

إنهاء عقد الوكالة التجارية
دراسة خاصة لووكالة العقود في القانون الكويتي
(دراسة مقارنة)

إعداد

د. / عايض راشد المري
الأستاذ المشارك بقسم القانون
كلية الدراسات التجارية

المخلص

تناولنا في هذه الدراسة انهاء عقد وكالة العقود، وآثار ذلك الانهاء على أطراف العقد في دولة الكويت، من حيث الأسباب المشروعة لانتهاء عقد وكالة العقود.

فتناولنا الإنهاء التعسفي لعقد وكالة العقود، كما في حالة عزل الوكيل للموكل، وموقف المشرع في هذه الحالة، خاصة وأن عقد وكالة العقود من عقود المصلحة المشتركة، فالمشرع الكويتي نص على عدم جواز إنهاء الوكالة دون خطأ من الوكيل، وإلا كان ملزماً بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله، وأبطل المشرع كل اتفاق يخالف ذلك؛ لتعلق ذلك بالنظام العام.

كذلك في حال ما إذا كان هناك توافق بين الموكل وشخص آخر) وكيل جديد (على استبدال الوكيل القديم، فإن المشرع الكويتي جعل هذا الوكيل الجديد مسؤولاً بالتضامن مع الموكل عن الوفاء بالتعويضات المحكوم بها للوكيل السابق .

وفي مبحث مستقل، تناولنا التعويض المستحق نتيجة تعسف الموكل في إنهاء عقد وكالة العقود، فتعرّفنا على عناصره المتمثلة في: التعويض عن عنصر العملاء، وجبر الضرر الذي لحق الوكيل جراء إنهاء عقد وكالة العقود.

وحرصاً من المشرع الكويتي على تقصير أمد النزاع بين طرفي العقد، فقد نص على أن دعوى التعويض تسقط بمضي تسعين يوماً من وقت انتهاء العقد، وتسقط جميع الدعاوى الأخرى الناشئة عن عقد وكالة العقود بانقضاء ثلاث سنوات على انتهاء العلاقة التعاقدية كما في حالة انهاء العقد خلال سريانه، كما جعل الاختصاص القضائي لنظر منازعات عقد وكالة العقود للمحكمة التي يقع في دائرتها محل تنفيذ

العقد، وذلك استثناء من قواعد الاختصاص التي نص عليها قانون المرافعات الكويتي؛
تيسيراً على وكلاء العقود في المطالبة بحقوقهم.

وفي المطلب الأخير، تناولنا التحكيم كوسيلة لتسوية المنازعات في عقد وكالة
العقود، فمعظم عقود وكالة العقود التي تبرمها الشركات الأجنبية تتضمن شرط التحكيم
في حال نشوب نزاع متعلق بعقد الوكالة، وتتم الإحالة إلى مراكز التحكيم الأجنبية خارج
دولة الكويت، لثقتهم في تلك المراكز ومعرفتهم الجيدة بإجراءاتها، وبحثنا مدى أحقية
تلك الشركات في تضمين ذلك الشرط في عقودهم .

الكلمات الدالة: العقود التجارية، وكالة العقود، التعويض، المسؤولية.

Abstract

In this study, we examined the expiration of the contract agency contract, and the effects of that termination on the parties to the contract in the State of Kuwait, in terms of legitimate reasons for the expiration of the contract agency contract.

The agency of contracts ends with the completion of the work entrusted to it, or the expiry of the term assigned to the agency, or the death of the client or the agent, or the loss of one of their eligibility due to a symptom of eligibility, or because of bankruptcy, then we dealt with the case of force majeure and the foreign cause, and the extent of the agent's entitlement to compensation for the agency's termination in the event of a force majeure.

Then, we dealt with the arbitrary termination of the contract agency contract, as in the case of the removal of the client by the agent, and the position of the legislator in this case, especially since the contract agency contract is a contract of common interest. Otherwise, he shall be obligated to compensate him for the damage he sustained as a result of his dismissal, and the legislator shall void any agreement to the contrary; as it is related to public order.

Likewise, if there is collusion between the client and another person (a new agent) over the replacement of the old agent, the Kuwaiti legislator has made this new agent responsible, in solidarity with the client, for fulfilling the damages awarded to the previous agent.

In a separate chapter, we dealt with the compensation due to the arbitrariness of the agent to terminate the contract agency contract. We learned about its elements: compensation for the customer's element, and reparation for the damage caused to the client by terminating the contract agency contract.

The Kuwaiti legislator is keen to shorten the duration of the dispute between the two parties of the contract, it stipulated that the claim for compensation will be dropped after the lapse of ninety days from the time of the end of the contract, and all other cases arising from the contract agency contract will lapse after three years after the end of the contractual relationship, and also made the jurisdiction to consider disputes of the contract agency contract of the court in whose jurisdiction the execution of the contract is located, in exception of the rules of jurisdiction stipulated in the Kuwaiti Procedure Law; In order to facilitate contract agents in claiming their rights, and in the last topic, we addressed arbitration as a method of settling disputes in a contract agency contract.

Keywords: Commercial Contracts, Commercial Agency, Compensation, Responsibility

مقدمة

تتعدد العمليات التي يقوم بها التاجر، مما يُصعب عليه القيام بها جميعاً لوحده؛ لذلك نجده يستعين بغيره ويكلفه بالقيام ببعض الأعمال التجارية نيابة عنه؛ فمثلاً قد يلجأ إلى الاستعانة بعمال، أو موظفين، أو مديرين، أو خبراء؛ لمعاونته في مباشرة تجارته، وهؤلاء العمال أو الموظفون أو غيرهم يباشرون العمل التجاري باسم صاحب العمل ولحسابه .

وبناء على ذلك، لا يُعد أيٌّ منهم تاجرًا؛ نظرًا لأنهم لا يتمتعون بالاستقلال في مباشرة هذه الأعمال، علاوة على عدم تحملهم نتائج إدارة هذا المشروع من ربح أو خسارة، فهم تابعون للتاجر صاحب المشروع، ويعملون تحت إشرافه وتعليماته .

وإلى جانب هذه الطائفة من الأشخاص، توجد طائفة أخرى من العمال يستعين بهم التاجر في مباشرة تجارته، كما هو الحال عند استعانه بغيره لتصريف وتسويق بضائعه، أو جلب واستيراد ما يحتاج إليه من سلع أو خدمات، أو للتوسط بينه وبين العملاء، ومن هذه الطائفة من يعملون دون أن يكونوا تابعين لهذا التاجر، بمعنى أنهم لا يرتبطون معه بعقد عمل، بل هم مستقلون عنه في عملهم، ولا يُعتبرون من أتباعه، فهم وسطاء محترفون غير خاضعين لمن يعملون لحسابه، وهؤلاء يُعتبرون تجارًا يعملون على وجه الاستقلال، ويكمن عملهم في التوسط بين التاجر وغيره لتصريف منتجاته، أو تسهيل تجارته، وهؤلاء هم الوكلاء بالعمولة والسماسة.

ومن أفراد هذه الطائفة من تنحصر مهمته في الحضّ على إبرام العقود لمصلحة العاقد الآخر في مقابل أجر، وذلك بصفة مستمرة، وفي منطقة نشاط معينة،

وتنتهي مهمة هؤلاء الأشخاص عند وضع العميل أمام الموكل، ومناقشة كلٍّ منهم الصفقة وشروطها، فإذا اتَّفقا أبرم العقد بينهما مباشرة .

وقد تتجاوز مهمة الوسيط مناقشة الصفقة إلى إبرام العقد نيابة عن الموكل وباسمه، ويُطلق على هؤلاء الأشخاص وكلاء العقود، كما يطلق على هذا النوع من الوكالة وكالة العقود.

وقد شهدت الكويت في الفترة الأخيرة عملية استبدال لبعض وكلاء السيارات المشهورة، والذين ارتبطت أسماؤهم بتلك الوكالات – وهنا تكمن أهمية البحث – حيث إنه من المعتاد في المجتمع الكويتي أن يُذكر اسم الوكيل للدلالة على السيارة المعنية، بل وصل الأمر بالمستهلك، عندما يرغب بشراء سيارة ما، أن يكون سؤاله الأول: هل السيارة مُشتراة من الوكيل الفلاني أم لا؟ ويؤثر ذلك بشكل مباشر في أسعارها؛ نتيجة للسمعة الكبيرة لتلك الوكالات، والدعايات الكبيرة التي قام بها هؤلاء الوكلاء؛ فكان لهذا التغيير أبلغ الضرر بالوكلاء السابقين، وقد ثارت أمام المحاكم الكويتية الكثير من الدعاوى التي تدور حول الإنهاء التعسفي للوكالة من جانب الموكل، ومطالبة الوكيل بالتعويض عن ذلك.

وتشمل دراستنا لهذا الموضوع: أسباب انتهاء عقد وكالة العقود، والتعويض كأثر لإنهاء عقد وكالة العقود، ثم آلية تسوية المنازعات الناشئة عن إنهاء وكالة العقود، كلٌّ في مبحث مستقل على النحو التالي:

مطلب تمهيدي: مفهوم عقد وكالة العقود بشكل عام

المبحث الأول: انتهاء عقد وكالة العقود

المطلب الأول: انقضاء عقد وكالة العقود لسبب مشروع

المطلب الثاني: الإنهاء التعسفي من جانب الموكل

المبحث الثاني: التعويض كأثر لإنهاء عقد وكالة العقود

المطلب الأول: شروط استحقاق التعويض

المطلب الثاني: عناصر التعويض

المبحث الثالث: تسوية المنازعات الناشئة عن إنهاء وكالة العقود

المطلب الأول: الاختصاص القضائي

المطلب الثاني: التحكيم

خاتمة: وفيها أبرز ما توصل إليه الباحث من خلال البحث.

المطلب التمهيدي

مفهوم وكالة العقود بشكل عام

وكالة العقود تُعدُّ نوعاً من أنواع التوسط في إبرام الصفقات التجارية، ولها أهمية كبيرة من الناحية العملية بالنسبة لكبار التجار؛ لأنها تُسهِّل لهم الحصول على العملاء الذين تتعاقد معهم عن طريق هذا الوكيل، ولكن باسم الموكل .

