دراسة حالة قانونية

استراتيجية الدفاع في دعوى فسخ عقد امتياز تجاري والتعويض

من تحليل الملف إلى رفض دعوى المدعي

بإشراف المحامي والمستشار القانوني
عمر رياض بغدادي
مؤسس كاونسلو

Omar

كاونسلو |منصة قانونية 100 %أونلاين

www.Counselo-Legal.com

كاونسلو

توضح هذه الدراسة كيف حوّلت كاونسلو نزاع فسخ عقد امتياز تجاري وتعويض بقيمة 500,000 ريال من مطالبة عامة إلى اختبار قانوني وإثباتي محدد، مما أسهم في رفض دعوى المدعي وبقاء الحكم قائمًا بعد عدم قبول الاستئناف.

عُرض على منصة كاونسلو ملف نزاع تجاري أقامه أحد أطراف عقد امتياز تجاري ضد العميلة بصفتها المدعى عليها، طالب فيه بفسخ عقد الامتياز والحكم له بتعويض قدره 500,000 ريال، مستندًا إلى مجموعة من الادعاءات المتعلقة بعدم الالتزام ببعض الالتزامات التعاقدية والتأخر في التوريد وعدم الإفصاح وبعض المسائل التشغيلية والفنية.

عند استلام الملفحللت كاونسلو العقد والمراسلات والمستندات وسلوك الطرفين أثناء التنفيذ، ثمحددت المركز القانوني للعميلة وبنت استراتيجية دفاعتركّز على غياب الإخلال الجوهري وعدم ثبوت عناصر التعويض.

أولًا :المسألة القانونية

هل أثبت المدعي وجود إخلال جوهري من جانب المدعى عليها يبرر فسخ عقد الامتياز التجاري والحكم له بتعويض قدره 500,000 ريال؟

1. هل الوقائع التي استند إليها المدعي تصلح قانونًا سببًا لإنهاء العقد؟
2. هل نفذ المدعي نفسه التزاماته التعاقدية بما يؤهله للمطالبة بالفسخ؟
3. هل تعد الخلافات المتعلقة بالتوريد والمعدات والأسعار والتنفيذ إخلالًا جوهريًا بالعقد أم مجرد منازعات تنفيذية يمكن معالجتها دون إنهاء العقد؟
4. هل ثبتت عناصر التعويض المطالب به من حيث الخطأ والضرر والعلاقة السببية؟
5. ما مدى ارتباط طلب التعويض بطلب الفسخ، وهل يمكن نظرهما في إطار مطالبة واحدة؟

ثانيًا :القواعد والمبادئ الحاكمة

انطلقت الدراسة من قاعدة أساسية مفادها أن الأصل في العقود الصحيحة هو اللزوم والنفاذ بين أطرافها، وأن العقد لا يفسخ لمجرد وجود خلاف أثناء التنفيذ، وإنما يتطلب ذلك إثبات إخلال جوهري من الطرف الآخر يبرر إنهاء الرابطة التعاقدية.

كما يقع على المدعي عبء إثبات السبب الذي يستند إليه في طلب الفسخ؛ فلا يكفي الادعاء بوقوع إخلال دون تقديم بينة منتجة تثبت أن هذا الإخلال قد وقع فعلًا وأنه من الجسامة بحيث يبرر إنهاء العقد. وقد أكدت المحكمة أن الأصل في العقود صحتها ولزومها متى توافرت شروطها، وأن إبطال عقد صحيح دون مسوغ يؤدي إلى ضياع الحقوق وعدم استقرار المعاملات.

ومن القواعد الحاكمة كذلك أن الطرف الذي يطلب الفسخ يجب أن يكون قد نفذ التزاماته أو كان مستعدًا لتنفيذها، وأن التعويض لا يقوم بمجرد وجود نزاع تعاقدي، بل يتطلب إثبات الضرر وعلاقته بخطأ محدد. كما فرقت المحكمة بين طلب الفسخ وطلب التعويض، واعتبرت أن للتعويض نظرًا مستقلًا بحسب الضوابط النظامية.

ثالثًا :التطبيق والتحليل والاستراتيجية

تحليل عقد الامتياز والالتزامات المتقابلة

بدأت كاونسلو بدراسة عقد الامتياز التجاري بندًا بندًا، مع تحديد الالتزامات التي تقع على المدعى عليها والالتزامات المقابلة التي تقع على المدعي، ومراجعة حقوق استخدام العلامة التجارية، ومصادر شراء المواد والمعدات، والاشتراطات التشغيلية، والتجهيزات، والمواصفات، والمراسلات والإشعارات المتبادلة.

كاونسلو

كان الهدف من ذلك معرفة ما إذا كانت الوقائع التي يطرحها المدعي تشكل بالفعل إخلالًا من المدعى عليها، أم أنها ناشئة عن كيفية تنفيذ المدعي نفسه للعقد أو عن خلافات تنفيذية لا ترقى إلى مستوى يبرر إنهاء العقد بكامله.

التمسك بصحة العقد ولزومه

بُني المحور الأول من استراتيجية الدفاع على التمسك بصحة العقد ولزومه. فالمدعى عليها لم تتمسك بانتهاء العقد، بل دافعت عن بقائه وآثاره، واعتبرت أن الوقائع التي يثيرها المدعي لا تكفي لإنهائه أو إسقاط جميع آثاره.

