

جامعة عمار ثليجي الأغواط

كلية الحقوق و العلوم السياسية

قسم الحقوق



خصوصية عقود الأعمال في الجزائر

مذكرة في اطار مقتضيات نيل شهادة الماستر في الحقوق: تخصص قانون أعمال

الأستاذ المشرف:

أ.د. العربي بن مهدي رزق الله

إعداد الطالبين:

أحمد نصر الدين هيبية

الطاهر بن جدو

لجنة المناقشة:

الدكتور..... لحاق عيسىرئيسا

الدكتور..... العربي بن مهدي رزق اللهمشرفا و مقرا

الدكتور..... بلكعيات مــــرادعضوا مناقشا

السنة الدراسية 2021-2022

شكر وتقدير

نحمد الله عز وجل الذي وفقنا في إتمام هذا البحث العلمي والذي ألهمنا الصحة والعافية والعزيمة

فالحمد لله حمدا كثيرا

نتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى الأستاذ البروفيسور

رزق الله العربي بن مهدي على كل ما قدمه لنا من

توجيهات ومعلومات قيمة

ساهمت في إطراء موضوع دراستنا في جوانبها المختلفة

كما نتقدم بجزيل الشكر إلى أعضاء

لجنة المناقشة الموقرة

ولا ننسى تقديم الشكر الجزيل لكل الأساتذة المحترمين والأستاذات بالجامعة

نقول لكم شكرا جزيلا على كل مجهوداتكم.

الإهداء

وصلت رحلتي الجامعية إلى نهايتها بعد تعب ومشقة...

وها أنا ذا أختتم بحث تخرجي بكل هممة ونشاط.

وأمتن لكل من كان له فضل في مسيرتي، وساعدني ولو باليسير

الأبوين والأهل والأصدقاء والأساتذة المبجلين

الطاهر بن جدو

الإهداء

وَلَرُبَّ نَازِلَةٍ يَضِيقُ لَهَا الْفَتَى ذُرْعًا وَعِنْدَ اللَّهِ مِنْهَا الْمَخْرَجُ

ضَاقَتْ فَلَمَّا اسْتَحَكَمَتْ حَلَقَاتُهَا فُرِجَتْ وَكُنْتُ أَظُنُّهَا لَا تُفْرَجُ

إلى ملاكي في الحياة ... إلى الينوع الذي لا يحل العطاء ... إلى من حاكت سعادتي بخيوط منسوجة

من قلبها إلى أغلى الحبايب ، أمي الحبيبة .

أهدي ثمرة هذا العمل المتواضع إلى زملاء العمل فرقة الإنجاز (الصاعقة) بمديرية التوزيع سونلغاز

الأغواط

إلى جميع زملائي في الدراسة قسم سنة ثانية ماستر قانون أعمال فوج 03 دفعة 2022

إلى كل من وسعته ذاكرتي و لم تسعه مذكرتي

أحمد نصرالدين هيبية

➤ قائمة المختصرات:

أولاً: باللغة العربية:

ج. ر. الجريدة الرسمية

د. ط. دون طبعة.

د.س.ن. دون سنة نشر.

ص: الصفحة

ص. ص: من الصفحة إلى الصفحة.

ط: الطبعة.

ثانياً : باللغة الفرنسية:

P: page

N: numéro

مقدمة

تعتبر عقود الأعمال من بين العقود التي يجب تنظيمها بقواعد ذات طابع عالمي تتلائم مع التوجيهات الاقتصادية الجديدة للدول بغض النظر عن مستواها الاقتصادي، فهي أداة لتطوير الاقتصاد الوطني، بالنسبة للدول التي تبحث عن مصادر لتمويل مشاريعها دون اللجوء إلى الوسائل التقليدية المتمثلة في الاقتراض من جهة، كما تعتبر أداة للبحث عن خبرة جديدة لتسيير مؤسساتها بكيفية عصرية من جهة أخرى، كما أن الاستفادة من نجاح شركات ذات سمعة عالمية مختصة في إنتاج بعض السلع أو تقديم خدمات نالت ثقة المستهلكين، يكون عن طريق استنساخها على الإقليم الوطني لتوسيع فرص الاستثمار بالنسبة للمؤسسات الوطنية من جهة ومن جهة أخرى، تعتبر عقود الأعمال ذات أهمية اقتصادية حتى بالنسبة للدول المتقدمة، لأنها تمكنها من تبادل خبرات علمية فيما بينها، وكذا توسيع فرص الاستثمارات خارج حدود بتقنيات جديدة أقل تكلفة لأنها تقوم بنقل خبرة علمية ناجحة للدول التي تريد الاستفادة منها، أو تقوم بتمويل مشاريع عن طريق مؤسساتها المختصة مقابل فوائد ترفع من مستواها الاقتصادي.

إن عقود الأعمال كقاعدة عامة، بالنظر إلى الزاوية التي يرغب فيها المتعامل الاقتصادي من إبرام هذه العقود، قد يكون الهدف منها الاستفادة من المعارف الفنية والتكنولوجيا والخبرة فنكون في هذا الإطار بصدد عقود نقل تكنولوجيا التي تعتبر من أبرز عقود الأعمال.

❖ أهمية الدراسة :

يعتبر موضوع تطور عقود الأعمال من أهم المواضيع التي تشغل حيزا كبيرا في قضية التنمية الاقتصادية في العالم، نظرا للدور الفعال الذي أصبحت تلعبه خاصة منذ نهاية القرن الماضي باعتبارها رائدا حقيقيا للتنمية المستدامة، فهي تلعب دورا حيويا لخلق فرص عمل ووسيلة اقتصادية وغاية اجتماعية ينبغي الاهتمام بها، لذا فمعظم الدول أصبحت تدرك الدور الاقتصادي الذي تلعبه هذه المؤسسات في الابتكارات التكنولوجية وإعادة تحديث الاقتصاد والاستقرار الاجتماعي، وإذا كانت هذه المؤسسات مهمة بالنسبة للدول المتقدمة فهي أكثر أهمية بالنسبة للدول

النامية مثل "الجزائر"، نظرا لما تعاني منه من اختلال كبير في اقتصادها وحاجاتها المتزايدة إلى حلول تقلل من حجم معاناتها الاقتصادية، لكن رغم الدور الفعال لهذه المؤسسات إلا أنها تتعرض إلى العديد من المشاكل التي تعيق نشاطه.

➤ مبررات اختيار الموضوع:

➤ المبررات الذاتية:

- وقوع الموضوع ضمن فضولنا لمعرفة ما يمنحه عقد العمل
- الرغبة في الحصول على التقدير العلمي و إثراء رصيدنا المعرفي.

➤ المبررات الموضوعية:

- اندراج الموضوع في مجال تخصصنا
- الرغبة في معرفة مدى الدور الذي لعبته عقود الأعمال في كسر حاجز الكلاسيكي وتماشيها ومسايرتها للمتطلبات والتطورات الحاصلة في المجالات الاقتصادية التكنولوجية، وما ينتج عنه من تشجيع للمنافسة والتزاحم في الأسواق، إذ تعتبر من العناصر الجوهرية المكونة لسمة الاقتصاد في المجال تنمية الانتاج والتوزيع .
- قلة المراجع في هذا الموضوع.

❖ الدراسات السابقة:

تستمد الدراسات السابقة أهميتها كونها الموجه الأساسي للباحث الذي يحدد من خلالها تموضع دراسته بالنسبة لباقي الدراسات، حتى لا تكون دراسته إعادة لأعمال غيره من الباحثين، كما أن لها دور كبير في مساعدة الباحث على التحكم في موضوع محل البحث وطرحه بالشكل الصحيح وتكوين خلفية نظرية عن الموضوع محل البحث باعتبارها " المساهمة العلمية التي لها علاقة بالموضوع المراد بجمته"، وقد اعتمدنا على مذكرة:

- الطالبة أمال سرياح، تحت عنوان: العمل محدد المدة في المؤسسة الوطنية العمومية، دراسة حالة مؤسسة الصناعات الغذائية للحبوب ومشتقاتها " الرياض - الوحدة الإنتاجية ب قورصوا وهي مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علم الاجتماع تخصص تنظيم وعمل، السنة الدراسية: 2005 - 2006 م بالجزائر.
- صوشي كمال، بعنوان: " مساهمة في دراسة أثر نظام العمل بالعقود على دافعية العمال في المؤسسات الصناعية "، دراسة ميدانية بالمؤسسة الجزائرية للأقمشة الصناعية بالمسيلة . TINDAL ، وهي مذكرة لنيل شهادة الماجستير في علم النفس العمل والتنظيم، تخصص السلوك التنظيمي وتسيير الموارد البشرية، السنة الدراسية: 2006 - 2007 م بقسنطينة.

➤ أهم نتائج الدراسة:

يعود تخوف العامل المتعاقد لمدة محددة، إلى احتمال عدم تجديد عقد عمله عند النهاية، نظرا لكثرة البطالة في المجتمع الجزائري وبهذا صعوبة إيجاد منصب عمل آخر دائما كان أو مؤقتا هذا من جهة، ونظرا لعدم تمتعه بمستوى تعليمي أو بصغره في السن يساعده على عملية البحث من جهة أخرى.

ويعود عدم مطالبة العمال تغيير عقود عملهم المحددة المدة إلى عقود عمل غير محددة المدة، نظرا لتحذيرهم الترسيم بالمؤسسة هادفين من وراء ذلك إمكانية التمتع بجميع الحقوق المهنية والاجتماعية بها.

يحاول البعض الآخر مطالبة تغيير عقود العمل محددة المدة إلى عقود عمل غير محددة المدة ضامنين أنها عقود عمل مفتوحة أو دائمة، بدون مراعاة أنها عقود عمل مؤقتة أخرى.

إشكالية الدراسة:

ما مدى تأثير نظام العمل بالعقود على دافعية العمال بالمؤسسة الجزائرية للأقمشة الصناعية ؟

➤ أهم نتائج الدراسة:

بعدما قام الباحث بتوزيع الاستمارة على أفراد عينة بحثه وتم جمع البيانات وتحليلها والتي تبين له من

خلاصتها:

أن نظام العمل بالعقود يعيق العمال على تحقيق أهدافهم وزيادة قيامهم على العمل، يؤثر نظام العمل بالعقود على دافعية العمال سلبا وبالتالي تم تأكيد هذه الفرضية ونفي الفرضية التي مفادها أن نظام العمل بالعقود يؤثر على دافعية العمال إيجابا.

كانت الدراسات السابقة بمثابة خلفية علمية ساهمت في وضع خطة للدراسة الحالية.

❖ صعوبات الدراسة:

كان لابد لكل عمل فكري أكاديمي أن يواجه مجموعة من المصاعب، ومن بين الصعوبات التي واجهتنا في

الدراسة التي بين أيديكم:

- اختلاف وتضارب في الآراء والافكار حول الموضوع
- قلة المراجع وصعوبة اقتناؤها.

❖ إشكالية الدراسة:

كل الدول إلى مواكبة الأوضاع والتحويلات الاقتصادية والسياسية والنهوض بالاقتصاد والمؤسسات المجتمعية معا والحصول على مكانة مقبولة في السوق وذلك من خلال الاهتمام بالعديد من البرامج وإعادة النظر في سياساتها المنتهجة وتعديلها بالشكل الذي يسمح بمواكبة كل تلك التغيرات والتطورات والتي من شأنها أن تؤثر على مسار المشروعات الصناعية والاقتصادية، حيث أن نجاح هذه الأخيرة لا يتوقف على توافر المواد الخام ورأس المال والآلات الحديثة والأيدي العاملة فحسب، بل يتعداه إلى عوامل.

أخرى من أهمها وجود تشريعات عمل جيدة تضمن الاستثمار الأفضل لأهم عناصر الإنتاج وذلك بتحقيق مصلحة صاحب العمل والعمال والمؤسسة والتوفيق بينهم، حيث أنه أصبح لتشريعات العمل التأثير الواضح في الحياة الاجتماعية والاقتصادية بناء على ما تقدم ورغبة في الإحاطة بمختلف الجوانب المتعلقة بالموضوع طرحنا إشكالية الدراسة على النحو التالي:

ما مدى نجاح عقود الأعمال في الجزائر؟ وكيف عمل تشريع الجزائري على تطبيقها؟

وللإجابة على هذه الإشكالية تفرعت إلى مجموعة من الأسئلة و هي كالنحو التالي:

- مدلول عقود الأعمال؟.
- ما مدى تقنين عقود الأعمال من طرف المشرع الجزائري؟.
- كيف تبلور دور العقود المستحدثة في خدمة الاقتصاد الوطني؟.
- ما هي أهم مزايا عقود الأعمال عامة؟.

❖ المنهج المتبع:

تم الاعتماد على المنهج الوصفي لأنه الأكثر ملائمة وقدرة على كشف مدلول عقود الأعمال و خصائصه وتحديد ما مدى تطبيق القانون الجزائري له ،ولأن طبيعة البحث الذي نتناوله يهدف إلى تحديد طبيعة الأثر الذي يسببه نظام العمل بالعقود في الاقتصاد عامة والاقتصاد الوطني خاصة.وكذلك المنهج التحليلي لان الموضوع يتطلب منا التطرق الى المواد القانونية

❖ خطة الدراسة :

تماشيا مع إشكالية الدراسة ورغبة في الإحاطة بمختلف جوانب الموضوع قسمنا بحثنا إلى فصلين ،حيث تطرقنا في الفصل الأول الى مدلول عقود الأعمال، وقد قسمناه الى مجموعة من المباحث كما ذكرنا في بداية الأمر مفهوم عقود الأعمال وخصائصها، ثم توجهنا إلى حوصلة أسباب بروز وظهور عقود الأعمال، وبعدها ذكرنا مدى تطبيق التشريع الجزائري لعقود الأعمال ،أما في مجال تطبيق عقود الأعمال خصصنا مطلبين ذكرنا فيهما مجالاته ومدى خصوصية هذا الأخير في القانون الدولي،أما في الفصل الثاني تطرقنا إلى تأثير عقود الأعمال في تمويل الاقتصاد الجزائري وعليه فصلناه إلى مبحثين كان الأول معنون بدور عقود الأعمال في تمويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية وذكرنا فيه دور ومزايا عقد الاعتماد التجاري ثم دور عقد تحويل الفواتير ،أما المبحث الثاني والذي ي بحث على دور

عقود الأعمال في نقل المعرفة الفنية و أحطناه بمختلف المزايا عقد الفرانشيز، وختمنا موضوعنا بحوصلة عامة حول
الدارسة.



الفصل الأول

مدلول عقود الأعمال

تمهيد:

أدى التطور التكنولوجي والعلمي إلى تلاشي العقود الكلاسيكية التي أصبحت عاجزة نوعا ما عن مواكبة هذا التطور، فتوصل المتعاملون الاقتصاديين إلى استحداث عقود جديدة تتوافق مع طبيعة مختلف المصالح الاقتصادية والتطور الذي آلت إليه وتمثلت هذه العقود في عقد التسيير وعقد الفرانشيز، وتحويل الفاتورة وعقد الاعتماد الإيجاري وعقد الاعتماد المستندي والتي اصطلح عليها عقود الأعمال، وتدخّل المشرع الجزائري في مرحلة الإصلاحات الاقتصادية في فترات متقاربة وقام بتقنين هذه العقود سواء ضمن القواعد العامة أو بقواعد خاصة بينما ترك البعض الآخر منها دون تنظيم.¹

وهذا ما سوف نتطرق إليه فيما يلي: حيث خصص المبحث الأول في ذكر مدلول عقود الأعمال والذي بدوره قسم إلى مجموعة من المطالب تناول نقاط تخص عقود الأعمال من تعريف وخصائص إلى ذكر خصوصيته في القانون الدولي.

1 ربيعة بن عزوز، إشكالية تقنين عقود الأعمال في الجزائر، مجلة حقوق الإنسان والحريات العامة، جامعة مستغانم، العدد 5، جانفي 2018، ص 21.

المبحث الأول: مفهوم عقود الأعمال

تعددت الآراء الفقهية وتشريعات العمل في تحديد مفهوم عقد العمل، وعليه سنعرض العديد من المفاهيم:

المطلب الأول: تعريف وخصائص عقود الأعمال

1. تعريف عقود الأعمال

يعتبر العقد بشكل عام الأسلوب الذي يسمح للأفراد في المجتمع بتبادل المنافع في شتى المجالات بما فيها الاقتصادي، فلطالما اعتبر العقد الوسيلة المثلى لتحقيق رغبات الأفراد من باب حاجة الفرد لفرد آخر، وقد امتد الأمر إلى الجانب الاقتصادي، حيث اعتبر العقد الوسيلة التي لا يتم الاستغناء عنها لتلبية ما يحتاجه الفرد من سلع وخدمات وأموال وغيرها لكن هذا المعنى ازداد حدة في السوق من خلال التنافس على إنتاج وتوزيع مختلف السلع والخدمات فظهر منها صنف خاص من التعاقد أطلق عليه تسمية "عقد الأعمال"¹ علما أن المتعامل الاقتصادي يسعى دوماً إلى البحث عن السبل الممكنة التي تجعله يحقق أهدافه المتمثلة عادة في الكسب الكبير والبقاء في السوق لغرض التنافس والتزاحم مع غيره من المتعاملين، ويعود سبب البحث عن تلك السبل إلى معطيات السوق التي أفرزت القوة التكنولوجية والمالية إلى درجة يصعب التواصل والتواجد فيه بصفة سهلة. ومن بين تلك السبل التي انتبه إليها المتعاملين الاقتصاديين هي فكرة التعاقد بإتباع قواعد ومبادئ معينة فظهر مصطلح عقد الأعمال.

وبهذا المعنى، يعتبر عقد الأعمال الوسيلة التي يسعى بواسطتها المتعاملين الاقتصاديين لفرض السيطرة على الأسواق بمختلف أنواعها، من جهة، ومن جهة أخرى، يعتبر الوسيلة التي يتم بواسطتها التزاحم والتنافس بين مختلف الفاعلين في المجال الاقتصادي، لذا فمع مرور الزمن أثبت الواقع أنه لا كلام عن المنافسة دون هذا النوع من

1 ارزيل الكاهنة، "عن اخضاع عقد الأعمال للقانون"، مجلة العلوم القانونية والسياسية، المجلد 10، العدد 1، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة حمه لخضر، الوادي، افريل 2019، ص 40.

