كلية الحقوق
الدراسات العليا
قسم القانون الخاص

عقود الوكالات التجارية في العلاقات الدولية الخاصة

رسالة لنيل درجة الدكتوراه في الحقوق

مقدمة من الباحث

صادق ناجي علي الجائفي

لجنة المناقشة والحكم على الرسالة:

الأستاذ الدكتور/ أحمد قسمت الجداوي " رئيسا "
أستاذ القانون الدولي الخاص بكلية الحقوق- جامعة عين شمس

الأستاذ الدكتور/ حسام محمد عيسى " مشرفا وعضوا"
نائب رئيس الوزراء وزير التعليم العالي والبحث العلمي
أستاذ القانون التجاري والبحري بكلية الحقوق- جامعة عين شمس

الأستاذ الدكتور/ أبو العلا علي أبو العلا النمر " مشرفا وعضوا"
أستاذ ورئيس قسم القانون الدولي الخاص بكلية الحقوق - جامعة عين شمس

الأستاذ الدكتور/ جمال محمود الكردي "عضوا"
أستاذ ورئيس قسم القانون الدولي الخاص بكلية الحقوق - جامعة طنطا

١٤٣٤هـ / ٢٠١٣م

كلية الحقوق

الدراسات العليا

قسم القانون الخاص

رسالة دكتوراه

اسم الطالب: صادق ناجي علي الجائفي

عنوان الرسالة: عقود الوكالات التجارية في العلاقات الدولية الخاصة

اسم الدرجة: دكتوراه

لجنة الإشراف:

الأستاذ الدكتور/ حسام محمد عيسى

نائب رئيس الوزراء وزير التعليم العالي والبحث العلمي

أستاذ القانون التجاري والبحري بكلية الحقوق- جامعة عين شمس

الأستاذ الدكتور/ أبو العلا علي أبو العلا النمر

أستاذ ورئيس قسم القانون الدولي الخاص بكلية الحقوق - جامعة عين شمس

تاريخ البحث: / / ٢٠١٣م

الدراسات العليا

ختم الإجازة: **أجيزت الرسالة**

بتاريخ / / ٢٠١٣م

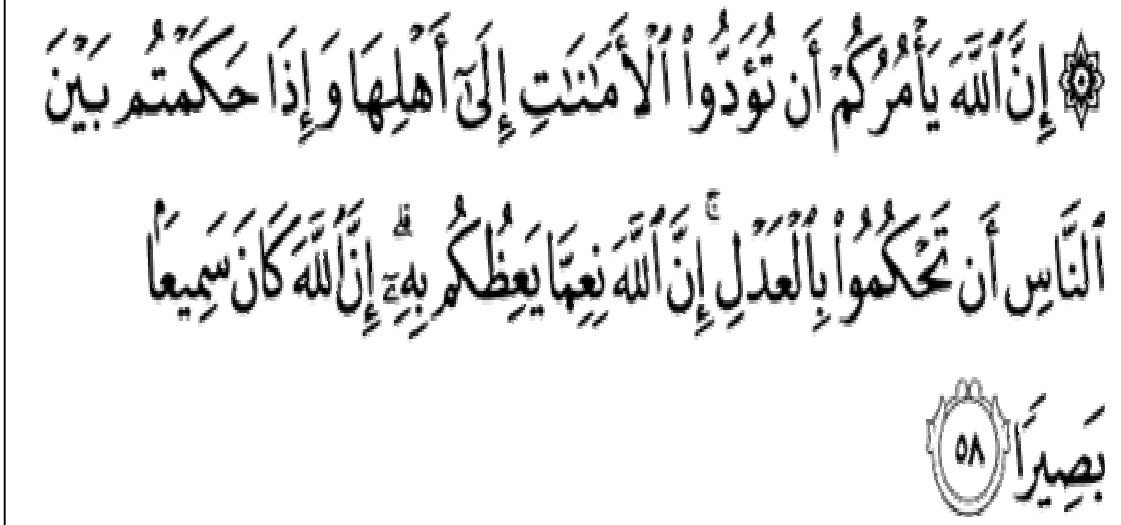
موافقة مجلس الكلية **موافقة مجلس الجامعة**

