) حيث قضت محكمة النقض المصرية في حكم حديث، بخضوع الوكالة التجارية لأحكام القانون المدني فيما لم يرد بشأنه نص في قانون التجارة، ونتيجة لذلك بانتهاج عقد الوكالة بطريق عزل الوكيل بإرادة الموكل المنفردة صراحة أو ضمنا، كما قضت بأن شرط نفاذ هذا العزل علم الوكيل به. طعن رقم 46/960 ق جلسة 1983/4/18، لم ينشر بعد مشار إليه في مؤلف د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، هامش صفحة 116-117، دار النهضة العربية، طبعة 1992.

(4) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص 394، مرجع سابق.

(5) يلاحظ أيضا بأن القانون التجاري اللبناني، قد سكت عن تنظيم انتهاء هذه الوكالة بأحكام خاصة، بينما قانون التجارة الأردني اكتفى بالإشارة لذلك في الفقرة الثانية من المادة (86) التي نصت على أنه "ولكن يحق لهم في كل حال فسخ العقد ولو كان هذا الفسخ لسبب غير تعسفي أن يستفيدوا من مهلة الإنذار المسبق المقررة قانونا أو عرفا بشرط أن يكون التمثيل التجاري مهنتهم الوحيدة".

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة"

ضرورة النص في عقود الوكالة على أنها معقودة للمصلحة المشتركة للطرفين، وهو ما اعتبر معياراً نصت عليه القوانين الخاصة بالوكالة التجارية، بحيث يتحتم أن يبرر الإنهاء بسبب معقول، وإلا كان موجبا للتعويض.

أهمية البحث:

يرجع اختيارنا لموضوع البحث لما تمثله مشكلة استحقاق التعويض من جراء ذلك الإنهاء من أهمية، بحيث يعد من أهم وأدق المشكلات المتعلقة بوكالة العقود على الإطلاق، والتي يلزم في حال إنهاؤها تعسفاً، بحث مدى استحقاق الطرف الآخر للتعويض، أو الإنهاء الموجب للتعويض، مع ما يثيره ذلك التعويض من إشكاليات في بعض المواضع.

خطة البحث:

تقتضي دراستنا لاستحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود، تناوله في مبحثين، حيث نعرض في المبحث الأول لإنهاء عقد وكالة العقود بالإرادة المنفردة، ثم نخصص المبحث الثاني لدراسة استحقاق التعويض.

المبحث الأول: إنهاء عقد وكالة العقود بالإرادة المنفردة

لما كانت وكالة العقود تعد نوعاً من الوكالة العادية، لذا تنتهي بالأسباب العامة التي تنتهي بها الوكالة العادية التي ينظمها القانون المدني⁽¹⁾، وكذلك تنتهي بأسباب ترجع إلى إرادة طرفيها، وهي قدرة الموكل على عزل وكيله، ثم اعتزال الوكيل، وفقاً لما قرره المادة (220)⁽²⁾ من مشروع قانون التجارة الفلسطيني، المتضمنة أحكاماً خاصة بوكالة العقود، حيث جاءت المادة

(1) وذلك طبقاً لأحكام المادة (823) من مشروع القانون المدني الفلسطيني، المقابلة للمادة (714) من القانون المدني المصري، والتي يتطابق حكمها مع المادة (862) من القانون المدني الأردني، ومع المادة (680) من القانون المدني السوري، ومع المادة (714) مدني ليبي، وتتوافق مع أحكام المادة (813) من مشروع القانون المدني العربي الموحد، والمادة (586) من القانون المدني الجزائري، ومع المادة (964) مدني عراقي، ومع المادة (808) من قانون الموجبات اللبناني. باعتبار أن وكالة العقود نوعاً من الوكالة العادية، التي ينظمها القانون المدني، لذا تطبق على انتهاء هذه الوكالة القواعد الخاصة والعامة في الوكالة التجارية، إلى جانب أحكام العرف التجاري والقواعد العامة في القانون المدني. د. عيد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الرابع، المجلد الأول، ص 644، طبعة 1964.

(2) يتطابق حكمها مع المادة (188) من قانون التجارة المصري الجديد، الكويتي، ومع المادة (225) من قانون المعاملات التجارية بدولة الإمارات العربية المتحدة، ومع المادة الثامنة من القانون الاتحادي رقم (18) لسنة 1991.

المشار إليها لتأكيد ما سبق وأن قررته المادة (195) ⁽¹⁾ من نفس المشروع والخاصة بالأحكام العامة للوكالة التجارية عموماً، والتي تنص على أنه: "يجوز لكل من طرفي عقد الوكالة التجارية إنهاء العقد في كل وقت". والمادتان السابقتان بدورهما تؤكدان أيضاً ما قررته القواعد العامة في القانون المدني ⁽²⁾. وترتبط على ذلك بأخذ إنهاء وكالة العقود بالإرادة المنفردة أحد شكليين: إما عزل الموكل للوكيل، وإما اعتزال الوكيل للوكالة، وهو ما سوف نعرض له تباعاً. غير أنه لما كان إنهاء وكالة العقود قد حدد بمعيار نصت عليه القوانين والمراسيم الخاصة بالوكالة التجارية، وهو اعتبار الوكالة معقودة للمصلحة المشتركة لطرفيها، ومن ثم يجب ألا تنتهي تعسفياً بإرادة أحدهما. لذا اقتضى الأمر أن نشير أولاً لمعيار إنهاء وكالة العقود بالإرادة المنفردة، ثم نتبعه بالحديث عن شكليه العزل والاعتزال، وذلك في ثلاثة مطالب على النحو التالي:

المطلب الأول: معيار إنهاء وكالة العقود

لاشك في أن إنهاء الوكالة بالإرادة المنفردة لأي من الطرفين يضر بمصالح الآخر، كما وأن إجازة إنهاء الوكالة بالإرادة المنفردة لا تتفق وواقع احترام نشاط الوكالة، ذلك أن الوكالة التجارية بوجه عام ووكالة العقود بوجه خاص تتميز في أن الوكيل يحترف نشاطها، فهي ليست عارضة، وفيها الوكيل يسعى لكسب العملاء والتعاقد معهم، بصورة جارية ومستمرة، ثم يصطدم فجأة بعزله من وكالته، لهذا وقبل النص التشريعي، اتجه نظر الوكلاء إلى ضرورة النص في عقود الوكالة على أنها معقودة للمصلحة المشتركة للطرفين. لذا يجب على الموكل أن يقوم بإخطار الوكيل بعزله، وإلا كان ملزماً بنتائج أعماله، كما يجب أن يتم العزل في وقت مناسب وبعدر مقبول، وإلا كان الموكل مسؤولاً عن تعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء العزل. ولما كانت التشريعات التجارية تغفل تنظيم وكالة العقود وانقضائها بأحكام خاصة، وأخضعتها للقواعد العامة في القانون المدني، ومجمل ما قررته تلك القواعد، أنها أجازت للموكل أن يعزل وكيله متى أراد إلا إذا تعلق بالوكالة حق للغير أو كانت الوكالة قد صدرت لصالح الوكيل، فإنه لا يجوز للموكل أن ينهيها أو يقيد بها دون موافقة من صدرت لصالحه (المادة 824 من مشروع

⁽¹⁾ يتطابق حكمها مع المادة (163) من قانون التجارة المصري الجديد .

⁽²⁾ والمتمثلة في نصوص المواد (824-825-826) من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة"

القانون المدني الفلسطيني⁽¹⁾. وألزمت الموكل بضمان الضرر الذي يلحق بالوكيل من جراء عزله في وقت غير مناسب أو بغير عذر مقبول (المادة 825 من مشروع القانون المدني الفلسطيني)⁽²⁾. كما أعطت تلك القواعد الحق للوكيل في أن يقبل نفسه من الوكالة التي يتعلق بها حق للغير، وعليه أن يعلن موكله وأن يتابع القيام بالأعمال التي بدأها حتى تبلغ مرحلة لا يخشى معها ضرر على الموكل (المادة 826 من مشروع القانون المدني الفلسطيني)⁽³⁾. وأخيراً قررت ضمان الوكيل لكل ما ينجم عن نزوله عن الوكالة في وقت غير مناسب أو بغير مبرر من ضرر للموكل إذا كانت الوكالة بأجر. وإذا تعلق بالوكالة حق للغير، فأوجب على الوكيل أن يتم ما وكل به ما لم تقم أسباب جدية تبرر نزوله، وعليه في هذه الحالة أن يعلن صاحب الحق وأن ينظره إلى أجل يستطيع فيه صيانة حقه (المادة 827 من مشروع القانون المدني الفلسطيني)⁽⁴⁾.

غير أن تطبيق تلك القواعد، على إطلاقها، على وكالة العقود، يضر بمصالح الوكيل والموكل، ذلك أن الوكالة التجارية بوجه عام ووكالة العقود بوجه خاص تتميز في أن الوكيل يحترف نشاطها، فهي ليست عارضة، وفيها الوكيل يسعى لكسب العملاء والتعاقد معهم، بصورة جارية ومستمرة، ثم يصطدم فجأة بعزله من وكالته، لهذا اتجه نظر الوكلاء، إلى ضرورة النص في عقود الوكالة على أنها معقودة للمصلحة المشتركة للطرفين⁽⁵⁾. لذا يجب على الموكل أن يقوم بإخطار الوكيل بعزله، وإلا كان ملزماً بنتائج أعماله، كما يجب أن يتم العزل في وقت مناسب وبعذر مقبول، وإلا كان الموكل مسؤولاً عن تعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء ذلك.

(1) ويتطابق حكمها مع المادة (863) من القانون المدني الأردني، ومع المادة (814) من مشروع القانون المدني العربي الموحد، وتتوافق مع المادة (681) من القانون المدني السوري، ومع المادة (715) مدني ليبي، ومع المادة (715) مدني مصري.

(2) ويتطابق حكمها مع المادة (864) من القانون المدني الأردني، ومع المادة (815) من مشروع القانون المدني العربي الموحد، وتتوافق مع المادة (681) من القانون المدني السوري، ومع المادة (716) مدني ليبي، ومع المادة (1/715) مدني مصري.

(3) ويتطابق حكمها مع المادة (865) من القانون المدني الأردني، وتتوافق مع المادة (816) من مشروع القانون

المدني العربي الموحد، ومع المادة (682) من القانون المدني السوري، ومع المادة (717) مدني ليبي.

(4) ويتطابق حكمها مع المادة (866) من القانون المدني الأردني، ومع المادة (817) من مشروع القانون المدني العربي الموحد، ومع المادة (682) من القانون المدني السوري، ومع المادة (948) مدني عراقي، ومع المادة (973) من مرشد الحيران في الفقه الحنفي، ومع المادة (1529) من مجلة الأحكام العدلية.

(5) د. ثروت حبيب، دروس في القانون التجاري، العقود التجارية والإفلاس والأوراق التجارية وعمليات البنوك، مكتبة الجلاء الجديدة بالمنصورة ص125، طبعة 1983-1984.

د . حمدي بارود

وتجدر الملاحظة هنا، إلى إنه باستقراء الواقع العملي يتضح أنه من النادر لجوء الوكيل إلى إنهاء الوكالة بطريقة تعسفية، لأنه في مركز أضعف من موكله ماليا واقتصاديا، والغالب هو أن يتم ذلك الإنهاء من قبل الموكل، وهو هنا يجني ثمار نشاط ومجهود الوكيل، الذي قام بتصريف تلك المنتجات والدعاية لها⁽¹⁾. وترتبا على ذلك، حرية الموكل في إنهاء الوكالة بعزل وكيله، وإن كانت تستقيم مع القواعد العامة في الوكالة، فإنها لا تستقيم مع وكالة العقود. هكذا يتضح لنا أن من الأسباب المشروعة التي تبرر للوكيل القيام بإنهاء الوكالة، تقاعس الموكل عن تنفيذ التزاماته بمقتضى عقد الوكالة كعدم التزامه بتزويده بالمنتجات المطابقة للمواصفات المتفق عليها⁽²⁾، أو عدم الوفاء بالعمولات للوكيل، واستحالة استمرار الوكيل في الوكالة دون أن يلحقه ضرر جسيم⁽³⁾. لكل ذلك كان لابد من تطبيق فكرة الوكالة للمصلحة المشتركة، وهو ما فعله القضاء الفرنسي منذ القرن التاسع عشر⁽⁴⁾، وإن كانت تطبيقاتها فيما مضى كانت قليلة، ويترتب على الأخذ بها، أن الموكل لا يكون له بمشيئته وحدها حق عزل وكيله ومن ثم إنهاء الوكالة. ولا يعني ذلك أن الموكل يظل مجبرا على أن يبقى وكيله ممثلا له على غير رغبة منه، ولكن المقصود هنا هو أن عزل الوكيل إذا لم يكن مستندا إلى ميرر مشروع، فهو حينئذ ينشئ للوكيل حقا في التعويض قبل موكله⁽⁵⁾. ويلاحظ في الوكالة المعقودة لمصلحة الطرفين، أنه لا يكفي أن يكون لكل من الطرفين مصلحة مختلفة في تنفيذ الوكالة، وإلا اعتبرت الوكالة في جميع الأحوال معقودة لمصلحة الطرفين، على اعتبار أن الوكيل يستحق اجرا عن وكالته، وأن تنفيذ الوكالة يكون لحساب الموكل. وإنما يلزم كي تكون مصلحة الطرفين مشتركة، أن يكون إبرام وتنفيذ الوكالة تعبيراً عن مصلحة واحدة لكل من الموكل والوكيل⁽⁶⁾.

(1) د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، ص90، دار النهضة العربية، طبعة 1995.

(2) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص410، مرجع سابق.

(3) د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، ص90، مرجع سابق.

(4) فمع بدايات القرن التاسع عشر استبعد القضاء الفرنسي حرية نقض الوكالة بواسطة الموكل، وقام بتشديد نظرية المصلحة المشتركة، بهدف حماية وكلاء العقود من فسخ وكالتهم مما يؤدي إلى ضياع حقوقهم وحرمانهم من الحصول على كسب محتمل من مجموع المبيعات التي حصلوا عليها لمصلحة الموكلين. المرجع السابق، ص94.

(5) د. ثروت حبيب، دروس في القانون التجاري، ص125-126، مرجع سابق.

(6) د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، ص103، مرجع سابق.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة"

ولقد أقرت محكمة النقض الفرنسية، كون الوكالة معقودة لمصلحة الطرفين المشتركة، وذلك في عدة أحكام لها⁽¹⁾، ومن ثم لا تنتهي بإرادة أحد طرفيها، ولكن تنتهي بتراضيها، أو لسبب مشروع يقره القاضي، أو وفقاً لما يتضمنه العقد من بنود واشتراطات⁽²⁾.