وقد تناول المشرع الكويتي وكالة العقود في المواد من (271- 285) من قانون التجارة الكويتي؛ حيث عرّف وكالة العقود بأنها " : عقد يلتزم بموجبه شخص بأن يتولى على وجه الاستمرار، وفي منطقة نشاط معينة، الحضّ والتفاوض على إبرام الصفقات لمصلحة الموكل مقابل أجر، ويجوز أن تشمل مهمته إبرام هذه الصفقات وتنفيذها باسم الموكل ولمصلحته."

وجدير بالذكر أن المشرع لم يُجز للشركات الأجنبية إنشاء فروع لها في الكويت، ولا أن تباشر أعمالاً تجارية في الكويت إلا من خلال وكيل كويتي.

ويتخذ نشاط وكلاء العقود صوراً مختلفة، كما في معارض السيارات، والدراجات البخارية، والآلات والجرارات الزراعية، والأجهزة الكهربائية، والتي تُعرض كمنتجات للمصانع أو كبضائع للتجار أو المنتجين، وكذلك مكاتب التصدير والاستيراد، ومكاتب التأمين التي تعرض بوالص التأمين الصادرة من الشركات التي يعملون لحسابها على العملاء الراغبين في عقد التأمين.

وتأخذ مهمة الوكيل صوراً متعددة، فقد تنحصر مهمة وكيل العقود في تعهده، على وجه الاستمرار، وفي منطقة نشاط معينة، بالبحث عن عملاء، وتشجيعهم على

التعاقد لمصلحة من تعاقد معه، أي أن مهمته تنحصر في مجرد إحضار العملاء للطرف الآخر دون أي تدخل منه في إبرام العقد، ودون اشتراط حصول إبرام للعقد بين العميل وبين الموكل.

وقد تتعدى مهمة وكيل العقود ذلك لتصل إلى مناقشة الصفقة مع العميل، بل وإبرامها معه باسم موكله ولحسابه، وتنصرف آثار العقد مباشرة إلى ذمة الموكل وكأنه هو الذي باشر التصرف بنفسه؛ وبالتالي فمهمته هي تمثيل الموكل والنيابة عنه في إبرام العقد، فهي وكالة نيابية عن المنشأة التي يعمل لحسابها، والغالب أن يكون اسمها موجوداً على واجهة محل الوكيل أو مكتبه .

وقد اشترط المشرع الكتابة لإثبات وكالة العقود، مع أنها من العقود التجارية، والقاعدة فيها حرية الإثبات، كما في المسائل التجارية بشكل عام، ويرجع ذلك إلى أن وكيل العقود يتحمل نفقات باهظة في سبيل إقامة مبانيه، أو معارضه، أو مخازنه؛ وبالتالي تكون الكتابة سبباً لمنع أي خلاف يمكن أن يثور بينه وبين الموكل في هذا الشأن .

كما نجد أن مهنة وكيل العقود من المهن التي تخضع لرقابة الدولة، التي يعينها متابعة أعمال وكالة العقود، من خلال تزويد الجهات المختصة بالدولة بصور من عقود وكالات العقود؛ لتحقيق تلك الرقابة.

وينشأ عن وكالة العقود علاقات متعددة، منها: ما بين وكيل العقود والموكل، وما بين وكيل العقود والعملاء، وما بين الموكل والعملاء؛ فمتى ما العلاقة بين وكيل العقود والموكل، فإن الوكيل يلتزم ببذل العناية الكافية لجذب أكبر عدد من العملاء، وحثهم على إبرام العقود، وفي مقابل ذلك، نجد أن هناك التزاماً على الموكل بأن يقدم للوكيل جميع المعلومات اللازمة لتنفيذ الوكالة، وأن يُزوِّده - بوجه خاص - بمواصفات

السلع والنماذج والرسوم، وغير ذلك من البيانات التي تُعينه على ترويج السلع موضوع الوكالة وتسويقها، وإذا اشترط في العقد أن يقيم وكيل العقود مباني للعرض، أو مخازن للسلع، أو منشآت للصيانة أو الإصلاح، فلا يجوز أن تقل مدة العقد عن (5) سنوات.

ولا يجوز لوكيل العقود أن يقبض حقوق الموكل إلا إذا أعطى له الموكل هذا الحق، وفي هذه الحالة لا يجوز للوكيل أن يمنح تخفيضاً أو أجلاً دون ترخيص خاص؛ لأنه ليس المالك، وإنما وكيل تنحصر صلاحياته فيما يمنحه الموكل له من تلك الصلاحيات دون تجاوز؛ لذلك فعلى الوكيل أن يتلقى الطلبات المتعلقة بتنفيذ العقود التي تبرم عن طريقه، وكذلك الشكاوى الخاصة بعدم تنفيذ هذه العقود، ويعتبر ممثلاً لموكله في الدعاوى المتعلقة بهذه العقود، والتي تقام منه أو عليه في منطقة نشاط الوكيل .

ورغبة في التيسير على أصحاب الشأن في العقود التي يُبرمها الوكيل في منطقة نشاطه، وعدم تحميلهم مشقة اللجوء إلى الموكلين لإبلاغهم الطلبات والشكاوى الخاصة بتنفيذ هذه العقود، أو اتخاذ إجراءات التقاضي قبلهم في موطنهم بالخارج في حالة قيام النزاع؛ أجازت الفقرة الثانية من المادة (276) توجيه هذه الطلبات والشكاوى إلى وكيل العقود، واعتبرته ممثلاً لموكله في الدعاوى التي تقام منه أو عليه في منطقة التوكيل.

ويباشر الوكيل التجاري أعمال وكالته على وجه الاستقلال عن عمل لحسابه، ويتحمل وحده المصروفات اللازمة لإدارة نشاطه، وهذا الاستقلال هو ما يميز وكيل العقود عن الوكيل بالعمولة الذي يتعامل باسمه الشخصي، ولكن لحساب موكله، ويميزه كذلك عن مستخدمي التاجر الذين يمثلونه ويعملون باسمه، ويخضعون لرقابته

وإشرافه، وتسري عليهم أحكام عقد العمل؛ كالمندوبين الجوالين، أو الطوافين والممثلين التجاريين التابعين .

وبالتالي فلوكيل العقود وحده اختيار عماله، وله وحده كيفية إدارة نشاطه بالطريقة التي يراها، وتتناسب مع مصلحة الموكل، ويتحمل وحده المصروفات اللازمة لإدارة نشاطه. ونتيجة لهذا الاستقلال، فإن وكيل العقود يكتسب صفة التاجر .

وقد حظر المشرع على وكيل العقود أن يكون وكيلاً لأكثر من منشأة تتنافس في ذات النشاط، وفي ذات المنطقة، إلّا وفقاً للأوضاع والشروط التي يقرها وزير التجارة بالاتفاق مع الجهة المختصة، كما جاء في الفقرة الثانية من المادة (273/2) من قانون التجارة الكويتي، ومع ذلك فقد أجاز المشرع للموكل أن يستعين بأكثر من وكيل عقود في ذات المنطقة، ولذات الفرع من النشاط؛ رغبة من المشرع في محاربة احتكار الوكيل للوكالات التجارية.

ومع ذلك، فإن الواقع العملي فيه ما يخالف ذلك؛ حيث تقتصر عقود الوكالة على ما يسمى بشرط القصر أو الحصر، والذي يتعهد فيه الموكل بعدم منح توكيلات لأشخاص آخرين لتوزيع منتجاته في المنطقة ذاتها؛ خوفاً من تضارب مصالح الموكل والوكيل، وكذلك يتعهد الوكيل بعدم قبول توكيلات أخرى لتصريف منتجات مماثلة لمنشآت أخرى؛ حتى ينفرد بالتعاقد لحساب الموكل، ولا ينافسه أحد في ذلك .

ويترتب على شرط القصر أن يكون وكيل العقود مسؤولاً تجاه موكله في حال قبل الوكالة من منشآت أخرى تنتج ذات السلعة، والتي من الممكن أن تُبرر قيام الموكل بعزل الوكيل ومطالبته بالتعويض .

ويرى البعض أنه يجوز لوكيل العقود التخلص من هذا العقد إذا استبعده صراحة في عقد وكالة العقود؛ لأن هذا العقد المذكور مقرر لمصلحة الموكل، فيجوز لهذ الأخير التنازل عنه.

ويلتزم الموكل بأداء الأجر المتفق عليه للوكيل؛ لأن وكالة العقود من عقود المعاوضة، وذلك عن الصفقات التي تتم، أو التي يرجع عدم إتمامها إلى فعل الموكل، كما يستحق الأجر عن الصفقات التي يُبرمها الموكل مباشرة أو بواسطة غيره في المنطقة المخصصة لنشاط الوكيل، ولو لم تُبرم تلك الصفقات نتيجة لسعي هذا الأخير، ما لم يتفق الطرفان صراحة على غير ذلك؛ ولذلك على الموكل أن يُعلم الوكيل عن الصفقات التي تتم في منطقتة ودون علمه، بل ويستحق الوكيل عمولته المتفق عليها ولو لم يشارك في إتمامها.

ويجوز أن يكون هذا الأجر نسبة مئوية من قيمة الصفقة – وتحتسب هذه النسبة على أساس سعر البيع إلى العملاء، ما لم يُتفق على خلاف ذلك – أو أجراً ثابتاً ومحددًا، وإذا لم يُتفق على أجر محدد؛ خضع تحديد ذلك الأجر لتقدير القاضي أو عُرف المهنة.

ويلتزم وكيل العقود بالمحافظة على حقوق الموكل، وله اتخاذ جميع الإجراءات التحفظية للمحافظة على هذه الحقوق، وعليه أن يزود موكله بالبيانات الخاصة بحالة السوق في منطقة نشاطه؛ وذلك لأن موطن الوكيل هو الموطن المختار للموكل، وبالتالي توجه له كافة الدعاوى المرفوعة ضده في هذا العنوان؛ وبالتالي عليه اتخاذ جميع الإجراءات القانونية للمحافظة على مصالح الموكل.