العقود إلا درجة أنه أصبح في بعض الحالات يشكل حاجزا لقواعد المنافسة كونه أفرز وجود صنفين من المتعاملين الاقتصاديين صنف قوي اقتصاديا وصنف ضعيف اقتصاديا.

هذا الأمر أثر بشكل كبير على شكل وإبرام هذا العقد أدى معه إلى تغيير بعض المفاهيم المعروفة في القانون عجزت من خلاله القوانين عن تنظيمها بالشكل الذي يخضع معه المتعامل الاقتصادي للقانون.

ذلك تعبير على أن عقد الأعمال من حيث التنظيم مسألة ربما غير واضحة المعالم والدليل على ذلك أنه حتى دراسة تلك العقود من الناحية القانونية أثارت عدة إشكالات والتي مردها خصوصيته وعلاقته المباشرة بالنشاط الاقتصادي.¹

فالمقصود بعقد الأعمال بطبيعة الحال ليس مفهوم من ابداع التشريعات والقوانين بل مفهوم فرضته الحياة الاقتصادية ومجال الأعمال، قبل أن تتصدي التشريعات لتنظيم بعض العقود كعقد تحويل الفاتورة، فلا توجد تعاريف تشريعية خاصة بعقد الأعمال، لأن هذا العقد مرتبط بالسوق وتوجهات الدول، وبقيمة العقد في حد ذاته في مختلف الأسواق. من هذه الزاوية يتعين تحديد المقصود بالمتعامل الاقتصادي على المستوى الوطني والذي هو كل شخص طبيعي أو معنوي (الرجوع عند مضمون نص المادة 02 من القانون التجاري² المادة 03 الفقرة أ من قانون المنافسة³، المادة 03 من قانون حماية المستهلك وقمع الغش⁴)، أي يقصد به الشركات التجارية بامتياز، وخاصة شركات الأموال وشركات مساهمة والتوصية بالأسهم، المؤسسات الاقتصادية⁵ سواء المؤسسات الاقتصادية

1 أرزيل الكاهنة، المرجع السابق الذكر، ص ص، 39-40.

2 أمر رقم 59-75 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون التجاري، معدل ومتمم، للأمانة العامة للحكومة، www.joradp.dz

3 أمر رقم 03-03، مؤرخ في 19 جويلية سنة 2003، يتعلق بالمنافسة، ج ر عدد 34، مادري في 20/07/2003، معدل ومنعم بموجب القانون رقم 08-08 المؤرخ في 25 جوان سنة 2008، ج و عدد 36، صادري في 02/07/2008، القانون رقم 10-05 المؤرخ في 15 أوت سنة 2010، ج ر عدد 46، مادري في 08/18/2010.

4 قانون رقم 03-09 مؤرخ في مؤرخ في 25 فيفري 2009، يتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، ج و عدد 15، صادري في 08/03/2009، معدل ومنعم بموجب القانون رقم 09-18، مؤرخ في 10 جوان سنة 2018، ج ر عدد 135 صادري في 06/13/2018.

5 عبد الله قادية، الإطار القانوني للمؤسسة العمومية في الجزائر كعكون اقتصادي، مجلة جامعة الشارقة للعلوم القانونية، المجلد 16، العدد 01، يونيو 2019، ص ص، 03-06.

العامّة أو المؤسسات الاقتصادية الخاصة، المؤسسات ذات الطابع الصناعي والتجاري، (وما يميزها أنّها حقيقة هي متعاملة في السوق فهي تاجرة، ومزيج بين قطاع عام وخاص (رأس مال الدولة والخواص)، فمن حيث التعامل فهي من حيث علاقتها مباشرة مع الدولة هي مؤسسات عامة وتخضع للقانون العام أي القانون الإداري، لها امتيازات سلطة العامّة، لكن في علاقتها مع الغير فهي تاجرة تخضع للقواعد القانون الخاص فهي إذن شركات تجارية) أما بالنسبة للمقصود بالمتعامل الاقتصادي على المستوى الدولي، فهناك شركات المتعددة الجنسيات والتي هي في الأصل شركة مساهمة في دولتها الأصلية وتحمل جنسية دولية، وعندما ترغب في التوسع تذهب إلى بلدان أخرى، وتنشأ فروع وفقا لقواعد تلك الدولة التي توجد بها، وتحمل جنسيتها، أي العلاقة هي اقتصادية محطة وليس قانونية، أي أن اتخاذ القرارات الحاسمة المتعلقة بنشاط الشركة، إنتاج، توزيع، استثمار يرجع لمجلس إدارة شركة الأم.

ارتبطت عقود الأعمال ومازالت ترتبط بمحيط الأعمال أو بيئة الأعمال التي قوامها التزاحم والتنافس بين مختلف المتعاملين الاقتصاديين لغرض الانتاج والتوزيع واستثمار على مختلف السلع والخدمات، ذلك استدعى ومازال يستدعي ضرورة أن يتمتع كل متعامل اقتصادي بأن يمتلك امكانيات ووسائل وخبرة ومعرفة وتكنولوجيا لنجاح في السوق.

وهذا ما جعل كل متعامل اقتصادي بحاجة إلى متعامل اقتصادي آخر إما من باب الحصول على الأموال أو من باب الحصول على المعارف والتكنولوجيا أو من باب المتاجرة أو من باب الحصول على الضمان، فمع مرور الوقت استدعي السوق خلق آليات تساعد المتعامل الاقتصادي للتوفيق فيها أي التفوق في الأسواق بمختلف أنواعها، وقد تجسدت تلك الآليات على شكل التعاقد أي إبرام عقود اصطلح عليها عقود الأعمال " أي ما يقابها باللغة الفرنسية (Les contrats des affaires) لعقود الأعمال بطريقة أخرى هي تلك العقود التي تبرم في السوق سواء كانت سوق تجارية أو سوق مالية لغرض تحقيق أهداف معينة، قد يكون التواجد في السوق أو المواصلة في السوق أو التوسع في السوق وخلق آليات ووسائل وأساليب متفق عليها من قبل الأعوان الاقتصادية أي

الأشخاص المتدخلين في تلك الأسواق والذين يطلق عليهم مصطلح ب " المتعاملين الاقتصاديين"، أما عقود الأعمال فهي مفهوم اقتصادي مرتبطة بالمفاهيم الاقتصادية قبل أن تكون مفهوم تعاقدي، بالنظر إلى وجود محيط لهذه العقود " بيئة الأعمال"، إلى درجة أن المصطلح الذي يستحوذ على هذه العقود ليس "فكرة العقد" بل "الأعمال"، أما المشرع الجزائري فلم يعرف عقد العمل سواء في التشريع السابق وهو القانون رقم 78-12 المؤرخ في 05 أوت 1978، المتضمن القانون الأساسي العام للعامل الذي كان يعني العمال في كافة القطاعات، في مادته 51 التي نصت على أن: " تنشأ علاقة العمل بتعاقد مكتوب أو غير مكتوب، وتقوم هذه العلاقة في جميع الحالات بمجرد العمل لحساب مؤسسة مستخدمة، وتنشئ علاقة العمل بين المعنيين بالحقوق والالتزامات المحددة بموجب القانون الأساسي العام للعامل والقوانين الأساسية النموذجية لقطاع النشاط والقانون الأساسي الخاص للمؤسسة المستخدمة¹ أو في التشريع الحالي أي القانون رقم 90-11 المؤرخ في 21 أبريل 1990 المتعلق بعلاقات العمل، والذي يحكم علاقات العمل ما عدا المستخدمون النصوص عليهم في المادة الثالثة منه.

ولو حاولنا الاطلاع على المادة 08 من هذا القانون والتي تنص على أن: " تنشأ علاقة العمل بعقد كتابي أو غير كتابي، وتقوم هذه العلاقة على أية حال بمجرد العمل لحساب مستخدم ما، وتنشأ عنها حقوق المعنيين وواجباتهم وفق ما يحدده التشريع و الاتفاقيات أو الاتفاقات الجماعية و عقد العمل"²

على أساس أنه وحاليا المصطلح في عقود الأعمال هو "أعملت العقود"، وهذا ما يؤدي إلى القول بأن عقود الأعمال ليس وفقا للمفهوم الموجود في قواعد القانون المدني أي القواعد العامة، وبأن العقد هو اتفاق يلتزم بموجبه شخص أو عدة أشخاص نحو شخص أو عدة أشخاص آخر بمنح أو فعل أو عدم فعل شيء (بمفهوم المادة 54

1 قانون رقم 78-12، مؤرخ في 05 أوت 1978، المتضمن القانون الأساسي للعامل.

2 قانون رقم 90-11، مؤرخ في 21 ابريل 1990، متعلق بعلاقات العمل جريدة رسمية رقم 17.

من القانون المدني الجزائري¹، بل أن هذا المفهوم تجاوزه الزمن وتجاوزته الأحداث في مجال الأعمال، لأننا أصبحنا نتكلم عن قيمة العقد في السوق وتوجهات الدول عندما يتعلق الأمر بهذه العقود(عقود الأعمال).

بما يفهم بأن عقود الأعمال هي صنف من أصناف العقود ذات طبيعة خاصة كونها مرتبطة ببيئة الأعمال، انطلاقاً من حاجة رجل الأعمال إلى رجل الأعمال الأخر، فيظل سوق متشعبة ومعقدة ميزتها كثرة العرض والطلب والمنافسة القوية والخبرة المطلوبة وكثرة السلع والخدمات التي تفرض فيه، وهذا العقد له خصوصيات لصيقة بالضرورة بالبيئة.

2. خصائص عقود الأعمال

لعقد العمل جملة خصائص يتميز بها، فهو عقد رضائي من العقود المسماة، كما انه من عقود المعاوضة الملزمة للجانبين، وهو من العقود المحددة لحقوق والتزامات الطرفين، كما انه من عقود المدة، وستتناول كل من هذه الخصائص وفقاً لما يلي:

أولاً: من حيث الانعقاد:

ان عقد العمل بحسب الاصل عقد رضائي، فهو ينعقد بمجرد اتفاق ارادتي العامل وصاحب العمل ولا يشترط فيه شكليه معينة.

و لصحة هذا الاتفاق يجب ان تتوافر اركانه الثلاث: وهي الرضا الذي لا يشوبه عيب، والمحل وهو مزدوج ويتمثل بالأجر بالنسبة لصاحب العمل، وبالعمل بالنسبة للعامل، ثم الركن الثالث وهو السبب وهو بحسب النظرية التقليدية يتمثل بالتزامات المتبادلة، فالتزام كل طرف هو السبب في التزام الطرف الآخر، او بحسب النظرية الحديثة فهو الباعث الدافع الى التعاقد الذي يشترط فيه ان يكون مشروعاً.

1 أمر رقم 58-75 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون المدني، معدل ومتمم، الأمانة العامة للحكومة، www.joradp.dz

اما بشأن ما نصت عليه المادة/ 30 من قانون العمل العراقي النافذ والتي اشترطت ان يكون عقد العمل مكتوباً، فهذا الشرط انما وضعه المشرع للأثبات وليس للانعقاد ويؤكد ذلك ما ورد في المادة نفسها، اذ اجازت للعامل ان يثبت وجود العقد في حالة عدم وجود الكتابة بكافة طرق الاثبات.

ويلاحظ ان صفة الرضائية في عقد العمل لا تنفي كونه عقد اذعان، ويحدث ذلك عندما يتم تحديد شروط العقد من قبل صاحب العمل دون ان يكون للعامل الحق في مناقشتها،¹ فيكون قبول العامل بالتعاقد مجرد اذعان لما يمليه صاحب العمل فيقبل الايجاب كما هو، او يرفضه كلياً، غير ان فكرة الاذعان هذه قد تضاءلت في الوقت الحاضر بسبب تدخل المشرع بتنظيم احكام هذا العقد ووضع النصوص الامرة المقيدة لحرية اصحاب الاعمال في وضع شروط العقد وبما يوفر الحماية الفعالة واللازمة للعمال.

ثانياً: من حيث الموضوع:

يعد عقد العمل من طائفة العقود المسماة، والعقد المسمى هو ما خصه القانون باسم معين وتولى تنظيمه بنصوص تشريعية لشيوعه بين الناس في التعامل.²

مثال ذلك عقد البيع وعقد الايجار وعقد العمل، اما العقد غير المسمى فهو ذلك العقد الذي لم يخصه القانون باسم معين ولم يتول تنظيمه، فيخضع للقواعد العامة التي تقررت لجميع العقود، ذلك لأنه اقل شيوعاً في التعامل من العقد المسمى وحيث ان المشرع العراقي قد نظم عقد العمل ضمن احكام القانون المدني الكتاب الثاني العقود المسماة وذلك في المواد (900 - 925)، وكذلك في قانون العمل في المواد (29 - 40)، لذا فانه يعد ضمن طائفة العقود المسماة، وعليه لا تنطبق بشأنه احكام القواعد العامة إلا فيما لم يرد بشأنه نص خاص.

1 عبد الرزاق احمد السهنوري، الوسيط في شرح القانون المدني، ج1، مصادر الالتزام، دارالجامعات المصرية، القاهرة، 1952، ص 154.

2 المرجع نفسه، ص 155.

ثالثا: من حيث الاثر:

يعد عقد العمل من العقود الملزمة للجانبين كونه يترتب التزامات متقابلة في ذمة كل من المتعاقدين، فالعامل يلتزم بأداء العمل المتفق عليه وصاحب العمل يلتزم بدفع الاجر نظير العمل الذي انجزه العامل، كما انه من عقود المعاوضة اذ يأخذ كل من طرفيه مقابلا لما يعطيه، فالعامل يقدم العمل ويأخذ الاجر في مقابل ذلك، وصاحب العمل يدفع الاجر مقابل الحصول على العمل، لذا لا يكون هناك عقد عمل اذا ما قدمت الخدمات تبرعا.

ومن الجدير بالذكر ان عقد العمل يعد من العقود المحددة او المحققة. ويقصد بالعقد المحدد، ذلك العقد الذي يستطيع بموجبه كل من المتعاقدين ان يحدد وقت تمامه المقدار الذي اخذ والمقدار الذي اعطى¹، أي ان كل من المتعاقدين يعلم مقدما مقدار حقه وقيمة دينه، وذلك بعكس العقد الاحتمالي الذي لا يستطيع فيه كل من المتعاقدين ان يحدد عند ابرام العقد المقدار الذي اخذ او المقدار الذي اعطى، بسبب ارتباط ذلك بحادث غير محقق الوقوع في المستقبل، كعقود المقامرة والرهان والتأمين.²

رابعا: من حيث المدة:

يعتبر عقد العمل من عقود المدة او من العقود المستمرة عادة ويقصد بذلك، العقد الذي يكون الزمن عنصرا جوهريا فيه بحيث يكون هو المقياس الذي يقدر به محل العقد. فالعامل يلتزم بأداء عمله لمدة من الزمن معينة او غير معينة، بحيث يصبح الزمن لازما لقياس العمل.

وقد اشارت الى ذلك الفقرة الاولى من المادة 902 من القانون المدني العراقي التي نصت على انه (يجوز ان يبرم عقد العمل لخدمة معينة او لمدة محددة او غير محددة).

1 قرارا محكمة العمل العليا العراقية رقم 68، عليا، 1971/3، بتاريخ، 1982/7/11 قضاة محكمة العمل، المجلد الاول، الذي اشار ان عقد العمل من عقود المعاوضة.

2 علي العريف، شرح قانون العمل، ج1، مطبعة مخيرة، مصر: 1963، ص 192.

ويترتب على اعتبار عقد العمل من العقود المستمرة في الزمان امران مهمان: اولهما، ان فسخ هذا العقد او بطلانه لا تنسحب اثاره على الماضي أي لا يكون البطلان بأثر رجعي، وثانيهما، ان القوة القاهرة المؤقتة تؤدي الى وقف العقد وليس انتهاءه.

هذا وتتحدد مدة العقد اما بالاتفاق على تحديدها في العقد نفسه، او تتحدد بنوع العمل محل التعاقد او الغرض منه كأن يكون اداء خدمة معينة او عملا موسميا.

المطلب الثاني: أسباب بروز عقود الأعمال

تعددت واختلفت مبررات وعوامل وجود عقود الأعمال والمثلة أساسا في:

1. المبرر الأول:

سبب وجود فكرة عقد الأعمال هو حاجة متعامل اقتصادي إلى متعامل اقتصادي آخر، لذلك لا بد من تحديد مفهومه فيما إذا كان يدخل في المفهوم العام للعقد باعتباره اتفاق بين شخصين للقيام بعمل أو غير ذلك، وفي هذا الإطار فعقد الأعمال كمفهوم هو في الحقيقة اتفاق كغيره من العقود تكون بين شخصين أو أكثر يطلق عليهم "متعاملين اقتصاديين"، كون موضوعه تحقيق إحدى النشاطات الاقتصادية في مسألة الإنتاج والتوزيع، وأحيانا موضوعها نقل الخبرة والتكنولوجيات، وأحيانا المتاجرة والاستفادة من الأموال أو السيولة المالية، وأحيانا أخرى الاستفادة من الضمان.

2. المبرر الثاني :

عدم ملائمة العقود المدنية الكلاسيكية مجال الأعمال: بمعنى أن سبب ظهور عقود الأعمال كان نتيجة عن عجز العقود المدنية أي العقود المنصوص عليها ضمن أحكام وقواعد القانون المدنية على تنظيم مجال الأعمال، فالشيء الملاحظ أنه إذا كانت العقود المدنية التقليدية تتسم بالبساطة عادة، فإن مجال الأعمال مجال معقد يتسم بالتشعب، و التنافس، كثرة الطلب والعرض، كثرة المتعاملين الاقتصاديين، ضف إلى ذلك أن المصالح الواجب

حماتها في العقود المدنية تختلف عن تلك المراد حمايتها في مجال الأعمال، زد على ذلك أن أثر العقود الموجودة في النظرية العامة للعقد لا يتحدى الشخص المتعاقد، في حين أن المصالح المراد حمايتها في مجال الأعمال تتعدى ذلك، إذ أنه قد يتعدى الأثر الناتج عن عقود الأعمال الأطراف المتعاقدة، ليشمل الاقتصاد الوطني لأي دولة.¹

3. المبرر الثالث:

تشعب مجال الأعمال: يعد مجال الأعمال من المجالات الأكثر تعقيدا من حيث التنظيم القانوني، على أساس أن المصالح الجديرة بالحماية تتعدد وتتنوع بحسب الأوضاع، وبالعكس من ذلك، فإن عقود التقليدية الموجودة في القانون المدني تتميز بضيق النظر، إذ تأخذ بعين الاعتبار إلا مصالح الأطراف المتعاقدة، دون أن يكون لها كأصل، نظرة مستقبلية على المدى البعيد، في حين أن الأعمال لا يلائم مع هذا التصور الضيق، إذ أنه يدخل في مقاييس واستراتيجيات اقتصادية ستأثر حتما على المؤسسة الاقتصادية وعلى نشاطها الاقتصادي.