ومن تطبيقات فكرة الوكالة المعقودة لمصلحة الطرفين المشتركة في القضاء الفرنسي، بحث الطرفين عن زيادة رقم أعمالهما، أو المصلحة التي تنشأ لديهما في خلق اتصال مشترك، وإذا كانت عمولة الوكيل تتحدد بنسبة معينة من أرباح الموكل المتولدة عن الصفقات التي يعقدها الوكيل، يمثل ذلك قرينة على توافر المصلحة المشتركة⁽³⁾. كما قضت محكمة استئناف باريس في 8 يناير سنة 1985، بأنه: "لا يجوز نقض أو إنهاء الوكالة التي تبرم لمصلحة كلا من الطرفين بإرادة أي منهما وإنما يجوز إنهاؤها بإرادتهما المشتركة أو لسبب قانوني معقول أو وفقاً لأسباب يحددها العقد". ويؤيد ذلك بعض الفقه الفرنسي، حيث يرى أن فكرة المصلحة المشتركة تمثل آلية مفيدة وفعالة لتحقيق التوازن والمساواة بين الأطراف المتعاقدة، كما وأن من شأنها تقوية الالتزام بمبدأ حسن النية⁽⁴⁾.

ولقد أقر المشرع الفرنسي هذا القضاء، حيث جاء في المادة الثالثة من المرسوم الصادر في 23 ديسمبر 1958، الخاص بالوكلاء التجاريين، والتي نصت على أن: "العقود التي تجري بين الوكلاء التجاريين وموكليهم تعتبر معقودة للمصلحة المشتركة لأطرافها، فإلغاء الموكل لعقد منها، حيث لا يستند إلى مبرر من خطأ الوكيل، ينشئ لمصلحة هذا الأخير حقاً في التعويض يعادل ما لحقه من ضرر، ولو تضمن العقد نصاً يقضي بغير ذلك".

(1) ولقد كان القضاء الفرنسي مستقراً على تعويض الوكيل التجاري بصفة عامة في حالة فسخ العقد من قبل الموكل دون خطأ من الوكيل. انظر: د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص 118، مرجع سابق. وانظر كذلك: أحكام محكمة النقض الفرنسية المشار إليها في هذا الصدد، د. ثروت حبيب، دروس في القانون التجاري، هامش صفحته 125، مرجع سابق.

(2) المرجع السابق، نفس الصفحة.

(3) ويتردد القضاء الفرنسي في تقرير أثر الوكالة المتضمنة لشرط الحصر، فمن المحاكم من تعتبر أن إلزام الوكيل بعدم منافسة الموكل، يعد من قبيل المصلحة المشتركة للطرفين. بينما تذهب محاكم أخرى إلى عدم التعويل على شروط الوكالة الحصرية لاعتبار الوكالة معقودة حتماً لمصلحة الطرفين. انظر: د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، ص 103، مرجع سابق.

(4) د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، ص 95-96، مرجع سابق.

ومفاد النص، في أن الوكيل يستحق تعويضاً في جميع الحالات التي يعمد فيها الموكل إلى عزله، سواء كان العقد محدد المدة أو غير محدد، إلا في الحالة التي يكون فيها خطأ الوكيل هو السبب في العزل⁽¹⁾، فحينئذ لا يستحق التعويض. ويقع على عاتق الموكل عبء إثبات الخطأ الصادر من الوكيل والذي برر إقدامه على عزله، ومن ثم لا يقع على عاتق الوكيل أن يثبت تعسفاً صادر من جانب الموكل في عزله⁽²⁾، فإذا لم يقتنع القاضي بسلامة مبررات الموكل في العزل، حكم عليه بالتعويض، وما ذهب إليه المشرع الفرنسي في النص السابق هو السائد في القانون المقارن⁽³⁾. وهو ما جاء به مشروع قانون التجارة الفلسطيني، وفق ما قررته المادة (220)⁽⁴⁾، التي تنص على أنه " 1- 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. 2- يلتزم الوكيل بتعويض الموكل عن الضرر الذي أصابه إذا نزل عن الوكالة في وقت غير مناسب وبغير عذر مقبول ". حيث ينظم النص السابق مسألة إنهاء وكالة العقود، فمنع الموكل من عزل الوكيل في وقت غير مناسب⁽⁵⁾، ودون خطأ من هذا الأخير، إذا كان العقد غير محدد المدة؛ وذلك لأن وكالة العقود

(1) هناك أمثلة لتطبيقات قضائية قررت فيها المحاكم قيام خطأ في جانب الوكيل، لعل أهمها دائماً تضاول نشاطه وإهماله في كسب العملاء ومن ثم انصرافهم عن المنتج، ومنها أيضاً اعتداء الوكيل على مناطق خاصة بوكلاء آخرين بقصد الإضرار بهم، وقيامه بعرض منتجات منافسة لمنتجات الموكل . انظر: د. ثروت حبيب، دروس في القانون التجاري، ص 125-126، مرجع سابق.

(2) حيث يذهب القضاء الفرنسي إلى أحقية الوكيل في استحقاق التعويض دون إلزامه بإثبات خطأ الموكل. نقض تجاري فرنسي، جلسة 13 أبريل 1967. انظر: د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، مشار إليه في هامش صفحة 118، مرجع سابق.

(3): د. ثروت حبيب، دروس في القانون التجاري، ص 126، مرجع سابق.

(4) يتطابق حكمها مع المادة (188) من قانون التجارة المصري الجديد، ويتطابق مع المادة (281) من القانون التجاري الكويتي، وكذلك مع المادة (225) من قانون المعاملات التجارية بدولة الإمارات العربية المتحدة، ومع المادة الثامنة من القانون الاتحادي رقم (18) لسنة 1991، ويتقارب مع المادة الرابعة من المرسوم الاشتراعي اللبناني رقم (23) لسنة 1967، وكذلك يتقارب مع المادة (18) من القانون الأردني المؤقت رقم (20) لسنة 1974.

(5) وهناك حالات يكون العزل فيها في وقت مناسب، كأن يعزله الموكل بعد إتمام العمل المعهود إليه به وقبل البدء في عمل جديد حتى ولو لم تنته مدة الوكالة، أما قيام الموكل بعزله قبل إتمام الصفقة رغم بدئه فيها فيعد عزلاً في وقت غير مناسب، إذ يترتب عليه إضاعة مجهوده وما أنفقه أثناء السير في إجراءات إبرام الصفقة كمصاريف الدعاية والإعلان والسفر وتأجير المحل لمباشرة أعمال الوكالة إلى غير ذلك من الأعمال. ومن

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة"

تكون معقودة لمصلحة الطرفين المشتركة، ومن ثم لا يجوز للأطراف الاتفاق على خلاف ذلك. ولهذا ففي كل حالة يقوم فيها الموكل بعزل الوكيل يكون ملزماً بتعويضه عن الضرر الذي أصابه من جراء هذا العزل، ما لم يثبت الموكل أن وكيل العقود ارتكب خطأ يبرر عزله⁽¹⁾.

ومن ناحية أخرى، ولما كان الغالب ألا يعتزل الوكيل وإنما يتنازل عن الوكالة إلى شخص آخر يقبله الموكل نظير مبلغ معين يدفعه المتنازل إليه للوكيل ويعتبر هذا التنازل من قبيل بيع المحل التجاري، لذلك فقد منع النص الوكيل من النزول عن الوكالة في وقت غير مناسب وبغير مبرر معقول، وإلا كان ملزماً بدفع تعويض للموكل عن كل ضرر يصيبه من جراء ذلك، بهذا يتضح أن الحكم الخاص بوكالة العقود مجرد تأكيد لما جاء به نص المادة (195)⁽²⁾ من المشروع الخاصة بالأحكام العامة للوكالة التجارية عموماً. التي تنص على أنه: "يجوز لكل من طرفي عقد الوكالة التجارية إنهاء العقد في كل وقت، ولا يستحق التعويض إلا إذا وقع إنهاء العقد دون إخطار سابق أو في وقت غير مناسب، وإذا كان العقد محدد المدة، يجب أن يستند إنجائه إلى سبب جدي وإلا استحق التعويض".

وكما اشرنا، لا يعني أن الوكالة معقودة لمصلحة الطرفين المشتركة، أنه لا يجوز للموكل إنهاء الوكالة في جميع الأحوال، وإنما يعني أن عزل الوكيل إذا لم يكن مستنداً إلى مبرر مشروع⁽³⁾، فهو ينشئ حقاً بالتعويض لمصلحته، فسلطة الوكيل في الوكالة تنتهي بالعزل لكن له حق في التعويض قبل الموكل على أساس من القانون والعقد على حد سواء. ويشار هنا أيضاً إلى أن تلك القواعد التي تضمنها نص المادة (220) المشار إليها أعلاه وما يقابلها في القوانين العربية، والخاصة بحماية وكلاء العقود، تعد من النظام العام⁽⁴⁾، وحيث إنها كذلك، فإن كل شرط

الأمتثلة على عزل الوكيل بعذر مقبول، اعتزال الموكل التجارة كلية أو اعتزاله التعامل في البضائع التي كانت محلاً للوكالة، أو ما رآه من إهمال الوكيل في العمل، أو قيامه بأعمال الوكالة لتاجر آخر منافس لموكله، إلى غير ذلك من الأسباب التي تبرر عزله. د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص120، مرجع سابق.

(1) انظر: د. عبد الحكم محمد عثمان، أصول قانون المعاملات التجارية، ص52، مرجع سابق.

(2) يتطابق حكمها مع المادة (163) من قانون التجارة المصري الجديد.

(3) وهنا يتوجب على قاضي الموضوع التحقق من وجود السبب أو المبرر المشروع الذي بسببه أنهى العقد وإلا كان حكمه معيباً. د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، ص94، مرجع سابق.

(4) وهو ما قضت به محكمة الاستئناف العليا بدولة الكويت، في جلسة 1986/5/21، طعن بالتمييز، رقم 1985/199، تجاري، منشور بمجلة القضاء والقانون، مجلة دورية تصدر عن المكتب الفني لمحكمة التمييز الكويتية عن الفترة من 1986/1/1 حتى 1986/5/31، ص255. وكذلك قضت محكمة التمييز الكويتية، بأن التعويض المستحق لوكلاء العقود من النظام العام، انظر في ذلك مجموعة القواعد التي قررتها محكمة التمييز

د. حمدي بارود

يتضمنه عقد الوكالة يقضي بتطبيق قانون أجنبي بالمخالفة لأحكامه يقع باطلا. وبما أن القانون أنط بالقضاء تقدير التعويض، فلا يقتصر نطاق البطلان على شروط الإعفاء من المسؤولية، وإنما يمتد أيضا إلى شروط تحديد هذه المسؤولية⁽¹⁾.

وكما هو الشأن في التشريعات الوطنية، فلقد نصت المادة الثالثة من اتفاقية البنولكس⁽²⁾ على التزام الطرف الذي قام بإنهاء العقد بدفع التعويض إذا لم يحترم المدة المحددة في العقد أو لم يقيم بإخطار الطرف الآخر بنيته في ذلك الإنهاء ما لم يوجد مبرر ضروري لذلك الإنهاء. نخلص من كل ما سبق إلى أن من الأسباب المشروعة التي تبرر للموكل إنهاء الوكالة تتمثل في إنهاء المستند إلى مبرر مشروع كخطأ الوكيل، أو إلى مبرر من العقد أو القانون، شريطة ألا يتعسف الموكل في أعمال حقه في ذلك. وهو ما قرره أخيرا المادة (15) من القانون رقم (2) لسنة 2000، الخاص بتنظيم مهنة الوكلاء التجاريين، التي قضت بأنه: "إذا قام الموكل بفسخ اتفاقية الوكالة أو عدم تجديدها لغير سبب جدي التزم بتعويض الوكيل تعويضا عادلا آخذا بعين الاعتبار ما يلحق الوكيل من أضرار بسبب فسخ الاتفاقية أو عدم تجديدها وما أفاده الموكل من نشاط الوكيل في ترويج منتجاته أو خدماته".

المطلب الثاني: عزل الوكيل

الأصل أن للموكل الحق في عزل وكيله متى أراد، هذا القول يتفق مع المفهوم العام للوكالة، بوصفها معونة أو خدمة يطلب الموكل من وكيله القيام بها في شأن معين يهيم الموكل وحده، استنادا إلى ثقته في شخص وكيله، لهذا كان الحق للموكل عزل وكيله، تبرعية كانت الوكالة أم

خلال الفترة من 1986/1/1 وحتى 1996/21/31، ص 1057. د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، مشار إليه في هامش صفحة 96، مرجع سابق.

(1) انظر: د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، ص 158، مرجع سابق.
(2) وتضم هذه الاتفاقية ثلاث دول، هي بلجيكا وهولندا ولكسمبورج، ووقعت في لاهاي بتاريخ 26 نوفمبر سنة 1973، ولقد حصرت الاتفاقية نطاق تطبيقها في وكالات العقود المنصبة على الأعمال التجارية دون المدنية، وفق ما جاء في مادتها الأولى. حيث تهدف إلى توحيد التشريعات الوطنية بين هذه الدول، بخصوص عقد وكالة العقود، مما يساعد على تسهيل تداول الخدمات بينها، وحيث إن هذه الاتفاقية هدفت في المقام الأول إلى توحيد التشريعات الوطنية بين هذه الدول، بخصوص هذا العقد، وذلك لحماية وكلاء العقود من خلال تجديدها لالتزامات الوكيل وخاصة الوكيل الضامن، إضافة إلى حقوقهم المتمثلة في العمولة والتعويض عن فقد العملاء. انظر في هذا الشأن بحث لنا بعنوان: وكالة العقود ودورها في تكريس التجارة الدولية دراسة في مشروع قانون التجارة الفلسطيني وبعض التشريعات العربية، ص 45، مقبول للنشر في الأعداد القادمة من مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، سلسلة الدراسات الإنسانية.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة"

مأجورة⁽¹⁾، حتى ولو كانت الوكالة محددة بأجل معين⁽²⁾، وتعتبر الوكالة استثناء في هذا الخصوص، حيث لا يكون العزل في العقود محددة المدة، والحكمة من استثناء الوكالة هي أنها من العقود المؤسسة على الاعتبار الشخصي، والتي يفترض أن الموكل قد وضع ثقته بوكيله، وبالتالي يجب عدم حرمانه من حقه في عزله إذا اختلت هذه الثقة. وحق الموكل في عزل وكيله يعد من الأمور المتعلقة بالنظام العام، ولا عبرة بأي اتفاق يخالف ذلك، وعليه لا يجوز تضمين الوكالة شرطاً يقضي ببقاء الوكيل حتى إنهاء العمل الموكل إليه، بل يكون للموكل عزله رغم وجود هذا الشرط⁽³⁾. غير أن تطبيق ذلك الأصل على وكالة العقود، يضر بمصالح الوكيل، ذلك أن الوكالة التجارية بوجه عام ووكالة العقود بوجه خاص تتميز في أن الوكيل يحترف نشاطها، فهي ليست عارضة، وفيها الوكيل يسعى لكسب العملاء والتعاقد معهم، بصورة جارية ومستمرة، ثم يصطدم فجأة بعزله من وكالته⁽⁴⁾، لذا فقد تحدد ذلك العزل بمعيار نصت عليه القوانين الخاصة بالوكالة التجارية، وهو كونه عقد معقود لمصلحة طرفيه المشتركة، بحيث يتحتم أن يبرر العزل بسبب معقول، كما ويتحتم عليه أن يقوم بإخطار الوكيل بعزله، وإلا كان ملزماً بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء ذلك العزل. وقد يكون عزل الوكيل عاماً بحيث يشمل كل الأعمال الموكل فيها، كما قد يكون العزل جزئياً بحيث يتعلق بجزء من تلك الأعمال، وفي جميع الأحوال قد يقع العزل صريحاً بإخطار يبلغه للوكيل، ولكنه قد يقع ضمناً.