كلية الحقوق
الدراسات العليا
قسم القانون الخاص

صفحة العنوان

اسم الطالب: صادق ناجي علي الجائفي
الدرجة العلمية: الدكتوراه
القسم التابع له: قسم القانون الخاص
اسم الكلية: الحقوق
الجامعة: جامعة عين شمس
سنة التخرج:
سنة المنح:

قال الله تعالى :-



الآية (٥٨) سورة النساء

إهداء

إلى من أحيا بصالح دعائهما.. إلى من استلهم الصبر والعزيمة منهما..
إلى من عشقا العلم فأرادني قطرة في بحره..
أبي العزيز – أمي الغالية ..... أطال الله في عمرهما

إلى رفيقة دربي وشريكة حياتي التي قاسمتني حلو الحياة ومرها،
فكانت خير معين لي في غربتي، ومنحتني الأمل دوما .... زوجتي

إلى فلذة كبدي.. وحلمي الجميل الذي من أجله وله كل حصاد حياتي
أبنائي: مرام – عبد الإله – أسامة

إلى ميراثي الثمين الذي أشعروني بمقدار احتياجي إليهم
أخوتي وأخص أخي المرحوم الشهيد الرائد مجاهد

إلى الذين آزروني فكانوا سندي في أحلك الظروف
إلى كل من له حق علي، إليهم جميعا أهدي هذا العمل اعترافا
بفضلهم وتقديرا لجميلهم

أصدقائي

شكـــر و تقديـــر

الشكر لله العظيم ابتداءً، القائل (لَئِن شَكَرْتُمْ لأَزِيدَنَّكُمْ)[1]. والحمدُ للهِ الذيَ علم بالقلم علمَ الإنسانَ ما لم يعلمْ، وأصلي وأسلم على رسولهِ الكريمِ هاديِ الأُمم، وعلى آله وأصحابه مصابيح الظُلم. وبعد..

فإنه من باب الاعتراف بالجميل، وإرجاع الفضل لأهله، وامتثالا لقوله صلى الله عليه وسلم (مَنْ لِمْ يِشْكُرْ النَّاسَ لَمْ يِشْكُر اللهَ عَزَّ وجَلّ) [2]. من الحق علي أن أتقدم بخالص شكري وعظيم امتناني وتقديري لأستاذي الكريمين الجليلين:

معالي الأستاذ الجليل والعالم القدير الذي اجتمعت فيه صفات العلم وتواضع العالم الذي يُعد علماً من أعلام السياسة و القانون التجاري والبحري في مصر والـوطن العربـي الأسـتاذ الدكتور/ حسام محمد عيسى نائب رئيس الوزراء وزير التعليم العالي والبحـث العلمـي أسـتاذ القانون التجاري والبحري بكلية الحقوق جامعة عين شمس، وذلك على تفضله بالموافقـة علـى الإشراف على هذه الرسالة رغم مشاغلة الكثيرة ومسئولياته الجمة. وتحمل عناء قراءتها رغـم وقته الثمين فلقد ذلل لي جميع الصعاب. فله مني كل الشكر والتقدير، ومن المولى عـز وجـل الأجر والثواب، متضرعاً إلي الله تعالى بأن يحفظه ليظل مصباحاً يشع علماً وفكراً، وأن يجزيـه خير الجزاء، ويمتعه بموفور الصحة والعافية.

والشكر موصول لأستاذي العزيز ومعلمي القدير السامي في علمه والمتواضع في خلقه والنبيل في تعامله سعادة الأستاذ الدكتور / أبو العلا علي أبو العلا النمر أستاذ ورئيس قسم القانون الدولي الخاص بكلية الحقوق جامعة عين شمس. وذلك على قبوله الإشراف على هـذه الرسـالة على الرغم من ضيق وقته، وانشغالاته الجسام العلمية والإدارية. فلقد عرفته وتتلمذت على يديه في مرحلة الدبلومات بالكلية، ونهلت من علمه، واستفدت من توجيهاته، وقد أسرني بسعة صدره وحسن تعامله، بدأً من قبوله الإشراف على هذه الرسالة وطوال مراحل إعدادها حتـى إتمامهـا على النحو الذي ظهرت عليه، فقد كان نعم الموجه ونعم المرشد، ولم يبخل علي بجهد أو وقت، كما كانت إسهاماته ومؤلفاته القانونية خير معين لي وبلورة فكري وهادياً ونبراساً أضاء الطريق أمامي. فأسأل الله أن يجزيه خير الجزاء، وأن يمتعه بموفور الصحة والعافية.

