



Dr. Samer Kantakji &lt;kantakji@gmail.com&gt;

## {Kantakji Group}. Add '11030' اثر منظمة التجارة العالمية علي الوكالات التجارية

Dr. Samer Kantakji &lt;kantakji@gmail.com&gt;

Wed, May 30, 2012 at 1:29 PM

Reply-To: kantakjigroup@googlegroups.com

To: Kantakjigroup &lt;kantakjigroup@googlegroups.com&gt;

بسم الله الرحمن الرحيم  
السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

## اثر منظمة التجارة العالمية علي الوكالات التجارية

في مقال الأسبوع السابق تناولنا بعض المشاكل القانونية التي تعترض مسار التجارة الدولية و المتمثلة في الإغراق التجاري و الدعم الذي تقدمه الدول لصناعاتها لتأهيلها للتنافس العالمي إضافة لزيادة الواردات و هذه الممارسات غير مقبولة لعدم شرعيتها... و كذلك بينا الإجراءات القانونية الواجبة لإتباع حيال هذه الممارسات التي تضر المسار الطبيعي للتجارة العالمية. و لتكتمل الصورة فيما يتعلق بمسار التجارة الدولية في الحاضر و المستقبل، لا بد من توضيح الموقف القانوني الذي ستعرض له الوكالات التجارية الحالية، القائمة بين الأطراف العالمية و المحلية، خاصة بعد انضمام دول الخليج لمنظمة التجارة الدولية و الامتثال لاتفاقياتها المتعددة، بما لها و ما عليها.

كخلفية عامة نقول، و مع بداية انتشار التجارة العالمية و تشعبها سعت معظم الشركات و المنتجات العالمية سعياً حثيثاً نحو الانفتاح علي دول العالم عبر تعيين وكلاء محليين حصريين (أو غير حصريين) من التجار و الشركات المحلية المعروفة في المنطقة عبر توقيع عقود وكالة محددة. و كان الهدف الأساسي من تعيين الوكلاء المحليين دخول الأسواق المحلية و زيادة المبيعات في المنطقة عبر وساطة هؤلاء الوكلاء خاصة و أن الشركات الأجنبية لا تعرف المنطقة و لا تعرف طبيعة احتياجاتها و ذوق المستهلك المحلي... و يقوم الوكيل المحلي بتغطية كل هذه المآلات و أكثر منها. و لهذا نجد الآلاف من الوكالات التجارية في مختلف المجالات تنتشر في دول الخليج و تنساب عبرها كل البضائع و المنتجات العالمية ذات الشهرة "البراند" العالمية و من الأسماء التجارية المرموقة في كل ركن و زقاق في كل المدن و القرى و البوادي.

و لكن قيام منظمة التجارة الدولية قلب موازين التجارة العالمية و مسارها المعهود و كذلك سيغير كل معالمها لانتهاجه أسسا و قواعد جديدة يجب السير وفق مسارها و منها عدم وضع المعوقات المحلية أو الحواجز في وجه انسياب التجارة العالمية، و بهذا فانه و مع انضمام أي دولة لمنظمة التجارة الدولية فان الوضع فيها يصبح مختلفاً تماماً لأن عليها إتباع قواعد اتفاقيات المنظمة العالمية. و هناك العديد من الايجابيات و السلبيات، من قيام منظمة التجارة الدولية لا يسع المجال هنا لتوضيحها في هذه العجالة.

من دون شك فان الممارسة الحالية لنظام الوكالات الحصرية ستتأثر بانضمام دول الخليج لمنظمة التجارة الدولية لأن الشركات العالمية تستطيع دخول أي مكان بحرية و ممارسة التجارة دون أي تقييد في أي شكل و دون شرط وجود الوكلاء المحليين الذي ظل سائدا لفترة طويلة. و من هذا بالطبع سيتعرض الوكلاء الحاليين لبعض الضغوط من الشركات الأجنبية للدخول معهم في شراكات بنسب معينة ( تعطي الشركات الأجنبية النسبة الأعلى) تتيح للشركات الأجنبية دوام

السيطرة الكاملة المريحة أو فسخ عقود الوكالة التي ظلت سارية منذ مدة ليست بالقصيرة. هذا الوضع الجديد يطرأ لأن شرط تعيين الوكلاء المحليين أصبح فارغا و غير ملزما في ظل اتفاقيات منظمة التجارة الدولية.

و إضافة لفسخ عقود الوكالة فان الكثير من الشركات الأجنبية أبدت رغبتها الأكيدة في تسليم منتجاتها لأكثر من وكيل في نفس البلد، بل و في نفس المنطقة، لتوسيع دائرة النشاط وعدم احتكار البضاعة و المنتجات من قبل الوكيل الحصري و كذلك أبدوا الرغبة في منحهم الحرية في تحديد نسبة الربح للشركات المتعاقدة أو تأسيس شركات مشاركة مع الوكلاء و المساهمة المؤثرة في رأس المال. و هذه المطالبات الجديدة ليست في مصلحة الوكلاء الحاليين و سيقبل الطاوله في وجوههم... بالرغم من وجود الاتفاقيات الخاصة بالوكالات منذ مدة طويلة "جدا". و هذا الوضع أو "الخازوق" الجديد يمثل احدي ثمرات اتفاقيات منظمة التجارة العالمية و يجب أن نستعد لنشهد العديد من المنازعات القضائية أو اللجوء للتحكيم و الذي بدأ في بعض المناطق بواسطة أصحاب الوكالات المحلية خاصة و أن معظمهم لديه ارتباطات قانونية متعددة قامت أساسا لتنفيذ عقود الوكالة و ما يرتبط بها، و بعضهم صرف مبالغ طائلة في الإنشاءات و المباني و القوي البشرية لمقابلة التزاماته الناشئة عن عقود الوكالة... و هكذا بين ليلة و ضحاها.