للموكل الحق دائماً في أن يفسخ الوكالة، وذلك بعزل وكيله متى أراد؛ لأن من طبيعة هذا العقد، أن يفسخ بإرادة منفردة دونما حاجة لموافقة الطرف الآخر⁽⁵⁾، على أنه إذا تعلق بالوكالة حق للغير، فلا يجوز العزل دون موافقة هذا الغير، كما لا يتحقق إنهاء الوكالة بالعزل إلا بعد

(1) د. ثروت حبيب، دروس في القانون التجاري، العقود التجارية، ص124، مرجع سابق.

(2) لا يكون العزل عادة في العقود محددة المدة، ولكن تعتبر عقود الوكالة استثناء في هذا الصدد، وتكمن الحكمة من ذلك الاستثناء هي أن الوكالة من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، والتي تفترض أن الموكل قد وضع ثقته في شخص وكيله، ومن ثم يجب عدم حرمانه من حقه في عزله إذا اختلت هذه الثقة. د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص115-116، مرجع سابق.

(3) د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص116، مرجع سابق.

(4) د. ثروت حبيب، دروس في القانون التجاري، ص125، مرجع سابق.

(5) د. محمد بهجت قايد، العقود التجارية، ص103، طبعة أولى 1995. د. عاطف النقيب، نظرية العقد، ص484-489، منشورات عويدات، بيروت، باريس، طبعة 1988. وكذلك انظر: د. أحمد شوقي عبد الرحمن، النظرية العامة للالتزام، العقد والإرادة المنفردة، في الفقه وقضاء النقض المصري والفرنسي، ص241-266، منشأة المعارف بالإسكندرية، طبعة 2004.

حصول العلم للطرف الثاني⁽¹⁾، فإذا لم يعلن الوكيل بهذا العزل كان الموكل ملزماً بأعمال الوكيل. وعزل الوكيل بهذه الطريقة الصريحة الباتة لا يثير إشكاليات في الحياة العملية من حيث وقوعه من عدمه، ذلك أن القواعد العامة تقضي بوجوب إبلاغ هذه الرغبة للطرف الآخر حتى يتحقق علمه به وفق ما يعرف بالإخطار.

وفيما يلي سنتحدث عن بعض الأمور المتصلة بعزل الوكيل، كالإخطار بالعزل، والعزل دون إخطار، ثم عن عدم تجديد الوكالة، وكذلك عن عدم الاستمرار في الوكالة مع ورثة الوكيل، وأخيراً عن التصفية الاختيارية للشخص الاعتباري، وذلك في خمس نقاط على النحو التالي:

أولاً- الإخطار بالعزل: نظراً لطبيعة وكالة العقود، فإن الإخطار يعد ركناً مهماً في حال فسخ العقد من جانب واحد، سواء كان العقد محدد المدة أم غير محدد المدة. والإخطار يكون مجال اتفاق بين الطرفين، ولا يشترط شكل معين لهذا الإخطار بل يكفي وصول العلم إليه بأية طريقة. والعقد عادة ما ينص على وجوب الإخطار قبل العزل أو حتى الاعتزال، وعادة أيضاً ما يتضمن العقد تحديد مهلة لهذا الإخطار⁽²⁾، وفي فروض نادرة إذا لم ينص في العقد على الإخطار أو على مهلة له، ترك الأمر للقضاء، على اعتبار أن الإخطار ومهلتها أصبحا يعدان من القواعد العامة⁽³⁾ سواء أقرهما القانون بنصوصه، كما هو الشأن في تشريعات كل من ألمانيا وفرنسا وهولندا وإيطاليا⁽⁴⁾، ففي هذه البلدان وجدت تشريعات خاصة بالإخطار وتحديد مهلة له، وسواء لم يقرهما القانون وفي هذه الحالة يحدد من ظروف الدعاوى ومن العرف التجاري، كما هو معروف في الفقه الإنجليزي والبلجيكي، حيث لا توجد في تشريعاتهما نصوص بهذا الخصوص⁽⁵⁾.

ثانياً- العزل دون إخطار: غير أنه على الرغم من الإخطار يعد من القواعد العامة، إلا أنه يجوز في بعض الحالات إنهاء العقد بدون إخطار، إذا كان ذلك راجعاً لإخلال الطرف الآخر في تنفيذ العقد، وهذا الإخلال يتمثل وفق ما نصت عليه المادة (89-أ) من القانون الألماني بأنه:

(1) د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص114، مرجع سابق.

(2) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص396، مرجع سابق.

(3) وتتمثل في النصوص القانونية إن وجدت، وإلا ففي الأعراف التجارية المحلية أو الدولية.

(4) كما هو الشأن فيما نصت عليه المادة (89) من القانون التجاري الألماني، على أن أقل مدة للإخطار تختلف في الطول حسب طول المدة التي يكون فيها العقد نافذ المفعول، ثم تزداد هذه المدة إلى ثلاثة أشهر بعد مضي ثلاث سنوات من سريان العقد. وتجدر الملاحظة في هذا إلى أهمية القانون الألماني سواء على الصعيد الأوروبي أو الدولي، نظراً لأنه نظم كل جوانب الوكالة التجارية بنوع من التوسع. المرجع السابق، ص399.

(5) د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص117، مرجع سابق.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة"

"يجوز أن تنتهي العلاقة القانونية من أي طرف من المتعاقدين دون إخطار إذا ما وجدت أسباب مهمة...". وتأسيساً على ذلك يجوز للموكل عزل وكيله بدون إخطار إذا قام الأخير بأعمال غش، أو إذا أخل وأخطأ خطأ جسيماً في تنفيذ الوكالة، أو إذا قام هو أو أحد تابعيه بأعمال أضرت بمصلحة الموكل. وتكمن الحكمة في جعل تلك الأسباب من موجبات العزل دون إخطار، كونها من قبيل العقاب الردعي من أحد أطراف العقد للطرف الآخر المخل، وإذا كان القانون قد أجاز فسخ العقد دون تعويض، فمن باب أولى أن يجيز عدم الإخطار⁽¹⁾.

ثالثاً- عدم تجديد الوكالة: ويأخذ حكم عزل الوكيل، عدم قيام الموكل بتجديد الوكالة، وهذا يفترض أن عقد الوكالة محدد المدة، وعند انتهاء مدة العقد امتنع الموكل عن تجديده، رغم إبداء الوكيل لرغبته في ذلك التجديد. ويلاحظ أن قابلية الوكالة للتجديد قد تكون منصوصاً عليها في العقد، مع بقاء التجديد رهيناً بمشيئة الطرفين، وعند انتهاء المدة الأصلية للعقد أو إحدى مدده التي تم تجديدها، يمتنع الموكل ويعلن رغبته للوكيل في عدم التجديد⁽²⁾. وترتيباً على ذلك يسري بشأن عدم تجديد العقد كافة الأحكام المتعلقة بعزل الوكيل، خاصة ما يتعلق منها باستحقاقه للتعويض إن كان له مقتضى⁽³⁾، هذا بالإضافة إلى عدم جواز الاتفاق على إعفاء الموكل من الالتزام بالتعويض أو تحديد التعويض بخلاف ما يقضي به القانون لتعلقه بالنظام العام⁽⁴⁾.

غير أن هناك من عقود الوكالة ما يكون غير محدد المدة، وإنما يكون محل الوكالة محدد بصفقات معينة قدرت أثمانها وعمولتها كي يجريها الوكيل، ويعمد الكثير من الموكلين لهذه الطريقة اعتقاداً منهم بأنها لا تربطهم بوكلائهم بالتزامات تنقل كاهلهم، إلا أن مثل هذا العقد غير المحدد المدة، يوحي للوكيل بأن له الحق في الاستمرار في وكالته إلى أجل، لا يتحدد إلا إذا قام بتصريف الصفقات المطلوب منه تصريفها، وفي مقابل ذلك يضطر الموكل لتحديد مقدار العمولة بصورة تتناسب مع السرعة في إتمام التسويق. ومتى تم ذلك أعتبر العقد منتهياً، دونما حاجة لإخطار مسبق، ومن ثم يكون تحديد تاريخ انتهاء العقد من تاريخ إتمام الصفقة الأخيرة، ويكون بعدها لكل منهما الحق في تجديد العقد أو عدم تجديده، ولا يترتب على هذا الإنهاء أي التزامات بحق كل منهما⁽⁵⁾، كالإخطار أو المطالبة بالتعويض.

(1) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص 401، مرجع سابق.

(2) د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، ص 158-161، مرجع سابق.

(3) د. إلياس ناصيف، الكامل في قانون التجارة، الجزء الأول، ص 413، بيروت باريس، الطبعة الأولى، 1981.

(4) د. إلياس أبو عيد، التمثيل التجاري، الجزء الأول، ص 390 وما بعدها، بيروت، الطبعة الأولى، 1991.

(5) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص 376، مرجع سابق.

رابعا- عدم الاستمرار في الوكالة مع ورثة الوكيل: تنقضي وكالة العقود تلقائيا بمجرد وفاة أيا من طرفيها، ويرجع ذلك إلى أن وكالة العقود تقوم على الاعتبار الشخصي⁽¹⁾. ولكن يراعى تعلق حق الغير بالوكالة في حال وفاة الموكل⁽²⁾، وهي لا تنتهي إلا بانتهاء العمل أو حلول الأجل أو استحالة التنفيذ⁽³⁾، أي بمعنى أنه يلزم في جميع الأحوال موافقة الغير على ذلك الإنهاء⁽⁴⁾. وترتبط على ذلك لا تستمر الوكالة قبل ورثة الموكل ما لم يوافق هؤلاء على استمرار الوكيل في عمله وبعقد جديد. وفي المقابل تنتهي الوكالة بموت الوكيل ولو تعلق بها حق للغير إلا إذا رغب الورثة في الاستمرار في وكالة مورثهم. وجواز الاتفاق على استمرار الوكالة رغم موت أحد طرفيها مرجعه عدم تعلق انقضاء الوكالة لهذا السبب بالنظام العام⁽⁵⁾. وإذا تعدد الوكلاء أو الموكلين فلا تنتهي الوكالة بوفاة أحدهم، إلا إذا اشترط في حال تعدد الوكلاء أن يعملوا مجتمعين، وما لم تكن الوكالة غير قابلة للتجزئة في حال تعدد الموكلين⁽⁶⁾.

وبالرغم مما تقدم، وما دام أن الوكالة عقد يقوم على الثقة الشخصية بين الطرفين، لذا فإننا نرى بأن وفاة الوكيل تعد سببا كافيا لأن يكون مبررا لانتهاء الوكالة، فالموكل لم يتعاقد معه إلا لاعتبارات شخصية تحلى بها، ومن ثم فهو لا يأمن على مستقبل وكالته في حال استلام الورثة

(1) د. محسن شفيق، الموجز في القانون التجاري، ص43، 1968.

(2) أي كأن تكون الوكالة معقودة لمصلحة الغير أو لشخص ثالث، كأن تكون الوكالة الصادرة من الموكل إلى الوكيل تنفيذا لالتزام تعهد الموكل بتنفيذه في علاقته مع الغير، كأن يكون الغير قد رخص للموكل تصريف بضائعه ولكن من خلال الوكيل الذي يعينه له. وقد تكون الوكالة معقودة لمصلحة الوكيل، كأن تمثل الوكالة للوكيل سبيل العون الأساسي في مباشرة تجارته الخاصة. انظر المذكرة الإيضاحية لمشروع القانون المدني الفلسطيني بخصوص =المادة (824) في هذا الشأن. وانظر أيضا في قانون الموجبات اللبناني: د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، ص100 وما بعدها، مرجع سابق.

(3) المرجع السابق، ص101.

(4) د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص 111، مرجع سابق.

(5) لقد جرت العادة في عقود الوكالة أن يتفق على أنه في حالة وفاة الوكيل يكون لورثته أن يتفقوا على اختيار أحدهم، أو شخص من الغير، يؤول إليه أعمال الوكالة، يقدمونه إلى الموكل ليتولى اعتماده والموافقة عليه، ولا يستطيع الموكل رفض ذلك الخلف، بغير مبرر مقبول، كأن يكون غير صالح لأداء عمل الوكالة. د. ثروت حبيب، دروس في القانون التجاري، ص123، مرجع سابق.

(6) د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص111، مرجع سابق.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة "

لها، وعليه حتى وإن حدد القانون انتهائها بوفاة أحد طرفيها⁽¹⁾، إلا أن مشروعية الاستمرار فيها بالنسبة للورثة يظل رهين موافقة الطرف الثاني.

ولكن ما يجري عليه العمل، النص في عقد الوكالة على قابلية حوالة لصالح ورثة الوكيل، وفي حال عدم النص يفهم ذلك ضمنا طبقا لعادات وأعراف الوكالة في الوسط التجاري، وهو ما قرره محكمة النقض الفرنسية في عبارة عابرة في حيثيات حكم لها خاص بالوكالة التجارية، ولكن هذا لا يعني أن الورثة دائما يحلون محل مورثهم في الوكالة التجارية. وتأكيدا لذلك صدر حكم من محكمة استئناف باريس وأيدته محكمة النقض، ولم تعترف فيه بأحقية الورثة في استغلال الوكالة التجارية. وفي حكم آخر اعترفت بوجود استمرار عقد الوكالة التجارية مع ورثة الوكيل المتوفى؛ لأن ظروف الدعوى تسمح بالقول بأن نية الموكل في تعاقده، لم تتجه إلى الاعتبار الشخصي للوكيل، وإنما توجهت نية الموكل إلى الوكالة ذاتها وسير العمل فيها⁽²⁾.

خامسا- التصفية الاختيارية للشخص الاعتباري: بما أن الوفاة هي تعبير عن زوال الاعتبار الشخصي الذي يقوم عليه عقد الوكالة، فيقاس انقضاء الشركة على وفاة أي من طرفي الوكالة، على اعتبار أنه بانقضاء الشخص المعنوي يزول الاعتبار الشخصي، وعليه، وحيث إن المشرع لم يذكر الشخص المعنوي، وإنما ذكر فقط وفاة الأشخاص الطبيعيين، إلا أنه ومع ذلك ليس ثمة ما يمنع من أن يكون أي من الموكل أو الوكيل من الشركات ذات الشخصية المعنوية، ومن ثم تأخذ نفس الحكم⁽³⁾. وترتيباً على ذلك فإن انحلال وتصفية الشركة يعني انتهاء عقد الوكالة، غير أنه يلاحظ بشأن التصفية الاختيارية للشركة، أنه قد يراد به إنهاء كثير من العقود، ومنها عقود الوكالات الجديدة، بهدف التهرب من عقود لا تستطيع إنهاءها بدون تعويض.