وأسجل شكري وعرفاني للفقيه والعالم الكبير الذي يُعد علماً من أعلام القانون الدولي الخاص في مصر والوطن العربي سعادة الأستاذ الدكتور/ أحمد قسمت الجداوي أستاذ القانون الدولي الخاص بكلية الحقوق- جامعة عين شمس، على تواضعه الجم وقبول معاليه رئاسة لجنة

---

[1] سورة إبراهيم، آية رقم (٧).

[2] الحديث رَوَاهُ الأمام أَحْمَدُ وَالتِّرْمِذِيُّ وَحَسَّنَهُ.

المناقشة والحكم على هذه الرسالة، وتحمل عناء قراءة هذه الرسالة رغم ضيق وقته. ولا شك أن توجيهاته وملاحظاته ستترك أثرا إيجابيا وبصمة واضحة على هذه الرسالة. فأسأل الله أن يجزيه خير الجزاء، وأن يمتعه بموفور الصحة والعافية.

والشكر موصول للعالم الجليل سعادة الأستاذ الدكتور/ جمال محمود الكردي، أستاذ ورئيس قسم القانون الدولي الخاص بكلية الحقوق جامعة طنطا على قبوله الاشتراك في مناقشة هذه الرسالة والحكم عليها وتحمل عناء السفر وقراءة هذه الرسالة رغم مشاغلة الكثيرة، فلقد عرفته قبل ذلك من خلال كتبه وأبحاثه التي تتميز بالدقة العلمية وعمق التحليل. وإني أعد هذه مناسبة عظيمة أنهل من خلالها من فيض علمه الغزير وخبرته الواسعة. فأتوجه للمولى القدير أن يجزيه عني وعن طلبة العلم خير الجزاء، وأن يبارك له في علمه، ويمتعه بموفور الصحة والعافية.

كما أتقدم بخالص الشكر والتقدير إلى مثلي الأعلى وقدوتي الحسنة صمام أمان الوحدة اليمنية صقر القوات المسلحة الوالد اللواء الركن / علي بن علي الجائفي قائد قوات الاحتياط العام قائد لواء العمالقة سابقا أطال الله في عمره ومتعه بموفور الصحة والعافية.

والشكر موصول لكل من قدم لي يد العون والمساعدة، أثناء إعداد هذه الرسالة، سائلاً المولى عز وجل أن يكافئ الجميع بالإحسان، وأن يوفقني لرد الجميل بأحسن منه.

ولا يفوتني كذلك أن أعبر عن عميق شكري وحبي لكنانة الله في أرضه مصر العروبة، قيادة، وحكومة، وشعباً لما لقيته في هذا البلد المضياف من رعاية ومحبة طوال فترة دراستي فيه.

وأخيراً، أشكر بلدي ووطني الحبيب اليمن، بلد الأمن والإيمان والحكمة التي تكبدت نفقات دراستي، سائلاً المولى عز وجل أن يوفقني لرد الجميل وأن أفيدها بالعلم الذي تأتى لي معرفته. وأعدها أن أسير على درب أجدادي خادما لها حاميا أراضيها.

الباحث

المقدمة

أولا: موضوع البحث وأهميته:

تعد عقود الوكالة التجارية من العلاقات القانونية التي يبرز فيها الطابع الدولي لعلاقات القانون الخاص في العصر الحديث؛ وذلك لأن الوكالة التجارية من شأنها أن تمكن الطرف المقيم في دولة معينة من التعاقد مع طرف آخر مقيم في دولة أخرى دون أن يتكبد مشقة الانتقال إليه والالتقاء به على صعيد واحد[١].

ونظراً لقصور وإمكانيات المؤسسات والبيوت الأجنبية مهما عظمت عن انجاز مستلزمات العمل التجاري من إنتاج واستيراد وتخزين وتسويق للبضائع[٢]، وكذا الزيادة الكبيرة في التبادل التجاري عبر الحدود، وبعد المسافة التي تفصل منتج السلعة عن مستهلكها، فقد تبدت ضرورة الاستعانة بوسطاء تجاريين وإبرام العقود معهم[٣].