يضاف إلى ذلك أنه عند إبرام العقود المدنية، فالمتعاقد لا يطرح على نفسه جميع هذه التساؤلات والإشكالات، إذ أن هذه العقود عادة ما يتم إبرامها لاستيفاء حاجات المتعاقد دون أن يكون لذلك أثر مثلا على كيانه أو وجوده، فالهدف من هذه العقود هو تحقيق منفعة حالة للمتعاقد، لكن العقد من إبرامه بالنسبة للمؤسسة الاقتصادية هو تحقيق الفعالية الاقتصادية، وتحقيق هذا الغرض الذي تسعى جميع المؤسسات الاقتصادية أو المتعاملين الاقتصاديين إلى الوصول إليه ليس بالأمر الهين، إذ يستوجب بالضرورة دراسة معمقة للعقد المراد إبرامه وخاصة بالنسبة للأثر المترتب عنه في المستقبل على المؤسسة الاقتصادية خاصة، والاقتصاد الوطني عامة.²

1 بلال عثمان، ظهور عقود الأعمال في ظل عجز العقود المدنية الكلاسيكية على تنظيم مجال الأعمال. الملتقى الوطني: عقود الأعمال ودورها في تطور الاقتصادي الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، أيام 16 و 17 ماي 2012، ص 10.

2 المرجع نفسه، ص 12.

4. المبرر الرابع:

الأثر النسبي للعقود المدنية التقليدية: وهذا معناه أن الأثر النسبي للعقود الكلاسيكية هو السبب في عدم ملائمة مثل هذه العقود المجال المال والأعمال، فهذا الأثر يعد من أهم خصوصية في هذه العقود، فهي لا ترتب أثرها إلا على أطراف العقد، ودليل ذلك ما نصت عليه المادة 108 من القانون المدني.

لكن الأخذ بما بهذه القاعدة في عقود الأعمال من شأنه عرقلة تنفيذ العقد، وعرقلة ترتيب آثاره، فلا يمكن تصور مثلا عقد تحويل الفاتورة أن يرفض المدين تسديد الدين المحال إليه، على أساس أن هذا الأخير ليس هو الدائن الأصلي، وأن عقد تحويل الفاتورة المبرم بين هذا الأخير والمحال إليه لا يسري عليه، كونه لم يكن طرفا في العقد، أو أن يرفض عمال المؤسسة الخضوع لتعليمات المسير على أساس أن العقد المبرم بين المؤسسة والمسير لا يسري عليه، كونهم ليسوا طرفا في عقد التسيير.

وبالتالي، فإذا كان الأثر النسبي من حيث الأشخاص هو الأصل في العقد المدني والمكرس قانونا فإن الأخذ بهذه القاعدة أو المبدأ على مطلقه في مجال عقود الأعمال من شأنه أن يعرقلها ويعدم فعاليتها ولا تحقق الأهداف الاقتصادية المرجوة منها .

5. المبرر الخامس:

استحداث عقود الأعمال لغرض مواكبة التطورات الحاصلة في بيئة الأعمال (المكانة الاقتصادية التي تحتلها عقود الأعمال، فالهدف المرجو من استحداث عقود الأعمال هو تطوير الاقتصاد وتحقيق الفعالية الاقتصادية، وتشجيع مختلف المتعاملين الاقتصاديين على التنافس والتزاحم والدخول والخروج، واكتساب الأسواق وفقا لقواعد المنافسة الحرة والنزيهة والشريفة من جهة، ومن جهة أخرى تعد عقود الأعمال آليات ووسائل ومصادر تمويلية للمؤسسات الاقتصادية، فهي طرق جديدة لتحصيل سيولة مالية بصفة سريعة تناسب المؤسسات الاقتصادية وتساير مجال الأعمال، وكذا كوسائل لتطوير نشاطات المؤسسات الاقتصادية، ومن أمثلتها نجد:

أ) عقد الاعتماد الإيجاري:

يعتبر أداة فعالة في تمويل المؤسسة الاقتصادية، خصوصا عندما يتعلق الأمر بالمؤسسات الناشئة والحديثة في السوق، فهذا العقد ما هو إلا طريقة لتمويل اقتناء أصول المؤسسة المستفيدة من هذا العقد ، وهذا ما نصت عليه المادة 02 من الأمر رقم 96-09¹.

ب) عقد تحويل الفاتورة:

يعد هذا العقد أهم وسائل تدعيم خزينة المؤسسات الاقتصادية، كونه يسمح للمؤسسة الاقتصادية من الحصول على السيولة مالية على الفور، لدين مؤجل إلى تاريخ معين، وغالبا ما يحدث هذا الأمر إذا أرادت المؤسسة الاستثمار في مشاريع جديدة دون أن تكون لها السيولة المالية اللازمة لإتمام المشروع على أكمل وجه، فتلجأ إلى الوسيط من أجل الحصول على مقابل الدين الذي تدين به، ويتحمل الوسيط خطر عسر المدين عند تاريخ الاستحقاق.²

ت) عقد التسيير:

من أهم عقود الأعمال التي تسمح للمؤسسة العمومية الاقتصادية من تحقيق ما يعرف بالتطور الاقتصادي والتقدم والازدهار في مجال الأعمال، وذلك عن طريق الاستفادة من نقل الخبرات والتكنولوجيات في إطار التجارة بحقوق الملكية الفكرية كضرورة اقتصادية لا بد منها، فحاجة الشركة الصغيرة إلى التعاقد مع الشركة العملاقة لأجل الإدارة والتسيير واعطاءها التكنولوجيا والخبرة، والسماح لها بدخول الأسواق والسيطرة عليها، وذلك من خلال قيام أحد المتعاملين الاقتصاديين، والذي يتمتع بشهرة معترف بها في مجال اقتصادي معين، بحيث يقوم هذا الأخير بتسيير أملاك المؤسسة الاقتصادية على نحو يسعى إلى تطوير نشاطها ومساعدتها على تحقيق وضعية معتبرة في المجال الاقتصادي، ولعل الوسيلة تحقيق ذلك، هو استفادة المؤسسة التي تم اسنادها إلى المتعامل الاقتصادي،

1 الأمر رقم 96/09 مؤرخ في 10 جانفي 1996، يتعلق بالاعتماد الإيجاري، ج ر، عدد3، صادر 14/01/1996.

2 المادة 534 مكرر 14 من الامر رقم 75-58.

من العلامات التجارية لهذا الأخير والاستفادة من شبكاته الخاصة بالترويج والاشهار والبيع وغيرها...¹

هدف عقد التسيير هو هدف اقتصادي محض آلا وهو تطوير وتشجيع المؤسسات الحديثة على الدخول واكتساب واقتحام الأسواق والاستفادة من المنافسة والتزاحم فيها، من خلال تدخل الشركات العلاقة في السوق لتقدم لها الدعم.

ث) عقد الفرانشيز:

على الرغم من عدم تكريس وتنظيم المشرع لعقد الفرانشيز في المنظومة القانونية الجزائرية إلا أن هذا العقد يظل خاضع للعادات والأعراف التجارية، فهو يسمح بتطوير وتشجيع نشاطات المؤسسات، فقبل كل شيء لعقد الفرانشيز عموما فائدة اقتصادية ووطنية قبل أن تكون له فوائد شخصية، وأهم الفائدة هي انتقال المعارف الفنية والتقنية وبراءات الاختراع والعلامات التجارية...، وغيرها والتي تمكن الشركات الوطنية من المنافسة الداخلية وحتى الدولية، وخاصة إذا تعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تفتقر إلى مثل هذه المعارف، مما سيساعدها على تعزيز قدرتها التنافسية في الأسواق واكتساب المعرفة الفنية.

6. المبرر السادس:

أن عقود الأعمال تشكل نتيجة مباشرة لاكتمال منظومة قانون الأعمال، في السنوات الأخيرة عرفت التشريعات نهضة تشريعية مهمة مست خصوصا الجوانب المرتبطة بالأعمال، حيث تم الانتقال من المفهوم التقليدي للقانون التجاري إلى آخر يتطابق مع المعايير الدولية، وبالتالي يمكن القول دون تردد أنه أصبح يتوفر على قانون حديث للأعمال، يتكون من نصوص قانونية تلمس جوانب متعددة (كالقانون التجاري، الشركات التجارية، السوق المالية، حرية الأسعار والمنافسة، تدابير حماية المستهلك، القانون الجنائي للأعمال... وغيرها)، فلقد كان لاكتمال قانون الأعمال آثار مباشرة على تكوين عقود الأعمال، إذ رغم أن العقد تم تصوره بداية في إطار القانون المدني

1 عثمانى بلال، المرجع السابق، ص 15.

على أنه النقاء لإرادتين أو أكثر يشكل حراً، إلا أن القواعد ملزمة بدأ تفرض نفسها (قواعد لغة المال ومنطق السوق).¹

7. المبرر السابع:

الطبيعة التركيبية لمعاملات الأعمال فرضت الانتقال إلى عقود الأعمال: مبدئياً، تخضع المعاملات التي تتم في إطار القانون المدني لنظام قانوني موحد، كما أنها أقل تعقيداً، رغم تطلب اتباع بعض الاجراءات الشكلية بخصوص نوع معين منها، على العكس من ذلك، يعتمد البناء العام لكثير من معاملات الأعمال على مقارنة قانونية تركيبية تأخذ بعين الاعتبار مختلف أبعادها، يضاف إلى ذلك ظهور قانون الأعمال كتخصص قائم بذاته ارتبط أساساً بتجميع مجموعة القوانين لها علاقة بالإنتاج، التوزيع والخدمات، والمقاولة، والاقتصاد، النشاط التجاري القانون التجاري، قانون الشركات التجارية، قانون الملكية الصناعية، القانون البنكي، قانون السوق... وغيرها)، لذلك فارتكاز عقود الأعمال في بعدها العام على المقاربة التركيبية يضمن تطبيق عدة قوانين على عقد أعمال واحد²

المطلب الثالث: تقنين عقود الأعمال من طرف المشرع الجزائري

1) محاولة التشريعات تنظيم البعض من عقود الأعمال:

رغم عدم تمكن التشريعات من تنظيم أغلب عقود الأعمال إلا أنها تمكنت من تنظيم بعضها مثالها موقف المشرع الجزائري الذي أخذ يستنسخ أو يستقبل تقنيات التعاقد في مجال الأعمال والتي تزامنت مع التفتح للسوق الجزائرية على المبادرة الخاصة وعلى السوق الخارجية تحتم على المشرع الأخذ بالتجارب المقارنة في مسألة تنظيمه لعقود الأعمال، ظهرت تجارب المشرع الجزائري في مجال عقود الأعمال في:

1 محمد الهاوي المكنوزي، "من العقود التجارية إلى عقود الأعمال، أي تأثير على حرية التعاقد"، مجلة المحاكم المغربية، عدد 148، هيئة المحامين بالدار البيضاء، المغرب، أكتوبر 2015، ص 33.

2 المرجع نفسه، ص 37.

أ) تنظيم عقد التسيير بموجب القانون رقم 89-01 المعدل للقانون المدني:

حيث خصص له أحكام الفصل الأول مكرر ضمن الباب التاسع الخاص بالعقود الواردة على العمل بعنوان: عقد التسيير، حيث ركز على تعريفه أطرافه والالتزامات التي يربتها ومسألة نهايته، من دون كيفية إبرامه تاركا مسألة إبرامه إلى القواعد العامة المنظمة للعقود.

ب) تنظيم عقد تحويل الفاتورة:

وذلك ضمن تعديل قواعد القانون التجاري ضمن الباب الثالث بعنوان سند الخزن وسند النقل وعقد تحويل الفاتورة ضمن المواد من 543 مكرر 14 إلى 543 مكرر 18، مع التذكير أن المشرع الجزائري يعتبر نظام تحصيل الديون ورقة أو سندا تجاريا يضاف إلى باقي السندات التجارية والتي قام بتنظيمها في الكتاب الرابع من التقنين التجاري، وهو موقف غريب جدا، إذ كان من المفروض ان ينظمه ضمن أحكام قانون النقد والقرض أو ضمن قانون خاص باعتباره عقد تمويل وضمان في المعاملات التجارية وليس وسيلة الدفع.

ت) تنظيم عقد الاعتماد الإيجاري:

والذي خصه بأحكام خاصة ومفصلة بموجب الأمر رقم 96-09¹ باعتباره عقد تمويل للمشاريع الاقتصادية تتولى القيام بمهام شركات الاعتماد الإيجاري أو البنوك أو المؤسسات المصرفية.²

استقراء لموقف الجزائري من مسألة تنظيم عقود الأعمال يمكن الإقرار بما يلي:

لم يوفق المشرع الجزائري إلى حد كبير في تنظيم الكثير من عقود الأعمال تاركا المسألة لما هو سائد في الواقع العمل، وهذا ربما على خلاف بعض التشريعات التي تمكنت من تنظيم عقود أخرى كالتشريع المصري الذي نظم بعض العقود التجارية منها وعقود التكنولوجيا، وعقد البيع التجاري.

1 الأمر رقم 09/96 مؤرخ في 10 جانفي سنة 1996، يتعلق بالاعتماد الإيجاري، ج. ر. عدد 3، صادر في 14 جانفي سنة 1996.

2 أرزيل الكاهنة، المرجع السابق، ص 44.

إقحام بعض عقود الأعمال التي نص عليها ضمن أحكام وقواعد القانون المدني والقانون التجاري، إذ كان يجب أن يخصص لها قوانين خاصة بالنظر لأهميتها وهو ما ينطبق على كل من عقد التسيير وعقد تحويل الفاتورة، خصوصا أن التنظيم الذي حظيت به كانت مجرد مفاهيم عامة دون أن تتناول تفصيلها لا سيما فيما يتعلق بطرق إبرامها.

ث) بالنسبة لعقد التسيير:

ما يعاب على المشرع الجزائري أنه في تعريف عقد التسيير حصر الطرف المستفيد من عقود التسيير المتمثل في المسير له في المؤسسات العامة الاقتصادية والشركات المختلطة في حين يمكن أن تستفيد منه كل متعاملة اقتصادية تطبيقا لقانون المنافسة، فمن المفروض استفادة الخواص من هذا العقد أي الشركات التجارية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي ضرورة تعديل الأحكام المتعلقة بعقد التسيير فيما يخص الأشخاص المستفيدة منها بنزع عبارة "المؤسسة العامة الاقتصادية وشركات ذات الاقتصاد المختلط"¹ واستبدالها بعبارة "المتعامل الاقتصادي" حتى يتناسب مع مبدأ حرية التجارة والاستثمار المكرسة في الدستور ومع قانون المنافسة الذي حدد بدقة من هو المتعامل الاقتصادي لكن ممكن تفسير هذا التحديد للمشرع الجزائري بالظروف الاقتصادية السائدة عند وضع القانون رقم 89-01، أين الدولة كانت الدولة الجزائرية لم تتوفر على كل متعاملين اقتصاديين في إطار النظام السابق، الذي ميز احتكارها لكل الأنشطة الاقتصادية، فكان النشاط الاقتصادي آنذاك مقتصر على المؤسسات العامة الاقتصادية و بعض شركات ذات طابع صناعي وتجاري، غير أنه وحاليا تغيرت الظروف فلم يعد المتعامل الاقتصادي في الجزائر مقتصر على هذين الصنفين من المؤسسات خاصة مع قوانين الإصلاحات الاقتصادية، على

1 نصت المادة الأولى من القانون رقم 89-01 على أنه، "عقد التسيير هو العقد الذي يلتزم بموجبه متعامل يتمتع بشهرة معترف بها، يسمى مسيرا، ازاء مؤسسة عمومية اقتصادية أو شركة مختلطة الاقتصاد، بتسيير أملاكها أو بعضها باسمها ولحسابها مقابل أجر يرضي علما علامته حسب مقاييسه ومعاييرها، ويجعلها تستفيد من شبكاته الخاصة بالترويج والبيع".

غرار قانون المنافسة، الاستثمار وغيرها، والتي تفتح المجال لكل المؤسسات الخاصة والعامة الدخول إلى الأسواق والتنافس والتزاحم فيها، فلماذا إذن لم يتم لحد الآن تعديل هذه المادة؟.