(1) طبقاً لأحكام المادة (823) من مشروع القانون المدني الفلسطيني، المقابلة للمادة (714) من القانون المدني المصري، والتي تقضي بأن الوكالة تنتهي: 1- بإتمام العمل الموكل به. 2- بانتهاء الأجل المحدد لها. 3- بوفاة الموكل = أو بفقده أهليته إلا إذا تعلق بالوكالة حق الغير. 4- بوفاة الوكيل أو بفقده أهليته ولو تعلق بالوكالة حق الغير، غير أن الوارث أو الوصي إذا علم بالوكالة وتوافرت فيه الأهلية، فعليه أن يخطر الموكل بالوفاة وأن يتخذ من التدابير ما تقتضيه الحال لمصلحة الموكل. (1) ويتطابق حكمها مع المادة (862) من القانون المدني الأردني، ومع المادة (680) من القانون المدني السوري، ومع المادة (714) مدني ليبي، وتتوافق مع أحكام المادة (813) من مشروع القانون المدني العربي الموحد، والمادة (586) من القانون المدني الجزائري، ومع المادة (964) مدني عراقي، ومع المادة (808) من قانون الموجبات اللبناني.

(2) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص390، مرجع سابق.

(3) د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، ص100، مرجع سابق.

لذا نجدها تعمد إلى التصفية أو إلى الاندماج مع شركة أخرى تحمل اسمها وتكتسب شخصيتها المعنوية، ومما يترتب على ذلك انتهاء عقد الوكالة، وقد يجدد عقد الوكالة مع نفس الوكيل وبشروط مغايره للعقد الأول، أو أن يغير الوكيل بوكيل آخر، في هذه الأحوال يكون من حق الوكيل الحصول على التعويض العادل؛ لأن الموكل قد انتهاز الفرصة للتخلص من وكلائه⁽¹⁾. فإذا كان القانون قد أجاز للشركة عن طريق التصفية والاندماج أن تعيد تنظيم أداؤها، إلا أنه لا يجوز لها بمقتضى هذه الرخصة القانونية أن تنتهي عقد الوكالة بلا سبب مشروع. وقد كان الأمر كذلك قبل صدور المرسوم الفرنسي لسنة 1958، حيث لم يكن انحلال الشركة مسوغا لوجوب التعويض، أما بعده فقد تقرر مع الاعتراف للشركة بهذا الحق، شريطة ألا يكون سببا في إيقاع الضرر بالوكلاء الذين تنتهي وكالاتهم بصورة غير مشروعة⁽²⁾.

المطلب الثالث: اعتزال الوكيل

للكوكل العدول عن الوكالة بإرادته المنفردة في أي وقت ولو وجد اتفاق يخالف ذلك⁽³⁾، ولكن عليه أن يتحمل نتيجة عدوله هذا، وبتحفي الوكيل أو اعتزاله تنتهي الوكالة، ويتوجب أن يتم ذلك في وقت مناسب وبعذر مقبول. وترتبا على ذلك فقد يقوم الوكيل بفسخ العقد بسبب مشروع ولا يتحمل نتائج فسخه وهو التعويض، وذلك بالاستناد لأسباب أقرها القانون والعرف التجاري، وتتمثل في الخطأ التعاقدى من جانب الموكل، وفيما عدا ذلك فإن قيام الوكيل بفسخ عقده مع الموكل يلزمه بالتعويض، كأن يأتي دون مبرر واضح وفي وقت غير مناسب يهدد مصالح الموكل⁽⁴⁾. ولا يلزم الوكيل سوى إخطار الموكل بعدوله عن الوكالة، ولم يحدد المشرع مهلة لذلك، كما لا يشترط فيه شكل خاص، وبالتالي يستوي أن يكون خطيا أو شفهايا، شريطة أن ينتج عنه أثره في إعلام الموكل باعتزال الوكيل للوكالة، وفي جميع الأحوال يتعين أن يتم ذلك فور اعتزال الوكالة وإلا صار الأمر مصدرا لإهدار أو التهديد بمصالح الموكل⁽⁵⁾.

غير أنه تجدر الملاحظة إلى ندرة لجوء الوكيل إلى الفسخ التعسفي، وذلك راجعا لمركزه الضعيف في العقد بالمقارنة بمركز الموكل. كما وأنه بهذا الإنهاء سيكون هو الطرف الخاسر، إذ

(1) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص391، مرجع سابق.

(2) د. ثروت حبيب، دروس في القانون التجاري، ص127، مرجع سابق.

(3) د. عبد الحكم محمد عثمان، أصول قانون المعاملات التجارية الإماراتي رقم (18) لسنة 1993، الجزء الثاني، العقود وعمليات المصارف التجارية، ص52، دبي، طبعة 1994.

(4) د. إلياس ناصيف، الكامل في قانون التجارة، الجزء الأول، ص320، مرجع سابق.

(5) د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، ص107، مرجع سابق.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة"

سيخسر وظيفته وعملائه الذين كونهم والأهم من ذلك كله سيخسر التعويض المستحق عليه للموكل نظير اعتزاله. ربما كان ذلك سببا في ندرة القضايا التي يرفعها الموكل على وكيله لمطالبته بالتعويض⁽¹⁾. والذي يجري عليه العمل أن الوكيل حين لا يرغب في الاستمرار في الوكالة، فإنه يتنازل عن التوكيل لشخص آخر، كي يحل محله في حقوقه والتزاماته (حوالة حق)، نظير مبلغ يؤديه له المتنازل إليه، وهذا التصرف يتطلب بدهاء موافقة الموكل، فإذا عمد الموكل إلى الرفض، فإن الوكالة تنتهي بتحي الوكيل، غير أنه يكون له الحق في التعويض قبل الموكل الذي رفض بغير عذر مقبول اعتماد الشخص الجديد⁽²⁾.

ويقترّب من ذلك كله، ما جرى القول به في الفقه التقليدي، من أنه ليس للوكيل أن ينيب عنه غيره بشأن وكالته هذه، بصورة عامة، ولكن مع تطور مفهوم وكالة العقود المهني، ومع تطور نظامها القانوني⁽³⁾، صار التوجه نحو تقرير هذه القدرة للوكيل، حتى ودون الحاجة إلى ترخيص من الموكل⁽⁴⁾، ولكن السماح للوكيل بذلك لا يعني السماح له بالنزول عن وكالته للغير مطلقا، كي يحل فيها غيره محله، وإلا أعتبر نزوله هذا بمثابة اعتزال للوكالة، ومن ثم انتهاء الوكالة بالنسبة له، وهو ما يتطلب موافقة الموكل.

وعلى ذلك يجب عدم الخلط بين الفسخ من جانب الوكيل وبين تنازله عن الوكالة للغير، حيث يوجد بينهما معيار فاصل وهو إذن الموكل على ذلك التنازل، كما وأن الوكيل يستفيد من تنازله عن الوكالة ليس فيما سيحصل عليه من مقابل فقط؛ وإنما لأنها تعفيه من التعويض الذي سيطلبه فيه الموكل إن هو اعتزل الوكالة⁽⁵⁾.

إذا ما انتهت الوكالة لأي سبب من الأسباب السابقة، فالوكيل ملزم برد ما سبق وأن تسلمه من الموكل في سبيل تنفيذ الوكالة، إلا إذا كان قد استخدم حقه في الحبس ضمنا لحقوقه لدى الموكل وفق ما تقرره القواعد العامة. غير أنه يجب أن يراعى في حال إنهاء الوكالة لأي سبب، ما قضت به المادة (13) من القانون الفلسطيني رقم (2) لسنة 2000، الخاص بتنظيم مهنة

(1) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص410، مرجع سابق.

(2) د. ثروت حبيب، دروس في القانون التجاري، ص128، مرجع سابق.

(3) المرجع السابق، ص123.

(4) راجع المادة (3/2) من المرسوم الفرنسي رقم (23) لسنة 1958 بشأن الوكلاء التجاريين، والمادة (3/3) من المرسوم الاثتراضي اللبناني رقم (34) الصادر في 5 أغسطس لسنة 1967 بشأن التمثيل التجاري، وهو يتشابه مع المرسوم الفرنسي المشار إليه، وكذلك المادة (278) من القانون التجاري اللبناني.

(5) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص410، مرجع سابق.

د. حمدي بارود

الوكلاء التجاريين، حيث فرضت على الوكيل قبل الغير بالاستمرار في التزاماته لمدة سنة واحدة على الأقل من تاريخ انتهاء الوكالة، أو إلى حين تعيين وكيل جديد. وهو حكم جدير بالاهتمام روعي فيه مصلحة الموكل والمتعاملين مع الوكيل، ولم نر له نظير في التشريعات المقارنة. حيث نصت على أنه: "في حالة فسخ اتفاقي الوكالة التجارية تستمر التزامات الوكيل التجاري بموجب المادتين (7 و8)⁽¹⁾ من هذا القانون لمدة سنة واحدة على الأقل بعد فسخ اتفاقية الوكالة التجارية (ما لم ينص قانون آخر على فترة أطول من أجل الغيار والصيانة كما في حالة السيارات) أو إلى حين تعيين وكيل تجاري جديد أيهما يحدث أولاً". إذا ما توسعنا في فهم مدلول النص، فيستفاد منه التزام الوكيل في حالة انتهاء الوكالة لأي سبب، أن يراعي مصلحة الموكل فلا يترك الأعمال التي كلف بالقيام بها في حالة تتعرض معه للتلف، فإذا كان مكلفا بشراء سلعة وتم التعاقد بشأنها، وبدأ فعلا في استلام كميات منها، ثم انتهت وكالته، وجب عليه أن يستمر في استلام باقي الصنف، كما يلزم بالمحافظة عليها وفقا لطبيعتها إلى حين تسليمها إلى الموكل أو الوكيل الجديد أو من ينوب عنهما حتى لا تتعرض للفساد أو التلف، ويقاس على ذلك كل الأعمال الأخرى التي كان الوكيل مكلفا بالقيام بها، فعليه أن يصل بتلك الأعمال التي بدأها إلى حالة لا تتعرض معها للتلف⁽²⁾. وهو ما تقضي به القواعد العامة للوكالة العادية في القانون المدني⁽³⁾. هذا بالإضافة إلى استمرار التزامه في مواجهة المتعاملين معه من جمهور المستهلكين بجميع الكفالات، سواء كانت صادرة مباشرة أو ضمنية، التي يقدمها المورد أو المنتج والتي تعهد الوكيل التجاري بتوزيعها أو تسويقها. وكذلك التزامه في مواجهتهم بتوفير قطع الغيار المطلوبة بصورة منتظمة وبما لا يعرض مصالحهم للخطر.

كما قضت المادة (14) من ذات القانون بحكم روعي فيه مصلحة الوكيل في حال انتهاء وكالته، فألزمت المنتج أو المورد أو الوكيل الجديد، بشراء جميع مخزونات المنتجات وقطع

(1) وتنص المادة السابعة من ذات القانون على أن: "يلتزم الوكيل التجاري بجميع الكفالات، سواء كانت صادرة مباشرة أو ضمنية، التي يقدمها المورد أو المنتج والتي تعهد الوكيل التجاري بتوزيعها أو تسويقها". أما المادة الثامنة من القانون نفسه فتقضي بأنه "على الوكيل التجاري أن يحتفظ ويوفر قطع الغيار المطلوبة بصورة منتظمة".

(2) د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص123، مرجع سابق.

(3) وفقا للنصوص (823-827) من مشروع القانون المدني الفلسطيني، وما يقابلها من نصوص في بعض القوانين المدنية في الدول العربية والتي أشرنا إليها سابقا.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة"

الغيار الموجودة في حوزة الوكيل في تاريخ فسخ الوكالة بواقع السعر الذي اشترى به الوكيل هذه المنتجات أو القطع.

بجانب ذلك كله، يلتزم الوكيل بالسرية⁽¹⁾، وهو ما كرسته الفقرة الثانية من المادة (188)⁽²⁾ من المشروع بنصها على أنه: "لا يجوز لوكيل العقود أن يذيع أسرار الموكل التي تصل إلى علمه بمناسبة تنفيذ الوكالة، ولو كان ذلك بعد انتهاء العلاقة العقدية".

في نهاية هذا المبحث نخلص إلى نتيجة مفادها، أنه في ظل القوانين الحالية المنظمة للوكالة التجارية يحق لأي من الطرفين إنهاء العقد بالإرادة المنفردة وفي جميع الأحوال، ما لم تكن الوكالة معقودة لمصلحتها المشتركة بمفهومها الضيق، ولا يجدا في أعمال هذا الحق إلا القواعد العامة في التعسف في استعمال الحق، وتلك القواعد لا تحول دون أعمال هذا الحق، ولكنها تفرض التزاما على المتعسف بتعويض الطرف الآخر عن الأضرار التي تلحق به من جراء هذا التعسف.

المبحث الثاني: استحقاق التعويض

لما كان إنهاء وكالة العقود قد حدد بمعيار نصت عليه القوانين والمراسيم الخاصة بالوكالة التجارية، وهو اعتبار الوكالة معقودة للمصلحة المشتركة لطرفيها، ومن ثم يجب ألا تنتهي تعسفا بإرادة أحد طرفيها، وإلا كان مسئولاً عن تعويض الطرف الآخر. لذلك يجب أن يبرر هذا الإنهاء بسبب معقول وإلا كان عليه مسؤولية التعويض، وترتيباً على ذلك لا يجوز لأي طرف أن يفسخ العقد إلا إذا وُجد سببٌ صحيحٌ، وإلا استحق الطرف الآخر تعويضاً عن هذا الفسخ، وأي اتفاق يخالف ذلك يعد باطلاً. وهذا إجمال يقتضي التفصيل في مطالب ثلاث، على التوالي نتعرض فيها لماهية التعويض المستحق، ثم لشروط استحقاقه، وأخيراً نعرض لحالات عدم استحقاقه، وذلك على النحو التالي:

المطلب الأول: ماهية التعويض

التعويض حق لكل من طرفي عقد وكالة العقود، إذا ما قام أحدهما بإنهائه تعسفاً، ولعل التعويض هو الأثر الأهم المترتب على هذا الإنهاء، وفق ما قرره النصوص القانونية⁽¹⁾ والأحكام

(1) انظر للباحث: المبادئ التي تحكم التفاوض في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا ومضمون الالتزام بها، مبدأ حسن النية ومقتضياته، دراسة تأصيلية تحليلية، ص 841-876، منشور في مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، سلسلة الدراسات الإنسانية، المجلد السادس عشر، العدد الأول، 1429هـ، يناير 2008م.

(2) يتطابق حكمها مع المادة (187) من قانون التجارة المصري الجديد.