وتبدو أهمية عقود الوكالة أو الوساطة التجارية كذلك في كون التاجر لا يستطيع غالبا أن يباشر نشاطه التجاري على الوجه الأكمل بمفرده، خاصة إذا كانت التجارة التي يقوم بها على قدر من الأهمية. ونظرا لتعدد وتنوع العقود الذي يضطر التاجر إلى إبرامها، كان من الضرورة الاستعانة بغيره من أصحاب الخبرة اللازمة في كل فروع التجارة، فيستعين بهم لتصريف بضائعه أو إرسال

---

(1) الدكتور جمال مرسي بدر، النيابة في التصرفات القانونية طبيعتها وأحكامها وتنازع القوانين فيها، الهيئة المصرية العامة للكتاب، ط٣ لعام ١٩٨٠م، ص٣٧٧.

(2) الدكتور حسين يوسف غنايم، شرط التحكيم في عقود الوكالات التجارية، مجلة القانون والاقتصاد، العدد ٦٦ لسنة ١٩٩٦م، ص١.

(3) الدكتور على البارودي والدكتور محمد فريد العريني، القانون التجاري العقود التجارية عمليات البنوك وفقا لأحكام قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م، دار الجامعة الجديد، ط ٢٠٠٤م، ص٥٣.

ما يحتاج إليه من سلع وخدمات، أو للتوسط بينه وبين غيره من العملاء أو أصحاب المصانع والمتاجر التي لها علاقة بطبيعة التجارة التي يباشرها[١].

وتبدو أهمية الدور الذي يقوم به الوسيط من ناحية المنتج أو التاجر بأنه يكفيه مهمة الترويج والتسويق لمنتجاته وتقديم ما قد يستتبع ذلك من خدمات. أما من ناحية المستهلك فيقوم بجلب السلع له إلى منطقته أو بلده، مع ما يلازم ذلك من خدمات كتوفير قطع الغيار والصيانة والضمان، وبذلك يلعب الوسيط دورا مهما جدا في حلقة التكامل الاقتصادي بين المنتجين والمستهلكين[٢]. ومن هنا، كان تشبيه بعض الكتاب الفرنسيين للوسطاء التجاريين، بكونهم بمثابة المعابر التي تكفل تدفق العمليات التجارية والتبادلات عبر الحدود، ولتجاوز هذا المعبر يتعين دفع رسوم المرور[٣].

كما أن الحاجة في اللجوء إلى الوسطاء التجاريين في عصرنا الحالي تبدو ملحة من ناحيتين:

الأولى، أن المنتج لم يعد ينتج ما يشبع حاجته الشخصية، وإنما ينتج استجابة لحاجات السوق، إذ لم يعد نشاطه مقتصراً على حدود إقليم دولته، وإنما تعدى ذلك إلى النطاق الدولي لتؤكد حركة المد والجزر التجاري فيما وراء الحدود.

ومن ناحية أخرى، فإن المنشآت التجارية أصبحت لا تفضل لتسويق منتجاتها،

---

(1) الدكتور حسام محمد عيسى، القانون التجاري (العقود التجارية)، بدون ناشر، ١٩٩٠م، ص٩٧؛الدكتورة سميحة مصطفي القليوبي، شرح العقود التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة الثانية، ١٩٩٢م، ص٢٧.

(2) الدكتور فؤاد محمد العديني، تحديد القواعد القانونية الواجبة التطبيق على عقود الوسطاء التجاريين ذات الطابع الدولي، رسالة دكتوراه ، جامعة القاهرة، ٢٠١٢م، ص١.

(3) -De Quenaudon (René), Les intermédiaires de commerce dans les relations internationales,"Juris- cl., Droit international" 1989, fasc. 565, A-10, n°1, p.3.

أسلوب التصدير المباشر دون وساطة، ولا أسلوب التصدير غير المباشر بالرجوع إلى امتياز أو إعفاء، وإنما تفضل في الغالب اللجوء إلى شبكة بيع باستخدام الوسطاء التجاريين[١].