كما لا يجوز لوكيل العقود أن يذيع أسرار الموكل التي تصل إلى علمه بمناسبة تنفيذ الوكالة، ولو كان ذلك بعد انتهاء العلاقة العقدية.

المبحث الأول

انتهاء عقد وكالة العقود

عقد وكالة العقود من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، فشخصية كلٍّ من الموكل ووكيل العقود محل اعتبار لدى الطرف الآخر، وفسخ هذا العقد لأي سبب من الأسباب هو حق مشروع لأي من طرفي التعاقد، والواقع العملي يدل على أن الموكل هو الطرف القوي في العقد، وبموجب حقه في إنهاء العقد، نجده كثيراً ما يسيء استخدامه؛ مما يتسبب في الضرر للطرف الآخر؛ ولذلك نجد التشريعات المختلفة، ومنها التشريع الكويتي، تتدخل وتضع ضوابط من المهم مراعاتها حال استخدام حق إنهاء العقد، وإلا قام بتعويض الطرف الآخر .

وبتتبع الأسباب التي يستند عليها منهي عقد وكالة العقود، نجد بعضها يستند إلى سبب مشروع، وبعضها الآخر غير مشروع؛ كالتعسف في استخدام حقه. وعليه؛ سنلقي الضوء على الأسباب التي تؤدي إلى انقضاء وكالة العقود، وذلك في مطلبين متتاليين على النحو التالي:

المطلب الأول

انقضاء عقد الوكالة التجارية لسبب مشروع

تنقضي وكالة العقود، وفقاً للقواعد العامة الواردة في القانون المدني، بإتمام العمل الموكل فيه، أو بانقضاء الأجل المعين للوكالة، كما تنتهي أيضاً بموت الموكل، أو موت الوكيل، أو بفقد أحدهما أهليته، كما يحق للموكل في أي وقت أن يعزل وكيله، أو

يُقيد وكالته، ولو وُجد اتفاقٌ يخالف ذلك، على أنه إذا كان للوكيل أو للغير مصلحة في الوكالة، فإنه لا يجوز للموكل أن ينهيها أو يقيدها دون موافقة من له المصلحة. إضافة إلى حق الوكيل في التنحي عن وكالته. أيضًا تنقضي وكالة العقود بإفلاس الموكل أو الوكيل، أو باستحالة تنفيذ عقد الوكالة، وسنتناول هذه الأسباب فيما يلي:

أولاً: انتهاء الوكالة التجارية بإتمام العمل الموكل فيه، أو انقضاء الأجل المحدد للوكالة:

تنتهي وكالة العقود بانتهاء العمل الموكل فيه ذلك الوكيل، أو بانقضاء الأجل المحدد للوكالة، فلو كانت الوكالة متعلقة بإتمام صفقة معينة، فإن تلك الوكالة التجارية تنتهي بانتهاء ذلك العمل، وذلك كما جاء في نص المادة (716) من القانون المدني، وذلك ما لم يتم تجديد الوكالة لمدة أخرى، بشرط اتفاق الطرفين على ذلك التجديد.

ومع ذلك، قد تنتهي الوكالة لكن يستمر الوكيل بالعمل لمصلحة الموكل ودون معارضة منه، وفي هذه الحالة تعتبر تلك الوكالة مستمرة ضمناً.

وفي حال الخلاف حول انتهاء الوكالة بإتمام العمل الموكل فيه، يكون لقاضي الموضوع القول الفصل، وذلك انطلاقاً من ظروف التعاقد، ومن طبيعة الأعمال محل الوكالة ذاتها، ومن خلال استخلاص النية المشتركة للأطراف.

والأجل أمرٌ محقق الوقوع في المستقبل؛ لتعلقه بسنن الكون وحياة الإنسان، فإذا حدد المتعاقدان أجلاً لانقضاء الوكالة؛ جاز ذلك الاتفاق ولو لم يتم العمل المُكلف به، فمقياس الوكالة ليس بالأعمال التي تتم، بل بالمدة المحددة في العقد.

وكما تنتهي الوكالة بإتمام العمل، تنتهي كذلك بعدم النجاح في العمل، ويرجع فيه للمحكمة التي تستخلص من واقع الحال وظروفها أن الوكيل لم ينجح في المهمة، وبالتالي انتهاء الوكالة.

وأغلب عقود الوكالات التجارية تنص - ضمن نصوصها - على تحديد مدة للعقد، وغالبًا ما تكون مدة قصيرة في أول الأمر بالنسبة لطرفي عقد وكالة عقود جديدة؛ حيث تكون عبارة عن فترة تجربة واختبار لكل طرف منهما، لمدى طرح الثقة التجارية فيه، ومن ثم تطول مدة العقد أو تقصر طبقًا لمقدار الثقة المتبادلة بين الطرفين .

ومع ذلك، نجد أن المشرع الكويتي قد حمى الوكيل من قصر مدة الوكالة التي يفرضها الموكل على الوكيل؛ حيث نص في المادة (275) من قانون التجارة على أنه : إذا اشترط في العقد أن يقيم وكيل العقود مباني للعرض، أو مخازن للسلع، أو منشآت للصيانة أو الإصلاح، فلا يجوز أن تقل مدة العقد عن خمس سنوات .

كذلك لو كان العقد محدد المدة، ورأى الموكل عدم تجديده عند انتهاء أجله؛ وجب عليه أن يؤدي للوكيل تعويضًا عادلًا يُقدّره القاضي، ولو وُجد اتفاق يخالف ذلك، ولكن اشترط لاستحقاق هذا التعويض ألا يكون قد وقع خطأ أو تقصير من الوكيل أثناء تنفيذ العقد، وأن يكون نشاط الوكيل قد أدّى إلى نجاح ظاهر في ترويج السلعة، أو زيادة عدد العملاء، على أن يُراعى في تقدير التعويض مقدار ما لحق الوكيل من ضرر، وما أفاده الموكل من جهوده في ترويج السلعة أو زيادة العملاء.

ثانيًا: وفاة أحد طرفي الوكالة التجارية أو فقده للأهلية:

تنتهي الوكالة التجارية أيضًا بموت الموكل أو الوكيل، أو فقده للأهلية، كما في حال الحَجْر عليه أو إفلاسه؛ وذلك لأن الوكالة التجارية قائمة على الاعتبار الشخصي، وبالتالي فإن اختلال أهلية الموكل أو الوكيل محل اعتبار في انتهاء أو استمرار الوكالة التجارية بينهما.

فالوفاة تعد سبباً مهماً لانتهاة عقد الوكالة التجارية، وذلك في حال ما إذا كان الوكيل تاجرًا فردًا؛ وذلك لما لشخصية الوكيل من اعتبار مهم لدى الموكل، ولكن هذا الأمر لا يحدث عمليًا، فالوكيل عادة يمارس عمله من خلال شركة تجارية؛ وبالتالي لا يترتب على وفاته انتهاء عقد الوكالة التجارية إلا في حال انتهاء حياة الشركة ككيان معنوي.

وفي حالة انتهاء الوكالة بموت الوكيل، يجب على ورثته، إذا توافرت فيهم الأهلية، وكانوا على علم بالوكالة، أن يبادروا إلى إخطار الموكل بوفاة مورثهم، وأن يتخذوا من التدابير ما يقتضيه الحال لصالح الموكل. أما إذا لم تتوافر في الورثة الأهلية اللازمة للقيام بهذه الأعمال التحفظية، فلا التزام عليهم حتى لو كان لهم نائب يمثلهم يستطيع أن يقوم عنهم بهذه الأعمال.

ومع ذلك، فانتهاة الوكالة بموت الموكل أو الوكيل ليس من النظام العام، فيجوز الاتفاق على ما يخالف هذا الحكم، فتبقى الوكالة حتى بعد موت الوكيل أو الموكل، ويلتزم بها الورثة في حدود التركة، ويطبق ذلك عادةً إذا كان الوكيل محترفًا أو شخصًا معنويًا، فيتفق مع الموكل على أن تنتقل الوكالة إلى من يخلفه.

وعقد الوكالة عمومًا لا يورث، ولا يعتبر جزءًا من التركة أو عنصرًا من عناصرها، ومن ثم إذا مات الوكيل ولم يكن بالعقد أو في أي اتفاق لاحق ما يفيد استمرار الوكالة بالنسبة للورثة، فإن العقد ينتهي بهذه الوفاة، ولو أراد الموكل استمرار الوكالة مع الورثة أو مع بعضهم لاعتبارات شخصية بهم، فإنه ينشأ عقد جديد بوكالة جديدة بين الموكل والورثة الذين قبلوا هذه الوكالة، بغض النظر عن انعقادها بذات الشروط التي انعقد بها عقد مورثهم.

وفي حال وفاة الموكل، فإن الوكالة التجارية تنتهي أيضاً ما لم تكن هذه الوكالة التجارية معقودة لمصلحة الوكيل، أو لمصلحة طرف ثالث، ففي هذه الحالة لا تنتهي، فوفاة الموكل لا يترتب عليها انتهاء عقد الوكالة، بل تستمر، ويجب على الوكيل أن يقوم بكل الأعمال الموكلة إليه حتى انتهاء مدة الوكالة، أو انتهاء العمل الموكل فيه، خاصة وأن انتهاء الوكالة بموت الوكيل ليست من النظام العام، وبالتالي فتبقى الوكالة حتى بعد وفاة الوكيل .

كذلك فإن فرض الحجر على الوكيل أو الموكل، ومنعه من القيام بالتصرفات القانونية يُعتبر سبباً منهيّاً لعلاقة الوكالة، مهما كان سبب الحجر؛ لأنه يمنع الموكل من التصرف؛ فتصبح التصرفات التي يقوم بها وكيله مع الغير غير نافذة في حقه .