د. حمدي بارود

القضائية والأعراف التجارية. وفيما يلي سنعرض لماهية التعويض من خلال الموضوعات التالية: طبيعة التعويض، وأنواع الضرر الموجب للتعويض، وأخيراً الاتفاق الإجمالي للتعويض، وذلك في فروع ثلاثة على النحو التالي:

الفرع الأول: طبيعة التعويض

يصعب وضع تكييف قانوني للتعويض المستحق لأحد طرفي الوكالة التي تم إنهائها، لكونه ينشأ من عدة أسباب متداخلة، ولعل أهمها الضرر الناتج عن إنهاء الوكالة بما فيها فقد العملاء، وهو ما يختلف باختلاف ما إذا كان المتضرر هو الوكيل أو الموكل. ولقد فسرت محكمة النقض التجارية في باريس الصفة التعويضية بقولها: "إن الغرض منه يتمثل في ضمان التعويض للوكيل - الذي يفسخ عقده لظروف خارجة عن إرادته- عن الضرر الذي تسبب له عن فقد أسباب ربحه ومعيشته". كما قام البعض بتفسير التعويض المستحق على أساس فكرة الإثراء بلا سبب، فكأنما أثرى الموكل على حساب الوكيل بلا سبب⁽²⁾.

ونحن نميل إلى من يرى بأن التعويض يستند على مبادئ المسؤولية العقدية التي تحكم بموجب عقد وكالة العقود الجامع بينهما. وذلك بالاستناد إلى النصوص القانونية التي أوجبت الحكم بالتعويض في حال إنهاء الوكالة تعسفياً، حيث أجمعت على استحقاق التعويض في حال إنهاء العقد إذا لم يكن ذلك راجعاً لخطأ الطرف الآخر وكان الأخير قد أصيب جراء الإنهاء بضرر⁽³⁾.

وعلى ذلك فالتعويض يُعد أثراً عكسياً لكل ضرر حاصل لأحد طرفي العقد من جراء إنهائه، ففوق الضرر يعني حتماً وجوب وجود التعويض، وهو يوازي الضرر الذي يلحق بالطرف الآخر وما يفوته من ربح، وهو محض تطبيق للقواعد العامة في شأن تقدير التعويض، الذي يكون بقدر الضرر، ويشمل الضرر ما يلحق المضرور من خسارة وما يفوته من كسب. وهو في حال عدم تجديد الوكالة لا يكون إلا عن فوات الربح فقط.

(1) وفق ما قرره المادة (220) من مشروع قانون التجارة الفلسطيني، المشار إليها سابقاً، والتي يتطابق حكمها مع المادة (188) من قانون التجارة المصري الجديد، ويتطابق مع المادة (281) من القانون التجاري الكويتي، وكذلك مع المادة (225) من قانون المعاملات التجارية بدولة الإمارات العربية المتحدة، ومع المادة الثامنة من القانون الاتحادي رقم (18) لسنة 1991، ويتقارب مع المادة الرابعة من المرسوم الاشتراعي اللبناني رقم (23) لسنة 1967، وكذلك يتقارب مع المادة (18) من القانون الأردني المؤقت رقم (20) لسنة 1974.

(2) د. إلياس أبو عيد، التمثيل التجاري، الجزء الأول، ص390، مرجع سابق.

(3) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص412، مرجع سابق.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة"

الفرع الثاني: أنواع الضرر الموجب للتعويض

الضرر الموجب لتعويض الوكيل: ما دام أن وقوع الضرر يعني حتما وجوب وجود التعويض، لذا فقد حدد الفقه أربعة أنواع للضرر الذي يلحق بالوكيل والتي تعد موجبة للتعويض:

أولاً- دفع العمولات عن العقود التي أبرمها الوكيل خلال مدة سريان العقد والتي لم يدفعها الموكل. وعلاوة على ذلك يضيف القانون التجاري الألماني وفقا لنص المادة (89-ب-بند 2) بأنه: "يكون للوكيل الحق في العمولة عن العقود المبرمة نتيجة لمجهوداته الخاصة، إذا كانت تلك العقود قد أبرمت خلال مدة معقولة بعد انتهاء العقد".

ثانياً- الضرر الناتج عن الإخلال بالعقد، وهذا محض تطبيق للقواعد العامة، وتطبيقا لذلك يعتبر من قبيل الضرر الحاصل للوكيل ضياع قيمة بطاقته أو محفظته التجارية، وكذلك الضرر المادي المتمثل في فقدته لوظيفته التجارية.

ثالثاً- التعويض عن فقد العملاء الذين استطاع الوكيل جلبهم بمجهوده، إذا ما نص على ذلك في القانون⁽¹⁾ أو العقد. ويشترط القانون التجاري الألماني ثلاثة شروط للمطالبة بالتعويض عن فقد العملاء، وهذه الشروط وفق ما نصت عليه المادة (89-ب) منه هي: 1- وجود مزايا جوهرية دائمة للموكل من العملاء الذين استطاع الوكيل جلبهم بمجهوده. وترتبط على ذلك ليس للوكيل أن يطالب بالتعويض عن فقدته للعملاء إذا لم ينجح في تكوين عملاء جدد أو أن العملاء المرتبطين به غير مرغوبين أو مؤقتين.

2- أن يكون العملاء الذين كونهم الوكيل يمثلون فائدة للموكل بعد إنهاء العقد مع الوكيل. مما يعني أن الوكيل لا يستحق تعويضا عن ذلك، إذا كان بإمكانه أن يستغل هؤلاء العملاء أو معظمهم لصالحه إن هو أصبح وكيلا لوكالة أخرى.

3- يتعين أن يكون التعويض المستحق عادلا ومعقولا حسب ظروف كل وكالة. كالحالة المالية لطرفي الوكالة، ومهارة الوكيل في جذب العملاء... الخ

رابعا- التعويض عن عدم المنافسة بعد إنهاء الوكالة. الغالب أن يتضمن عقد الوكالة شرطا يقضي بعدم منافسة الوكيل للموكل بعد إنهاء الوكالة، وذلك مقابل تعويض للوكيل. ويشترط القانون التجاري الألماني أربعة شروط للمطالبة بالتعويض عن عدم المنافسة، وهذه الشروط وفق ما نصت عليه المادة (90-أ) منه هي: 1- أن يكون هذا الشرط مكتوبا. 2- أن تسلم صورة من

(1) التعويض عن فقد العملاء، نص عليه في بعض القوانين المنظمة للوكالة التجارية، كما هو الشأن في القانون التجاري الألماني والسويسري والإيطالي والنمساوي.

د. حمدي بارود

القيود الخاصة بشرط عدم المنافسة إلى الموكل. 3- عدم سريان هذا الشرط لأكثر من سنتين من تاريخ انتهاء العقد. 4- ويجب أن يتم ذلك مقابل تعويض يدفعه الموكل للوكيل.

الضرر الموجب لتعويض الموكل: رأينا أن إنهاء الوكالة حق لكلا طرفي العقد، وكما أن الموكل إذا قام بإنهاء الوكالة مع الوكيل بصورة تعسفية استحق الأخير تعويضا عادلا، وكذلك الأمر فإن للوكيل الحق في أن ينهي عقده مع موكله بالاعتزال. والتعويض المستحق للموكل يكون مقابل الضرر الحاصل له من جراء إنهاء الوكالة من قبل الوكيل، ويتمثل هذا الضرر في خسارته لسوق من أسواق وكالته. وكذلك يستحق الموكل تعويضا لخسارته عملائه، إذ إن هؤلاء سيبتعون الوكيل في حال توكله لوكالة أخرى مشابهة. وأيضا يستحق الموكل تعويضا في حال منافسة الوكيل له أو استعماله لعلامة تجارية مشابهة لعلامته.

الفرع الثالث: الاتفاق الإجمالي للتعويض

قد يتفق الطرفان مقدما على طريقة لحساب التعويض، وقد يتفقا أيضا على دفع التعويض مقدما على شكل مكافأة خاصة، هذا ما سوف نتولى بيانه تباعا:

أولا- الاتفاق على طريقة حساب التعويض: الكثير من التشريعات أوجبت التعويض في حال إنهاء الوكالة⁽¹⁾، وبعضها من الأسباب الموجبة له، ولكنها مجتمعة تركت كيفية حساب هذا التعويض للقضاء⁽²⁾، باستثناء القانون التجاري الألماني، حيث فصل بعض جوانب طريقة تقدير التعويض. ويستوي الأمر سواء وجد نص في القانون يبين كيفية حساب التعويض أم تركت للقضاء، فهناك قاعدتين تعدان معيارا لحساب التعويض⁽³⁾، وهما: **الأولى**- إن عزل الوكيل سيتسبب له في خسارة قيمة وكالته لو أنه قام بالتنازل عنها للغير بمقابل، وهو مشروط بموافقة الموكل، ولكن هذا التنازل يظل عرفا شائعا في سوق الوكالات التجارية. **الثانية**- خسارة الوكيل للعمولات التي كان سيتقاضاها لو استمر في الوكالة. على ضوء هاتين القاعدتين يحسب التعويض المستحق للوكيل⁽⁴⁾.

(1) وهو ما جاء به مشروع قانون التجارة الفلسطيني، وفق ما قرره المادة (220) المشار إليها سابقا، حيث اكتفت بتقرير مبدأ التعويض.

(2) كقانون التجارة المصري الحديث، وفقا لنص المادة (189) والتي يتطابق حكمها مع المادة (282) من القانون التجاري الكويتي، وكذلك مع المادة (226) من قانون المعاملات التجارية بدولة الإمارات العربية المتحدة، ومع المادة التاسعة من القانون الاتحادي رقم (18) لسنة 1991.

(3) المرجع السابق، ص 426.

(4) د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص 121، مرجع سابق.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة"

ثانيا- الاتفاق على دفع التعويض مقدما على شكل مكافأة خاصة: من الشائع في عقود الوكالة التجارية أن يلجأ الطرفان إلى تضمينها نصا يقضي بدفع التعويض مقدما، وهذا النص يتخذ أحد صور ثلاث: الأولى: وفيها يتفق على عدم دفع أي تعويض، فهذا الاتفاق يعد باطلا لمخلفته للنصوص القانونية التي أوجبت التعويض. الثانية: ويتفق فيها على تحديد قيمة معينة للتعويض، ومثل هذا الاتفاق يتعارض مع المنطق والعدل، فكيف يتفق على تعويض قبل وقوع الضرر الذي قد يزداد أو ينقص عنه، وهو في جميع الأحوال لا يتناسب معه. الثالثة: وأخيرا قد يتضمن الاتفاق دفع نسبة معينة تدفع مع العمولة المستحقة للوكيل باعتبارها من قيمة التعويض المستحق حال إنهاء الوكالة. مثل هذا الاتفاق باطل أيضاً؛ لأنه مدعاة لعدم اكتراث الموكل بأسباب إنهاء العقد⁽¹⁾. كل الاتفاقات السابقة لا غضاضة فيها حتى وإن كانت باطلة؛ لأنها في النهاية تخضع لتقدير القضاء الذي يملك القول الفصل في تقدير قيمة التعويض المستحق.

المطلب الثاني: شروط استحقاق التعويض

أولا- بالنسبة للوكيل: رأينا كيف أن إنهاء الموكل للوكالة بإرادته المنفردة يضر بوكيله أضرارا بالغة، يستوي في ذلك ما فاتته من عمولة وما لحقه من خسارة⁽²⁾، تتمثل في عمولات كان سيحصلها، وضياح أموال كان قد أنفقها في سبيل تنفيذ الوكالة، كمباني العرض أو مخازن السلع أو منشآت للصيانة أو الإصلاح⁽³⁾. ويلزم للحكم للوكيل بالتعويض توافر ثلاثة شروط⁽⁴⁾:

1- إنهاء الموكل للوكالة بإرادته المنفردة.

2- نشوء ضرر يلحق بالوكيل نتيجة إنهاء الوكالة أو عدم تجديدها.

(1) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص429، مرجع سابق.

(2) د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص119، مرجع سابق.

(3)، حتى على الرغم من التزام الوكيل الجديد بشرائها، وفقا لنص المادة (14) من القانون رقم (2) لسنة 2000، الخاص بتنظيم مهنة الوكلاء التجاريين، التي تقضي بأنه: "في حالة فسخ اتفاقية الوكالة التجارية لأي سبب كان، يلتزم المورد أو المنتج أو الوكيل الجديد، بشراء جميع مخزونات المنتجات وقطع الغيار الموجودة في حوزة الوكيل في تاريخ فسخ الاتفاقية بواقع السعر الذي اشترى به الوكيل هذه المنتجات أو القطع". كما وأن المشروع قد احتاط لذلك الأمر في المادة (183) منه، التي قررت بأنه إذا اشترط في العقد أن يقيم وكيل العقود مبان للعرض أو مخازن للسلع أو منشآت للصيانة أو الإصلاح فلا يجوز أن تقل مدة العقد عن خمس سنوات. راجع بهذا الخصوص بحثنا المشار إليه سابقا: وكالة العقود ودورها في تكريس التجارة الدولية.

(4) ويذهب القضاء الفرنسي إلى أحقية الوكيل في التعويض دون إلزامه بإثبات خطأ الموكل. د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص118، مرجع سابق.

3-تعسف الموكل في إعمال حقه في عزل الوكيل⁽¹⁾.

شروط استحقاق التعويض في حالة عدم تجديد الوكالة: الأصل إذا ما حل أجل العقد اعتبر العقد لكلا الطرفين منتهيا ومن يتحلل كل منهما من التزاماته، سواء انتهت المهمة المعهودة للوكيل أم لم تنته. فالعقد انتهى نهاية طبيعية، ولم يتعسف أحد في إنهائه ولا مجال إذا للمطالبة بالتعويض، فالتعويض له طبيعة خاصة تتمثل في أن أحد طرفي العقد قد تعسف في إنهائه. لذا لم يتطرق لذلك المرسوم الفرنسي لسنة 1958، إلا أن قانون التجارة المصري الجديد في المادة (1/189) أجاز للوكيل التجاري الحق في التعويض، فنصت على أنه: "إذا كان العقد محدد المدة، ورأى الموكل عدم تجديده عند انتهاء أجله، يكون للوكيل الحق في تعويض يقدره القاضي، ولو وجد اتفاق يخالف ذلك. 2-ويشترط لاستحقاق هذا التعويض: أ- ألا يكون قد وقع خطأ أو تقصير من الوكيل أثناء تنفيذ العقد. ب- أن يكون نشاط الوكيل قد أدى إلى نجاح ظاهر في ترويج السلعة أو زيادة عدد العملاء". وكذلك المرسوم الإشتراعي اللبناني رقم 34 لسنة 1967 أجاز للوكيل التجاري الحق في التعويض، فنصت المادة الرابعة منه على أنه: "وكذلك يحق للممثل التجاري حتى في حال انتهاء العقد بحلول أجله، وبالرغم من كل اتفاق مخالف، المطالبة بتعويض يقدره القاضي إذا كان نشاطه قد أدى إلى نجاح ظاهر في ترويج ماركة موكله أو في زيادة عدد زبائنه وحال دون اجتنائه الربح من وراء ذلك النجاح عدم موافقة موكله على تجديد عقد التمثيل".