وإذا كان صحيحا القول أن اتساع نطاق الاتصالات قد مكنتا من التعاقد مع من هم وراء الحدود الوطنية تعاقدا مباشر لا بطريق الوساطة، إلا إن طبيعة المعاملات التجارية الدولية الحديثة تجعل الالتجاء إلى الوسطاء التجاريين أمرا ذائع الانتشار؛ وذلك لما يحققه الحضور في المكان الذي يجرى فيه التعامل من مزايا[٢].

لذا، فقد انتشرت التعاملات التجارية التي تتم عبر الوسطاء التجاريين، وأصبحت التجارة الدولية الحديثة تعرف ظاهرة التمثيل الدائم لتاجر أو لشركة في إقليم دولة أخرى يكثر معها التعامل، فضلا عن إيفاد وسطاء لأغراض مخصوصة، أو إنابة أشخاص مقيمين في دول أخرى لإبرام عقود معينة[٣].

ونظراً لازدياد نشاط الوكلاء والوسطاء وتدخلهم في إبرام الصفقات التجارية على الصعيد الدولي لصالح من يفوضونهم، أصبح من الضروري، دراسة موضوع القانون الواجب التطبيق على عقود الوكالة والوساطة التجارية.

وإذا كان المشرع المصري في قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م، والقانون رقم١٢٠ لسنة ١٩٨٢م الصادر بشأن تنظيم أعمال الوكالة التجارية، وكذا المشرع اليمني في قانون التجارة رقم٣٢ لسنة١٩٩١م، والقانون رقم٢٣ لسنة

---

(1) الدكتور حسام الدين فتحي ناصف، عقود الوسطاء في التجارة الدولية، دار النهضة العربية، طبعة ٢٠٠٢م، ص٥.

(2) الدكتور جمال مرسي بدر، النيابة في التصرفات القانونية، مرجع سابق، ص ٣٧٨.

(3) الدكتورة حفيظة السيد الحداد، تنازع القوانين في عقود الوكالات التجارية، مجلة الدراسات القانونية الصادرة عن كلية الحقوق جامعة بيروت، الطبعة الأولى، ٢٠٠٤م، ص٩٩.

١٩٩٧م الصادر بشأن وكالات وفروع الشركات والبيوت الأجنبية قد اهتما بوضع الأحكام الموضوعية الخاصة بعقود الوكالة والوساطة التجارية التي يتعين تطبيقها على العلاقات ذات الطابع الوطني، إلا إنهما لم يتعرضا في القوانين المشار إليها آنفا إلى مشكلة القانون الواجب التطبيق على عقود الوكالة والوساطة التجارية.

وقد أغفل كل من المشرع المصري واليمني في قانون التجارة وضع قواعد إسناد لحل مشكلة تنازع القوانين بشأن عقود الوكالة والوساطة التجارية، مكتفيان في شأن معالجة هذا النوع من التنازع ــ شأنهم في ذلك شأن غالبية إن لم يكن كل التشريعات العربية ــ بما قررته المادة (١٩) الفقرة (٢،١) من القانون المدني المصري الصادر برقم١٣١ لسنة ١٩٤٨م، والمادة (٢٩) من القانون المدني اليمني الصادر برقم ١٤ لسنة ٢٠٠٢م، من ضوابط إسناد جامدة تقوم بتحديد القانون الواجب التطبيق على كافة العقود المالية ذات الطابع الدولي بطريقة عمياء، ودون مراعاة للطبيعة الخاصة بعقود الوكالة والوساطة التجارية.

ونظراً للفروق الجوهرية القائمة بين العقود التي تبرم بين أطراف كل منهم يعد أصيلا وبين العقود التي تبرم من خلال وسيط - سواء أكان هذا الوسيط وكيلا تجاريا (وكيل عقود أو وكيل بالعمولة) أم ممثلا تجاريا أم حتى سمساراً - فإن هذه الفروق تجعل من قاعدة تنازع القوانين الواجبة الإعمال على العقود بصفة عامة غير ملائمة للإعمال على عقود الوكالة والوساطة التجارية.

ومن ثم، فإن القوانين التي تشير إليها ضوابط الإسناد الجامدة التي أتى بها المشرع المصري واليمني قد لا تكون غالبا هي الأوثق صلة بالعلاقات التي تنشأ عن عقود الوكالة أو الوساطة التجارية، كما أنها لا تؤدي إلى حماية الوسيط التجاري كونه الطرف الضعيف في العلاقة، والذي غالبا ما يكون من

رعايا الدولة التي يمارس نشاطه فيها[1].