أيضاً يعتبر الإفلاس سبباً كافياً لانتهاء الوكالة التجارية؛ إذ إن صدور قرار بإفلاس الموكل أو الوكيل يؤدي إلى كفاً يده عن الاستمرار في تصرفاته القانونية، وتحتصر أمواله من حقوق والتزامات كي تتم تصفيتها وسداد الديون المثقلة بها ذمة المفلس، ولكن عملياً يتم تعيين السنديك، الذي غالباً ما يطلب من الوكلاء الاستمرار في تنفيذ عقودهم حتى نهايتها.

ثالثاً: القوة القاهرة والسبب الأجنبي:

نص المشرع الكويتي على أنه إذا أثبت الشخص أن الضرر قد نشأ عن سبب أجنبي لا يد له فيه؛ كقوة القاهرة، أو حادث فجائي، أو فعل المضرور، أو فعل الغير؛ كان غير ملزم بالتعويض، وذلك ما لم يوجد نص يقضي بخلاف ذلك.

وقد درجت بعض الشركات الأجنبية على إعداد نص في عقود الوكالات التجارية، التي تُبرمها مع وكلاء ينتمون إلى منطقة الشرق الأوسط أو الخليج العربي،

يُعفيها من المسؤولية عن الإخلال بالتزاماتها، ويكون هذا النص مرناً بدرجة كبيرة؛ مما يسمح لها بالإفلات من المسؤولية، وضياع حقوق الوكلاء.

ومن المُسلّم به فقهاً وقضاً، أن القوة القاهرة هي الحادث الذي يستحيل دفعه، ولا يمكن توقعه، ويكون بسبب أجنبي عن الشخص؛ وبالتالي إذا كان الضرر الذي أصاب الموكل راجعاً إلى القوة القاهرة أو إلى فعل الغير، فلا يكون الموكل هنا مسئولاً؛ وبالتالي يُعفى من التعويض؛ فالقوة القاهرة هي التي تفترض حدوث واقعة لا سبيل إلى مقاومتها، ولم يكن في الوسع توقع حدوثها، كما أنها مستقلة عن إرادة الموكل، ومن شأنها أن تجعل تنفيذ العقد المبرم مع الوكيل أمراً مستحيلاً، وبالتالي لا يكفي أن يصبح التنفيذ أكثر تكلفة من ذي قبل حالة من حالات القوة القاهرة؛ لأنها لا تجعل العقد مستحيل التنفيذ.

أما إذا كانت استحالة استمرار الوكالة راجعة إلى خطأ الوكيل؛ كعدم التزامه باللوائح المنظمة لممارسة أعمال الوكالة التجارية، مما أدى إلى سحب الرخصة عنه؛ فإنه يكون مسئولاً عن تعويض الموكل عن الأضرار اللاحقة به، فسحب رخصة من يمارس نشاطاً مخالفاً للنظام العام ليس من الأمور التي لا يمكن توقعها؛ وبالتالي لا يشكل قوة القاهرة.

فالحرب قد تكون قوة القاهرة بما ينجم عنها من أحداث مادية وأزمات اقتصادية، ما دامت مستحيلة الدفع وغير متوقعة، ووقوع وباء عالمي - كفيروس كورونا الذي يجتاح العالم في هذا الوقت - يُعد من قبيل القوة القاهرة؛ حيث لا نستطيع دفعه ولا توقعه. أيضاً تُعدُّ الزلازل، أو الحرائق، أو الغرق، أو الإضراب غير المتوقع أو غيرهِ، من الأحداث التي لا يمكن دفعها أو توقعها .

ففي كل هذه الحالات تنتهي الوكالة ولا يكون المدين ملزماً بتعويض الدائن عن الأضرار اللاحقة به من جراء عدم التنفيذ، ما لم يكن قد التزم الدائن بتحمُّله لتبعية القوة القاهرة أو الحادث الفجائي؛ فيكون حينئذ ملتزماً بتعويض الدائن.

المطلب الثاني

الإنهاء التعسفي لعقد وكالة العقود

عقد وكالة العقود مثله مثل غيره من العقود ينتهي باتفاق الطرفين على ذلك؛ تطبيقاً لقاعدة "العقد شريعة المتعاقدين"؛ ولذلك فللطرفين الموكل والوكيل في حال اتفاقهما على إنهاء العقد تحديد الآثار الناتجة عن ذلك، وهذا السبب من أسباب انتهاء عقد وكالة العقود لا يثير أي نزاعات؛ لأنه قد تمَّ بالتراضي والاتفاق بين الطرفين على كل التفاصيل.

كذلك تنتهي وكالة العقود بالإرادة المنفردة لأي من طرفيها، فيجوز لأي منهما أن ينهي الوكالة متى شاء؛ كونها من العقود القائمة على الاعتبار الشخصي، وعلى الثقة المتبادلة بين الطرفين؛ ولذلك سنتناول حالتَي عزل الموكل للوكيل، وكذلك تنحي الوكيل عن وكالته على النحو التالي:

أولاً: عزل الوكيل:

تجيز القواعد العامة للموكل أن يقوم في أي وقت بعزل وكيله أو تقييد وكالته، ولو وُجد اتفاق يخالف ذلك، على أن يلتزم الموكل بتعويض الوكيل عما يلحقه من ضرر من جراء عزله في وقت غير مناسب، أو بغير مبرر معقول.

فمفاد نص المادة (717) من القانون المدني والمذكرة الإيضاحية، أن الوكالة عقد غير لازم، فللموكل أن يعزل وكيله في أي وقت أو أن يُفِيد وكالته، ولو قبل إتمام العمل الموكل فيه، أو قبل انقضاء الأجل المعين لها، وهي قاعدة من النظام العام؛ فلا يجوز الاتفاق على ما يخالفها، ولا يستثنى من ذلك إلا أن تكون الوكالة صادرة لصالح الوكيل، أو شخص من الغير، فلا يجوز في هذه الحالة عزل الوكيل أو تقييد وكالته دون رضاء من صدرت هذه الوكالة لصالحه.

ومثل أن تكون الوكالة في صالح الوكيل، أن يوكل الشركاء في الشبوع شريكاً منهم في إدارة المال الشائع، وأن يوكل المؤمن له شركة التأمين في الدعوى التي ترفع منه أو عليه، حسب الخطر المؤمن منه، ومثل أن تكون الوكالة في صالح الغير، أن يوكل شخص شخصاً آخر في بيع منزل له، وقبض الثمن، ووفاء دين في ذمته للغير من هذا الثمن، فهذه وكالة في صالح الغير، وهو الدائن .

ويترتب على عزل الوكيل انتهاء الوكالة، ولا تنعقد مسئولية الوكيل عن ذلك إلا إذا كان عزل الوكيل بغير مبرر معقول، أو في وقت غير مناسب، فيلتزم بتعويض الوكيل عما لحقه من ضرر من جراء عزله.

فحق الموكل في عزل الوكيل بإرادته المنفردة هو حق أصيل للموكل بموجب القانون، وجواز العزل هذا يعدُّ من النظام العام، فلا يجوز الاتفاق على مخالفته، ومن ثم فلا يجوز أن يشترط الوكيل أن يبقى وكيلًا حتى يتمَّ العملَ المُوكَّل إليه، بل يستطيع الموكلُ عزله في أي وقت؛ وبالتالي تنتهي الوكالة بمجرد وصول خبر العزل إلى الوكيل، ولو لم يكن قد انتهى أجل الوكالة، أو كان في وقت غير مناسب، أو بغير مبرر معقول، وليس للوكيل في هذه الحالة سوى المطالبة بالتعويض عما لحقه من ضرر جراء عزله.

وكما يجوز للموكل أن يقوم بعزل الوكيل في أي وقت – كما أسلفنا – فإنه يجوز له أن يُقيد هذه الوكالة؛ بأن يسحب منه بعض الصلاحيات التي كان يملكها، فمن يملك العزل يملك التقييد؛ كأن يوكله في البيع وقبض الثمن، ثم يقيد الوكالة بالبيع دون قبض الثمن، فيكون هذا عزلاً جزئياً من الوكالة، وتعتبر هذه القاعدة من النظام العام؛ فلا يجوز الاتفاق على ما يخالفها .

وهذه القاعدة التي تضمنتها المادة (717) من القانون المدني، لا تعدو أن تكون تطبيقاً للاستثناء الوارد في المادة (196) من القانون المدني، والتي تنص على القوة الملزمة للعقد؛ فطبقاً لهذا الاستثناء يجوز لأي من طرفي العقد التحلل منه بالإرادة المنفردة، متى كان ذلك متفقاً عليه بينهما، أو كان هناك نص يقضي بذلك.

ولما كانت وكالة العقود تنعقد – في الغالب – بين طرفين لا يتكافأ في القوة الاقتصادية؛ حيث تنعقد بين طائفة من المنشآت الصناعية الكبرى التي تتمتع بمراكز اقتصادية راسخة وبين وكلاء من الأفراد، وكثيراً ما تلجأ هذه المنشآت إلى فرض عقود محددة المدة، حتى إذا شقت منتجاتها طريقها إلى العملاء، ورسخت قدمها في الأسواق نتيجة نشاط الوكيل وجهوده؛ عمدت إلى عزله، أو استبدلت به غيره ممن هو أدنى أجراً، أو امتنعت عن تجديد عقده حتى تنفرد وحدها بثمرة جهوده، مُتعللة في ذلك جميعه بأعذار لا تتصل في أغلب الأحيان بتقصير الوكيل أو خطئه؛ كتخفيض الإنتاج، أو تغيير نوعه، أو اندماج المنشأة في غيرها؛ الأمر الذي يُنزل أبلغ الضرر بالوكلاء؛ نظراً لما يتكبده من نفقات كبيرة في إدارة نشاطهم، فضلاً عن نفقات الدعاية والإعلان والترويج، وكذلك لما كانت القواعد العامة لا تكفي لحماية الوكلاء في مثل هذه الحالات، وتعويضهم عما يصيبهم من أضرار؛ فقد اتجهت كثير من التشريعات إلى إسباغ لون 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 السلعة وزيادة العملاء.