ج) عقد تحويل الفاتورة:

فخصص لها فصل ضمن الأحكام المتعلقة بالأوراق التجارية، وهو خطأ فادح، لأن عقد تحويل الفاتورة ليس بورقة تجارية بل هو عقد من عقود الأعمال، ونشاطات شركات تحويل الفاتورة أو شركات محولة الفواتير هو نشاط تمويل وضممان، أي هدف أسمى ألا وهو مساعدة البائع في السوق على تمويل والضممان من الأخطار، فطريقة تنظيم المشرع الجزائري لعقد تحويل الفاتورة طريقة غريبة جدا وعشوائية كان يجب عليه أن ينظمها في قانون النقد والقرض مثلما فعل المشرع الفرنسي أو تخصيص لها أحكام خاصة ضمن قانون خاص مثلما فعل مع عقد الاعتماد التجاري على اعتبار تحويل الفواتير هي وسيلة وآلية تمويل وضممان لفائدة المتعاملين الاقتصاديين وليست وسيلة دفع مثل الأوراق التجارية، عليه ضرورة إخراج هذه الآلية من القانون التجاري ووضعها في مكان تنظيم وسائل التمويل بشكل عام.¹

1 عرف نظام الفاكورتينغ منذ عصور خلت، وإن اختلفت الآراء حول نشأته، وما يهمننا في دراستنا هو طبيعة هذا العقد في التقنين الجزائري، والاشكالات القانونية الناتجة بشأنه، دون التطرق لمختلف التشريعات وكذا رأي الفقه فيه . بالرجوع للتشريع الجزائري نجد أن المشرع نظم هذا العقد في التقنين التجاري، وهذا مسأيرة منه للوضع الاقتصادي، نظرا للتغيرات الاقتصادية والنقلة النوعية التي شهدتها الجزائر منذ عام 1980، أين عرف قانون العقود الجزائري تغييرات مهمة حدثت في السنوات الأخيرة، خاصة في المجال الاقتصادي الذي كان مهيمنا من طرف الدولة، فاتجه نحو الاقتصاد الحر، وقد وجد المشرع الجزائري ضرورة حتمية لتعديل القانون التجاري بإدراج نصوص جديدة تتماشى مع الاقتصاد الحر، كان ذلك بموجب المرسوم التشريعي 93-08، حيث تناول أنظمة جديدة منها عقد تحويل الفاتورة، وهو بذلك يكون قد عمد إلى خلق وسيلة جديدة للتمويل المتمثل في العقد ونصت المادة 543 مكرر 14 من التقنين التجاري على: "عقد تحويل الفاتورة هو عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى "وسيط" محل زبونها المسمى "المتني"، عندما تسد فورا لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعية عدم التسديد، وذلك مقابل أجر". و يتضح من نص المادة أعلاه أن المشرع الجزائري أعطى تعريفا لعقد تحويل الفاتورة، ولم يترك الأمر للفقه، فاعتبر عملية تحويل الفواتير بمثابة عقد، وبالرجوع للمادة 54 من التقنين المدني نجد أنها نصت على أن: "العقد اتفاق يلتزم بموجبه شخص أو عدة أشخاص آخرين، نحو شخص أو عدة أشخاص آخرين، بمنح أو فعل أو عدم فعل شيء ما". نخلص للقول أن عقد تحويل الفاتورة؛ هو اتفاق بين (الوسيط) مؤسسة مالية (، مع عميل لها يسمى (المتني)، على أن يبيعه هذا الأخير فواتير شريطة تسليمه مخالصة (مقابل مالي).

المبحث الثاني: الإطار التطبيقي لعقود الأعمال

المطلب الأول: مجالات تطبيق عقود الأعمال

يشهد العالم الاقتصادي سلسلة من التغيرات والتي لم يسبق لها مثيل والراجعة أساسا إلى التطور التكنولوجي المتسارع و حلول العولمة على جميع الأصعدة وظهور الشراكة الدولية والإقليمية وزيادة تحرير الأسواق، فكل هذه المفاهيم الجديدة تدل على التغيرات الجذرية للبيئة الاقتصادية من خلال دخول العالم لنظام اقتصادي جديد¹، ولم تعد أعباء التنمية الاقتصادية مقصورة على الدولة بمختلف أجهزتها، بل صار للقطاع الخاص دور هام في تحمل الالتزامات الاقتصادية ولا يوجد فرق بين الملكية العامة والملكية الخاصة²، وقد عرفت العقود الكلاسيكية فشل كبير على مواكبة مجال الأعمال الذي يتميز بالسرعة المتزايدة في وتيرة الانتاج والمبادلات التجارية لغرض مسايرة هذه التطورات الجديدة والهائلة ذات طابع العالمي، وكذا من أجل تلبية حاجات المؤسسات الاقتصادية خاصة الصغيرة والمتوسطة وإزالة العوائق التي تعترضها ظهرت علاقات اقتصادية جديدة تقوم على إبرام عقود دولية تتماشى مع مختلف المصالح الاقتصادية وتناسب مجال الأعمال، والتي تتمثل في كل من عقد التسيير وعقد الاعتماد الإيجاري عقد الفرانشيز وعقد الفاتورة.³

وقد ظهرت هذه العقود في الولايات المتحدة الأمريكية تليها الدول الأوروبية، وفي الأخير الدول النامية، وتعتبر الجزائر من بين الدول التي كرس عقود الأعمال ولجأت إلى تقنينها سواء ضمن القانون المدني أو القانون التجاري باستثناء عقد الفرانشيز هذا خلاف للدول المتطورة التي تركت هذه العقود تخضع الأعراف والعادات

1 كاهينة حجوط، حمادي حسبية، "دور عقود الأعمال في المجال الاقتصادي"، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2014/2015، ص 02.

2 كمال آيت منصور، عقد التسيير، دار بلقيس، د.ط، الجزائر: 2012، ص 05.

3 كاهينة حجوط، المرجع السابق الذكر، ص 59.

والممارسات التجارية¹، ووجود قواعد قانونية تنظم عقود الأعمال يدفعنا إلى البحث عن مجالات تطبيق هذه العقود.

1) تطبيق عقد التسيير:

كان لظهور الشركات العالمية المتخصصة في استغلال وتنظيم الفنادق عبر العالم أثر كبير في تطبيق عقد التسيير في المجال الفندقي وذلك بسبب انتشار هذا الأخير في العالم من طرف الشركات الأمريكية والتي ظهر فيها إنجاز عالمي لاستئجار الإدارة المحترفة في الصناعة الفندقية منذ بداية الخمسينات²، مع بداية الستينات بدأ ينتشر في العالم خاصة في أوروبا أين ظهرت سلاسل ضخمة في إدارة الفنادق متأثرة بالنموذج الأمريكي الذي يعد الأكثر تطورا. من أهم هذه السلاسل الفندقية نذكر: هلتون Hilton، شيراتون Sheraton، هو لداين holidayinn، انتركونتيننتال intercontinental نوفوتال³ novotel، وهذه العقود التي تبرمها السلاسل الضخمة في إدارة الفنادق تعود بالنفع على كلى الطرفين، فالسلسلة المسيرة يزداد نموها وتتسع رقعتها الجغرافية أما المستثمر فيسير أمواله باسم السلسلة المختصة مما يعني استفادته من الكفاءة والخبرة الإدارية التي تتمتع بها هذه السلسلة أما بالنسبة للجزائر، رغم صدور قانون المتعلق بعقد التسيير سنة 1989 إلا أنه لم يعرف تطبيق له إلا منه سنة 1992، ذلك في القطاع الفندقي⁴، حيث أعادت النظر تنظيمه من خلال إصدار العديد من النصوص القانونية نذكر:

1 نصيرة تواتي، الإبطار التطبيقي لعقود الأعمال، ملتقى وطني حول دور عقود الاعمال في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16 و17 ماي 2012، ص 381.

2 كمال آيت منصور، المرجع السابق، ص 37.

3 كاهينة جحوط، المرجع السابق، ص 59.

4 كمال آيت منصور، المرجع نفسه، ص 41.

القانون رقم 99-01¹، المرسوم التنفيذي رقم 2000-46² والقانون رقم 03-01³ ويعود اهتمام الجزائر بالمجال الفندقي نظرا إلى رغبتها بالاستثمار في المجال السياحي، فلا يمكن تطور السياحة دون وجود فنادق تخدم الزبائن، وقد أبرمت الجزائر عدة عقود التسيير في مجال الفندقي منها:

العقد المبرم بين شركة التسيير للوسط EGTC والمجموعة الفرنسية ACCOR لسنة 1992 لتسيير فندق الحامة لمدة 05 سنوات من تاريخ 01 جانفي 1992 إلى غاية 31 ديسمبر 1997 وأبرمت عقد ثاني سنة 1992 بين شركة التسيير السياحي للوسط ومجموعة Accor لتسيير فندق Mercure إضافة إلى هذا هناك تعاملات أخرى مع السلسلة الأمريكية Hilton وسلسلة سفير لتسيير فندق Mazafrane⁴ لم تستقر النظرة العالمية لعقد التسيير على القطاع الفندقي، فظهرت قطاعات أخرى يطبق فيها عقد التسيير لهدف تطويرها والاستجابة للمعايير الدولية، وأصبح يمتد عدة في مجالات مثل القطاع الصناعي⁵، كما امتد عقد التسيير إلى المجال المرفق العام ونجد هذا العقد منتشر خاصة في قطاع المياه، الكهرباء البريد والموصلات مثال على ذلك: العقد المبرم بين غينيا وفرنسا لتسيير قطاع الكهرباء سنة 1995 في قطاع المياه: العقد المبرم في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1998 بين groupe suiez lyonnaise des euax ومدنية أتلونتا لإنتاج وتوزيع المياه الصالحة للشرب،⁶

أما في الجزائر فتطبيق عقد التسيير في مجالات أخرى، نجد العقد المبرم بتاريخ 09 مارس 2005، بين شركة الوطنية الجزائرية للتصنيفية Naftel ومركز الطاقة technip لتسيير مصفاة "أرزيو" بغرض تطويرها وتوسيعها، والعقد المبرم بين مؤسسة المطارات لتسيير مطار الجديد بالجزائر 2006، في مجال الموانئ تجد العقد المبرم بين المؤسسة ميناء

1 قانون رقم 99-01 مؤرخ في 6 جانفي 1999، يحدد القواعد المتعلقة بالفندقة، ج.ر، 02 صادر في 10 جانفي 1999.

2 مرسوم تنفيذي رقم 2000-46 مؤرخ في 01 مارس 2000، يعرف المؤسسات الفندقية ويحدد تنظيمها وسيرها وكذا كيفية إستغلالها، ج.ر، ع، 10، الصادر في 5 مارس 2000.

3 قانون رقم 03-01 مؤرخ في 07 فيفري 2003، يتعلق بالتنمية المستدامة للسياحة، ج.ر، ع، 11، صادر في 19 فيفري 2003.

4 كمال آيت منصور، المرجع السابق، ص 43.

5 نصيرة تواتي، المرجع السابق، ص 384.

6 كاهينة حجوط، المرجع السابق، ص 61.

الجزائر EPAL وشركة دبي للموانئ العالمية SDPW بتاريخ 17 مارس 2009¹ ونلاحظ من خلال دراسة عقود المبرمة من طرف الجزائر أنها تتسم بالطابع الدولي، ويظهر ذلك من خلال الغياب المستمر الوطني مع العلم أن المشرع لم يحدد الطرف المسير في المستثمر الأجنبي، إلا أنه لا يزال الوقت غير مناسب حتى يبرم التسيير بين مؤسسة عمومية اقتصادية ومستثمر خاص جزائري وهذا راجع إلى الخبرة والشهرة المعترف بها والتي يشترطها عقد التسيير والتي تجدها في المستثمر الأجنبي.²

2) تطبيق عقد الاعتماد الإيجاري:

نظرا لأهمية عقد الاعتماد الإيجاري وانتشاره الواسع في كل الأنشطة الاقتصادية فإنه يجب توفير العوامل اللازمة من أجل ارتفاع هذه التقنية التمويلية والتي تتمثل في ضرورة تهيئة المحيط الاقتصادي وذلك بتوفر المؤسسات التي تقوم بهذه التقنية وإيجاد حوافر جبائية وجمركية لمصاحبة القرض الإيجاري وذلك لجذب المستثمرين به.

أولاً: عوامل ارتفاع عقد الاعتماد الإيجاري :

إن توفير الدعم الحكومي المباشر والغير المباشر المالي والمعنوي مع متابعة تطبيقها، ضمان لتكثيف الدائم والاستمرارية لهذه الصيغة التمويلية، كالإصلاح البنكي لأن هذه الأخيرة هي الأكثر نشاطا في هذا المجال وإعطاء حرية أكبر للبنوك في مجال تعامل بالبدايل والصيغ التمويلية الحديثة، بدل الاقتصاد بالقروض وكذا ترسيخ ثقافة التمويل التأجيري عن طريق الإعلام عن هذه العقود والإشهار عن طريق المنتقيات والأيام الدراسية في الجامعة وبحضور رجال أعمال المتخصصين في القانونين والمؤسسات المالية التي من شأنها جذب العملاء لتمويل استثماراتهم عن طريق هذه الآلية التمويلية وإزالة كل العقبات التي تقف دون تطوره في الجزائر.³

1 كمال آيت منصور، عقد التسيير آلية لخصوصية المؤسسة ذات طابع اقتصادي. رسالة لنيل دكتوراه في القانون، فرع قانون الاعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009، ص 283.

2 المرجع نفسه، ص 41.

3 فضيلة كولوغلي، "الاعتماد الإيجاري آلية بديلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر" مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون التنمية الوطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2012، ص 10.

ثانيا: الاعتماد الإجاري آلية للقضاء على مشكل التمويل:

يعتبر عقد الاعتماد الإجاري من وسائل التمويل الأقل خطورة بالنسبة للأعمال مقارنة مع وسائل التمويل الأخرى، كونه يساعد على النهوض بالمؤسسات التي تعاني من عجز في خزينتها وسقوف عالية في المديونية، كما يقوم بتمويلها عندما تكون في هذه الحالة العاجزة على اكتتاب أصول جديد لمواجهة احتياجاتها، وتعطي فرصة للمؤسسات التي تخضع لموازنة محددة لتمويل احتياج طارئ دون المساس بالموازنة.

كما أن هذا العقد يساعد المؤسسات على تحقيق التوسع وتلبية كافة الاحتياجات الضرورية لتحقيق هذا التوسع، إضافة إلى تمكين المؤسسات الاقتصادية على مواكبة التطور التكنولوجي وذلك بتجديد الأصول كلما كانت بحاجة إليه حيث تعطي هذه التقنية فرصة للمؤسسات التي ليس لها أموال كافية للتجديد أو اكتساب أصول جديدة أو التي ترى أن شروط غير ملائمة من حيث التكلفة والضمانات والمدة الإيجاد بديل تمويلي.¹

ثالثا: تطبيق عقد الاعتماد الإجاري في الجزائر:

بعد تكريس المشرع الجزائري لعقد الاعتماد الإجاري ووضع إطار قانوني خاص به، توجهت الدولة إلى تطبيق هذا العقد في عدة مجالات.

فتم تأسيس مؤسسات مالية جزائرية متخصصة في هذا المجال سنة 1990 حيث أبرم البنك الخارجي الجزائري BEA وشركة البركة السعودية بهدف إنشاء شركة جزائرية سعودية متخصصة في عمليات الاعتماد الإجاري وهي شركة ASL، وإنشاء شركة جزائرية للاعتماد الإجاري Société algérienne de leasing mobilier وهي أول شبكة تطبق تقنية الاعتماد الإجاري ذلك بعد حصولها على قرار الاعتماد من طرف بنك الجزائر في 28 جوان 1997 التي تم إنشاءها في إيطار تطوير القطاع الفلاحي والصيد البحري، فهي تساهم في تمويل الأنشطة المنجزة في هذه المجالات Soufinance وهي شركة مساهمة يقدر رأسمالها بـ 5 ملايين دج معتمدة

1 أمال بن بريح، عقد الاعتماد الإجاري كألية قانونية للتمويل، أطروحة لنيل دكتوراه، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2015، ص ص 23-24.

في ظرف بنك الجزائر بتاريخ 07 جانفي 2001 مهامها ضمان الوساطة المالية وترقية حلول الاعتماد التجاري¹ ALC Arab leasing corporation وهي أول شركة خاصة بالاعتماد التجاري هي شركة ذات أسهم رأسمالها يقدر بـ 758 مليون دج معتمدة من طرف بنك الجزائر في فيفري 2002 Maghreb leasing Tunisie leasing 2006 تم إنشائها في سنة 2006 وهي فرع من فروع فرع من فروع Tunisie leasing هدفها هو مساعدة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و أصحاب المهن الحرة والتجارة عن طريق تمويل تجهيزاتهم اللازمة للقيام بنشاطهم نذكر منها: وسائل النقل، وسائل الإعلام لألي والمكتبي، تجهيزات الطبية، عتاد الأشغال العمومية.²

3) تطبيقات عقد الفرانشيز:

يعرف كذلك بعقد اشتراك الاستغلال، وترجع أسباب ظهوره إلى تطور التكتلات الاقتصادية على حساب الشركات الصغيرة نتيجة ظاهرة التركز الاقتصادي، مما جعل هذه الشركات الصغيرة عاجزة على مجابهة المنافسة التي فرضتها الشركات العملاقة، هذا ما أدى على إجبار الشركات الصغيرة على ممارسة نشاطها تحت راية وعلاقة الشركات الكبرى للبقاء على قيد الحياة.³

يضمن عقد الفرانشيز عدة مزايا لطرفيه، إذ يحقق للمانح توسيع شبكة أعماله وزيادة أرباحه، أما الممنوح له فيستفيد من المعرفة الفنية و الدخول في شبكة المانح، وكذا اكتساب الخبرة، مما جعل عقد الفرانشيز لا ينطوي على مجال واحد إنما يتعدد بشكل يجعله يتماشى مع الوضع السائد وطبيعة النشاط التجاري، وفي أهم هذه المجالات: المجال الصناعي، مجال التوزيع مجال الخدمات.

1 نصيرة تواتي، عقد التسيير، المرجع السابق، ص 386.

2 المرجع نفسه، ص 387.

3 المرجع نفسه، ص 387.

أولاً: المجال الصناعي:

يرتكز عقد الفرانشيز في المجال الصناعي على نقل المعرفة الفنية تسمح بإنتاج سلع أو خدمات، إذا يعطي المانع للممنوح له موافقته لتصنع هذه السلع وبيعها تحت اسمه وعلامته التجارية¹، مثل: Danone yoplait, Coca-Cola، ويستعمل الممنوح له خبرات المانع الذي يحدد مواصفات قياسية يجب مراعاتها. صاحب العلامة بالتأكد على تطبيق هذه المقاييس بالإشراف على الإنتاج على هذا الأساس يقصد بعقد الفرانشيز الصناعي نقل المعرفة الفنية من صاحب العلامة إلى المستغل للعلامة لتصنيع المنتوجات أو تجميعها ويقوم المستغل بتصنيع وتوزيع السلعة التي تحمل العلامة محل العقد، ويكون ذلك عن طريق رخصة.

ثانياً: مجال التوزيع:

انتشر الفرانشيز في المجال التوزيع بصورة واسعة كونه يقترب أكثر إلى مفهوم الفرانشيز ومبادئه، حيث يسمح للممنوح له باستخدام وسائل التسويق بإتباع تعليمات المانع، ويقدم له المعرفة لتوزيع السلع والمنتجات إضافة إلى ذلك²، يقوم المانع بممارسة الرقابة والإشراف على أعمال الممنوح له كي يضمن حسن عملية الإعلام والتسويق والتوزيع نحو الاتجاه السليم.³

ثالثاً: مجال الخدمات:

ينص العقد في هذه الحالة على حق استغلال المهارة والمعرفة الفنية التي ينقلها صاحبها لفائدة المستفيد، بالإضافة إلى الحق في استعمال العلامة التجارية،⁴ وقد انتشر الفرانشيز في مجال الخدمات بسرعة كبيرة في قطاع الفنادق خاصة في أمريكية، ثم انتشر في معظم مناطق العالم واستند استخدام الفرانشيز في عدة مجالات مثل صيانة السيارات speedy, Midas مجالات الوجبات السريعة (Mc donald) ومكاتب تأجير السيارات

1 كاهينة حجوط، المرجع السابق، ص 49.

