

مصير الوكالات التجارية

أفردت دول الخليج العديد من الأنظمة و القوانين لتنظيم كافة أركان التعامل مع الوكالات التجارية خاصة وأن هذه الدول تعتبر من أهم الأسواق للعديد من المنتجات العالمية والأسماء و الماركات الجديدة المتمثلة في الكثير من أنواع الماركات الخاصة بالملابس والسيارات والساعات والأحذية والعلطور وأدوات التجميل والأثاث والمفروشات والأدوية. إضافة للعديد من الوكالات الخاصة التي تقوم بتقديم خدمات النقل الجوي والبحري والبري وخدمات التأمين والإعلان والدعاية والمطبوعات و ... غيره من النشاطات التجارية. والقوانين في تنظيمها للوكالات التجارية تتناول العلاقة بين الموكل و الوكيل من حيث التمثيل في توزيع السلع والمنتجات أو عرضها للبيع أو التداول في البلد، مع الإشارة لحق الوكيل في المطالبة بأن يكون هو الوكيل "الحصري" الوحيد دون غيره، و استنادا لهذا نلاحظ أن الغالبية العظمى من الوكالات "حصرية". وفي مقابل تقديم خدمة الوكالة، في العادة، يحصل الوكيل علي عمولة أو ربح محدد يتم الاتفاق عليهما صراحة مع الموكل.

ويجب أن يتضمن عقد الوكالة نقاطا معينة من أهمها اسم و جنسية الوكيل و الموكل، الأموال و البضائع والخدمات التي تشملها الوكالة، حقوق و التزامات الوكيل و الموكل كالتزام الوكيل بتوفير قطع الغيار الكافية و المقدرة لتقديم أعمال الصيانة لكل الآلات و المعدات التي تشملها الوكالة، تحديد منطقة "زون" عمل الوكالة وهل تشمل عدة دول مع ضرورة الإشارة إلي أنه لا يجوز للموكل أن يستعين بخدمات أكثر من وكيل واحد في منطقة نشاط معينة لنفس الأعمال التجارية التي تشملها الوكالة، مركز تجارة الوكيل و الموكل، الاسم التجاري للبضاعة و غيره من الشروط التي يتم الاتفاق عليها. و ننصح الوكلاء بضرورة الإلمام بالتفاصيل المتعلقة بواجباتهم و فهمها لتجنب المشكلات القانونية أو الإدارية التي قد تطرأ، و هذا التنبيه هام للوكلاء بصفة خاصة لأن الموكل الذي يتعاملون معه لديه خبرات و تجارب عملية واسعة في كل بلدان العالم حيث يوجد له وكلاء و قطعاً فإن الموكل سيستفيد من هذه التجارب المتعددة للحصول علي أقصى الفوائد له و التي قد تكون علي حساب الوكيل. إن الوكيل التجاري، بالطبع، يمارس التجارة في بلده و لديه رخصة تجارية تؤهله لممارسة هذا العمل التجاري و بهذه الصفة يجب التنويه إلي ضرورة أن يعمل الوكيل التجاري بصفة مستقلة بالتمام و الكمال عن الموكل. و قد حدثت تداخلات أو تصادمات بين بعض الوكلاء و الموكلين بالرغم من أنه يجب علي الوكيل ممارسة تجارته وتنظيمها وفق ما يراه و في استقلال كامل عن الموكل مع مراعاة الوكيل لتنفيذ التزاماته الكاملة وفق ما ورد في عقد الوكالة، إذ تلاحظ أن الموكل قد يتدخل و يقوم بفرض ممارسات من واقع تجاربه في دول أخرى. و من النقاط القانونية الهامة في الوكالات التجارية عدم قيام الموكل بإنهاء عقد الوكالة ما لم يكن هناك إهمالا واضحا و أخطاء مصحوبة بتقصير جسيم من الوكيل في تنفيذ واجباته. و إذا قام الموكل بفسخ العقد من طرفه و "سحب" الوكالة في وقت غير مناسب و لأسباب لا يعتبر الوكيل مسئولا عنها و لا يد له فيها، ففي مثل هذه الحالات يقف القانون مع الوكيل و يمنحه الحق في المطالبة بكل التعويضات التي يراها، خاصة المادية، و بما يوازي الأضرار التي لحقت به و كل ما فاتته من كسب مادي بسبب سحب الوكالة مع المراعاة الخاصة لما قام به الوكيل و ما بذله من الجهد الظاهر في ترويج