وإذا كانت حماية وكلاء العقود وإحاطتهم ببعض الضمانات قد أصبحت ضرورة لازمة في كثير من التشريعات - في البلاد المتقدمة أو النامية - فإن هذه الحماية تبدو أكثر ضرورة ولزومًا في بلد تعتمد أسواقه على تجارة الاستيراد، التي يضطلع وكلاء العقود بدور بارز في نجاحها وازدهارها؛ لذلك حرص المشرع الكويتي على إحاطتهم بالضمانات المقررة في التشريعات الدولية .

وقد اعتبر المشرع الكويتي عقد الوكالة التجارية من عقود المصلحة المشتركة، وقام بحماية وكيل العقود من الإنهاء التعسفي للوكالة دون حدوث خطأ منه، وإلا كان ملزمًا بالتعويض عن الضرر الذي لحق بالوكيل جراء عزله، وجعل ذلك من النظام العام؛ وبالتالي لا يجوز الاتفاق على مخالفة ذلك .

فقد نصت المادة (281/1) من قانون التجارة الكويتي على أنه: "تنعقد وكالة العقود لمصلحة الطرفين المشتركة؛ فلا يجوز للموكل إنهاء العقد دون خطأ من الوكيل، وإلا كان ملزمًا بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله، ويبطل كل اتفاق يخالف ذلك"؛ وبالتالي فخطأ الوكيل هو الطريق الطبيعي الذي يبرر عزله، وفي نفس الوقت يعفي الموكل من تعويضه.

وعبء الإثبات يقع على الوكيل؛ فعليه أن يثبت أن العزل قد وقع دون أن يرتكب خطأ؛ لأن الأصل أن الوكيل لا يتقاضى تعويضًا عن عزله، فإذا طالب بالتعويض وجب عليه أن يثبت السند القانوني الذي يستحق من أجله التعويض.

ونص الفقرة الأولى من المادة (281) من قانون التجارة الكويتي السالف الذكر يتعلق بمصلحة عامة، وليس مجرد مصلحة فردية، فتعتبر من ثم من النظام العام، وبما لا يجوز معه للأفراد أن يناهضوها باتفاقات خاصة بينهم .

والواقع العملي أنه من النادر أن يلجأ الوكيل إلى فسخ العقد بطريقة تعسفية؛ لأنه في مركز أضعف من الموكل، فالغالب أن يقوم الفسخ أو الإنهاء من جانب الموكل، وفي ظروف غير مناسبة، أو لأسباب غير مشروعة، فيحصل على ثمار عمل الوكيل طوال فترة الوكالة نتيجة تصريفه للبضائع والمنتجات والتوزيع للبضائع والعملاء؛ مما يتسبب في خسارة وكيل العقود مبالغ العمولات التي كان سيحصل عليها لو استمر وكيلاً لتلك المنتجات.

كما نص المشرع أيضاً في المادة (9) من قانون الوكالات التجارية الكويتي الجديد، على أنه " لا يجوز للموكل إنهاء العقد دون الإخلال به من قبل الوكيل، وإلا كان ملزماً بتعويضه عن الضرر الذي لحقه جراء هذا الإنهاء، وببطل كل اتفاق يخالف ذلك."

• استبدال وكيل العقود:

إذا استبدل الموكل بوكيل العقود وكيلاً جديداً، كان الوكيل الجديد مسؤولاً بالتضامن مع الموكل عن الوفاء بالتعويضات المحكوم بها للوكيل السابق وفقاً للمادتين (281)، (282)، وذلك متى ثبت أن عزل الوكيل السابق كان نتيجة تواطؤ بين الموكل والوكيل الجديد. ويمثل هذا الحكم وجهاً آخر من أوجه حماية المشرع الكويتي لوكيل العقود ضد تعسف الموكل.

ثانياً: تنحي الوكيل:

كما أن للموكل عزل الوكيل أو رفض تجديد العقد، فذلك للوكيل أن يتنحي عن عقد الوكالة، أو أن يتنازل عنه لشخص آخر، متى ما رأى أنه لم يعد من الملائم له أن يمضي فيها. ويبرر ذلك بأنه لا يمكن للوكيل الاستمرار في الوكالة ضد رغبته، وما قد يترتب على إجباره على الاستمرار فيها من ضرر يصيب الموكل نفسه.

فللوكيل أن يتنحى في أي وقت عن وكالته، حتى قبل إتمام العمل الموكل إليه، ويتم التنحي بإعلانه للموكل، فلا ينتج التنحي أثره إلا بوصوله إلى علم الموكل .

وجواز تنحي الوكيل كجواز عزله، قاعدة من النظام العام؛ فلا يجوز الاتفاق على مخالفتها، ويكون الوكيل ملزماً بتعويض الموكل عن الضرر الذي لحقه من جراء التنحي في وقت غير مناسب، أو بغير عذر مقبول .

ومع ذلك، فإنه لا يجوز للوكيل أن يتنحى عن الوكالة متى كان لأحد من الغير مصلحة فيها، إلا إذا وجدت أسباب جدية تُبرر ذلك، على أن يخطر الغير بهذا التنحي ويُمهله وقتاً كافياً؛ ليتخذ ما يراه مناسباً لرعاية مصالحه، ومع ذلك إذا انتهت الوكالة قبل انتهاء العمل الموكل فيه؛ وجب على الوكيل أن يصل بالأعمال التي بدأها إلى مرحلة لا يُخشى معها ضرر على الموكل .

إذن لم تقتصر الحماية التي وضعها المشرع لوكيل العقود دون حماية الموكل أيضاً؛ لأن وكالة العقود هي عقد من عقود المصلحة المشتركة، ومن ثم أُلزم المشرع الوكيل بتعويض الموكل عن الضرر الذي أصابه إذا نزل عن الوكالة في وقت غير مناسب وبغير عذر مقبول؛ فقد نص المشرع في الفقرة الثانية من المادة (281) على التزام الوكيل بتعويض الموكل عن الضرر الذي أصابه، إذا نزل عن الوكالة في وقت غير مناسب أو بغير عذر مقبول .

ومؤدى ذلك: أنه يكفي توافر إحدى الحالتين السابقتين ليثبت الحق في التعويض للموكل في ذمة الوكيل، فإذا تنحى الوكيل عن الوكالة في وقت غير مناسب يلتزم بالتعويض، حتى ولو كان التنحي بعذر مقبول، وكذلك يلتزم بالتعويض إذا تنحى بعذر غير مقبول، حتى ولو كان وقت التنحي مناسباً.

• تنازل الوكيل عن عقد الوكالة:

درج العمل في بعض الدول – كفرنسا – على قيام وكيل العقود بحوالة البطاقة الصادرة له من الموكل إلى وكيل آخر، مقابل حصول الوكيل الأصلي من الوكيل الجديد على مبلغ مالي، وبما أن المشرع لم يحظر هذا التصرف، فإن الفقه أجاز هذه الحوالة بموافقة الموكل.

وفي الواقع العملي، فإن عقد وكالة العقود لا يخلو من ثلاثة فروض؛ الأول: أن يكون هناك اتفاق بين الموكل والوكيل على جواز تنازله عن الوكالة، وهنا يجوز للوكيل أن يتنازل عن الوكالة لآخر؛ لحصوله على الموافقة المسبقة من الموكل، والثاني: أن يكون هناك اتفاق بين الموكل والوكيل على عدم جواز تنازله عن الوكالة، وهذا الشرط متوقع على اعتبار أن الموكل في مركز أقوى من الوكيل، وبالتالي يستطيع فرض شروطه كيفما يشاء، والثالث: خلو عقد الوكالة من مثل هذا الاتفاق، فإذا لم يتضمن عقد وكالة العقود نصاً يجيز أو لا يجيز للوكيل التنازل عن الوكالة أو تحويلها؛ فإن الأصل في عقود وكالة العقود أنها قائمة على الاعتبار الشخصي، وبالتالي فلا يجوز لوكيل العقود ذلك إلا بموافقة الموكل، فإذا قبل اعتبر كأنه إبرام عقد وكالة عقود جديد بين الموكل والمتنازل إليه.

المبحث الثاني

التعويض كأثر لإنهاء عقد وكالة العقود

نص المشرع الكويتي على عدم جواز قيام الموكل بإنهاء العقد دون خطأ من الوكيل وإلا كان ملزماً بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله ويبطل كل اتفاق يخالف ذلك، كما ألزم المشرع الوكيل بتعويض الموكل عن الضرر الذي أصابه إذا نزل عن الوكالة في وقت غير مناسب وبغير عذر مقبول.

المطلب الأول

شروط استحقاق التعويض

لما كان عقد وكالة العقود من العقود الممتدة؛ لما لعمل الوكيل من تأثير مستمر لرواج السلعة واستمرار الأرباح للموكل حتى بعد انتهاء مدة عقد الوكالة، فحماية للوكيل من استئثار الوكيل الجديد الذي قد يُعيّنه الموكل بدلاً منه، فقد أكد المشرع الكويتي على استحقاق الوكيل للتعويض العادل الذي يقرره القاضي، وجعل الحق في التعويض من النظام العام بحيث لا يجوز الاتفاق على مخالفته، وبالتالي فلا يجوز للموكل إنهاء العقد دون خطأ من الوكيل وإلا كان ملزماً بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله، وذلك في حال عزله قبل انقضاء مدة سريان الوكالة.

كما نص المشرع على وجوب توافر شروط معينة لاستحقاق هذا التعويض في حال كان العقد محدد المدة ورأى الموكل عدم تجديده عند انتهاء أجله، تتمثل في : وجوب عدم وقوع خطأ أو تقصير من الوكيل أثناء تنفيذ العقد، وأن يكون نشاط الوكيل

قد أدى إلى نجاح ظاهر في ترويج السلعة أو زيادة عدد العملاء، على أن يُراعى - عند تقدير التعويض - مقدار ما لحق الوكيل من ضرر، وما أفاده الموكل من جهوده في ترويج السلعة أو زيادة العملاء.