ومن خلال ما تقدم يتبين لنا مدى أهمية دراسة موضوع عقود الوكالات التجارية في العلاقات الدولية الخاصة.

ثانيا: أهداف البحث:

* يهدف البحث إلى تحديد النظام القانوني الواجب التطبيق على عقود الوكالة أو الوساطة التجارية ونطاق تطبيقه؛ وذلك بالتصدي لمسألة أولية تعد المدخل الطبيعي لهذه الدراسة وهي تحديد معيار العقد ذي الطابع الدولي.

* كما يهدف إلى بيان مدى ملاءمة إعمال الحل التقليدي أو قواعد الإسناد التقليدية المطبقة على العقود بصفة عامة، على عقود الوكالات أو الوساطة التجارية بصفة خاصة؛ وذلك نظراً لما تتمتع به هذه العقود من خصائص ومميزات خاصة تختلف عن بقية العقود. فطابعها الثلاثي أو العلاقات الثلاثية التي تنتج عن هذه العقود تثير مشاكل عند إعمال قواعد الإسناد التقليدية. فمن المعروف أن عقود الوكالات التجارية تتضمن علاقة بين ثلاثة أطراف(الأصيل أو الموكل، و الوسيط أو الوكيل، والغير).

فالحل التقليدي الذي أتت به معظم التشريعات ومنها القانونان المصري واليمني من السهل إعماله بشأن العقود المبرمة بين أطراف كل منهم يعد طرفاً أصيلاً في العقد، ولكنه يثير مشاكل بالنسبة للعقود المبرمة بواسطة الوكلاء أو الوسطاء. وهذه المشاكل مرجعها الخلاف القائم بين العلاقة الثنائية المباشرة والتي تنشأ عن العقود المبرمة بين طرفين أصيلين، والعلاقة الثلاثية الناشئة نتيجة لتدخل الوكيل في العلاقة بين الموكل والغير؛ وذلك على اعتبار أن

---

(1) الدكتور عنايت عبد الحميد ثابت، أساليب فض تنازع القوانين ذي الطابع الدولي في القانون الوضعي المقارن(تحليل وتأصيل)، مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية لعام ١٩٩٥م، العدد ٦٥، ص٢٤ وما بعدها.

الطرف الثالث يمكن أن يلعب دوراً في اختيار القانون الواجب التطبيق، وهو ما قد يثير التساؤل حول الاختيار الذي يتعين أخذه في الاعتبار؟

ومن ثم، فإن البحث يهدف إلى بيان القانون الواجب التطبيق على العلاقة الداخلية في عقد الوكالة (علاقة الموكل والوكيل) من جهة، والقانون الواجب التطبيق على العلاقات الخارجية (العلاقة بين الموكل والغير والعلاقة بين الوكيل والغير) من جهة أخرى.

* كما يهدف البحث إلى بيان القصور في التشريعات الوطنية عن مواكبة التطورات المتلاحقة في مجال العلاقات الخاصة ذات الطابع الدولي، وبيان أثر المناداة بإسناد هذا النوع من العلاقات التعاقدية ذات الطابع الدولي إلى القانون التلقائي النشأة أو ما يسمى بقواعد التجارة الدولية أو قواعد القانون الخاص الدولي، وكيفية إعمال هذه القواعد على المنازعات أمام قضاء التحكيم و القضاء الوطني.

* وأخيرا يهدف هذا البحث إلى بيان نطاق تطبيق القانون المختص من حيث بيان المسائل التي تخضع لهذا القانون، والمسائل التي تخرج من اختصاصه لتخضع لقوانين أخرى تشير إليها قواعد إسناد خاصة بها.

ثالثا: صعوبات البحث:

من أهم الصعوبات التي واجهتني أثناء بحثي ودراستي لهذا الموضوع هي ندرة البحوث والدراسات المتخصصة في شأن عقود الوكالات التجارية ذات الطابع الدولي. كما أن المراجع الذي حصلنا عليها رغم قلتها هي مراجع أجنبية مكتوبة (باللغة الفرنسية)، الأمر الذي أضاف مشقة في ترجمتها.