اختبار وجود إخلال جوهري

ركزت كاونسلو على نقل النزاع من مستوى الادعاءات العامة إلى مستوى الإثبات: هل توجد بينة مباشرة تثبت أن المدعى عليها امتنعت عن تنفيذ التزام جوهري؟ وهل الوقائع المدعى بها - حتى على فرض ثبوت بعضها - تصل إلى مستوى يسمح بفسخ كامل عقد الامتياز؟

وانتهت المحكمة لاحقًا إلى أن المدعي لم يقدم بينة موصلة لفسخ العقد، وهو ما توافق مع المحور الأساسي في استراتيجية الدفاع.

تحليل موقف المدعي من تنفيذ العقد

أظهرت المذكرات والمراسلات أن المدعى عليها تمسكت بوجود مخالفات من جانب المدعي تتعلق بتنفيذ اتفاقية الامتياز، من بينها مسائل مرتبطة باستخدام العلامة التجارية، ومصادر شراء بعض المعدات والمواد، والالتزام ببعض متطلبات التشغيل والتجهيز، مع وجود إشعارات سابقة تطالب بالامتثال لشروط الاتفاقية.

لا يكفي أن يدعي أحد أطراف العقد أن الطرف الآخر أخل؛ بل يجب فحص مدى التزامه هو بالعقد أيضًا.

الفصل بين الخلاف التنفيذي وسبب الفسخ

تمت مواجهة محاولة تحويل كل خلاف في التنفيذ إلى سبب لإنهاء العقد. فوجود مشكلة في توريد معدة، أو تأخر في استبدال جهاز، أو خلاف حول سعر مادة، لا يعني بالضرورة انهيار العلاقة التعاقدية كلها. وقد عبرت المحكمة عن هذا المعنى حين قررت أن ما أثاره المدعي - حتى على فرض ثبوت بعضه - لا يستوجب إبطال العقد بكامله، وأن له بحسب الأحوال وسائل أخرى لمعالجة ما لم يتم تنفيذه أو المطالبة بتعويض مستقل متى ثبت الضرر.

تفكيك طلب التعويض البالغ 500,000 ريال

تعاملت الاستراتيجية مع طلب التعويض باعتباره مطالبة مستقلة تحتاج إلى أساس إثباتي خاص. فلم يكن كافيًا ربط مبلغ التعويض بمجرد وجود عقد محل نزاع، بل كان يتعين إثبات خطأ محدد من المدعى عليها، وضرر ثابت، وعلاقة سببية، ومقدار ضرر قابل للإثبات.

ولهذا تم تفكيك الدعوى إلى سؤالين مستقلين: هل يوجد سبب كافٍ للفسخ؟ وإذا كان هناك ضرر، فهل ثبتت عناصر التعويض ومقداره؟

التعاون مع الممثل النظامي للمدعى عليها

استمر دور كاونسلو طوال مراحل القضية بالتعاون الوثيق مع الممثل النظامي للمدعى عليها. وتمت مراجعة المذكرات والدفوع ومستندات الطرف الآخر، وترتيب عناصر الدفاع بحسب أهميتها، وربط كل دفع ببند من العقد أو مستند من ملف القضية، مع المحافظة على استراتيجية ثابتة ومتماسكة طوال مرحلة التقاضي.

كاونسلو

رابعًا :النتيجة

بعد دراسة المحكمة للعقد والمراسلات والمستندات والمذكرات المتبادلة، انتهت إلى أن المدعي لم يقدم البينة الكافية التي تبرر فسخ العقد. وأكدت المحكمة أن الأصل صحة العقود ولزومها، وأن ما أثاره المدعي من مخالفات لا ينهض سببًا لإبطال عقد الامتياز التجاري بكامله.

قضت محكمة الدرجة الأولى برفض دعوى المدعي.

ثم تقدم المدعي بطلب استئناف طالب فيه بنقض الحكم وإعادة القضية للمرافعة. إلا أن محكمة الاستئناف تبين لها أن طلب الاستئناف قُدم من المدعي أصالة وليس من محامٍ، رغم أن النظام يستلزم تقديم الاستئناف بواسطة محامٍ في هذا النوع من الدعاوى، فقضت بعدم قبول طلب الاستئناف.

وبذلك بقي الحكم الابتدائي القاضي برفض دعوى المدعي قائمًا.

القيمة التي قدمتها كاونسلو

1. تحليل العقد والمستندات والمراسلات بالكامل.
2. تحديد المركز القانوني للعميلة قبل بناء الردود.
3. تمييز الخلاف التنفيذي عن الإخلال الجوهري الموجب للفسخ.
4. اختبار قوة أدلة المدعي وربطها بشروط الفسخ والتعويض.
5. تفكيك طلب الفسخ عن طلب التعويض.
6. بناء استراتيجية دفاع موحدة بالتعاون مع الممثل النظامي.
7. متابعة تطورات القضية حتى صدور الحكم ومرحلة الاستئناف.

الخلاصة

لم تعتمد استراتيجية الدفاع على إنكار الوقائع فقط، وإنما على إعادة صياغة السؤال القانوني أمام المحكمة: هل أثبت المدعي سببًا قانونيًا وإثباتيًا كافيًا لإسقاط عقد امتياز تجاري صحيح وملزم؟

كانت الإجابة القضائية :لا .فصدر الحكم برفض الدعوى، ثم انتهى طلب الاستئناف إلى عدم القبول من الناحية النظامية.

تعكس هذه القضية قدرة كاونسلو على تحويل النزاعات التعاقدية المعقدة إلى دفاع منظم قائم على تحليل العقد، واختبار الدليل، وتمييز الخلافات التنفيذية عن الإخلال الجوهري، بما يدعم العميل وممثله النظامي حتى الوصول إلى نتيجة قضائية مؤثرة.

كاونسلو

تحليل الملف •تحديد مركز العميل •بناء استراتيجية الدفاع •دعم الممثل النظامي •متابعة النتيجة القضائية