2 المرجع نفسه، ص 49.

3 محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز الايجاري دراسة في نقل المعارف الفنية، دارالجامعية الجديدة، الاسكندرية: 2010، ص 33.

4 نصيرة تواتي، عقد التسيير، المرجع السابق، ص 386.

europ-cars, Hertz أما بالنسبة للجزائر تم استحداث شبكة هي شركة خاصة جزائرية متخصصة في الإعلام الآلي وشركة Astein التي أبرمت أكثر من 25 عقد مع شركة جزائرية تؤدي نفس النشاط.¹

المطلب الثاني: خصوصيات عقود الأعمال في القانون الدولي للأعمال

يعد القانون الدولي للأعمال أهم قانون ينظم العلاقات الاقتصادية الدولية، حيث يوفر الضمانات المناسبة من خلال تحديد القانون الواجب تطبيقه وأسلوب تسوية المنازعات وفي نفس الوقت ضمان حرية انتقال الأشخاص والخدمات والسلع ورؤوس الأموال وحماية الاستثمارات²، ويعد تكيف أطراف العقد وجلساتهم ليس لها أثر على الطابع الدولي الوطني للعقد، فهناك معايير بديلة يمكن الاعتماد عليها لإضفاء الطابع الدولي للعقد من بينها القوانين الوطنية، اتفاقية الدولية ويكون مرتبط بمصالح دولتين على الأقل وتنص المادة 1039 من القانون رقم 09-08 على ما يلي: " يعد التحكيم دوليا التحكيم الذي يخص النزاعات المتعلقة بالمصالح الاقتصادية لدولتين على الأقل".³

الاختلاف في التشريعات الوطنية للدول لا يساعد على نمو التبادلات الاقتصادية على مستوى الدولي، لأن القوانين الوطنية أصبحت لا تتماشى مع معطيات التجارة الدولية و لا تستجيب مع خصوصية عقود الأعمال نظرا للتطورات التي يعرفها الحقل الاقتصادي ونمو التجارة الدولية خاصة في إطار العولمة، هذا ما دفع إلى إيجاد وسائل قانونية تتماشى مع المعطيات الجديدة لتطور ونمو الاقتصادي، تأخذ بعين الاعتبار الاختلاف في تشريعات الوطنية لمختلف الدول، فقام المتعاملين الاقتصاديين البحث عن قواعد خاصة لتنظيم عقود الأعمال الدولية التي تحتاج إلى نظام قانوني خاص ومتميز على نظام العقود الداخلية⁴، وقد قام المشرع الجزائري في إطار سياسة الانفتاح

1 كاهينة حجوط، المرجع السابق، ص 50.

2 محند وعلي عيبوط، "خصوصيات عقود الاعمال الدولية في القانون الجزائري"، متلقى وطني حول دور عقود الاعمال في تطوير الاقتصاد الجزائري يومي 16-17 ماي 2012، ص 389.

3 قانون رقم 09-08، المؤرخ في 25 فيفري 2008، يتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ج راع 21 صادرة في 23 أفريل 2008.

4 محند وعلي عيبوط، المرجع نفسه، ص 391.

الاقتصادي بتكريس بعض القواعد الأساسية المنضمة لعقود الأعمال الدولية في القانون الوطني، سواء من حيث القانون الواجب التطبيق في العقود الدولية .

● القانون الواجب تطبيق في العقود الدولية:

تعد مسألة تحديد القانون الواجب تطبيق في العقود الدولية من أهم المسائل التي تثيرها دراسة هذه العقود، لأن تحديد قانون معين لينظم العقد ليس مجرد تفضيل قانون على آخر على نحو نظري دون الأخذ بعين الاعتبار النتائج المترتبة على هذا التحديد، بل ترتب نتائج وآثار في غاية الأهمية على مجمل العلاقة العقدية، إذ يتوقف تنفيذ العقد أو عدم تنفذه والالتزامات الناتجة على العقد وأيضاً إمكانية تعديل شروطه وغير ذلك من الأمور.¹

أولاً: مبدأ الإرادة في العقود الدولية:

يستقر مبدأ العقد شريعة المتعاقدين على كافة النظم القانونية الحديثة حيث يتمتع الأفراد بحرية تنظيم عقودهم واختيار القانون الذي يحكم تلك العقود إذا اتسمت بالطابع الدولي، وهو اعتراف لأطراف العقد بحق اختيار وتحديد القانون الواجب تطبيق على عقودهم²، فيتم إسناد العقد النظام قانوني وطني عن طريق الاتفاق بين طرفي العقد، والاتفاق يكون صريح أو ضمني أو عن طريق القاضي في حالة غياب هذا الاتفاق، ففي هذه الحالة يقوم القاضي بتحديد القانون الواجب تطبيق في حالة عجز قواعد القانون الدولي عن تحديدها.³

أما بالنسبة للقانون الجزائري تنص المادة 18 من القانون المدني على حرية الأطراف المتعاقدين الاتفاق حول القانون الواجب تطبيق إلا إذا كان العقد ينصب على العقار، بحيث سمحت بتطبيق الموطن المشترك للمتعاقدين أو لقانونهما الوطني المشترك، مما يؤكد تكريس القانون الجزائري لمبدأ استقلالية اختيار القانون الواجب تطبيق، ويجب أن

1 حسيبة بكاكيرية، عقود تجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، شعبة قانون الاقتصادي للأعمال تخصص فنون العام لأصالح، كلية الحقوق جامعة عبد الرحمان ميرة بجاية، 2012/2013، ص 47.

2 المرجع نفسه، ص 48.

3 محمود محمد ياقوت، حرية المتعاقدين في اختيار قانون العقد الدولي بين النظرية والتطبيق منشأة توزيع المعارف، مصر، 2004، ص 337.

يكون هذا القانون لا يتعارض مع قوانين الشرطة والأمن وليس مخالفا للنظام والآداب العامة، فضلا عن ذلك فإن الضمانات الموجودة في القانون الجزائري والتي توفر الحماية القانونية المناسبة قد تشجع المتعاملين الاقتصاديين على استبعاد القانون الأجنبي لأن العقد الدولي يخضع بالضرورة لقانون دولة معينة.¹

ثانيا : خضوع العقد الدولي للقانون التجاري الدولي :

يتكون القانون الدولي من قواعد مصدرها العادات والأعراف التجارية الدولية بالإضافة للمبادئ القانونية المشتركة في الدول المختلفة، بالإضافة إلى القضاء والتحكيم باعتباره مصدر هاما من مصادر هذا القانون بما يساهم به في خلق واستقرار قواعده²، هذه القواعد أخذت وصف القواعد القانونية وأصبحت أطراف العقد تفضل اللجوء إليها وتطبيقها على عقودهم لكونها توفر لهم العلم المسبق لمحتواها لأنها قواعد عالمية وقد اعتاد عليها المتعاملين، فهي تنظيم العقود الدولية بصفة مباشرة ومستقلة على القانونين الوطنية³، كما تعد الاتفاقيات الدولية من أهم مصادر القواعد المادية في القانون الدولي تتضمن قواعد تنظم مباشرة بعض العقود⁴، والاستجابة لظروف الروابط الخاصة الدولية الحديثة ومن بينها الروابط العقدية ذات طابع دولي، تلجأ الدول فيما بينها إلى إبرام اتفاقيات أو معاهدات تتضمن قواعد مادية وضعت خصيصا لتحكم هذه الروابط، وهذه القواعد لا تسري إلا في شأن العلاقات الخاصة الدولية دون العلاقات الداخلية والتي تبقى محكومة بالقوانين الداخلية لدول.

● تسوية المنازعات في مجال عقود الأعمال :

نظرا لطبيعة المنازعات المتصلة بعقود الأعمال عادة ما يلجأ الأطراف إلى الوسائل البديلة لتسوية المنازعات نظرا لما تضمنه من سرعة واقتصاد في المصارف والسرية، إلى جانب الحفاظ على العلاقات التجارية، إضافة إلى ذلك

1 محمد وعلي عيبوط، المرجع السابق، ص 390.

2 محمود محمد ياقوت، المرجع السابق، ص 317.

3 حسبية بكاكوية، المرجع السابق، ص 51.

4 هشام على صادق، القانون الواجب تطبيق على عقود تجارة الدولية، منشأة المعارف، الإسكندرية: 1990، ص 548.

عدم ثقة المتعاملين الاقتصاديين في المحاكم الأجنبية، من بين هذه الوسائل نجد المصالحة، والتي تعتبر شرطا مسبقا قبل إخطار الجهة القضائية المختصة في بعض المجالات مثل: عقود البحث والتنقيب واستغلال المحروقات¹.

بالإضافة إلى المصالحة يلعب التحكيم دورا هاما كألية لفض المنازعات التي تثور بين المتعاملين الاقتصاديين في إطار العلاقات التجارة الدولية، فبدلاً أطراف هذه العلاقة إلى اختيار التحكيم كوسيلة لحل المنازعات التي تنشأ بينهم، نظرا لما يتسم به التحكيم من مزايا، السرية والتخصص، وكذا احترام إرادة الأطراف، والتحرير من سيطرة القواعد الجزائية والموضوعية، باستثناء القواعد المتعلقة بالنظام العام في دولة المقر أو دولة التنفيذ.²

لأهمية التحكيم كوسيلة لتسوية المنازعات في مجال التجارة الدولية تم تجسيده في النظام القانوني للوطني، فكانت الإصلاحات الاقتصادية التي شرعت فيها الجزائر عام 1988 تقتضي إدخال تعديلات في أساليب تسوية المنازعات خاصة في مجال التجارة الدولية وتكريس التحكيم نظرا للمزايا التي يتسم بها، فقام المشرع بإدخال أحكام خاصة بالتحكيم بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-09 المؤرخ في 25 أفريل 1993 المعدل والمتمم للأمر رقم 66-154، وتنص المادة الأولى من هذا المرسوم التشريعي أنه: "يجوز لكل شخص أن يطلب التحكيم في حقوق له مطلق تصرف فيها، ولا يجوز التحكيم في الالتزام بالنفقة ولا في الإرث والحقوق المتعلقة بالمسكن والملبس ولا في المسائل المتعلقة بالنظام العام أو في حالة الأشخاص واهليتهم"³.

يفهم من هذه المادة أنها تتعلق بالتحكيم الداخلي والتحكيم الدولي، كما تبين الحقوق التي لا يجوز التحكيم فيها والتي تتمثل في المسائل التي تتعلق بحالة الأشخاص والالتزام بالنفقة وحقوق الإرث، المسكن والملبس، كما نص المشرع ان كل المسائل المتعلقة بالجانب المالي يمكن أن تكون قابلة للتحكيم إلا إذا تعارضت مع النظام العام⁴

1 محمد وعلي عبيوط ، المرجع السابق، ص393

2 حفيظة السيد الحداد، اتفاق على التحكيم في عقود الدولة، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، 2001، ص 29.

3 محمد وعلي عبيوط، المرجع السابق، ص396.

4 عمران على السائح، التحكيم والقانون الواجب التطبيق على منازعات عقود التجارة الدولية، أطروحة لنيل درجة الدكتوراه الدولة في القانون، كلية الحقوق جامعة الجزائر، 2006/2005 ص 27.

كما أكد المشرع الجزائري على تكريس التحكيم الدولي بموجب قانون الاستثمار رقم 02-93 حيث تنص صراحة المادة 41 من القانون المشار إليه على أن: " يعرض أي نزاع يطرأ بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية، أما بفعل المستثمر أو نتيجة لإجراء اتخذته الدولة الجزائرية ضده على المحاكم المتخصصة، إلا إذا كانت هناك اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف أبرمتها الدولة تتعلق بالصلح والتحكيم، يسمح للأطراف بالاتفاق على إجراء الصلح باللجوء إلى التحكيم"¹.

وتم إعادة النظر في الأحكام الخاصة بالتحكيم التجاري الدولي بموجب قانون رقم 08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008 المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية الذي خصص خاصا بالتحكيم التجاري الدولي المواد من 1039 إلى 1061.

كما أن قواعد التحكيم الدولي الواردة في التشريع الجزائري ذات طابع ليبرالي ومطابقة للمبادئ والقواعد الدولية والمعمول بها على مستوى هيئات التحكيم أهمها مبدأ اللجوء إلى التحكيم في العقد الدولي، وهذا ما يساهم في تحقيق الاندماج في الاقتصاد العالمي².

1 قانون الاستثمار 93-12 مؤرخ في 5 أكتوبر 1993 يتعلق بترقية الإستثمار، ج ر عدد 64 الصادر في 10 أكتوبر 1993

2 محمد وعلي عبيوط، المرجع السابق، ص 400.

الخلاصة:

تبني المشرع عقود الأعمال في النصوص القانونية سواء في القواعد العامة أو بقوانين خاصة بدون توفير المناخ الاقتصادي لها.

- وإذا كان التشريع الجزائري قد اقتبس العديد من الأحكام الخاصة بهذه العقود أو النشاطات من القانون الفرنسي ولعل الدافع في نظرنا إلى ذلك هو التأثير الكبير بالمجموعة القانونية اللاتينية إلا أن عملية اقتباس الأنظمة القانونية الناشئة في بيئة مغايرة عن تلك التي ستطبق فيها مرهون باستخلاص ما في هذه الأنظمة من مزايا واستبعاد ما فيها من مساوئ فمثلا إذا أخذنا عقد الاعتماد التجاري وأول ما يلاحظ على التجربة الفرنسية في هذا المجال أنها كرست هيمنة مؤسسات الاعتماد التجاري على المضمون الاتفاق فاستطاعت هذه الأخيرة أن تضمن الاتفاق الذي يربطها بالمتعاملين الاقتصاديين ببعض الشروط والقوالب العقدية التي تتفق ومصالحها فتولد بذلك الإخلال بالتوازن العقدي وأصبح هذا العقد وسيلة لتركيز رأس المال بمد الشركات الكبرى المتخصصة من خلال دفع المشروعات الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من العمليات الائتمانية إما إلى التصفية أو الإفلاس أو الاندماج. فهل انتبه المشرع الجزائري فعلا إلى هذا الوضع خاصة وأنه قد أسند في السياسة الاقتصادية المتبعة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم دور فعال في تنمية اقتصاد البلاد.

ترك بعض عقود الأعمال الهامة دون تنظيم قانوني خاص مثل الفرانشيز والاعتماد المستندي علما أن القواعد العامة لا يمكن أن ترعاها نظرا لخصوصية هذه العقود.

الفصل الثاني

تأثير عقود الأعمال على الاقتصاد

الجزائري

تمهيد:

تعتبر مسألة التمويل من أهم المسائل التي يهتم بها المؤسسات الاقتصادية لذا تسعى إلى البحث عن السيولة اللازمة لتلبية حاجياتها لتمويل مختلف أنشطتها، لكن هذا البحث لا يقتصر على كيفية تدبير هذه السيولة فحسب، وإنما يشمل الطرق التي تمكن الحصول على هذه الأموال بتكاليف أقل هذا ما لا تحققه وسائل التمويل التقليدية نظراً لقصورها ومحدوديتها من عدة جوانب، كارتفاع تكاليف الإقتراض، المغالاة في الشروط التي تفرضها، طول وبطء إجراءاتها، وكثرة الضمانات المطلوبة التي يلقي فيها أصحاب المشاريع الاقتصادية صعوبة في توفيرها لكونها قد تفوق طاقة المشروع الاقتصادي التي تحوّل في غالب الأحيان دون تحقيق رغبات إذ قد تقف عائقاً أمام توسعه أو تهدده بخسائر مالية، كما أن هذه المصادر الكلاسيكية غالباً ما توقع الدول تحت رحمة المؤسسات المالية الدولية مما يؤدي إلى تدخل هذه الأخيرة في شؤون هذه الدول والتأثير على سياستها الداخلية والخارجية.

لذلك ظهرت الحاجة إلى البحث عن طرق أخرى لتمويل استثمارات ومشاريع المؤسسات الاقتصادية، من أهم خصائص هذه الطرق تجنب عراقيل التمويل الكلاسيكية التي أشرنا إليها، بالتالي استحدثت بعض عقود الأعمال كأساليب بديلة جاءت بمفاهيم قانونية جديدة لتحصيل السيولة المالية بصفة سريعة وتناسب المؤسسات الإقتصادية، المتمثلة في كل من عقد الاعتماد الإيجاري وعقد تحويل الفاتورة.

المبحث الأول: دور عقود الاعتماد في الجزائر

المطلب الأول: عقد الاعتماد الايجاري ودوره في الجزائر

1. تعريف عقد الاعتماد الايجاري :

وفق التشريع الجزائري سنحاول التطرق للتشريع الجزائري المنظم لعقد الاعتماد الايجاري من خلال تحليل نصوص الأمر الذي نظمته والمدون تحت رقم 96-09 المؤرخ في 10 يناير 1996 المتعلق بالاعتماد الإيجاري.¹ حيث كانت أول إشارة لعقد الاعتماد الايجاري من خلال القانون رقم 10-90 المؤرخ في 14/04/1990 المتعلق بالنقد والقرض، لكن تم إلغاؤه بموجب الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26/08/2003 المتعلق بالنقد والقرض،² ليأتي فيما بعد القانون رقم 91-26 الصادر في 18/12/1991 المتعلق بالبرنامج الوطني لسنة 1992، لكن كل هذه القوانين لم تكن لتوفر الدعامة التشريعية التي يحتاجها أطراف هذا العقد لحمايتهم.

لذلك جاء الأمر رقم 09-96 المذكور سابقا، لينظم أحكام هذا العقد الذي عرفه من خلال المادة الأولى منه بقوله: (بعد الاعتماد الإيجاري موضوع هذا الأمر، عملية تجارية ومالية يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية، أو شركة تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصا طبيعيين بالشراء لصالح المستأجر أو معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص).

تكون هاته العملية التجارية والمالية قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن حق الخيار، وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة، ذات الاستعمال المهني أو بالمخلات التجارية أو بمؤسسات حرفية.