ويكون على الوكيل عبء إثبات هذا الخطأ، خاصة وقد نص على عدم جواز الاتفاق على خلاف ذلك، وأما لو صدر خطأ من طرف وكيل العقود بحق الموكل، كما لو تضاعل نشاطه وأهمل في كسب العملاء، ومن ثم انصرفهم عن المنتج، أو اعتداء الوكيل على مناطق خاصة بوكلاء آخرين بقصد الإضرار بهم، أو قيامه بعرض منتجات منافسة لمنتجات الموكل، فإنه لا يستحق التعويض المنصوص عليه .

لكن لو استطاع الوكيل إثبات أن تضاول نشاطه - مثلاً - راجع لقرارات وإجراءات اتخذها الموكل، كما لو قام بتغيير غلاف المنتج محل الوكالة، أو تخفيض مدة الصلاحية، أو تخفيض مصاريف الدعاية والإعلان؛ فإنه في هذه الحالة يكون مُستحقاً للتعويض.

وبالنسبة للشرط الثاني لاستحقاق التعويض، والمتمثل في وجوب أن يكون نشاط الوكيل قد أدى إلى نجاح ظاهر في ترويج السلعة أو زيادة عدد العملاء، فإنه قد يكون عبئاً على الوكيل إثبات مدى نجاحه في نشاطه وزيادة وترويج مبيعات موكله وزيادة عملائه، وعلى كل حال، فإن رقم وحجم المبيعات خلال مدة العقد دليل على مدى نجاح الوكيل في منطقة نشاطه .

المطلب الثاني

عناصر التعويض

عناصر التعويض تتمثل فيما لحق الوكيل من ضرر، وما أفاده الموكل من جهوده في ترويج السلعة أو زيادة العملاء؛ وعلى ذلك فعناصر التعويض تتمثل في 1. : التعويض عن عنصر العملاء 2. جبر الضرر الذي لحق وكيل العقود.

أولاً: التعويض عن عنصر العملاء:

يهدف التعويض عن عنصر العملاء إلى إعادة التوازن بين طرفي العلاقة التعاقدية: الموكل ووكيل العقود، نتيجة لإنهاء عقد وكالة العقود .

وقد اختلف الفقهاء في التكييف القانوني لاستحقاق التعويض، فبعضهم - وهو الذي نؤيده - أرجعه لفكرة الإثراء بلا سبب؛ ففي حالة إنهاء العقد، فكأنه أثرى الموكل على حساب الوكيل بلا سبب؛ وبالتالي يلزم بتعويض الوكيل عما لحقه من أضرار من جراء فقده لعملائه الذين ارتبطوا به بسبب جهوده في جذبهم إليه؛ وذلك لأن احتفاظ الموكل بعملاء الوكيل يعدُّ من قبيل الإثراء بلا سبب، والبعض أحاله للمسئولية العقدية التي تحكم عقد وكالة العقود .

ويرى آخرون أن التزام الموكل بتعويض وكيل العقود ناتج عن فكرة تحمل التبعة، أو الغرم بالغنم، فالموكل باستثنائه بعنصر العملاء الذين اشترك وكيل العقود في تكوينهم، حقق غنماً من جراء عمل وكيل العقود؛ ومن ثم يقع عليه تحمُّل عبء الغرم الناشئ عن ذلك، والمتمثل في الضرر الذي أصاب الوكيل نتيجة حرمانه من الاستفادة من عنصر العملاء، فالوكيل يستحق التعويض نتيجة هذا الحرمان بقدر ما لحقه من ضرر نتيجة عدم الاستفادة منهم، وبمقدار ما أفاده الموكل من مجهود وكيل العقود في ترويج السلعة، أو الخدمة مع الوكالة.

أما بالنسبة لقيمة التعويض المستحق نتيجة إنهاء عقد وكالة العقود، فإنه يرجع في ذلك لتقدير القاضي؛ حيث إن كل حالة تختلف ظروفها عن الحالة الأخرى، فيراعى الجهد المبذول من قبل الوكيل، والمبالغ التي أنفقتها لجذب العملاء والدعاية، وما حققه من سمعة وشهرة للمنتجات أو العمليات التجارية موضوع الوكالة، ومدة العقد وما إلى ذلك.

واستحقاق التعويض يُعد استثناء من الأصل العام، وهو حق الموكل في عدم تجديد العقد عند انتهاء مدته المحددة، فضلاً عن علم الوكيل ابتداء باحتمال عدم التجديد، وهو استثناء تبرره رغبة المشرع في إضفاء أكبر قدر من الحماية على مصالح وكيل العقود، باعتباره الطرف الضعيف في العقد.

ثانياً: جبر الضرر الذي لحق بوكيل العقود:

الضرر هو أساس التعويض الذي نصّ عليه المشرع الكويتي، والوكيل ليس عليه سوى إثبات أن ضرراً أصابه جراء إنهاء الموكل لعقد الوكالة، دون أن يلزم بإثبات صدور خطأ أو تقصير من الموكل، فواقعة الإنهاء كافية لحمل الموكل على تعويض وكيل العقود، ما دام هناك ضرر نتيجة لهذا الإنهاء، والموكل لا يستطيع التخلص من هذا التعويض إلا إذا أثبت أن هناك خطأ صدر من وكيل العقود .

ويتمتع قاضي الموضوع بسلطة تقديرية واسعة جداً في تقدير مبلغ التعويض المستحق على الموكل، تبعاً لكل حالة وظروفها، ولكن التعويض يشمل عادةً المصروفات التي أنفقتها الوكيل على مكاتبه ومحالّه التي أنشأها لمباشرة عمله، ونفقات الدعاية، ومصاريف التأمين والتخزين – إن وجدت – بالإضافة إلى ما يعادل ففده لعملائه الذين ارتبطوا به نتيجة وسائله التجارية التي جذبتهم إليه .

وقد أكدت محكمة التمييز الكويتية ذلك؛ حيث أكدت على أن إثبات الضرر الموجب للمسئولية العقدية على أحد العاقدين، وتقدير توافر الضرر، وعلاقة السببية بين الخطأ والضرر هي من مسائل الواقع التي تستقل بها محكمة الموضوع، وأن تقدير التعويض الجابر للضرر متى قامت أسبابه، ولم يكن في القانون نص ملزم باتباع معايير معينة أو طرق محددة، فهو من إطلاقات محكمة الموضوع، تقضي فيه بما تراه مناسباً وفق ما تتبينه من مختلف عناصر الدعوى وظروفها، متى أبانت العناصر المكوّنة لها.

والضرر الذي يلحق بالوكيل، والذي يعد موجباً للتعويض، له صور متعددة تتمثل في: دفع العمولات عن العقود التي أبرمها الوكيل خلال مدة سريان العقد ولم يدفعها الموكل، والضرر الناتج عن الإخلال بالعقد؛ مما ترتب عليه ضياع مكانة هذا الوكيل التجارية، بالإضافة إلى التعويض عن فقد العملاء الذين استطاع الوكيل جلبهم بمجهوده، وأخيراً التعويض عن عدم المنافسة بعد إنهاء الوكالة، خاصة وأن عقد وكالة العقود يتضمن شرطاً يقضي بعدم منافسة الوكيل للموكل بعد إنهاء الوكالة، وذلك مقابل تعويض الوكيل، علماً بأن التعويض عن الضرر يشمل الضرر المادي والأدبي الحاصل للوكيل جراء إنهاء العقد، والمتمثل في الإساءة إلى سمعته التجارية .

وقد قضت محكمة الاستئناف بأن الأصل في المسؤولية وجوب تعويض كل من أصيب بضرر، يستوي في ذلك الضرر المادي والضرر الأدبي، وأنه لما كان الضرر الأدبي متعذر التقويم بخلاف الضرر المادي؛ لكونه لا يقوم على معايير مادية، فإنه لا يجوز حرمان المضرور من التعويض الأدبي المستحق له، وإلا كان في ذلك تكريم للمسئول على حساب المضرور، الذي يحرم من هذا النوع من التعويض دون مبرر .

ويكفي في تقدير التعويض عن الضرر الأدبي أن يكون بالقدر الذي يواسي المضرور، ويكفل رد اعتباره بغير غلو ولا إسراف في التقدير، وبما يراه القاضي مناسباً في هذا الخصوص، تبعاً لما يتبين من الظروف الملابسة وواقع الحال في الدعوى، ولا يعيب تقديره أن يكون ضئيلاً ما دام يرمز إلى الغاية منه.

المطلب الثالث

سقوط الدعاوى الناشئة عن عقد وكالة العقود

الدعاوى الناشئة عن عقد وكالة العقود تنقسم إلى فئتين؛ الأولى: دعاوى التعويض، والثانية: بقية الدعاوى الأخرى التي قد تثار بمناسبة عقد وكالة العقود .

وعليه سنتناول هاتين الفئتين في فرعين متتاليين على النحو التالي:

الفرع الأول

سقوط دعوى التعويض

مسألة التعويض عن الأضرار التي قد تلحق بأطراف عقد وكالة العقود من المسائل المهمة؛ حيث إنها السبيل الوحيد لجبر الضرر الذي سببه منهي عقد وكالة العقود، خاصة أن هذا العقد من العقود الممتدة التي تستغرق وقتاً وجهداً للوصول إلى ما تصل إليه من نجاحات؛ من حيث زيادة عدد العملاء، وبناء السمعة التجارية للمنتج، وتكلفة بناء المعارض والمخازن، وعمل الدعايات المختلفة التي عادةً ما تكون مكلفة في ظل انتعاش الأسواق.

وبما أن المشرع قد سمح لأطراف عقد وكالة العقود برفع دعاوى التعويض على الطرف الآخر، في حال تعسفه في استعمال حقه في إنهاء عقد وكالة العقود؛ مما

يتسبب في الضرر البالغ للطرف الآخر، وحرصاً من المشرع الكويتي على تقصير أمد النزاع بين طرفي العقد؛ فقد نص على أن دعوى التعويض تسقط بمضي تسعين يوماً من وقت انتهاء العقد وعدم تجديده ، أما فيما يتعلق بدعوى التعويض في حال انتهاء الوكالة أثناء سريانها فإنها تخضع للتقادم الثلاثي، وتسقط جميع الدعاوى الأخرى الناشئة عن عقد وكالة العقود بانقضاء ثلاث سنوات على انتهاء العلاقة التعاقدية أيضاً كما في دعوى المطالبة بأجر الوكيل ، دعوى رد المصروفات التي أنفقها الوكيل للمحافظة على البضاعة ، دعوى مطالبة الوكيل بتقديم حساب عن أعمال الوكالة ، دعوى التعويض عن أخطاء الوكيل في تنفيذ الوكالة ، دعوى التعويض عن اعتزال الوكيل في وقت غير مناسب أو بغير عذر مقبول، وتختص بجميع المنازعات الناشئة عن عقد وكالة العقود، المحكمة التي يقع في دائرتها محل تنفيذ العقد.