وعليه يشترط لاستحقاق التعويض في هذه الحالة توافر الشرطين التاليين: الأول: أن يكون نشاط الوكيل قد أدى إلى ترويج العلامة التجارية الممثلة لمنتجات الموكل، أو أن يؤدي ذلك النشاط إلى زيادة عدد عملاء هذه العلامة. أما الشرط الثاني: أن يؤدي عدم تجديد الوكالة إلى فوات الربح على الوكيل الذي كان سيحصل عليه من ثمرة نشاطه لو تم تجديدها. يلاحظ في هذا الشأن أن لترويج علامة الموكل مفهوما مغايرا لزيادة عدد عملائه، يظهر ذلك بوضوح في معرض عقد الترخيص باستخدام العلامة التجارية⁽²⁾. ذلك أنه لا يصح القول بأن الوكيل أدى بنشاطه إلى رواج العلامة التجارية موضوع الوكالة؛ لأن الوكالة تستند إلى ما يرتبط بالعلامة من شهرة وسمعة تجارية، لكن يمكن القول بأن مجهودات الوكيل قد أفضت إلى زيادة طلب العملاء عليها، أي أنه قد ساهم في خلق عنصر اتصال جديد بعملاء لم يكن متوافرا للموكل من قبل. ويمكن الاستدلال على ترويج العلامة أو زيادة عدد العملاء، من ارتفاع رقم المبيعات بسبب نشاط

(1)د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، ص107، مرجع سابق.

(2) د. حسام الدين عبد الغني الصغير، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، القاهرة، طبعة 1993.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة"

الوكيل⁽¹⁾، فهذا هو الدال على ازدهار نشاط الموكل بفعل الوكيل، سواء كنا بصدد وكالة التسويق أو بصدد توزيع حصري⁽²⁾. وللقاضي تقدير التعويض المستحق للوكيل، ولكن ليس كما هو الحال في حالة عزله، أي على أساس الضرر الذي يكون قد أصابه، والمتمثل في فوات الربح، وما لحقه من خسارة، والموكل لا يلتزم بتعويض الوكيل في حال عدم تجديد الوكالة إلا عن فوات الربح، ولا يلتزم بتعويضه عما يكون قد لحقه من خسارة، وذلك على اعتبار أن استحقاق التعويض في حالة عدم تجديد الوكالة هو استثناء من أصل عام، ذلك أن الأصل فيه عدم تجديد العقد، كما وأن الفرض هنا بأن العقد محدد المدة، وبالتالي فالوكيل يعلم مسبقا باحتمال عدم تجديده⁽³⁾. ويعد القضاء الفرنسي مستقرا على أن الوكيل لا يستحق تعويضا في حالة رفض الموكل تجديد عقد الوكالة، وقد رفضت محكمة النقض الفرنسية التعويض للوكيل في حالة رفض الموكل تجديد العقد المنصوص فيه على مدة قصيرة قابلة للتجديد ضمنيا، ولكن إذا أساء الموكل استعمال حقه في عدم التجديد فإنه يجوز للقضاء الحكم بالتعويض. وفي هذا الصدد يثور التساؤل عن حق الوكيل في التعويض عن العقود التي كانت تجدد لفترات طويلة ثم امتنع الموكل عن تجديدها، كعقود الامتياز التجاري المتضمنة لشرط القصر⁽⁴⁾، حيث يرى جانب من الفقه بأحقية الوكيل في التعويض في مثل هذه الحالات⁽⁵⁾. والتعويض يكون مقابل ما فات الوكيل من عمولة وما لحقه من خسارة، وفي هذا الشأن قضت محكمة النقض المصرية بأنه: " متى كانت المحكمة قد قدرت الضرر الذي لحق المطعون عليه-وكيل لتوزيع منتجات الشركة الطاعنة-من إنهاء الوكالة في وقت غير مناسب بمبلغ ألفي جنيه منها ألف جنيه مقابل ما فاتته من عمولة عن سنة 1959 مستهدفين في ذلك العمولات التي تقاضاها عن السنوات السابقة، وألف جنيه أخرى بسبب الاستيلاء على مستودعه وتأمين محتوياته المتمثلة في الزجاجات الفارغة بالإضافة إلى التعويضات التي دفعها لعماله، وهو ما يتضمن الرد على دفاع الشركة الطاعنة-بأنه لم يلحق

-
- (1) محكمة استئناف بيروت المدنية، الغرفة الأولى، الهيئة الثانية، قرار رقم (218)، صادر في 13/4/1983. مشار إليه لدى: د. إلياس أبو عيد، التمثيل التجاري، ص143-147، مرجع سابق.
 - (2) د. إلياس أبو عيد، التمثيل التجاري، ص218 وما بعدها، المرجع السابق.
 - (3) انظر: د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، ص160، مرجع سابق.
 - (4) انظر للباحث: عقد الترخيص التجاري "الفرانتشايز" وفقا لأحكام مشروع قانون التجارة الفلسطيني، ص811-855، منشور في مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، سلسلة الدراسات الإنسانية، المجلد السادس، العدد الثاني، 1429هـ، يونيو 2008م.
 - (5) د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص119، مرجع سابق.

الوكيل ضرر - لأنه ما زال يتعامل معها بصفته صاحب مقهى - لأن إنهاء الوكالة قد أضع على المطعون عليه العمولة التي كان يحصل عليها وهي بخلاف الأرباح التي يجنيها من عمله في المقهى قبل وبعد إنهاء الوكالة الأمر الذي لم تر معه المحكمة حاجة إلى إحالة الدعوى إلى التحقيق أو الاستعانة بخبير لتحقيق ما تدعيه بهذا الخصوص، ومن ثم يكون النعي على حكمها في غير محله⁽¹⁾. وما جاء به مشروع قانون التجارة الفلسطيني، وفق ما قرره المادة (220)⁽²⁾، أغفل النص على شروط استحقاق التعويض، واقتصر على مجرد التأكيد على استحقاق الوكيل للتعويض عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله، كما ويقتصر على التزام الوكيل بتعويض الموكل عن الضرر الذي أصابه إذا نزل عن الوكالة بدون مبرر. ويعاب على المشروع اكتفاءه بتقرير مبدأ استحقاق التعويض لكلا الطرفين، وأغفل النص على تقرير سلطة تقديرية للقاضي في تقدير التعويض المستحق للوكيل في حال عزله عن الوكالة بدون مبرر مشروع، مع أن ذلك مما تقتضيه القواعد العامة، إلا أنه كان أحرى أن ينص عليه، ذلك أن فائدة النص تتمثل في الحالة التي يتفق فيها الطرفان على مبلغ تعويض أقل مما هو مستحق. كل هذه النقائص في المشروع تداركتها بعض التشريعات التجارية العربية، كقانون التجارة المصري الحديث، الذي نص في المادة (189)⁽³⁾ منه على أنه: "... 3- ويراعى في تقدير التعويض مقدار ما لحق الوكيل من ضرر وما أفاده الموكل من جهوده في ترويج السلعة وزيادة العملاء"⁽⁴⁾. وفائدة النص تُظهر ما كان يثار قديماً من تساؤل عما إذا كان يجوز للوكيل، حال انتهاء الوكالة، مطالبة الموكل بالتعويض عن الحق في الاتصال بالعملاء، الذين نجح الوكيل بجهوده ومساعدته الخاصة في جذبهم نحو التعامل على منتجات وبضائع الموكل، متى استمر هؤلاء في ذات التعامل بعد ذلك مع الموكل، مما يعود بالنفع عليه. لقد كان البعض يعترف للوكيل بهذا الحق استناداً إلى نظرية

(1) د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص 120-119، مرجع سابق.

(2) يتطابق حكمها مع المادة (188) من قانون التجارة المصري الجديد، ويتطابق مع المادة (281) من القانون التجاري الكويتي، وكذلك مع المادة (225) من قانون المعاملات التجارية بدولة الإمارات العربية المتحدة، ومع المادة الثامنة من القانون الاتحادي رقم (18) لسنة 1991.

(3) يتطابق مع المادة (282) من القانون التجاري الكويتي، وكذلك مع المادة (226) من قانون المعاملات التجارية بدولة الإمارات العربية المتحدة، ومع المادة التاسعة من القانون الاتحادي رقم (18) لسنة 1991.

(4) الأمر الملفت للنظر أن جميع النصوص التي جاء بها مشروع قانون التجارة الفلسطيني بشأن وكالة العقود، تتطابق تماماً مع ما جاء به قانون التجارة المصري الجديد، بل نستطيع الجزم بأنها مأخوذة عنه كما هي، ولكن فيما يتعلق بالمادة (189) المشار إليها فالمؤكد أنها سقطت سهواً.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة"

الإثراء بلا سبب⁽¹⁾، ولكن هذا الرأي مرجوح بالنظر إلى أن استفادة الموكل من استمرار العملاء في الإقبال على منتجاته وبضائعه بعد انتهاء الوكالة، إنما يعد، في حقيقة الأمر، سببا مشروعاً لإثرائه⁽²⁾. وترتبط على ذلك ذهب البعض الآخر⁽³⁾ وبحق، وخاصة بعد النص التشريعي على ذلك، إلى أنه يكفي أن يراعي القضاء هذا الإثراء، حين تقدير التعويض المستحق للوكيل عن إنهاء الوكالة بالإرادة المنفردة للموكل، وهو ما نراه أولى بالاتباع.

ووفقاً للنموذج الموحد لعقد وكالة العقود الصادر عن غرفة التجارة الدولية بباريس⁽⁴⁾، رقم (21) يستحق وكيل العقود تعويضاً وبخاصة عن فقد العملاء في الحالات التالية: 1- إذا قام الوكيل بجذب عملاء جدد لموكله أو ساهم في زيادة الطلب على الصفقات التجارية مع نفس العملاء الموجودين بالفعل بشكل ملموس أو على نحو ملحوظ، بحيث يؤدي إلى حصول الموكل على مزايا ملحوظة من جراء هذه الصفقات مع هؤلاء العملاء. 2- يستحق الوكيل تعويضاً عادلاً عن المبالغ والمصاريف التي أنفقها في سبيل إبرام الصفقات مع العملاء لصالح الموكل. 3- يستحق الوكيل لمبلغ تعويض لا يتعدى مقدار قيمة سنة من العمولة التي كان يحصل عليها أثناء

(1) انظر: د. أكثم الخولي، الوسيط في القانون التجاري المصري، العقود التجارية، ص 267، الجزء الرابع، الطبعة الأولى، 1958.

(2) د. شفيق، الوسيط في القانون التجاري المصري، ص 86 الجزء الثاني، الطبعة الأولى 1952، الإسكندرية.

(3) د. عبد الحكم محمد عثمان، أصول قانون المعاملات التجارية الإماراتي رقم (18) لسنة 1993، الجزء الثاني، العقود وعمليات المصارف التجارية، ص 53، مرجع سابق.

(4) حيث أعدت نموذج موحد لعقد وكالة العقود، ووضع هذا النموذج تصور كامل للبنود التي يغلب في الواقع التجاري العملي أن يتضمنها هذا العقد، ولعل أهم ما تضمنه النموذج قصر تطبيقه على الوكلاء التجاريين دون غيرهم من الوسطاء الذين قد يرتبطون بالموكل بعلاقة تبعية. وفضلاً عن ذلك النموذج، قامت الغرفة بإعداد دليل لصياغة وإعداد عقد وكالة العقود ويحمل رقم (410)، حتى يتسنى للمتعاملين أن يستعينوا به في صياغة عقودهم. حيث تضمن هذا الدليل بعض المسائل الرئيسية التي تهم أطراف العقد الدولي، كالمناطق الجغرافية التي يمارس فيها الوكيل نشاطه وكالته، وشرط القصر الذي عادة ما يكون شرطاً جوهرياً في الوكالة، وكذلك حقوق والتزامات الأطراف، إضافة إلى بنود تتعلق بتنازع القوانين والقانون الواجب التطبيق على المنازعات الناشئة عن العقد. وعلى الرغم من أن ما قامت به غرفة التجارة الدولية من عقود نموذجية، وشرط عامة، يأتي في المرتبة الثانية من حيث الأهمية بعد الاتفاقيات الدولية الساعية لمحاولة الخلاص من القوانين الوطنية وإحلال قانون موحد محلها، إلا أنها أي تلك العقود النموذجية والشرط العامة تتميز عنها، من حيث سرعة دمجها في القوانين الوطنية، ولكن ما يعاب عليها عدم تمتعها بالقوة الملزمة. راجع بهذا الخصوص بحثنا المشار إليه سابقاً: النظام القانوني لوكالة العقود ودورها في تكريس التجارة الدولية.

د. حمدي بارود

سريان العقد، ويتم حساب ذلك على أساس متوسط العمولة السنوية للوكيل خلال الخمس سنوات السابقة على انتهاء العقد⁽¹⁾.

كما أكدت القواعد الصادرة عن مجلس دول السوق الأوروبية المشتركة⁽²⁾ على استحقاق الوكيل للتعويض العادل في مثل هذه الحالات، إذ نصت في الفقرة الثانية والثالثة من المادة (20) على أن: "يستحق وكيل العقود تعويضا عن فقد العملاء إذا قام بجلب عملاء جدد لموكله أو ساهم في زيادة الصفقات التجارية مع عملاء موجودين بالفعل بشكل ملموس أو على نحو ملحوظ، بحيث يؤدي إلى حصول الموكل على مزايا جوهرية من جراء هذه الصفقات مع هؤلاء العملاء"⁽³⁾. وهو ما ذهبت إليه اتفاقية البنولكس في المادة (20)، وكذلك قانون الالتزامات السويسري في المادة (418). من تلك النصوص يستفاد لاستحقاق الوكيل للتعويض المناسب توافر الشرطين التاليين: أن يكون الوكيل قد حقق زيادة في العملاء تتبعها زيادة ملحوظة في رقم المبيعات، وأن تعود تلك الزيادة بالنفع الملحوظ على الموكل بعد انتهاء الوكالة.

ثانيا- بالنسبة للموكل: رأينا أن للوكيل العدول عن الوكالة بإرادته المنفردة، ولكن عليه أن يتحمل نتيجة عدوله هذا، وهو تعويض الموكل، إلا إذا كان ذلك العدول راجعا لأسباب أقرها القانون والعرف التجاري، وتتمثل في الخطأ التعاقدية من جانب الموكل، وفيما عدا ذلك فإن قيام الوكيل بفسخ عقده مع الموكل يلزمه بالتعويض، كأن يأتي دون مبرر وفي وقت غير مناسب يهدد

(1) د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، ص 97، مرجع سابق.

(2) وهي القواعد الصادرة عن مجلس الاتحاد الأوروبي الصادرة في 18 ديسمبر 1986، وتتضمن تنظيمها كاملا للوكلاء التجاريين، وتهدف هذه القواعد إلى التنسيق بين تشريعات الدول الأوروبية، فيما يتعلق بالوكلاء التجاريين، لزيادة وتقوية الحماية المقررة لهم بوجه عام. انظر بحثنا المشار إليه.