من خلال هذا التعريف يمكن استخلاص ما يلي: المشرع الجزائري قد أقر الطابع الإيجاري للعلاقة الناشئة بين

فريقين: الأول يتمثل في بنك، أو مؤسسة مالية أو شركات تأجير مؤهلة ومعتمدة.

1 الجريدة الرسمية، العدد 3، لسنة 1996.

2 والذي بعد نشره تبعته بعض الأحكام التقنية، والتي تضمنها قانون المالية لسنة 1994 و 1996، وقانون المالية لسنة 2003.

أما الثاني فهو متعامل اقتصادي سواء كان جزائرياً أم أجنبياً، طبيعياً أو معنوياً، خاضعاً للقانون العام أو الخاص، كما يلاحظ من خلال التعريف السابق أن المشرع الجزائري قد خالف التشريعات اللاتينية عندما لم يشترط الشراء المسبق لعملية الاعتماد التجاري، وهو بذلك ساير المشرع المصري.

2. دور عقد الاعتماد التجاري على الاقتصاد الجزائري:

يعتبر الاعتماد التجاري تقنية تمويل للاستثمارات حديثة نسبياً إذ يعود ظهورها في صورتها الأصلية المعروفة بمصطلح الليزينغ إلى الولايات المتحدة الأمريكية) أين تأسست أول شركات United state leasing للتأجير التمويلي في أمريكا عام 1952 والتي عرفت باسم corporation وبارتداد استثمارات رأسمال أمريكي في الدول الأوروبية، فإن هذه الأخيرة هي أول من عرف الاعتماد التجاري بعد الولايات المتحدة الأمريكية وكان ذلك في بداية الستينات بالضبط في بريطانيا، وذلك بإنشاء فروع لشركات الاعتماد التجاري الأمريكي companies Leasing، أما في فرنسا ثم تأسيس أول شركة للاعتماد التجاري سنة 1962 تحت اسم Loca France وهكذا انتقلت الفكرة إلى العديد من الدول النامية أهمها دول المغرب العربي التي قامت بتكريسه في قوانينها الداخلية".

إذ ينشأ هذا النوع من العقود نتيجة حاجة مشروع معين لمعدات وتجهيزات أو آلات، فقد يكون صاحب المشروع لا يملك الأموال اللازمة لشرائها أو أنه لا يريد أن يفقد ما يملكه من سيولة نقدية، فيلجأ إلى مؤسسة مالية تسمى شركة الاعتماد التجاري يعرض عليها أن تقوم بشراء ما يحتاجه من معدات أو آلات أو تجهيزات من البائع، التي يحدد لها صاحب المشروع وفقاً للمواصفات المطلوبة وبالثمن المتفق عليه بين صاحب المشروع وبائع تلك المعدات، وفي ظل هذه العلاقة التعاقدية يحتفظ المؤجر بحق ملكية الأصول الرأسمالية المؤجرة، ويكون للمستأجر عند إنهاء مدة العقد الحق إما بإعادة المعدات أو التجهيزات موضوع العقد التجاري، وإما بتحديد العقدة وإما

بشرائها¹، إذ أن مفاد الاعتماد التجاري ليس بالضرورة حتى يحقق التاجر ربحاً أن يكون هو المالك الأدوات إنتاجه أو مصنعه بل يكفي أن يحتفظ لنفسه بحق الاستعمال لفترة زمنية كافية كي يتحقق له عائد الاستثمار، فرغم أن الأساس القانوني لعقد الاعتماد التجاري هو الإيجار، إلا أن في جوهره هو علاقة الثمانية وتمويلية.

المطلب الثاني: مزايا الاعتماد التجاري على الاقتصاد الجزائري:

أهم هذه المزايا، سنخص بذكرها فيما يلي:

✓ بالنسبة للمستأجر: يحقق لهؤلاء المستأجرين عدة مزايا أهمها:

- التغطية الكلية لتكلفة الاستثمار: أي التكاليف المباشرة وغير المباشرة للحيازة.
- سرعة الحصول على الاستثمار مقارنة بشرائه بوسائل تمويل أخرى وعدم تجميد الأموال لاقتنائه: يمكن حيازته حيازة اقتصادية قد تتبعها حيازة قانونية، وبأقل التكاليف التي يمكن أن يتحملها المشروع إذا ما جمدنا جزءاً من الأموال الخاصة لاقتنائه.
- تحسين صورة ميزانية المستأجر: تظهر الميزانية المالية للمؤسسة أكثر ملائمة حين نشرها ليطلع عليها من يهمل الأمر من مختلف المتعاملين الاقتصاديين، كالدائنين والبنوك، لأن تكاليف هذه العملية لا تظهر في الأصول، بما يسمح من تحسين النسب التحليلية المستخرجة منها، وكسب ثقة من يتعاملون معها، إلا أن ما ذكرناه ينطبق فقط على الاعتماد التجاري العملي، بينما قيم عمليات الاعتماد التجاري المالي يجب أن تدرج في جانب الأصول، للتوسيع من الطاقة الاستثمارية للمستأجر.
- المرونة: تمكن هذه التقنية من إمكانية التفاوض مع المؤجر حول أقساط الإيجار، ومواعيد دفعها، على أساس مردودية الأصل، والأهم من ذلك فإنها متكيفة مع حاجيات المؤسسات مهما كان نشاطها، وباختلاف .

1 إيناس صبيدة، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، دراسة حالة القرض السندي لمؤسسة سوناطراك، مذكرة لنيل درجة الماجستير فرع مالية المؤسسة، كلية علوم التسيير، جامعة بومرداس، 2008، ص 85.

- ظروفها، وإمكانياتها المالية.¹
- تحقيق وفورات ضريبية: بغية تخفيض تكلفة التمويل باستخدام هذه الصيغة.
- السرعة في دراسة الملفات (خدمات إدارية): عادة ما يتم الرد على طلب التمويل في مدة أقل بالمقارنة مع القرض المصرفي، فهي لا تتجاوز 15 يوما أو شهرا.
- تجنب مخاطر الملكية: خاصة بالنسبة للاعتماد التجاري العملي، أهمها التقادم الحاصل في المعدات، الذي يرجع للتطور السريع في العلوم التكنولوجية، وبالتالي هو نوع من التأمين ضد المخاطر، لأنه منظم بصفة تسمح بتجديد مستمر للتجهيزات في حالة ما إذا ظهرت نماذج أكثر مردودية عن سابقتها² مثال ذلك: أجهزة الإعلام الآلي تفقد أكثر من (80%) من قيمتها بعد مرور 5 سنوات تقريبا من تاريخ شرائها جديدة.
- تجنب التضخم: يجني المستأجر اقتصاديا مصلحتين هما:
 - أ) تجنب التضخم المصاحب لأسعار المعدات، التي تحتاج إلى وقت طويل لتعبئة موارد مالية كبيرة، إذا ما اعتمدت المؤسسة على مخصصي الاستهلاك أو الأرباح السنوية.
 - ب) ترك مهمة التعامل مع الخردة الحالة التي آلت إليها الآلة القديمة إلى شركة الإجارة فلها ما يؤهلها للتعامل معها، سواء بتجديدها أو الوجهة التي تسوقها فيها.
- ✓ بالنسبة للمؤجر: تكمن مزايا الاعتماد التجاري في عدة نقاط أهمها.
- انخفاض درجة المخاطرة: يهدف المؤجر إلى تعظيم الأرباح، لذلك تعد هذه الصيغة وسيلة لتقليل درجة المخاطرة، نظرا لامتلاكه أقوى ضمان وهو الأصل المؤجر.

1 السعيد بريش، التمويل التجاري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، جامعة باجي مختار عنابة، ص 06.

2 عاشور كتوش، عبد الغني حريري، التمويل بالانتماء التجاري، الاكتتاب في عقود وتقييمه- دراسة حالة الجزائر، ملتقى دولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، نوفمبر، 2006، ص 09.

- ارتفاع الأرباح: تتضمن أقساط الإيجار على عائد مرتفع أو مساوي الذي تحدده البنوك على عمليات القرض، بسبب المخاطر التي يتحملها المؤجر مقابل التمويل الكلي.

- الاستفادة من مزايا ضريبية: تتمثل في الوفرة الضريبية، وتختلف باختلاف نوعية الأصول المؤجرة، وعمرها الافتراضي، والتشريع الجبائي لكل دولة.

✓ بالنسبة للمورد (المنتج أو المقاول): يضمن الاعتماد التجاري تصريف منتجاتهم مع التحصيل الفوري لثمنها، وبالتالي تخفيض مخاطر عدم الدفع، والحصول على السيولة اللازمة للاستمرار العملية الإنتاجية مع تحسين النوعية، مما يسمح بضمان أسواق جديدة ولمدة طويلة، فيرتفع بذلك رقم أعماله¹، وإمكانية تقديم الخصم المناسب على أسعار البيع، فضلا عن الحماية من خطر سعر الصرف بالنسبة للاعتماد التجاري الدولي.

✓ بالنسبة للاقتصاد الوطني :

تتمثل في:

- دفع عجلة التنمية الاقتصادية: الأمر الذي يشكل فرصة للمتعاملين الاقتصاديين لتحسين قدراتهم الإنتاجية، ومن ثم خلق نوع من المنافسة الخلاقة، التي يترتب عليها تحسين حجم ونوع الإنتاج على مستوى السوق المحلي، مما سيؤثر إيجابيا على مستويات الأسعار، فتقل فاتورة استيراد المنتجات النهائية، ويقتصر التوريد خصوصا على التجهيزات التي تسمح برفع الطاقة الإنتاجية والتقليل من البطالة، وخلق الارتباط بين القطاعات.

- تحسين وضعية ميزان المدفوعات: تظهر أهمية ذلك في حالة الاعتماد التجاري الدولي عندما يكون المؤجر من دولة أجنبية، فبدل دفع قيمة الأصول المستوردة دفعة واحدة يتم ذلك دوريا، ومن ثم إمكانية تغطية أي

1 مصطفى بالمقدم وأخرون، التمويل عن طريق الإيجار كاستراتيجية لتغيير العمل المصرفي، المؤتمر العلمي الرابع، جامعة فيلادلفيا، كلية العلوم الإدارية والمالية، ص 11.

اختلال في ميزان المدفوعات، إضافة إلى تعزيز قدرة الدولة على التدخل في سوق الصرف، ودعم استقرار العملة المحلية.¹

- زيادة القدرة التنافسية المحلية للمؤسسات وضمان نموها واستمراريتها: من خلال تمكين المؤسسات من استعمال آلات ذات تكنولوجيا متقدمة.

المطلب الثالث : دور عقد تحويل الفواتير على الاقتصاد الجزائري

يعد عقد تحويل الفاتورة من العقود الحديثة جدا التي عرفتها سوق المعاملات التجارية الدولية وذلك نظراً لحاجة المشاريع إلى السيولة النقدية اللازمة لتسيير نشاطهم أو تطويرها، رغم امتلاكهم لديون مترتبة لهم بدمه مدينهم.

إذ نشأ نظام عقد تحويل الفاتورة في إنجلترا في القرن الثامن عشرة ثم انتشر في اليوم أ عندما كانت مستعمرة بريطانيا، ثم تطور وانتقل إلى أوروبا مع بداية 1960 مع انشاء أول مؤسسة مصرفية متخصصة في النظام تسمى "Factor"، فيعتبر ترجمة للمصطلح الفرنسي "Affacturage" ويسمى أيضا عقد تحويل الفاتورة ب" نظام تحصيل الديون" بينما يستخدم المشرق مصطلح "وكالة تسويق"، اما المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي استخدم مصطلح "الفوترة الخارجية في تقريره لسنة 2000 الخاص بمشروع إصلاح المنظومة المصرفية.

تقوم فكرة عقد تحويل الفاتورة، بشكل مبسط، على التزام المنتمي الدائن بأن يقدم لشركة تحويل كافة فواتيره وديوانه التجارية المترتبة له بذمة مدينية، فتقوم هذه الشركة بانتقاء الفواتير التي ترى إمكانية في تحصيلها أو عدم تعرضها لمخاطر عدم تسديد المدين، وقد حاول الفقهاء الفرنسيين ضبط تعريف دقيق لعملية تحويل الفاتورة.

اما في الجزائر يعتبر عقد تحويل الفاتورة من التقنيات الحديثة التي ظهرت في إطار الإصلاحات الاقتصادية، حيث أدرجت هذه التقنية في القانون التجاري بموجب المرسوم التشريعي رقم (93-08) تحت عنوان "السندات التجارية للنقل حيث أنه قام المشرع بتعريفها في نص المادة 543 مكرر 14 عنه على أنه «عقد تل بمقتضاه شركة

1مصطفى بالمقدم وآخرون، التمويل عن طريق الايجار كاستراتيجية لتغيير العمل المصرفي، المرجع السابق، ص 24.

متخصصة تسمى الوسيط محل زبونها المسمى المنتمي عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعية عدم التسديد وذلك مقابل أجر¹ ثم جاء المرسوم التنفيذي رقم 95-331 الذي يتضمن الأعمال التي تقوم بها شركة عقد تحويل الفاتورة، وحددت الشروط التي تأهلها لممارسة عقد تحويل الفاتورة.²

تزايد أهمية هذه الوسيلة في الوقت الحاضر، ويرجع ذلك إلى الفوائد والخدمات الاقتصادية التي يحققها هذا العقد.

1. خدمات عقد تحويل الفاتورة:

يعتبر التمويل أحد الركائز الأساسية لنشاط المؤسسة وضمان استمرارها، وهذا ما يوفره عقد تحويل الفاتورة إذ يقوم بإمدادها بالأموال اللازمة في الأوقات المناسبة، فتعتبر هذه التقنية الحديثة أكثر شمولية لكونها تقوم بتمويل المشاريع المبعثرة، خاصة الصغيرة والمتوسطة الحجم وعلاج للقدرة المالية المحدودة في الدول النامية، وذلك نظراً للخدمات العديدة التي تقدمها هذه التقنية سواء على مستوى التجارة الداخلية أو على مستوى التجارة الخارجية

1.1. الخدمات على مستوى التجارة الداخلية:

❖ الخدمات المالية:

1 أدرج المشرع الجزائري عقد تحويل الفواتير في إطار السندات رغم عدم قابلية هذا العقد للتداول عن طريق التظهير مثل السندات الأخرى كالسفتجة والمستند الأمر وسند الخزر، هذا يثير إشكالية الخلط بين مختلف المعطيات الإقتصادية والقانونية، بالإضافة إلى عدم تطابق التسميات التي جاء بها المشرع الأطراف العقد مع الطبيعة الحقيقية لهؤلاء، انظر: مرسوم تشريعي رقم 93-08 مؤرخ في 25 أفريل 1993، يعدل ويتمم أمر رقم 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون التجاري، ج، و عدد 27 صادر في 27 أبريل 1993

2 مرسوم تنفيذي رقم 95-331 مؤرخ في 25 أكتوبر 1995، يتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير، ج ار عدد 64 مصادر 29 أكتوبر 1995، إذ أن المادة الثانية منه تستعد الشخص الطبيعي لمزاولة هذا النشاط حيث حصرت شركة تحويل الفواتير في شركات تجارية فقط، ولا تمارس هذه الشركات نشاطها إلا بعد الحصول على التأهيل من الوزير المكلف بالمالية، المزيد من المعلومات عن هذه الشركات، أنظر: ربيعة حجارة، طبيعة الرقابة المفروضة على شركات تحويل الفواتير في القانون الجزائري، أعمال الملتقى الوطني حول: عقود الأعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16، 17 ماي 2012، ص 137.

من أهم الخدمات التي يقدمها عقد تحويل الفاتورة للمؤسسات الخدمية الانتمائية، إذ يمكن لهذه المؤسسات في علاقاتها بريانتها أن تتخلص من حقوقها تجاههم عن طريق تحويل دائنيها إلى مؤسسة مصرفية مختصة في شراء الفواتير المستحقة كلياً أو جزئياً، فتتخلص بذلك من عملية متابعة وتحصيل حقوقها لدى زبائنها، فهو أداة تمويل قصير الأجل للمؤسسة التي تتنازل عن حقوقها تجاه زبائنها للشركة محولة الفواتير، وغالباً ما يفتح لتلك المؤسسة خط اعتماد قصير الأجل في حساب جاري وفي صورة تسبيق لأجل بحيث يمكن أن تصل نسبة التمويل أو التسبيق ما يعادل 80% إلى 90% من الحقوق الثابتة في الفواتير المقبولة . بعد تحصيل شركة تحويل الفواتير لحقوقها من المدينين تقوم بتكملة تسديد النسبة المتبقية للمؤسسة المتنازلة بعد خصم العمولات المستحقة مقابل الخدمة التمويلية.¹

لذلك تعتبر خدمة التمويل المباشر التزام يقع على عاتق شركة تحويل الفواتير التي تشتري ديون الدائن مقابل تسديد قيمتها له مسبقاً إليه المادة الأولى من اتفاقية اوتاوا ، بذلك تكون الشركة محولة الفواتير قد قدمت تمويلاً مفيداً للمؤسسة خاصة في حالة عدم وجود سيولة مالية لها لأنه يقيها من التسوية القضائية أو الإفلاس .

❖ خدمات غير مالية:

إضافة إلى خدمة التمويل المباشر فان لعقد تحويل الفاتورة خدمات أخرى غير مالية تتمثل في:

- وظيفة التسيير ووظيفة الضمان.

- وظيفة تسيير الحقوق.

ان التكفل بالحقوق يفرض على شركة تحويل الفواتير تسييرها وحوصلة نتائج توليه لمهمة تسيير الحقوق حيث ينبغي أن يعطي مجموعة من العمليات تشكل حجر الأساس في المقدرة على تأدية هذه الخدمة²، إذ تقوم بتسجيل الفواتير عند وصولها إليها و حسابها لمعرفة الفواتير الموفاة وغير الموفاة من أجل تحسين كل عمليات التسيير والضمان

1 صليحة بن طلحة ، معوشي بوعلام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، من أعمال الملتقى الدولي حول، "سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية"، بسكرة، يومي 21 و 22 نوفمبر 2006، ص 05.