هذا فضلا عن أن موضوع الرسالة شمل عقود الوسطاء التجاريين المستقلين كافة، مع أن كل نوع منها يصلح أن يكون موضوع رسالة مستقلة لكي يستوعب الباحث جميع جوانبها. ومما زاد في صعوبة البحث هو الطابع الثلاثي للعلاقات التي تنشأ عن عقود الوكالات التجارية.

وبرغم صعوبة وتعقد موضوع هذا البحث، إلا أن الله تعالى قد أعانني ووفقني إلى استكمال هذه الرسالة والتي أرجو أن تكون مساهمة متواضعة مني في إثراء المكتبة القانونية العربية سائلاً الله أن يستفيد منها كل من سلك هذا المجال وأن يصل بها الباحثون إلى الغاية التي يرجونها.

رابعا: منهج البحث:

اتبعنا في هذا البحث منهجاً مختلطاً، حيث كان منهجاً تأصيلياً وتحليلياً ومقارناً. فهو منهج تأصيلي لأننا قمنا برد جزئيات المسائل كافة التي يتضمنها هذا البحث إلى أصولها الكلية وذلك بسبب حداثة الموضوع محل البحث ولعدم وجود قواعد ملائمة لحكمه في القانون اليمنى. وهذا ما اضطرنا إلى الاستعانة المستمرة بمناهج القانون الدولي الخاص في حل "تنازع القوانين" وتأصيل وتحليل الحلول المتنوعة في مختلف القوانين الوضعية فيما يتعلق بعقود الوكلاء التجاريين ذات الطابع الدولي.

كما إن منهج البحث منهج تحليلي، وذلك لقيامنا خلال مراحل هذا البحث بتحليل كل جزئية وإشكالية واجهتنا في ضوء الآراء الفقهية وأحكام القضاء والمحكمين، وتحليل القواعد القانونية الوطنية والدولية الخاصة بهذا البحث.

وأخيراً اتبعنا في منهج البحث المنهج المقارن وذلك لعدم حصرنا لبحث موضوع تحديد القانون الواجب التطبيق على عقود الوكالات التجارية في العلاقات الدولية الخاصة في ظل ما هو مقرر من الأحكام في القانون اليمنى فحسب، وإنما قمنا بمقارنة أحكام هذا القانون الأخير مع العديد من التشريعات الوطنية المختلفة سواء العربية أو الأجنبية، كما عقدنا مقارنة بين التشريعات الوطنية المختلفة من جهة وما أشارت إليه الاتفاقيات الدولية من جهة أخرى، لاسيما اتفاقية روما المبرمة في ١٩ يونيو ١٩٨٠م المتعلقة بتحديد القانون الذي يحكم الالتزامات التعاقدية الدولية، واتفاقية لاهاي المبرمة في ١٩ مارس ١٩٧٨م والخاصة بتحديد القانون الذي يحكم عقود الوسطاء التجاريين والنيابة، مع الإشارة إلى

بعض أحكام القضاء الأجنبي والهيئات الدولية للتحكيم التجاري كلما دعت الحاجة إلى ذلك.

خامسا: خطة البحث:

من أجل إعطاء البحث أبعاده اللازمة والإحاطة بجميع جوانبه القانونية النظرية منها والعملية والوقوف على معطياته المختلفة، وبما ينسجم وخصوصية هذا العقود، فقد رأينا تقسيم موضوع البحث كالتالي:

فصل تمهيدي: ماهية الوكالات التجارية ودوليتها.

الباب الأول: تحديد القانون الواجب التطبيق على عقود الوكالات التجارية.

الفصل الأول: تحديد القانون الواجب التطبيق على العلاقات الداخلية في عقد الوكالة.

الفصل الثاني: تحديد القانون الواجب التطبيق على العلاقات الخارجية في عقد الوكالة التجارية.

الباب الثاني: نطاق تطبيق القانون المختص على عقود الوسطاء التجاريين.

الفصل الأول: القانون الواجب التطبيق في شأن الأهلية والشكل.

الفصل الثاني: القانون الواجب التطبيق بالنسبة لتكوين العقود والآثار المترتبة عليها.