(3) ولقد تبني المشرع البلجيكي تلك القواعد الأوروبية وأدرجها في القانون الصادر في 13 أبريل 1995، ويلاحظ بأن تلك القواعد الأوروبية وكذلك النموذج الموحد لعقد وكالة العقود الصادر عن غرفة التجارة الدولية قد تأثرا إلى حد كبير بالقانون الألماني الذي ينص في المادة (89) على أن: "يكون للوكيل التجاري الحق في أن يتلقى من الموكل بعد انتهاء العلاقة التعاقدية تعويضا معقولا عن فقد العملاء الذين جلبهم له في الحالات التالية: 1- إذا كان الموكل قد جنى بعد انتهاء العقد مزايا جوهرية من علاقات العمل مع العملاء الجدد الذين جلبهم الوكيل له. 2- إذا كان الوكيل قد فقد بسبب انتهاء العقد حقوقه في العمولة التي كان يستحقها في حالة الاستمرار في الصفقات التي كان قد عقدها أو التي كان سيعقدها مستقبلا مع عملاء جلبهم بمعرفته وخبرته. 3- دفع تعويض بخصوص فقد العملاء الذين جلبهم مسألة عادلة ومعقولة في جميع الظروف". د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، ص 98، مرجع سابق.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة"

مصالح الموكل⁽¹⁾. ولتجنب ذلك التعويض الذي سيستحق عليه للموكل نظير ذلك، فإنه كما مر بنا يندر أن يلجأ للاعتزال وإنما يتنازل عن التوكيل لشخص آخر. وعلى ذلك فالشرط الوحيد لاستحقاق الموكل للتعويض من الوكيل يتمثل في الضرر الذي أصابه إذا نزل الأخير عن الوكالة بدون ميرر مشروع.

المطلب الثالث: حالات عدم استحقاق التعويض

رأينا كيف أن الموكل يضمن الضرر الذي يلحق بالوكيل من جراء عزله في وقت غير مناسب أو بغير عذر مقبول⁽²⁾، وفي المقابل يضمن الوكيل كل ما ينجم عن اعتزاله للوكالة في وقت غير مناسب أو بغير مبرر⁽³⁾. وهناك حالات لا يستحق فيها التعويض، كأن يكون العزل أو الاعتزال قد تما في وقت مناسب أو بعذر مقبول، كما لو عزل الموكل وكيله بعد إتمام العمل المعهود إليه به وقبل البدء في عمل جديد حتى ولو لم تنته مدة الوكالة. ومن الأمثلة على عزل الوكيل بعذر مقبول، اعتزال الموكل التجارة كلية أو اعتزاله التعامل في البضائع التي كانت محلا للوكالة، أو ما رآه من إهمال الوكيل في العمل، أو قيامه بأعمال الوكالة لتاجر آخر منافس لموكله، إلى غير ذلك من الأسباب المشروعة التي تبرر عزله⁽⁴⁾. ويقاس على تلك الحالات اعتزال الوكيل للوكالة في وقت مناسب وبعذر مقبول، ويكون ذلك في حالة المرض أو في حالة قيام مانع مشروع آخر⁽⁵⁾، فإذا ترتبت نتائج انتهاء الوكالة ثم تبين أنه لم يكن هناك مرض أو مانع آخر يببر عدوله يكون مسئولاً تجاه الموكل عن الأضرار التي تلحق به من جراء اعتزاله الوكالة⁽⁶⁾. ولا يخرج ذلك كله عما تقضي به القواعد العامة للوكالة العادية في القانون المدني⁽¹⁾.

(1) د. إلياس ناصيف، الكامل في قانون التجارة، الجزء الأول، ص320، مرجع سابق.

(2) المادة (825) من مشروع القانون المدني الفلسطيني، وكما سبق وأن أشرنا، إلى أن حكمها يتطابق مع المادة (864) من القانون المدني الأردني، ومع المادة (815) من مشروع القانون المدني العربي الموحد، وتتوافق مع المادة (681) من القانون المدني السوري، ومع المادة (716) مدني لبيبي، ومع المادة (1/715) مدني مصري.

(3) المادة (827) من مشروع القانون المدني الفلسطيني،(3) و وكما سبق وأن أشرنا، إلى أن حكمها يتطابق مع المادة (866) من القانون المدني الأردني، ومع المادة (817) من مشروع القانون المدني العربي الموحد، ومع المادة (682) من القانون المدني السوري، ومع المادة (948) مدني عراقي، ومع المادة (973) من مرشد الحيران في الفقه الحنفي، ومع المادة (1529) من مجلة الأحكام العدلية.

(4) د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، ص120، مرجع سابق.

(5) د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، ص107، مرجع سابق.

(6) د. ادوارد عيد، العقود التجارية وعمليات المصارف، فقره71، مرجع سابق.

د. حمدي بارود

وما جاء به مشروع قانون التجارة الفلسطيني، وفق ما قررته المادة (220) المشار إليها سابقاً، يقتصر على مجرد التأكيد على استحقاق الوكيل للتعويض عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله، كما ويقتصر على التزام الوكيل بتعويض الموكل عن الضرر الذي أصابه إذا نزل عن الوكالة في وقت غير مناسب وبغير عذر مقبول.

ولقد حددت قواعد مجلس الاتحاد الأوروبي في المادة (18) حالات عدم استحقاق وكلاء العقود للتعويض، على النحو التالي: حالة ارتكاب وكيل العقود لخطأ جسيم، ثم حالة اعتزاله بسبب شيخوخته أو عجزه أو مرضه، وكذلك تنازله عن الوكالة للغير بدون موافقة الموكل، ويضاف إلى تلك الحالات حالة القوة القاهرة، وأخيراً يفقد الوكيل حقه في استحقاق التعويض إذا لم يتم بالمطالبة به خلال فترة سنة من تاريخ انتهاء العقد.

يتضح من النصوص السابقة، أن التعويض لا يكون مستحقاً للوكيل، إلا إذا كان إنهاء الموكل للوكالة لا يستند إلى خطأ للوكيل أو إلى سبب مشروع آخر، وترتيباً على ذلك، يتوجب انتفاء خطأ الوكيل من جهة، ووجوب انتفاء السبب المشروع من جهة أخرى. وإذا كان السبب المشروع يقابل بالخطأ الصادر من الوكيل، فإن للسبب المشروع مفهوماً مغايراً للخطأ⁽²⁾. لكل ذلك نبدأ بتحديد المقصود بانتفاء الخطأ، ثم نحدد المقصود بانتفاء السبب المشروع، وعليه سنتناول فيما يلي حالات ثلاثة لعدم استحقاق التعويض، وهي انتفاء الخطأ الموجب للتعويض، وانتفاء السبب المشروع، وحالة القوة القاهرة، وذلك تباعاً على النحو التالي:

أولاً- انتفاء الخطأ الموجب للتعويض: لا يلتزم الموكل بالتعويض، إذا كان إنهاء الوكالة من قبله يرجع لخطأ ارتكبه الوكيل، وفق ما نصت عليه بعض التشريعات، وهو ما تقضي به القواعد العامة⁽³⁾.

ومن التشريعات التي نصت على ذلك، كان المرسوم الفرنسي لسنة 1958 وفقاً لنص الفقرة الثانية من المادة الثالثة، أما القانون الفرنسي الجديد الصادر في 15 يونيو 1991، فقد حصر في

(1) انظر: د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ص 464، مرجع سابق. وانظر أيضاً: د. عاطف النقيب، نظرية العقد، ص 490. وكذلك د. أحمد شوقي عبد الرحمن، النظرية العامة للتزام، العقد والإرادة المنفردة، في الفقه وقضاء النقض المصري والفرنسي، ص 262.

(2) د. إلياس أبو عيد، التمثيل التجاري، الجزء الأول، ص 186 وما بعدها، مرجع سابق.

(3) فوفقاً للفقرة الثانية من المادة (804) من مشروع القانون المدني الفلسطيني، المقابلة للمادة (2/704) من القانون المدني المصري، التي تقضي بأنه: "إذا كانت الوكالة بأجر، وجب على الوكيل أن يبذل في تنفيذها عناية الرجل المعتاد". فالالتزام الوكيل على ذلك النحو هو التزام ببذل عناية.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة"

المادة (13) منه، الحالات التي يفقد فيها الوكيل حقه في التعويض، وكان منها الخطأ الجسيم الصادر من الوكيل⁽¹⁾، وكذلك الحال في المرسوم الاشتراعي اللبناني وفقا لنص الفقرة الثانية من المادة الرابعة. وهو ما عبر عنه القانون الألماني بالأسباب المهمة وفقا لنص المادة (89-أ) الموجبة لفسخ العقد من أي من المتعاقدين حتى دون إخطار⁽²⁾. ولقد نصت على هذه الحالة أيضا المادة (18) من قواعد مجلس الاتحاد الأوروبي، بقولها لا يستحق وكيل العقود تعويضا عن الضرر أو عن فقد العملاء في حالة ارتكابه خطأ جسيم.

غير أنه يلاحظ بأن ليس كل خطأ من قبل الوكيل يبرر انتفاء التزام الموكل بالتعويض، حيث يتطلب القضاء أن يكون ذلك الخطأ جسيما⁽³⁾، أو على الأقل أن يكون مميزا ومنتاف مع السلوك القويم المنتظر من وكيل محترف⁽⁴⁾، لذلك فإن خطأ الوكيل لا يقدر فقط في حدود ما يقضي به العقد وإنما أيضا في نطاق المهنة، وعليه فمسئولية الوكيل عن خطئه أشد من مسئولية أي متعاقد آخر⁽⁵⁾. ومن التطبيقات القضائية لخطأ الوكيل الذي ينتفي معه الالتزام بالتعويض، إهماله في السعي الدعوى نحو كسب العملاء، أو عدم احترامه لشروط عدم المنافسة التي يتضمنها عادة عقد الوكالة سواء مع الموكل نفسه أو مع وكلاء آخرين لنفس الموكل. ولا يعد خطأ يبرر عدم استحقاق التعويض عندما يكون ذلك الخطأ الصادر من الوكيل راجعا أساسا إلى إخلال الموكل بتنفيذ التزاماته، أو أن انخفاض رقم المبيعات والأعمال يرجع لاشتداد شراسة

(1) د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، ص123، مرجع سابق

(2) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص398، مرجع سابق.

(3) ومن الأمثلة التي يوردها الفقه للخطأ الجسيم، تعمد الوكيل مجاوزة حدود الوكالة في غير مصلحة الموكل، ولكن الموكل ألزم بهذا التجاوز الذي أبرم مع الغير حسن النية لتوافر شروط الوكالة الظاهرة، فيكون الوكيل هنا قد ارتكب غش أو خطأ جسيم في تنفيذ الوكالة. وكذلك يعد من قبيل الخطأ الجسيم لو أن الوكيل أضاع على الموكل صفقة رابحة تهيأت بتقدم مشتر بثمن عال. وهناك من يرى بأن الوكيل إذا كان مكلفا بالحض والتفاوض لإبرام صفقة معينة فقط، فإن قيامه بإبرامها ولكنه ارتكب خطأ عند تنفيذها، فيعد ذلك من قبيل الخطأ الجسيم الذي يبرر حرمانه من التعويض. انظر: د. عيد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ص460، مرجع سابق. د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، مشار إليه في هامش صفحة 122، مرجع سابق.

(4) د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، ص154، مرجع سابق.

(5) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص403، مرجع سابق.

المنافسة في السوق. وهناك من يرى⁽¹⁾ بأنه إذا كان عدم بلوغ الحد المتفق عليه من الأعمال راجعا إلى عدم دقة تقدير حجم العملاء المحتملين ابتداء، ففي هذه الحالة يبقى الحق في التعويض قائما على أساس أنه يعد خطأ مشتركاً بين الطرفين، بينما يرى البعض الآخر بأنه يدخل ضمن حالات السبب المشروع الذي ينتفي معها التزام الموكل بتعويض الوكيل⁽²⁾. وإذا ما انتقلنا للوكيل، فهو أيضاً قد يفسخ العقد ولا يلتزم بالتعويض، استناداً لخطأ الموكل التعاقدية، فعند إخلال الموكل بالتزاماته التعاقدية لا مناص أمام الوكيل سوى فسخ العقد، بل قد يتطور الأمر ويعتبر الفاسخ هو الموكل ومن ثم يلزم بالتعويض لخطأه المتمثل في عدم تنفيذ العقد بالصورة المطلوبة⁽³⁾.

ثانياً- انتفاء السبب المشروع للموجب للتعويض: إذا ما استند الموكل إلى سبب مشروع في إنهاء الوكالة، فلا يكون ملزماً بتعويض الوكيل عن الأضرار التي تلحق به من جراء ذلك الانتهاء⁽⁴⁾، ويشترط البعض في السبب الذي ينتفي معه التعويض أن يكون جدياً⁽⁵⁾. ويعد سبباً مشروعاً زوال ثقة الموكل بوكيله، لذا يعد إنهاء الوكالة لإفلاس الوكيل سبباً مشروعاً، وحلول شركة محل الوكيل الفرد، وكذلك إذا ما انقضت الشركة متى كان الوكيل يتخذ شكل الشركة⁽⁶⁾. وفي المقابل لا يعد عدول الموكل عن إنتاج السلع موضوع الوكالة سبباً مشروعاً يبرر حرمان الوكيل من استحقاق التعويض. ولا يعد كذلك أيضاً استناد الموكل إلى مقتضيات إعادة تنظيم الوكالات، إلا إذا كان ذلك ضرورياً لملاحقة التطور الصناعي والتكنولوجي الحديث. أما مرور الوكيل بضائقة مالية سرعان ما تزول فلا يتوافر فيه السبب المشروع الذي يبرر الحرمان من

-
- (1) لقد كان يثار التساؤل حول انخفاض رقم المبيعات ول يعد من قبيل الخطأ الجسيم من قبل الوكيل ومن ثم يبرر إنهاء الوكالة والحرمان من التعويض أم لا، وباستقراء الواقع العملي يتضح أن انخفاض ذلك الرقم يدلل على إهمال الوكيل أو عدم اجتهاده في عمل الدعاية اللازمة للمنتج محل الوكالة. د.علي يونس، العقود التجارية والأوراق التجارية، طبعة 1976. وتذهب بعض أحكام القضاء الفرنسي إلى أن ذلك الانخفاض في العائد ينشأ عن إهمال الوكيل، ومن ثم يقع على عاتق الموكل إثبات خطأ الوكيل، حيث لا يكفي للتدليل على ذلك بانخفاض رقم المبيعات، أو تقلص أو انكماش عدد العملاء أو عدم تحقق شرط الالتزام بتسويق حصة معينة. د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، مشار إليه في هامش صفحة 125، مرجع سابق.
 - (2) د. إلياس أبو عيد، التمثيل التجاري، الجزء الأول، ص403، والجزء الثاني ص156، مرجع سابق.
 - (3) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص409، مرجع سابق.
 - (4) د. إلياس ناصيف، الكامل في قانون التجارة، ص314، مرجع سابق.
 - (5) د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، ص155، مرجع سابق.
 - (6) محكمة بداية بيروت، الغرفة رقم (555) الصادر في 1974/10/10، مصنف شمس الدين، ص264. مشار إليه إليه لدى: د. إلياس أبو عيد، التمثيل التجاري، الجزء الأول، ص196، مرجع سابق.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة"

التعويض⁽¹⁾. والوكيل أيضا قد يفسخ العقد بسبب مشروع ولا يتحمل مسئولية الفسخ وهو التعويض، استنادا لأسباب أقرها القانون والعرف التجاري ومنه كما رأينا خطأ الموكل التعاقدية، كعدم قيام الموكل بإرسال بضائع مطابقة للمواصفات المتفق عليها، وكذلك تقصيره في دفع العمولات والحسابات للوكيل⁽²⁾.