2 DSCHANEL Jean pierre et LEMOINE Laurent, **Affacturage (Factoring)**, Ed Juris Classeur, fascicule 580,1999, p17

القانوني لتقديم خدمات للمنشئ، فهذا الأخير يلجأ إلى هذه الشركة ويعهد إليها بتحصيل فواتيره دورياً فتقوم الشركة بتحرير هذه الفواتير بنفسها، كما تمسك حسابات المدينين لأن لديها جهاز إداري محاسبي ومالي، وجهاز معلومات يمكنها من الإحاطة بمراكز المشترين وتتكفل تبعاً لذلك بإدارة ومتابعة الفواتير عن طريق تقديم كشف يومي عام ومفصل للمستندات الخاصة بالفواتير، وبالتسديدات المتبقية كما تقوم بمواجهة المدينين المتخلفين عن الوفاء بإجراءات المطالبة القضائية من أجل ذلك تتولى الشركة المتخصصة بتحويل الفواتير بتحريرها بنفسها ومحاسبة كل زبون بمتابعة التحصيل، وتبرير العمليات الخاصة بالزبائن المشكوك فيهم إذا ثبت وجودها، كما تتولى الشؤون القانونية والقضائية للزبائن مقابل الحصول على اقتطاعات في شكل عمولة، تتقاضاها فهي الهدف الذي تبتغيه أية مؤسسة انتمائية.¹

- التأمين ضد مخاطر عدم التسديد:

يقع على عائق الشركة محولة الفواتير التزام بتحمل مخاطر عدم الوفاء من جانب المدين وهو ما يعرف بضمان النهاية الحسنة، فإذا تعذر على الشركة تحصيل قيمة الفاتورة التي عجلت بدفع قيمتها للمنتمي ولو كان سبب عدم التحصيل يرجع إلى إعسار المدين أو عقبة قانونية أو إدارية حالت دون الوفاء.

فالتزام مشتري الديون بعدم الرجوع على بائعها، أهم ميزة من مميزات عقد تحويل الفاتورة حيث اعتبر بعض الفقهاء أن هذا الالتزام بضمان عدم الرجوع على المنتمي بشكل روح هذا العقد ويؤدي إلى اعتبار عقد تحويل الفاتورة مفقود حالة ما إذا لم تتحمل شركة تحويل الفواتير مخاطر عدم التسديد، يعد هذا الإعفاء من مخاطر عدم الوفاء عظيم الفائدة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تملك وسائل فعالة لتحصيل حقوقها ولا تتحمل سيولتها عبء التخلف عن الوفاء بهذه الحقوق.²

1 صليحة بن طلحة، المرجع السابق، ص 05.

2 هاني دويدار، "عقد تحصيل الديون التجارية"، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، عدد 102، 1991، ص 33.

حتى تتفادى مؤسسة تحويل الفواتير الوقوع في زبائن غير قادرين على الدفع يجب عليها أن تقوم بدراسة دقيقة حول زبائن المنتمي للإفادة بمعلومات تجارية حول مراكزهم المالية وبالتالي التقليل من احتمالات الوقوع في عدم التسديد، وفي حالات كثيرة تختار الشركة زبائنها لسمعتهم الطيبة مما يؤكد الطابع الشخصي لعقد تحويل الفاتورة¹ بالنسبة للقانون الجزائري لم يتضمن نصوصاً خاصة بشرط ضمان عدم الرجوع، فباستثناء ما ورد في نص المادة 543 مكرر 14 السالفة الذكر التي تؤكد التزام الوسيط في عقد تحويل الفاتورة بتحمل تبعه عدم التسديد مقابل أجر، فلا يوجد نص آخر يخوض في تفاصيل هذا الشرط. يتضح لنا أن كل هذه الخدمات التي ذكرناها تؤدي إلى زيادة الانتاج، كما تساهم في تخفيف الأعباء والمتاعب الإدارية والمالية للمنتمي كما تساعده على تفرغه للإدارة الفنية والحقيقية لنشاطه.

2.1. الخدمات على مستوى التجارة الخارجية:

يلعب عقد تحويل الفاتورة دوراً هاماً لا يستهان به في مجال التجارة الخارجية والمتمثلة في زيادة عمليات التصدير (أولاً)، تقديم المعلومات عن الأسواق الخارجية (ثانياً) والقيام بالإجراءات الجمركية (ثالثاً).

أولاً: زيادة عمليات التصدير:

يعتبر الإعفاء من مخاطر عدم الوفاء عظيم الفائدة بالنسبة للمؤسسات التجارية الصغيرة والمتوسطة²، التي لا تملك وسائل كافية وفعالة لتحصيل حقوقها من الخارج ولا تتحمل ماليتها علىء التخلي عن وفاء هذه الحقوق، إذ يعتبر نظام الوسطاء من وسائل تنمية عمليات التصدير، لكونه يفتح بابه أمام المؤسسات التي ليس لها إمكانيات إدارية قوية لتصريف منتجاتها إلى الخارج³، فبالتالي هذه الوسيلة تساهم في نمو وتقدم النشاطات التجارية الدولية عبر تطبيقه على الديون العائدة للتجار على مدينتهم خارج الدول التي يمارسون فيها نشاطاتهم التجارية. قد يخشى

1 MARAZZATO Pierre, *L'affacturage international et la convention vue de l'obtention d'Ottawa de DESS banque et finance*, Faculté de droit, Université René Descartes, Paris, 1998, p 25

2 بشير محمودي، عقد تحويل الفاتورة: وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر، 2003، ص 70.

3 جمال الدين عوض، الإعتمادات المصرفية وضمائنها، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994، ص 36.

بعض التجار والمشاريع التجارية، خاصة الصغيرة والمتوسطة الحجم، من الخروج من نطاق الأسواق الداخلية ويترددون في الخوض في الأسواق الأجنبية خوفا من عدم قدرتهم على استبقاء حقوقهم على عملائهم المتواجدين في الخارج¹، إلا أن وجود مؤسسات وشركات فاكترينغ في تلك الدول، يمارسون نشاطهم بشكل متخصص محترف يسهل عملية إستيفاء تلك الحقوق، عبر نظام الفاكترينغ²، لذلك يستطيع التجار والمؤسسات صغيرة الحجم زيادة وتوسيع نطاق عملهم إلى الخارج دون صعوبة تحصيل الحقوق والديون الخارجية، مما يسمح أيضا لهؤلاء بخوض نشاطات تجارية في الأسواق الخارجية مما يزيد من عمليات تصدير إلى الخارج.

ثانيا: تقديم المعلومات عن الأسواق الخارجية:

من واجب الشركة الوسيط تقديم كافة المعلومات والاستشارات التي تتعلق بالسوق والزبائن التي طالبها سواء كانت داخلية أو دولية، وذلك بإجراء مجموعة من التحقيقات عن طريق اعتماده على شبكة خاصة في جمع المعلومات أو بالتعاون مع وسطاء آخرين وفي حالة امتناع الشركة الوسيط عن تقديم المعلومات أو الإدلاء بالمعلومات الخاطئة تقوم مسؤوليتها العقدية عما يلحق المتلقي من جزاء³، فيحقق هذا العقد الشفافية الكاملة للأسواق، لكونه يقوم بإعطائه معلومات نافعة ومهمة عن عملائه المدينين الذي يتعامل معهم خاصة بالنسبة للتجار والمؤسسات التجارية المتوسطة والصغيرة الحجم⁴، فيقدم لها معلومات على كل ما يتعلق بالأسواق العالمية، وأسعارها، الأوقات المناسبة للقيام بعمليات التصدير، أوضاع المنافسة العالمية بخصوص هذه السلع، والمراكز المالية للزبائن المستوردين.

1 نادر عبد العزيز شافي، عقد الفاكترينغ (عقد شراء الديون التجارية)، دراسة مقارنة، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، 2005، ص 123.

2 المرجع نفسه، ص 124.

3 إيناس صبيو، المرجع السابق، ص 124.

4 نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 127.

ثالثا: القيام بالإجراءات الجمركية:

يتكفل الوسيط حسب الاتفاق بالقيام بإجراءات التخليص الجمركي لبضائع المنتمي المصدرة إلى الخارج وكل المسائل الإدارية والضريبة والجمركية المتعلقة بها¹.

المبحث الثاني: دور عقود الأعمال في نقل المعرفة الفنية:

المطلب الأول: عقد الفرانشيز وأهميته:

1. تعريف الاتحاد الجزائري للفرانشيز :

لقد أظهر الملتقى المنظم في الجزائر أيام 22، 23، 24 جانفي 2012 تحت عنوان "الفرانشيز في الجزائر" وجود 70 علاقة تجارية أجنبية تزامنت مع ظهور أسواق متخصصة في عدة مجالات بالإضافة إلى وجود بعض الشركات الجزائرية التي تستخدم عقد الفرانشيز وعلى الرغم من كل هذه الأعمال التي تتبع عنها إعداد مشروع قانون مؤرخ في ديسمبر 2009 يبقى عقد الفرانشيز في الجزائر غير مسمى².

1.1. التعريف القضائي لعقد الفرانشيز:

عرف عقد الفرانشيز من طرف العديد من الجهات القضائية نذكر منها:

تعريف القضاء لعقد الفرانشيز: فقد عرفه بأنه ذلك العقد التي بمقتضاه يصنع المانح franchisor تحت تصرف الممنوح له franchisee اسمه التجاري، بالإضافة إلى الأحرف الأولى والعلامة التجارية والمعرفة الفنية ومجموعة من السمع والخدمات يتم إنتاجها بطرق أصلية ومحددة، ويجري استغلال هذه العناصر بإتباع طرق فنية وتجارية موحدة سبق تجربتها، ويجري اختبارها وضبطها باستمرار وذلك بمعرفة المانح وتحت إشرافه.

1 بشير محمودي، المرجع السابق، ص 79.

2 سامية عروسي، الطبيعة القانونية لعقد الفرانشيز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص، جامعة سطيف 2، 2015، ص 02.

فالقضاء الفرنسي عرفه بأنه: العقد الذي بموجبه يضع المرخص تحت 4 مرات المرخص له اسمه التجاري بالإضافة إلى الأحرف الأولى (Sigles) والرموز (Symboles) ومجموعة من السلع والخدمات يتم إنتاجها بطرق أصلية محددة ويجرى اختبارها وضبطها باستمرار وذلك بمعرفة المرخص وتحت إشرافه ورقابته.¹

2. أهمية عقد الفرانشيز:

يشكل نظام الفرانشيز إحدى التقنيات الجديدة للعصر الذي نعيشه في إطار العولمة الاقتصادية أو تجميع رؤوس الأموال، فيعتبر من أكبر الوسائل فعالية لغزو الأسواق الخارجية.

ظهر لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية، بالتحديد مع شركة "سينجر سوينغ" للآلات، حيث أدى نجاح هذه الفكرة في الولايات المتحدة الأمريكية إلى قيام شركة كوكاكولا COCACOLA بتطبيقها في مجال المشروبات من خلال منح حق امتياز لتوزيع منتوجاتها لبعض الفنادق. وفي مجال صناعة السيارات ظهرت شركة "محركات جينرال"، وشركة "سيارات فورد" وكما طبقت هذه الفكرة في مجال صناعات الأدوية ثم انتقل عقد الفرانشيز إلى أوروبا بواسطة شركة "باتا التشيكوسلوفاكية" للأحذية سنة 1925، فتم إنشاء الإتحادية الفرنسية للفرانشيز في سنة 1971، فظهرت في فرنسا شركة "إيف روشيه YVES (10)ROCHER و"هوليداي ان HOLIDAY IN وغير ذلك من العلامات التجارية والصناعية. كما انتشرت تقنية الفرانشيز في أغلبية الدول لاسيما في الدول العربية للمنافع الجمة التي يؤديها والإنعكاسات الإيجابية على أسواقها المحلية وتبدلاتها التجارية الدولية.²

قد كان المشرع الأمريكي أول من قام بتنظيم هذا العقد وذلك بصدور قانون الكشف الكلي سنة 1979 ثم تبعه المشرع الفرنسي بموجب قانون دوبان سنة 1989، الذي اكتفى بفرض واجب إعلام مسبق على مانح

1 عبد المنعم زمزم، عقود الفرانشيز بين القانون الدولي وقانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية، دط، مصر 2011، ص 20.
2 سفيان نصري، الحماية القانونية للفرانشيز: دراسة مقارنة بين النظامين الفرنسي والأنجلو أمريكي، أعمال الملتقى الوطني حول: دور عقود الأعمال في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة بجاية، يومي 16 و 17 ماي 2012، ص 367.

الفرانشيز في نص المادة الأولى منه، كما صدر سنة 1991 مرسوم يحدد معلومات عن مؤسسة المانح، مراحل وتاريخ إنشائها.

أما المشرع المصري فلم ينظم عقد الفرانشيز لكن أخضع كل عقد يتضمن نقلا للتكنولوجيا لأحكام قانون التجارة، وبما أن عقد الفرانشيز يتمحور حول نقل المعرفة الفنية فإنه يشمل بأحكام هذا القانون وباعتبار هذا العقد جديد الظهور في الدول النامية من بينها الجزائر، فإنها لم تعلن عليه في تشريعاتها رغم تكريسها له مما جعل الباب مفتوحاً أمام الإجتهاادات القضائية والفقهية، ان عقد الفرانشيز عقد يتعهد بموجبه شخص يدعي بمانح الفرانشيز بنقل المعرفة الفنية لشخص آخر يدعى الممنوح له وكذا يلتزم بتقديم المساعدة التقنية، في مقابل ذلك يقوم الممنوح له باستثمار المعرفة الفنية ويلتزم بدفع الثمن للمانح مقابل دخول شبكة الفرانشيز.¹

المطلب الثاني: المزايا التي يحققها عقد الفرانشيز صاحب العلامة (للمانح)

- التوسيع من دائرة الأسواق المستهدفة بتكاليف استثمارية أقل.²
- تحديد وتنظيم أسلوب توزيع السلع والخدمات.
- الاستفادة المالية للمانح من المبالغ التي يدفعها له الممنوح له.³
- تغلب المانح على تعقيد عملية إدارة فروع جديدة التي تتطلب رأس مال كبير ومخاطرة أكبر بالاستثمار، فالممنوح بمثابة مالك للمشروع وليس موظف وبالتالي يسكن إلى نجاح مشروعه.⁴
- الاستفادة المادية للمانح من محلات الممنوح لهم من خلال تزويدها بالمواد بسعر منافس⁵

1 دعاء لبشتاوي، طارق بكرة، عند الفرانشايز وآثاره، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية نابلس، فلسطين، 2008، ص 16

2 نشر بتاريخ 2006/9/21 الساعة 3 : pm على الموقع <http://www.sfdegypt.org>

3 الغرابي الدراسات الصناعية والاقتصادية نظام الفرانشيز، نشر بتاريخ 2006/8/27 الساعة 11 pm على الموقع

<http://www.Alghrurabi.com>

4 موقع انترنت السابق <http://www.sfdegypt.ir>

5 بسيوسو مروان يوسف، مجلة عالم الاقتصاد (غير متكور العدد 2000/2/1) نشر بتاريخ 2006/8/26 الساعة 10 pm

على الموقع <http://www.EC oworlohung.com>

المطلب الثالث: المزايا التي يحققها عقد الفرانشيز المتلقي (للممنوح له):

- ضمان أكبر نسبة نجاح لمشروع الممنوح له من خلال استفادته من اسم السائح وعلامته وشهرته وخبرته مما يعزز ثقة الزبون فيه.¹
- ضمان فرصة نجاح شبه مؤكدة للممنوح له نتيجة الدعم الفني والإداري والتسويقي واسم الشهرة التي تحصل عليه من المانح.
- استقلالية الممنوح له بوصفه ملك للمشروع وليس موظف له صفة المستثمر.²
- استفادة الممنوح له من الأسعار التنافسية للمواد من طرف المانح.
- زيادة الكفاءة العملية للممنوح له نتيجة التدريب النوعي والمستمر من المانح والذي يعود عليه بتحقيق أعلى نسبة من الأرباح.³
- التعزيز من ثقة المؤسسات المالية في الممنوح له مما يسهل عليه الحصول على التمويل اللازم
- حماية الممنوح له من المنافسة من خلال تحديد له منطقة جغرافية خاصة به.

1 نادر الشاقي ، عقد الفرانشيز، مجلة الجيش اللبناني (عدد 244) نشر بتاريخ 2006/8/26 الساعة 9 pm على الموقع

<http://www.labramy.gov>

2 عبد الله العقاد ، منشأها الصغيرة والامتياز التجاري نشر بتاريخ 2006/7/28 الساعة 8 pm على الموقع

www.Abid net-8m.com

3 موقع انترنت السابق، <http://www.sfderytore>

المطلب الرابع: المزايا التي يحققها عقد الفرنشيز على الصعيد الدولي والوطني:

❖ المزايا التي يحققها عقد الفرنشيز على الصعيد الدولي:

- المساعدة على الإنماء الاقتصادي والتجاري بالنسبة للدول الممنوح لهم¹.
- حل أزمة البطالة من خلال تشغيل اليد العاملة المحلية.²
- التقليل من نسبة السيولة المتسربة نحو الخارج.
- تشجيع تداول المنتجات المحلية عوض استيرادها من الخارج.
- زيادة الاستثمار في المشاريع المتوسطة والصغيرة وتعزيز روح المنافسة من أجل رفع من جودة المنتج أو
- الخدمة الموجهة للاستهلاك.³
- تطوير اليد العاملة الوطنية وزيادة كفاءتها من خلال التدريب الذي تتلقاه من السائح.
- رفع كفاءة القوى البشرية.