ويقتصر تطبيق التقادم القصير، والمحدد بتسعين يوماً، على الدعاوى المتعلقة بالتعويض دون غيرها من الدعاوى بمناسبة هذه العلاقة العقدية؛ إذ قرر المشرع لها تقادماً خاصاً في حال عدم تجديد الموكل العقد ؛ فمثلاً: لا تخضع لتقادم التسعين يوماً دعوى التعويض من الموكل ضد وكيله لعدم تنفيذه تعليماته المحددة في الصفقات التي يجريها باسمه؛ مما ترتب عليه تحمل الموكل لأضرار بالغة، أو عدم قيام الوكيل بالالتزام بالمحافظة على حقوق الموكل؛ مما سبب له أضراراً .

كما لا تخضع لهذا التقادم القصير دعاوى التعويض المتعلقة بتنفيذ التزامه بتزويده بالمعلومات اللازمة لتنفيذ الوكالة، أو مواصفات السلع والتصميمات والنماذج الصناعية أو العلامات التجارية؛ مما ترتب عليه إعاقة قيامه بعمله .

الفرع الثاني

سقوط الدعاوى الأخرى الناشئة عن عقد وكالة العقود

باستثناء دعوى التعويض نتيجة عدم تجديد عقد الوكالة حال انتهائه التي وضع المشرع لها مدة تقادم حدّدها بتسعين يوماً من وقت انتهاء العقد، فقد نص المشرع الكويتي على سقوط جميع الدعاوى الأخرى الناشئة عن عقد وكالة العقود؛ كدعاوى مطالبة وكيل العقود موكله بأجره المستحق له، أو عانده، أو أي مبالغ أخرى متفق عليها بانقضاء ثلاث سنوات على انتهاء العلاقة التعاقدية أو إنهاء عقد الوكالة أثناء سريانه .

وتعكس هذه المواعيد حرص المشرع على إنهاء المنازعات المتعلقة بالعقد المذكور في أقرب وقت؛ حتى لا يظل طرفا العقد مهتدين بها لمدد طويلة وهم تجار يحسن بهم التفرغ لنشاطهم، وذلك سواء تعلق الأمر بالموكل أو الوكيل، فقد نص المشرع الكويتي في المادة (283/2) على أنه " وتسقط جميع الدعاوى الأخرى الناشئة عن عقد وكالة العقود بانقضاء ثلاث سنوات على انتهاء العلاقة العقدية."

المبحث الثالث

تسوية المنازعات الناشئة عن إنهاء وكالة العقود

اهتمت التشريعات المختلفة، ومنها – بالطبع – التشريع الكويتي، بمسألة تسوية المنازعات الناشئة عن إنهاء عقد وكالة العقود، فنظمت مسألة الجهة المختصة بنظر النزاعات التي يمكن أن تثور جراء ذلك العقد، وهل القضاء العادي هو الجهة الوحيدة المختصة بنظر تلك الدعاوى، أم يمكن اللجوء إلى وسائل أخرى لتسوية تلك النزاعات؟

في هذا المبحث، سنتحدث عن الاختصاص القضائي للمنازعات التي تنشأ بسبب عقد وكالة العقود – بحسب القاعدة العامة – في مطلب أول، وفي المطلب الثاني نتعرض للتحكيم كوسيلة تلجأ لها الشركات الأجنبية؛ من خلال تضمين اختصاص مراكز التحكيم العالمية بالنظر في المنازعات التي قد تنشأ عن عقد وكالة العقود، بذريعة سرعة الفصل في الدعاوى التي تنظر عن طريق التحكيم، والمميزات الأخرى للتحكيم.

المطلب الأول

الاختصاص القضائي

استثناءً من قواعد الاختصاص التي نص عليها قانون المرافعات، أحال المشرع الكويتي في المادة (285) من قانون التجارة، الاختصاص بنظر جميع المنازعات الناشئة عن عقد وكالة العقود إلى المحكمة التي يقع في دائرتها محل تنفيذ

العقد، وكذلك نصت المادة (20) من قانون الوكالات التجارية الجديد على اختصاص محاكم دولة الكويت بجميع الدعاوى القضائية الناشئة عن تطبيق هذا القانون.

فتيسيراً على وكلاء العقود في المطالبة بحقوقهم، وعدم تحميلهم مشقة اللجوء للقضاء خارج البلاد، حيث يقع - في الغالب - موطن المنشآت التي يُمتثلونها، نص المشرع على اختصاص المحكمة التي يقع في دائرتها محل تنفيذ عقد وكالة العقود بنظر جميع المنازعات المتعلقة بها .

المطلب الثاني

التحكيم

يُعد التحكيم أحد وسائل تسوية المنازعات المتعلقة بالعقود التجارية عموماً، ومعظم عقود وكالة العقود التي تبرمها الشركات الأجنبية تتضمن شرط التحكيم في حال نشوب نزاع متعلق بعقد الوكالة، وتتم الإحالة إلى مراكز التحكيم الأجنبية خارج دولة الكويت؛ لما للتحكيم من مميزات عديدة؛ من أهمها: السرية، وسرعة الإجراءات، وقلة التكاليف، والثقة في إجراءات التقاضي، بعيداً عن اللجوء للمحاكم في دول لا تعرفها ولا تعرف إجراءاتها القضائية. فهل يحق لتلك الشركات تضمين هذا الشرط في عقد وكالة العقود، أم أن هذا الشرط يتعارض مع نص المادة (285) من قانون التجارة الكويتي، التي حصرت الاختصاص بنظر جميع المنازعات الناشئة عن عقد وكالة العقود للمحكمة التي يقع في دائرتها محل تنفيذ العقد؟

طبقاً للمادة (173) من قانون المرافعات الكويتي، فإنه يجوز الاتفاق على التحكيم في نزاع معين، أو جميع المنازعات التي تنشأ عن تنفيذ عقد معين، وكذلك جاءت المادة (20) من قانون الوكالات التجارية الكويتي، لتنص على اختصاص محاكم

الكويت بجميع الدعاوى القضائية الناشئة عن تطبيق هذا القانون، وأجازت - أيضاً - الاتفاق على اللجوء إلى التحكيم لتسوية المنازعات.

وطبقاً لما استقر عليه الفقه والقضاء، لا يوجد ما يمنع من أن ينص كلٌّ من وكيل العقود والموكل، في عقد وكالة العقود، على شرط التحكيم كوسيلة لفض المنازعات التي قد تنشأ بينهما، والمتعلقة بهذا العقد، بشرط أن يكون هذا الاتفاق بموجب نص صريح؛ حيث إن الشرط يُخرج النزاع من اختصاص القضاء. كما يجب أن يكون اتفاق التحكيم صحيحاً؛ حتى لا يتعرض للانعدام.

وقد أكدت محكمة التمييز، في حكم لها، على أنه من المقرر في قضاء هذه المحكمة، أن النص في المادة (285) من قانون التجارة على أنه "استثناء من قواعد الاختصاص الواردة في قانون المرافعات، تختص بنظر جميع المنازعات الناشئة عن عقد وكالة العقود المحكمة التي يقع في دائرتها محل تنفيذ العقود"، يدل - وعلى ما ورد بالمذكرة الإيضاحية - أنه تسييراً على وكلاء العقود في المطالبة بحقوقهم، وعدم تحميلهم مشقة اللجوء للقضاء خارج البلاد، حيث يقيم - في الغالب - موطن المنشآت التي يُمثلونها؛ نصّت المادة (285) على اختصاص المحكمة، التي يقع في دائرتها محل تنفيذ عقد وكالة العقود، بنظر جميع المنازعات المتعلقة بها، وهو ما أخذت به القوانين الحديثة.

واختصاص المحكمة التي يقع في دائرتها محل تنفيذ العقد جاء استثناءً؛ ومن ثم لا يمنع من أن يتفق الخصوم في العقد المبرم بينهما على الاتفاق على التحكيم؛ إعمالاً للمادة (173) من قانون المرافعات، والتي تقضي بجواز الاتفاق على التحكيم في نزاع معين، أو في جميع المنازعات التي تنشأ عن تنفيذ عقد معين بدلاً من المحكمة المختصة.

لما كان ذلك، وكان الحكم المطعون فيه التزم هذا النظر، وقضى بعدم اختصاصه بنظر الدعوى؛ للنص في المادة السادسة من اتفاقية الخدمات المؤرخة بتاريخ 24/3/2003 م، والمبرمة بين طرفي التداعي، على أن أي نزاع أو خلاف ينشأ بخصوص هذه الاتفاقية، أو أي ملحق لها يتم تسويته بموجب قواعد التسوية والتحكيم الصادرة من غرفة التجارة الدولية، وذلك من قبل مُحكم أو أكثر يُعيّنون وفقاً للقواعد المذكورة، فإنه يكون قد أصاب صحيح القانون، ويضحى النعي عليه بهذا السبب على غير أساس.

ويتبادر تساؤل هنا: ما مدى ارتباط اتفاق التحكيم بالعقد الأصلي؟

وللإجابة على هذا التساؤل، فإننا نجد أن الأمر مستقر على استقلالية اتفاق التحكيم عن العقد الأصلي، وبالتالي فإن عدم صحة العقد الأصلي أو بطلانه أو فسخه لا يؤثر على اتفاق التحكيم، والعكس صحيح، فبطلان اتفاق التحكيم لا يؤدي إلى بطلان العقد الأصلي، فهو تصرف قانوني مستقل بذاته، وإن تضمّنه العقد .