ثالثا- حالة القوة القاهرة: القاعدة العامة تقضي بأنه إذا طرأت ظروف استثنائية عامة لم يكن في الوسع توقعها، وترتب على حدوثها أن تنفيذ الالتزام التعاقدية وإن لم يصبح مستحيلا صار مرهقا للمدين بحيث يهدده بخسارة فادحة، جاز للقاضي تبعا للظروف، وبعد الموازنة بين مصلحة الطرفين أن يرد الالتزام المرهق إلى الحد المعقول، ويقع باطلا كل اتفاق على خلاف ذلك⁽³⁾. ويقتضي لإعمال ذلك توافر الشروط التالية: 1- أن تطرأ الظروف في الفترة بين انعقاد العقد وتنفيذه، فيفترض في العقود التي تنطبق عليها أن تكون في الأصل متمادية التنفيذ وأن يكون مرجع تماديتها إلى طبيعتها. 2- أن تكون الظروف الطارئة استثنائية. 3- أن يكون لتلك الظروف أثر في المدين بحيث يجعل التزامه مرهقا⁽⁴⁾. ولا توجد واقعة يمكن اعتبارها قوة القاهرة في ذاتها، فالحرب والحريق وإضراب العمال، قد يكون قوة القاهرة إذا توافر في أيهم شرطا عدم إمكان التوقع وعدم الدفع، أما إذا لم يجتمع الشرطان فلا محل للقول بوجود قوة القاهرة تنفي رابطة السببية والخطأ⁽⁵⁾.

وترتبيا على ذلك فالقوة القاهرة التي تحول دون تنفيذ الوكيل لالتزاماته، تعد مبررا لعدم التزام الموكل بالتعويض⁽⁶⁾. وهناك من الفقه من يرى بأن توافر القوة القاهرة مثل الظروف الاستثنائية للحرب الأهلية في لبنان، ينتفي معه خطأ الوكيل مما يفرض على الموكل التزاما بتعويض الوكيل⁽⁷⁾. ويمكن القول بأن حالة القوة القاهرة والحادث المفاجئ إنما هو إنهاء للعقد

(1) د.هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، ص156، مرجع سابق.

(2) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص409، مرجع سابق.

(3) المادة (2/147) من القانون المدني المصري، المقابلة للمادة (237) من مشروع القانون المدني الفلسطيني.

(4) د. عاطف النقيب، نظرية العقد، ص393-394، مرجع سابق.

(5) د. أحمد شوقي عبد الرحمن، النظرية العامة للالتزام، العقد والإرادة المنفردة، ص344، مرجع سابق.

(6) وهناك من الفقه من يعتبر القوة القاهرة من قبيل الأسباب المشروعة التي تبرر تحلل الموكل من التزامه بتعويض الوكيل، ومن ثم تدرس من ضمن حالاته. انظر: د.هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، ص154، مرجع سابق.

(7) د. إلياس أبو عيد، التمثيل التجاري، الجزء الأول، ص196، مرجع سابق.

د. حمدي بارود

غير موجب للتعويض، حيث إنه يتقرر خارج إرادة الطرفين. فأمام القوة القاهرة يصعب أن يعمل الوكيل بالشروط التي يتطلبها الموكل وبالتالي يصبح العقد مرهقا للموكل⁽¹⁾. وعلى الرغم من وجاهة ذلك القول إلا أننا نميل لإلزام الموكل بالتعويض رعاية بالوكيل وهو الطرف الضعيف في هذا العقد، فالموكل إن فقد فهو سيفقد سوقا من أسواق وكالته، أما الوكيل فسيفقد مصدر معيشته، إضافة إلى ما تكبده من مصاريف.

ويعد من الشائع في عقود التجارة الدولية وجود نصوص تتعلق بالقوة القاهرة⁽²⁾، لذا يتوجب ضرورة أخذ الحيطة والحذر من الصياغة المرنة لشروط تعفي الموكل من التزاماته التعاقدية في ظروف تعتبر متوقعة بحسب المجرى العادي للأمر. حيث درجت بعض الشركات الأجنبية على تضمين عقود الوكالات التي تبرمها في المنطقة العربية شروطا تعفيها من المسؤولية عن الإخلال بالتزاماتها، بحيث يؤدي ذلك في كثير من الأحيان إلى ضياع حقوق الوكلاء. وعليه فإذا ما استحال على الموكل أن يستمر في نشاطه التجاري، فإنه يستطيع التحلل من التزاماته بإنهاء الوكالة، دون أن يلتزم قبل الوكيل بأية تعويضات.

ويرى البعض من الفقهاء بندرة لجوء الأطراف في عقود التجارة الدولية إلى إنهاء العقد كأثر للقوة القاهرة، بل يحاولون جاهدين لإنقاذ العقد، على خلاف ما يجري في القوانين الوطنية⁽³⁾. حيث يؤكد ذلك البعض الآخر من الفقهاء ويبرره بأن للتعامل التجاري الدولي خصوصياته، فما يعترضه من عقبات مهما كانت فمصيرها إلى زوال، ومن ثم يرى أن الشروط العامة والعقود النموذجية تهتم ببيان موسع للحالات التي تعد من قبيل القوة القاهرة غير أنها لا تؤدي حتما إلى إنهاء العقد⁽⁴⁾.

(1) د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، ص405، مرجع سابق.

(2) أ. أحمد منير فهمي، القواعد القانونية والدولية للقوة القاهرة والظروف الطارئة وتطبيقاتها في العقود التجارية الدولية، صادر عن مجلس الغرف التجارية والصناعية السعودية، 59، ط1994، الرياض. مشار إليه لدى د.

نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، هامش صفحة 130، مرجع سابق.

(3) د. محمود الكيلاني، جزاء الإخلال في تنفيذ العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، مقدمة لكلية الحقوق الحقوق بجامعة القاهرة، سنة 1988.

(4) د. ثروت حبيب، دراسة في قانون التجارة الدولية، ص408 وما بعدها، ط1975. وكذلك: د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، دراسة في قانون التجارة الدولي، الصفحات الأولى في المقدمة المتعلقة بقانون التجارة الدولي، دار النهضة العربية، طبعة 1988.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة "

الخاتمة

تبين أن وكالة العقود ما زالت، تقوم على الاعتبار الشخصي، إلى حد يتجاوز فيه معناه التقليدي، لتصبح الوكالة في حقيقتها عقد غير لازم لكلا الطرفين، بحيث يجوز لأيهما إنهائه بإرادته المنفردة. ففي ظل القوانين الحالية المنظمة للوكالة التجارية يحق لأي من الطرفين إنهاء العقد بالإرادة المنفردة وفي جميع الأحوال، ما لم تكن الوكالة معقودة لمصلحتها المشتركة بمفهومها الضيق، ولا يجدا في أعمال هذا الحق إلا القواعد العامة في التعسف في استعمال الحق، وتلك القواعد لا تحول دون أعمال هذا الحق، ولكنها تفرض التزاما على المتعسف بتعويض الطرف الآخر عن الأضرار التي تلحق به من جراء ذلك.

كما تبين أن مشروع قانون التجارة الفلسطيني أغفل النص على شروط استحقاق التعويض، على خلاف التشريعات العربية، وخاصة قانون التجارة المصري، واقتصر على مجرد التأكيد على استحقاق التعويض لكلا الطرفين عن الضرر الذي لحقه.

وأخيرا رأينا، أن القوة القاهرة، لا تعد سببا موجبا لإنهاء العقد من جانب الموكل دون تعويض، ومن ثم يجب ألا تدخل ضمن حالات عدم استحقاق التعويض، وذلك حماية للوكيل وهو الطرف الضعيف الأولى بالرعاية في هذا العقد.

لذا نوصي بوجود التدخل التشريعي لمضاعفة الحماية المقررة لوكلاء العقود، بحيث لا تقتصر على مجرد التأكيد على استحقاقهم للتعويض عن الأضرار التي تلحق بهم من جراء العزل التعسفي، هذا من ناحية. ومن ناحية أخرى، وحيث إن القانون الألماني قد انفرد، بتنظيم كامل للوكالة التجارية بشكل عام، لذا فإنه يتعين على المشرع العربي إذا ما أراد مجازاة التجارة الدولية، أن ينظم بنصوص خاصة وكالة العقود على الأقل. وإلى أن يتم ذلك، فيتوجب على ذوي الشأن ضرورة أخذ الحيطة والحذر من الصياغة المرنة للعقد، كي لا يتضمن شروطا تعفي الموكل من التزاماته التعاقدية في ظروف تعتبر متوقعة بحسب المجرى العادي للأمر، لتفادي ما درجت عليه بعض الشركات الأجنبية من تضمين عقود الوكالات التي تبرمها في المنطقة العربية شروطا تعفيها من المسؤولية عن الإخلال بالتزاماتها، بحيث يؤدي ذلك في كثير من الأحيان إلى ضياع حقوق الوكلاء.

د. حمدي بارود

ثبت بأهم المراجع والبحوث:

أولاً - الكتب:

- 1- د. إبراهيم الدسوقي أبو الليل، العقد غير اللازم، دراسة مقارنة بالشريعة الإسلامية، بدن دار نشر، طبعة 1994.
- 2- د. أحمد شوقي عبد الرحمن، النظرية العامة للالتزام، العقد والإرادة المنفردة، في الفقه وقضاء النقض المصري والفرنسي، منشأة المعارف بالإسكندرية، طبعة 2004.
- 3- أ. أحمد منير فهمي، القواعد القانونية والدولية للقوة القاهرة والظروف الطارئة وتطبيقاتها في العقود التجارية الدولية، صادر عن مجلس الغرف التجارية والصناعية في السعودية، الرياض، طبعة 1994.
- 4- د. ادوارد عيد، العقود التجارية وعمليات المصارف، بيروت، طبعة 1968.
- 5- د. أكثم الخولي، الوسيط في القانون التجاري المصري، العقود التجارية، الجزء الرابع، الطبعة الأولى، 1958.
- 6- د. إلياس أبو عيد، التمثيل التجاري، بيروت، الطبعة الأولى، 1991.
- 7- د. إلياس ناصيف، الكامل في قانون التجارة، الجزء الأول، بيروت، باريس، الطبعة الأولى، ط1981.
- 8- د. ثروت حبيب، دروس في القانون التجاري، العقود التجارية والإفلاس والأوراق التجارية وعمليات البنوك، مكتبة الجلاء الجديدة بالمنصورة، طبعة 1983-1984.
- 9- د. ثروت حبيب، دراسة في قانون التجارة الدولية، بدون دار نشر، طبعة 1975.
- 10- د. حسام الدين الأهواني، ود. علي الغتيت، مذكرات في قانون التجارة الدولية، مخصص لدبلوم الدراسات العليا في التجارة الدولية، بدون دار نشر، سنة 1991.
- 11- د. حسام الدين عبد الغني الصغير، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، القاهرة، طبعة 1993.
- 12- د. سميحة القليوبي، شرح العقود التجارية، دار النهضة العربية، طبعة 1992.
- 13- د. عاطف النقيب، نظرية العقد، منشورات عويدات، بيروت، باريس، بدون تاريخ نشر.
- 14- د. عبد الحكم محمد عثمان، أصول قانون المعاملات التجارية الإماراتي رقم (18) لسنة 1993، الجزء الثاني، العقود وعمليات المصارف التجارية، دبي، طبعة 1994.
- 15- د. عبد الحي حجازي، العقود التجارية، طبعة 1954.

استحقاق التعويض عند إنهاء وكالة العقود "دراسة مقارنة "

- 16- د. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، الجزء الرابع، المجلد الأول، طبعة 1964.
- 17- د. عبد الفضيل محمد أحمد، العقود التجارية وعمليات البنوك، مكتبة الجلاء الجديدة بالمنصورة، طبعة 1999 .
- 18- د. علي البارودي، العقود التجارية وعمليات البنوك التجارية، طبعة 1985.
- 19- د. علي يونس، العقود التجارية والأوراق التجارية، طبعة 1976.
- 20- د. ماجد محمد خليفة، الوكالة التجارية، رسالة دكتوراه، مقدمة لكلية الحقوق بجامعة القاهرة، سنة 1977.
- 21- د. محسن شفيق، اتفاقية الأمم المتحدة بشأن البيع الدولي للبضائع، دراسة في قانون التجارة الدولي، دار النهضة العربية، طبعة 1988.
- 22- د. محسن شفيق، الموجز في القانون التجاري، طبعة 1968.
- 23- د. محسن شفيق، الوسيط في القانون التجاري المصري، الجزء الثاني، الإسكندرية، الطبعة الأولى 1952.
- 24- د. محمد بهجت قايد، العقود التجارية، طبعة أولى 1995.
- 25- د. محمود سمير الشرفاوي، القانون التجاري، الجزء الثاني، العقود التجارية والإفلاس والأوراق التجارية وعمليات البنوك، دار النهضة العربية، طبعة 1984.
- 26- د. محمود الكيلاني، جزاء الإخلال في تنفيذ العقود الدولية لنقل التكنولوجيا، رسالة دكتوراه، كلية الحقوق بجامعة القاهرة، سنة 1988.
- 27- د. نبيل محمد أحمد صبيح، دور وكلاء العقود في التجارة الدولية، دراسة مقارنة، دار النهضة العربية، طبعة 1995.
- 28- د. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتجارة، العقود التجارية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، طبعة 1997.

د. حمدي بارود

ثانياً - البحوث:

- 1- د. حمدي محمود بارود، بحث بعنوان: عقد الترخيص التجاري "الفرانتشايز" وفقاً لأحكام مشروع قانون التجارة الفلسطيني، منشور في مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، سلسلة الدراسات الإنسانية، المجلد السادس، العدد الثاني، 1429هـ، يونيو 2008م.
- 2- د. حمدي محمود بارود، بحث بعنوان: المبادئ التي تحكم التفاوض في العقود الدولية لنقل التكنولوجيا ومضمون الالتزام بها، مبدأ حسن النية ومقتضياته، دراسة تأصيلية تحليلية، منشور في مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، سلسلة الدراسات الإنسانية، المجلد السادس عشر، العدد الأول، 1429هـ، يناير 2008م.
- 3- د. حمدي محمود بارود، بحث بعنوان: وكالة العقود ودورها في تكريس التجارة الدولية دراسة في مشروع قانون التجارة الفلسطيني وبعض التشريعات العربية، مقبول للنشر في الأعداد القادمة من مجلة الجامعة الإسلامية بغزة، سلسلة الدراسات الإنسانية.
- 4- د. سعيد يحيى، الوكلاء التجاريون، بحث منشور في مجلة القانون والاقتصاد التي تصدر عن كلية الحقوق بجامعة القاهرة، العددان الثالث والرابع، السنة السابعة والأربعون، سبتمبر ديسمبر سنة 1977.