منتجات الموكل و زيادة عدد العملاء مما أدى بدوره لزيادة الأعمال و الأرباح. و هناك حالات كثيرة يحصل فيها الوكيل علي "جزاء سنمار" بسبب جهده و إخلاصه في العمل و رفع صيت الوكالة و الموكل. و ننصح الوكيل بأخذ هذا في الحسبان و الحذر التام من بعض التصرفات المفاجأة التي قد يقوم بها الموكل بسند أو بدون سند من القانون خاصة "سحب" الوكالة لشيء في نفس يعقوب. و لكن في المقابل فان القانون أيضا يمنح الحماية للموكل إذا تنحي الوكيل عن الوكالة في وقت غير مناسب أو بغير عذر مقبول. و عند حدوث هذا التصرف من الوكيل، يجوز للموكل المطالبة بالتعويض عن كل ما يصيبه من أضرار نظير هذا العمل من الوكيل. و في الحالتين، عند سحب الوكالة أو تنحي الوكيل، يجب مراعاة كافة الالتزامات حيال الطرف الثالث الذي تعامل مع الوكالة، و علي الموكل أن يعمل علي تخلص ذمة الوكيل مما يكون قد قام به في سبيل تنفيذ أعمال الوكالة و غير هذا من التزامات الوكالة القانونية الأخرى... هذه الأحكام القانونية و الممارسات التجارية ظلت مستمرة منذ آجال بعيدة و ظلت في تطور مستمر مع مراعاة حقوق الموكل و الوكيل و الطرف الثالث "الزبون" المتعامل مع هذه الوكالات، و لكن هناك تطورات الآن و مستجدات عديدة بسبب اتفاقيات منظمة التجارة التي تستند عليها الآن العديد من الشركات العالمية لفسخ أو سحب الوكالات المبرمة في دول الخليج خاصة بعد دخول هذه الدول في منظمة التجارة العالمية و الانضمام لركبها، لأن قوانين منظمة التجارة العالمية تنادي بتطبيق مبدأ "التجارة الحرة" حيث يحق للشركات العالمية دخول الأسواق الخليجية بنفسها و بدون الحاجة لتعيين وكلاء محليين في المنطقة. و قامت بعض الشركات العالمية بالاتصال بالوكلاء و تخييرهم بين الدخول معهم في شركات بنسبة 49% في رأس المال أو اللجوء لفسخ عقد الوكالة. فما هو العمل مع هذه التطورات و مع اتفاقيات منظمة التجارة الدولية التي أصبحت سيفاً مسلحاً و ستقلب الطاولة رأساً علي عقب لأنها ستسحب البساط من يد التجار المحليين و تتركهم في العراء بعد فسخ الوكالة التي يعتمدون عليها كأساس في تجارتهم و أرزاقهم و أرزاق جيوش التي تعمل تحت مظلتهم. و هناك شركات عالمية تري إلغاء مبدأ الوكالات "الحصرية" بحيث يجوز لهم تعيين عدة وكلاء في البلد و المنطقة الواحدة بغرض عدم احتكار المنتج من قبل الوكيل، و من هذا سيستفيد الموكل و لكن الوكيل المجتهد و المثابر لا يستفيد بل يري فائدة جهده و مثابرته يشاركه فيها وكلاء جدد ظهوروا فجأة كالنبت الشيطاني. و هناك شركات عالمية كبيرة و لزيادة دخلها، تنادي بتطبيق الحرية في تحديد أو السيطرة علي نسبة الأرباح للوكلاء و بعدم موافقة الوكيل فانه سيتعرض لفقدان كل شيء و انهيار كل ما بناه و تعب فيه عبر السنين. هذه المستجدات التي طرأت بسبب اتفاقيات منظمة التجارة العالمية في طريقها لهدم القوانين المحلية التي تنظم و ترمج أعمال الوكالات التجارية كما تشرخ العلاقات السائدة الآن بين الموكل من جهة و الوكيل من الجهة الأخرى. و هذا الوضع الجديد، في حقيقة الأمر، يمثل صراعاً غير متكافئ بين الشركات العالمية و من خلفها حكوماتها و دولها و كل ما تملكه من طاقات و تكنولوجيا و جيوش و "لوبي" ... من جهة والشركات المحلية الضعيفة المستضعفة من الجهة الأخرى. فماذا نحن فاعلون يا تري؟ هل سنحمي شركاتنا المحلية و من تعولهم أم نفتح الأبواب لمنظمة التجارة العالمية لتحكمنا باتفاقياتها الجديدة غير المتكافئة. و الآن هناك العديد من المنازعات القانونية أمام المحاكم و هيئات التحكيم بسبب هذه النقاط.. إن التجارة كانت الشريان الأساسي في تطوير العلاقات بين الدول و الشعوب فلماذا نجعلها الآن سبباً في الخلافات بسبب جشع بعض الشركات التي ترغب في التحكم و السيطرة علي الآخرين و علي كل شيء. و إزاء هذا الوضع، فان ما نحتاج له الآن العمل علي تكثيف الجهود من كل الجهات الرسمية و غرف

التجارة للعمل يدا واحدة لحفظ حقوق الشركات المحلية. و لىتم هذا النشاط وفق الضمانات و الاستثناءات التي تمنحها اتفاقيات منظمة التجارة العالمية. و يجب علينا العمل الجاد كدول و أيضا كوحدة اقتصادية واحدة، لجعل هذه الاتفاقيات إضافة حقيقية لدعم التجارة العالمية و ليس السيطرة عليها من قبل شركات معينة و دول معينة تعمل علي إرضاء جشع شركاتها و من يقف خلفها. ولنعمل بقوة من أجل اتفاقيات تجارية متعادلة تحفظ حقوق صغار و كبار الشركات في كل العالم. و لنحرر التجارة من الجشع و الضغوط الاستنزافية.

د. عبد القادر ورسمه غالب
المستشار القانوني و رئيس دائرة الشؤون القانوني لبنك البحرين و الكويت
و أستاذ قوانين الأعمال و التجارة بالجامعة الأمريكية بالبحرين

Email: awghalib@hotmail.com

Twitter: @1awg