مع كل وضع جديد هناك ضحايا و تضحيات، و لذا نري ضرورة تدخل الدول في هذا الموضوع و تدارس تداعياته القانونية و غيرها و علينا العمل الجاد مع منظمة التجارة الدولية و من يقف خلفها لاجتياز هذه المرحلة الحرجة حتى لا تتضرر التجارة و منها قد يتضرر المستهلك بسبب شح البضائع أو ندرتها، و يجب البحث عن الحلول المناسبة لهذا الأمر الواقع و بما يحفظ الحقوق لكل الأطراف المتعاقدة كإنشاء حركة تجارية بمنتجات محلية تنافس المنتجات الأجنبية. و أيضا يجب علي الوكلاء المحليين البحث عن بعض البدائل العملية لتخفيف انعكاسات سريان اتفاقيات منظمة التجارة العالمية كاستنباط نماذج عقود جديدة تنظم العلاقة بينهم و الشركات الأجنبية لضمان عدم سحب "راية" الوكالات منهم أو فسخ العقود و تجريدهم من إمبراطورياتهم السائدة و أرباحهم المتصاعدة. آخذين في الاعتبار أن منظمة التجارة الدولية تهدف في الأساس لتطوير و تنمية التجارة الدولية تحقيقا للرفاه و التعاون بين الشعوب... علي الأقل، كما يزعمون.

د. عبد القادر ورسمه غالب

المستشار القانوني و مدير أول دائرة الشؤون القانونية لبنك البحرين و الكويت

أستاذ قوانين الأعمال و التجارة بالجامعة الأمريكية بالبحرين

[awghalib@hotmail.com](mailto:awghalib@hotmail.com)

نشر في جريدة عمان بتاريخ اليوم 30 مايو 2012 الملحق الاقتصادي ص 7

لا تنس الصلاة على نبي الرحمة و الدعاء الصالح للمسلمين..

**Dr. Samer Kantakji,**

Islamic Business Research Center Chairman,  
Global Islamic Economics Magazine Editor,  
School Of Islamic Economics Chairman,

Email: [samer@kantakji.com](mailto:samer@kantakji.com) , [kantakji@gmail.com](mailto:kantakji@gmail.com)

Mobile: +963 94 4273 000  
Tel: +963 33 2530 772  
Tel / Fax: +963 33 2518 535  
SKYPE: Kantakji

Related links:

Islamic Business Research Center مركز أبحاث فقه المعاملات الإسلامية, [www.kantakji.com](http://www.kantakji.com)  
International Islamic Economics Magazine مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية, [www.giem.info](http://www.giem.info)  
Islamic Economics Encyclopedia wiki ويكي موسوعة الاقتصاد الإسلامي, [www.kantakji.net](http://www.kantakji.net)  
School Of Islamic Economics مدرسة الاقتصاد الإسلامي, [www.kantakji.com/sie](http://www.kantakji.com/sie)  
Islamic Association for Human Cognition Journal مجلة جمعية المعارف الإنسانية الإسلامية المحكمة, <http://www.kantakji.com/mag>  
Islamic Economics Group مجموعة الاقتصاد الإسلامي, <http://groups.google.com/group/kantakjigroup>

| [Facebook](#) | [Youtube](#) | [Google+](#) | [Twitter](#) |

--  
You received this message because you are subscribed to the Google Groups "Kantakji Group" group.  
To post to this group, send email to [kantakjigroup@googlegroups.com](mailto:kantakjigroup@googlegroups.com)  
To unsubscribe from this group لفتك الاشتراك من المجموعة أرسل للعنوان التالي رسالة فارغة, send email to [kantakjigroup+unsubscribe@googlegroups.com](mailto:kantakjigroup+unsubscribe@googlegroups.com)  
For more options, visit this group at <http://groups.google.com/group/kantakjigroup?hl=en>

سياسة النشر في المجموعة:

ترك ما عارض أهل السنة والجماعة... الاكتفاء بأمور ذات علاقة بالاقتصاد الإسلامي وعلومه ولو بالشيء البسيط، ويستثنى من هذا ما يتعلق بالشأن العام على مستوى الأمة... عدم ذكر ما يتعلق بشخص طبيعي أو اعتباري بعينه باستثناء الأمر العام الذي يهم عامة المسلمين... تمرير بعض الأشياء الخفيفة المسلية ضمن قواعد الأدب وخاصة منها التي تأتي من أعضاء لا يشاركون عادة، والقصد من ذلك تشجيعهم على التفاعل الإيجابي... ترك المديح الشخصي... إن كل المقالات والآراء المنشورة تُعبر عن رأي أصحابها، ولا تُعبر عن رأي إدارة المجموعة بالضرورة.