وبعبارة أخرى، هو عقد داخل عقد يُبرمه نفس أطرافه، وبالتالي إذا تم فسخ أو إنهاء عقد وكالة العقود بسبب عدم وفاء أحد الطرفين بالتزاماته التعاقدية؛ كعدم وفاء الموكل بالأجر المتفق عليه، أو إخلال الوكيل بالتزاماته التعاقدية، فإن ذلك لا يؤثر على صحة اتفاق التحكيم، وكذلك جواز خضوع اتفاق التحكيم لقانون مختلف عن القانون الذي يحكم العقد الأصلي.

ويبرر الاستقلال بين العقد وشرط التحكيم من الناحية القانونية، أن لكل من الشرط والعقد الأصلي محلاً مختلفاً، فمحل الشرط هو الفصل في منازعة يمكن أن تنشأ بشأن العقد، وأما محل العقد، فهو أمر مختلف يختلف بحسب نوع العقد الذي قد يكون عقد بيع أو مقاوله ... إلخ.

ومع ذلك كله، فإن شرط أو مشاركة التحكيم لا تنزع اختصاص المحكمة صاحبة الولاية الأصلية بنظر النزاع المتعلق بنظر التحكيم، ولكنها تشكل عائقاً مؤقتاً يمنع تلك المحكمة من سماع الدعوى؛ إعمالاً لشرط التحكيم، فالمحكمة المختصة هي التي تنظر تصديق أو إبطال حكم التحكيم، بناءً على طلب الخصوم في الإجراءات المعتادة لرفع الدعوى، وحُكْمُ الْمُحَكَّمِينَ لا ينفذ إلّا إذا صادقت عليه المحكمة التي أودع الحُكْمُ قلم كُتَابِهَا، فالمحكمة المختصة لها دور رقابي على التحكيم.

خاتمة

تناولنا في هذه الدراسة المختصرة انتهاء عقد وكالة العقود، وآثار ذلك الانتهاء على أطراف العقد في دولة الكويت، وعلمنا أنه كأصل عام فإن فوكالة العقود تنقضي بإتمام العمل الموكل فيه، أو انقضاء الأجل المُعَيَّن للوكالة، أو بموت الموكل أو الوكيل، أو بفقد أحدهما أهليته بسبب عارض من عوارض الأهلية، أو بسبب إفلاسه .

ونظرا لما قد يقوم به بعض الموكلين من إنهاء لعقود الوكالات بطريقة تعسفية تضر بالوكلاء الذين قاموا بجهد كبير في ترويج السلعة وزيادة عدد العملاء، وخاصة كما حدث في الكويت في الفترة الأخيرة من إنهاء لبعض وكالات السيارات وتوكيل آخرين بعدما ارتبطت أسماء هؤلاء الوكلاء بتلك السيارات، فقد بحثنا موقف المشرع الكويتي في حالة إنهاء وكالة العقود بطريقة تعسفية، وتوصلنا إلى النتائج التالية:

- حمى المشرع الكويتي وكيل العقود من الإنهاء التعسفي لوكالة العقود عندما نص على عدم جواز إنهاء الوكالة دون خطأ من الوكيل، وإلا كان ملزماً بتعويضه عن الضرر الذي لحقه من جراء عزله، وأبطل المشرع كل اتفاق يخالف ذلك؛ لتعلق ذلك بالنظام العام.
- وفي حالة ما إذا كان هناك تواطؤ بين الموكل وشخص آخر) وكيل جديد (على استبدال الوكيل القديم، فإن المشرع الكويتي جعل هذا الوكيل الجديد مسؤولاً بالتضامن مع الموكل عن الوفاء بالتعويضات المحكوم بها للوكيل السابق .
- حمى المشرع الموكل من قيام الوكيل بالتنحي عن الوكالة في حالات معينة؛ حيث نص على التزام الوكيل بتعويض الموكل عن الضرر الذي أصابه، إذا نزل عن الوكالة في وقت غير مناسب، أو بغير عذر مقبول.

- يلزم لاستحقاق التعويض لوكيل العقود في حال عدم تجديد عقد الوكالة توافر شروط معينة متمثلة في: وجوب عدم وقوع خطأ أو تقصير من الوكيل أثناء تنفيذ العقد، وأن يكون نشاط الوكيل قد أدى إلى نجاح ظاهر في ترويج السلعة أو زيادة عدد العملاء، على أن يُراعى - عند تقدير التعويض - مقدار ما لحق الوكيل من ضرر، وما أفاده المؤكّل من جهوده في ترويج السلعة أو زيادة العملاء .
- دعوى التعويض في حال عدم تجديد عقد الوكالة حال انتهائه تسقط بمضي تسعين يوماً من وقت انتهاء العقد، وتسقط جميع الدعاوى الأخرى الناشئة عن عقد وكالة العقود كما في حال إنهاء عقد الوكالة أثناء سرياتها بانقضاء ثلاث سنوات على انتهاء العلاقة التعاقدية، كما جعل الاختصاص القضائي لنظر منازعات عقد وكالة العقود للمحكمة التي يقع في دائرتها محل تنفيذ العقد، وذلك استثناء من قواعد الاختصاص التي نص عليها قانون المرافعات الكويتي؛ تيسيراً على وكلاء العقود في المطالبة بحقوقهم، وعدم تحميلهم مشقة اللجوء للقضاء خارج البلاد؛ حيث يقع - في الغالب - موطن المنشآت التي يُمثّلونها.
- يجوز اللجوء للتحكيم في وكالات العقود استناداً للمادة (173) من قانون المرافعات الكويتي التي أجازت الاتفاق على التحكيم، خاصة وأنها الوسيلة المفضلة لدى الموكّلين الأجانب ويحرصون على الإحالة لمراكز التحكيم الأجنبية خارج دولة الكويت لتقنتهم بتلك المراكز ومعرفتهم بإجراءاتها.

قائمة المراجع:

- أحمد محمد محرز - العقود التجارية - الإفلاس وفقاً لأحكام قانون التجارة الجديد - القاهرة.
- أنور سلطان - النظرية العامة للالتزام - ج ١ - مصادر الالتزام - دار المعارف بمصر - طبعة ١٩٦٢م.
- جورج حزبون - أثر تعارض مصالح الأطراف على إنهاء عقد الوكالة التجارية - مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية - مصر - مج ١ - العدد ٢ - ١٩٩٤م.
- حسني المصري - العقود التجارية في القانون الكويتي والمصري والمقارن - مكتبة الصفار - الكويت - الطبعة الأولى - ١٩٨٩/١٩٩٠م.
- حمدي محمود بارود - استحقاق التعويض عن إنهاء وكالة العقود - مجلة الجامعة الإسلامية للدراسات الإسلامية - مج ٢١ - العدد ٢.
- خالد عبد الله الياقوت وطارق عبد الرؤوف صالح - الوسيط في قواعد وأسس التحكيم الكويتي - دار النهضة العربية - ٢٠٠٨م.
- رضا عبيد - القانون التجاري - الطبعة الخامسة - ١٩٨٤م - بدون ناشر.
- سميحة القليوبي - شرح العقود التجارية - دار النهضة العربية - القاهرة - ١٩٨٨م.
- صفوت بهنساوي - العقود التجارية والإفلاس - ٢٠١٠م - دار النهضة العربية.
- طارق فهمي الغنام - وكيل العقود التجارية - دار النهضة العربية - ٢٠١٢م.

- عبد الحي حجازي – عقد المدة أو العقد المستمر والدوري التنفيذ – رسالة دكتوراه – مطبعة جامعة فؤاد الأول – ١٩٥٠م.
- عبد الرزاق السنهوري – الوسيط في شرح القانون المدني – الجزء السابع – المجلد الأول.
- عبد الرزاق السنهوري – الوسيط في شرح القانون المدني – مصادر الالتزام – المجلد ٢ – طبعة ١٩٨١م.
- عبد الفضيل محمد أحمد وأحمد حمد الرشود – العقود التجارية وعمليات البنوك في القانون الكويتي – الطبعة الثالثة – ٢٠١٩/٢٠٢٠ – مؤسسة دار الكتب – الكويت.
- عبد المنعم فرج الصدة – مصادر الالتزام – دار النهضة العربية – طبعة ١٩٩٢م.
- على الزيني – أصول القانون التجاري – طبعة ١٩٣٥م – القاهرة.
- علي حسن يونس – العقود التجارية – دار الفكر العربي – بدون سنة طبع.
- فتحي والي – قانون التحكيم في النظرية والتطبيق – الطبعة الأولى – ٢٠٠٧ – منشأة المعارف – الإسكندرية.
- فوزي محمد سامي – التحكيم التجاري الدولي – مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع – عمان – الأردن – الطبعة الثانية – ١٩٩٢م.
- قدري عبد الفتاح الشهاوي – أحكام عقد الوكالة – منشأة المعارف بالإسكندرية – ٢٠٠٥م.
- مجلة القضاء والقانون – وزارة العدل – المكتب الفني – دولة الكويت.

- محسن شفيق – التحكيم التجاري الدولي – دار النهضة العربية – بدون سنة طبع.
- محمد بهجت عبد الله قايد – العقود التجارية – الطبعة الأولى – ١٩٩٥م – دار النهضة العربية – القاهرة.
- محمد حسني عباس – العقد والإرادة المنفردة – مكتبة النهضة المصرية – طبعة ١٩٥٩م.
- محمد علي سويلم – الوكالة التجارية – دار المطبوعات الجامعية – ٢٠١٤م.
- مصطفى كمال طه – العقود التجارية – دار الفكر الجامعي – ٢٠٠٨م.
- معمر طاهر حميد ردمان – عقود الوساطة التجارية – دار الجامعة الجديدة – الإسكندرية – ٢٠١٧م.
- نبيل محمد صبيح – دور وكلاء العقود في التجارة الدولية – دار النهضة العربية – ١٩٩٥م.
- يعقوب يوسف صرخوه – العقود التجارية في القانون التجاري الكويتي – الطبعة الثالثة – ١٩٩٨م – الكويت.