❖ مزايا عقد الفرنشيز على الاقتصاد الوطني:

يؤدي عقد الفرنشيز دورا هاما في تبادل المعلومات والخبرات، فهو عقد ضروري للنشاط الاقتصادي لما يحمله من إيجابيات لتطوير التجارة⁴، ومن بين هذه الإيجابيات نجد تزايد الاستثمارات وتواجد المنتج محل العقد في السوق بوفرة وانخفاض الأسعار إلى حد معقول، تزايد في الصادرات، تطوير في النوعية وزيادة الجودة، انتشار السريع

1 نشر بتاريخ 2006/9/17 الساعة 8 : pm على الموقع [ID://WWW.AENABLEO](http://WWW.AENABLEO)

2 زياد بن كمي ، نظام الفرنشيز في السعودية بين غياب الأنظمة وجمعية تحتضن مطالب المستثمرين، جريدة الشروق الأوسط (عدد 9682، 1 يونيو 2005) نشر بتاريخ 2006/7/3 الساعة 8 : pm على الموقع <http://www.Ashatsinlawf Silt>

3 عصام رفعت ، في البطالة الفرنسي هو الحل، جريدة الأهرام (عدد 1848، 7 يونيو 2004) نشر بتاريخ 2006/8/19

<http://www.L.K.Ahram.orgag 7:pm to tull>

4 كاهينة حجوط ، حسبية حمادي، المرجع السابق، ص47

لتقنيات الجديدة وتنظيم الجيد والفعال للتوزيع¹، فتكريس هذه التقنية يعود بعدة فوائد على الاقتصاد الوطني وهذه الفوائد تتمثل في:

- توفير مناخ استثماري متنوع يستفيد منه الدخل القومي بهدف الالتحاق بمركب اقتصاديات الدول المتقدمة في ظل نظام العولمة الجديدة.
- يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إيجاد فرص استثمارية وتحقيق أرباح تساهم في رفع المستوى الإجمالي والمالي للبلاد، وزيادة القدرة الشرائية في الاقتصاد الوطني.
- إعادة هيكلة وتنظيم أعمال الشركة الوطنية، واكتساب قدرات تساعد في المنافسة الحادة مع الشركات العالمية وتطوير مشاريعها، بالإضافة إلى انفتاح الأسواق بشكل واسع واستخدام طرق جديدة للإنتاج والتسويق².
- يساعد في التطور الاقتصادي والتجاري للجهة الممنوح لها، إذ يساهم في تشغيل الأيدي العاملة المحلية، فيعد وسيلة ناجحة لحل أزمة البطالة.
- تقلل هذه التقنية من نسب السيولة المتسربة للخارج وزيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتحضير الشركات المحلية لإعادة ترتيب أوراقها حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع جودة الإنتاج والخدمة التي تقدمها للمستهلك وهذا ما يساهم في تداول الإنتاج المحلي عوضا على البضائع المستوردة
- يساهم عقد الفرانشيز في تطوير الأيدي العاملة الوطنية، من خلال التدريب الذي يتلقاه في المشاريع المقامة، مما يساعد في رفع كفاءة القوى البشرية المحلية.

1 إقچطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أکلي محد أولحاج، البويرة، 2006، ص 106.

2 كاهينة حجوط، حسيبة حمادي، المرجع السابق، ص ص 47-48.

الخلاصة :

عقود الأعمال يتضح أنها عقود استحدثتها الواقع الإقتصادي في المرحلة التي عجزت فيها العقود الكلاسيكية عن مسايرة التطورات الجديدة العالمية، إذ جامت هذه العقود لهدف ترقية إقتصاديات الدول من خلال دورها في تمويل وتطوير المؤسسات الاقتصادية، إذ إن مهمة توفير التمويل اللازم للمشاريع الإقتصادية يحققه كل من عقد الاعتماد الإيجاري وعقد تحويل الفاتورة.

نجد أن عقد الاعتماد الإيجاري بعد من وسائل التمويل الأكثر شيوعاً في العالم نظراً للمزايا التي تجعل منه تقنية مالية تخدم المؤسسات الاقتصادية، خاصة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات البنية المالية الضعيفة حيث يساعدها على إحداث وحدات إنتاجية جديدة وتوسيع أنشطتها، إلا أنها تقنية لا تلائم إلا المؤسسات السليمة التي تتمتع بالمرادودية الحسنة القادرة على مواجهة تكاليف الأقساط الإيجارية، هذا ما جعل الدول النامية خاصة العربية، لا تزال متأخرة نسبياً في تطبيق هذا النوع من التمويل، فشركات الاعتماد الإيجاري قليلة جداً مقارنة مع الدول المتقدمة بسبب النقص الواضح للخبرة في هذا المجال نظراً لحدثة هذه الصيغة التمويلية وعدم الإنتباه إليها كبديل لحل إشكالية تمويل المؤسسات الإنتاجية بالإضافة إلى نقص التأطير القانوني لها. تعد الجزائر من الدول التي كرسست تقنية الاعتماد الإيجاري وذلك بموجب الأمر رقم 96-09 السالف الذكر لكنه جاء بصيغة محتشمة حيث ركز على الجوانب النظرية والقانونية وأهمل الجوانب التطبيقية والتنظيمية له، مما يعيق تطبيق هذه التقنية من قبل المؤسسات.

كما يعد عقد تحويل الفاتورة من وسائل التمويل الحديثة التي تهدف إلى مجابهة مشكلة تحصيل الحقوق التجارية التي عادة ما تقع فيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم، وذلك عن طريق تعجيل حقوق هاته المؤسسات على عملائها وتخليصها من الأعباء الإدارية والمالية للتحصيل وإدارة الحسابات مما يتيح لها التفرغ للإدارة الفنية وترك باقي الأعباء المالية لشركة تحويل الفواتير .

لكن رغم الخدمات الجمة التي يقدمها عقد تحويل الفاتورة، إلا أنه يبقى غير معروف وغير معمول في الكثير من البلدان النامية على الخصوص من بينها الجزائر، مع العلم أن المشرع الجزائري تصدى لتنظيم عقد تحويل الفاتورة إلا أن تنظيمه يؤخذ عليه بأنه جاء مقتصرًا في خمسة مواد، كما أنه أدرج هذا العقد ضمن الأوراق التجارية الأمر الذي خلق لبس في اعتباره ورقة تجارية مع أنه لا تتوفر على شرط التظهير المطلوب توفره في الورقة التجارية، إضافة إلى التسميات الغريبة التي أطلقها على العقد ذاته وعلى أطرافه، وللأسف فرغم ظهور تنظيم تشريعي لعقد تحويل الفاتورة بالجزائر إلا أنه لم تشهد بروز آية مؤسسة تحويل فواتير متخصصة في هذا المجال. كما يعتبر من قبل عقود الأعمال عقد الفرانشيز وعقد التسيير اللذان يساهمان في تطوير نشاط المؤسسات الاقتصادية واعطائها تمدد أكبر في المجال الاقتصادي.

إذا يعتبر عند الفرانشيز آلية متميزة نظراً لدور الكبير الذي تلعبه في زيادة اقتصاديات المؤسسات وتسجيل حضورها في السوق، ذلك عن طريق الترخيص باستعمال حقوق الملكية الفكرية وتقديم المساعدات الفنية وكذا إحداث نظم التسويق والإدارة ونقل التكنولوجيا والخبرات في معظم القطاعات الانتاجية والخدماتية. لكن رغم هذه المزايا التي تحققها آلية الفرانشيز إلا أنها تعد وسيلة نشر ثقافة شعوب أخرى، وبالتالي يعتبر غزو ثقافي يؤدي إلى الإستنزاف الإقتصادي الذي يؤثر في العملات الصعبة، وتكون وسيلة لإخراجها من البلد مما يؤثر في الاقتصاد الوطني، كما أن هذه الوسيلة تعاني من ثغرات في بنائها القانوني والتعاقدية على حد سواء نتيجة سيطرة شركات كبرى قادمة من الخارج. ان الأنظمة القانونية غير معدة بشكل كاف لاستقبالها، إضافة إلى غياب أطر العمل الخاصة بالفرانشيز في الدول المتلقية له، بالتالي غياب القواعد المنظمة لحركة العمل فيها، حيث مازالت بعض الدول لم تضع له قواعد تشريعية تنظم أحكامه كما هو الشأن بالنسبة للمشرع الجزائري، وهذا ما يطرح فرضية اللجوء إلى قوانين الدول التي نظمت مثل هذه العقود.



الخاتمة

تعد عقود الأعمال من آليات المستحدثة في المرحلة التي عجزت فيها العقود الكلاسيكية مسايرة التطورات العالمية، حيث عملت على ترقية اقتصاد الدول وتطوير المؤسسات الاقتصادية والانفتاح الأسواق الوطنية والدولية تشجعها على التنافس في الأسواق وإحداث نظم التسويق والتوزيع والإدارة ونقل التكنولوجيات والمعارف والخبرات والمساعدات التقنية وتنويع الاقتصاد الوطني، لذلك لا بد من وجود تنظيم قانوني تخضع له المعرفة الفنية لغرض حمايتها وتجنب الصعوبة فض النزاع الذي قد يثار بشأنها، وحتى يتحقق دورها المهم .

وخلال البحث عن مكانة عقود الأعمال تم التوصل إلى عدة نتائج أهمها:

- أن استحداث العمل بعقود الأعمال كان عنصرا جوهريا وأساسيا في نظم وتسيير جميع شؤون الدول، فهي لم تعد محصورة في المجال الصناعي فقط بل امتدت إلى المجالات التجارية وعمليات التوزيع والتسويق ونظر الإدارة الحديثة والمؤسسات الاقتصادية، فصار نجاحها يعتمد على مثل هذه المعارف والخبرات والحداثة الغنية التي تحوزها في هذه المجالات.
- وقد لعبت دور عقود الأعمال في نقل المعرفة الفنية وبالتالي تطوير المجال الاقتصادي، يظهر أن هذا النوع من عقود الأعمال استخدمها الواقع الاقتصادي في المرحلة التي عجزت فيها العقود الكلاسيكية عن مسايرة التطورات العالمية، لذلك فهو وسيلة متميزة نظرا للدور الكبير الذي يلعبه في زيادة اقتصاديات الدول والمؤسسات وتسجيل حضورها في الأسواق، وإحداث نظم التسويق والإدارة ونقل التكنولوجيا والخبرات في معظم القطاعات الإنتاجية والخدماتية.
- أن عقد العمل نظام اقتصادي فعال للنهوض بالبيئة الاقتصادية والاستثمارية، فالمعرفة الفنية التي يتضمنها العقد لها أهمية ودور في نجاحه وانتشاره، لذلك احتلت المعارف الفنية مكانة مهمة، فهي محله وعنصر مكون له، فأثرها واضح عليه.
- ان لعقد الإيجاري مكانة يترتب عليها وخاصة انه دعم مجال تمويل ، باعتباره أحد البدائل الفعالة ونظرا لمزايا التي تجعل منه تقنية مالية تخدم المؤسسات الاقتصادية.

● كما يعتبر عقد تحويل الفواتير من العقود الحديثة وهو عقد إنتمائي متميز عن باقي عقود الائتمان الأخرى وتظهر فكرة الائتمان في عقد تحويل الفواتير من خلال مجابهة مشكلة تحصيل الحقوق التجارية من المدين والتي عادة ما تقع فيها المؤسسات الاقتصادية، كما أن استرداد الائتمان في عقد تحويل الفواتير يتم بالرجوع إلى المدين إضافة إلى تأمين من مخاطر عدم الاسترداد، ولكن رغم المزايا والخدمات التي يقدمها هذا العقد تبقى هذه التقنية غير معمول بها في الكثير من الدول النامية على الخصوص الجزائر، ورغم كون المشرع الجزائري من بين المشرعين القلائل الذين قاموا بتنظيم هذا العقد، إلا أنه يؤخذ على هذا التشريع بوجود العديد من النقائص، فتنظيم هذا العقد بخمسة مواد لا تكفي تنظيم عقد مركبة مثل عقد تحويل الفواتير، إضافة إلى إدراج هذا العقد ضمن الأوراق التجارية مع أنه لا يتوفر على شرط التظهير المطلوب الأوراق التجارية.

بناءً على ما سبق يمكننا تقديم مجموعة من الاقتراحات ملخصة في النقاط الآتية:

- تنبيه المشرع الجزائري إلى أهمية إصدار تنظيم قانوني خاص بعقد العمل، يكفل حقوق وواجبات طرفيه، وكذا أهميته في نقل المعارف الفنية وفي الوضع الحالي الجزائري الذي تبني سياسة الاقتصاد الحر وجذب الاستثمارات الخارجية، حيث يمثل هذا العقد آلية مهمة وفعالة في دعم هذا التوجه.
- توفير مناخ عملي تجاري ملائم ومواكب للتطورات الاقتصادية والتكنولوجية لغرض إبرام عقود العمل باعتبارها من أدوات نقل المعرفة الفنية والاستثمار وتنويع الاقتصاد الوطني.
- العمل على إنشاء مؤسسات متخصصة في مجال عقود الفرانشيز وتوسيع نشاطاتها ليشمل كل القطاعات الاقتصادية مع ضرورة توفير الدعم الحكومي لهذه المؤسسات.
- تنشيط الحملات الإعلامية لأجل التعريف بعقد الفرانشيز وبيان دوره ومكانته في تطوير ونقل التكنولوجيا والمعرفة الفنية وترقية الاستثمار على الصعيد الوطني والدولي والإقليمي، وجعلها في متناول المتعاملين الاقتصاديين والمؤسسات الاقتصادية وخصوصاً إذا تعلق الأمر بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ملخص المذكرة باللغة العربية:

أمام عجز العقود الكلاسيكية على مسايرة التطورات العالمية الجديدة وعدم ملائمتها لمجال الأعمال الذي يشتم بالتعقيد والتشعب، ظهرت عقود حديثة مهمة تلائم هذا المجال كما تناسب طبيعة مختلف المصالح الاقتصادية، تدعى بـ عقود الأعمال " تتجسد في كل من عقد الاعتماد الإيجاري، عقد تحويل الفاتورة، عقد الفرانشيز وعقد التسيير. لهذه العقود دور هام في المجال الاقتصادي، حيث أن كلا من عقد الإعتماد الإيجاري وعقد تحويل الفاتورة جاءت كمصادر تمويلية حديثة للمؤسسات الاقتصادية من خلال القيام بتمويل المشاريع الإنتاجية دون شروط قاسية كما هو الشأن في مصادر التمويل التقليدية. أما عقد الفرانشيز وعقد التسيير تعد تقنيات تساعد المؤسسات الاقتصادية في توسيع نشاطها من خلال الإستفادة من خبرات المتعاملين ذات شهرة عالمية مما يؤدي إلى تطوير الإقتصاد ككل. إلا أنه يتطلب لتحقيق هذا الدور وجود نظام قانوني فعال.

Abstract :

In the face of the inability of classical contracts to keep pace with new global developments and their inappropriateness for the complex and complex field of business, important recent contracts have emerged suited to this area as suited to the nature of various economic interests, called business contracts "embodied in both the rental credit contract, the bill transfer contract, the franchise contract and the management contract.

These contracts play an important role in the economic sphere, since both the rental credit contract and the bill transfer contract came as modern sources of financing for economic enterprises by financing productive projects without harsh conditions such as in traditional sources of financing. The Franchise Contract and the Spearheads Contract are techniques that help economic institutions expand their activity by leveraging the experience of world-renowned traders leading to the development of the economy as a whole. However, to achieve this role, an effective legal system is required.



قائمة المصادر

والمراجع

الكتب:

1. آيت منصور كمال، عقد التسيير، دار بلقيس، د.ط، الجزائر: 2012.
2. بالمقدم مصطفى وآخرون، التمويل عن طريق الإيجار كاستراتيجية لتغيير العمل المصرفي، المؤتمر العلمي الرابع، جامعة فيلادلفيا، كلية العلوم الإدارية والمالية.
3. بريش السعيد، التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر: جامعة باجي مختار عنابة.
4. الحداد حفيظة السيد، الاتفاق على التحكيم في عقود الدولة، دار المطبوعات الجامعية، الاسكندرية: 2001.
5. زمزم عبد المنعم ، عقود الفرنشيز بين القانون الدولي وقانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية، د.ط، مصر: 2011.
6. السنهوري عبد الرزاق احمد، الوسيط في شرح القانون المدني، ج1، مصادر الالتزام، دار الجامعات المصرية القاهرة، 1952.
7. شافي نادر عبد العزيز، عقد الفاكورينغ (عقد شراء الديون التجارية)، دراسة مقارنة، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، 2005.
8. صادق هشام علي، القانون الواجب تطبيق على عقود تجارة الدولية، منشأة المعارف، الاسكندرية: 1990.
9. العريف علي ،شرح قانون العمل، ج 1، مطبعة مخيرة، مصر: 1963.
10. عوض جمال الدين، الإعتمادات المصرفية وضمائنها، دار النهضة العربية، القاهرة: 1994.
11. محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة الاسكندرية: 2010.
12. محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة: وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر: 2003.
13. ياقوت محمود محمد، حرية المتعاقدين في اختيار قانون العقد الدولي بين النظرية والتطبيق، منشأة توزيع المعارف، مصر: 2004.

النصوص القانونية

1. الأمر رقم 09/96 مؤرخ في 10 جانفي 1996، يتعلق بالاعتماد التجاري، ج ر، عدد3، صادر 1996/01/14.
2. المادة 534 مكرر 14 من الامر رقم 75-58.

3. مؤرخ في 10 جانفي سنة 1996، يتعلق بالاعتماد الايجاري، ج.ر عدد 3، صادر في 14 جانفي سنة 1996.
4. قرارا محكمة العمل العليا العراقية رقم، 68، عليا، 1971/3، بتاريخ 1982/7/11 قضاة محكمة العمل، المجلد الاول، الذي اشار بأن عقد العمل من عقود المعاوضة.
5. القانون رقم 78-12، مؤرخ في 05 أوت 1978، المتضمن القانون الأساسي للعامل.
6. نص المادة الأولى من القانون رقم 89-01 على أنه، "عقد التسيير هو العقد الذي يلتزم بموجبه متعامل يتمتع بشهرة معترف بها، يسمى مسيرا، ازاء مؤسسة عمومية اقتصادية أو شركة مختلطة الاقتصاد، بتسيير أملاكها أو بعضها باسمها وحسابها مقابل أجر يضيف عليها علامته حسب مقاييسه ومعاييرها، ويجعلها تستفيد من شبكاته الخاصة بالترويج والبيع".
7. قانون 90-11، مؤرخ في 21 ابريل 1990، متعلق بعلاقات العمل جريدة رسمية رقم 17.
8. مرسوم تشريعي رقم 93-08 مؤرخ في 25 أفريل 1993، يعدل ويتمم أمر رقم 75-59 مورخ في 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون التجاري، ج، و عدد 27 صادر في 27 أبريل 1993.
9. قانون الاستثمار 93-12 مؤرخ في 5 أكتوبر 1993 يتعلق بترقية الإستثمار، ج ر عدد 64 الصادر في 10 أكتوبر 1993.
10. مرسوم تنفيذي رقم 95-331 مؤرخ في 25 أكتوبر 1995، يتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير، ج ار عدد 64 مصادر 29 أكتوبر 1995.
11. قانون رقم 99-01 مؤرخ في 6 جانفي 1999، يحدد القواعد المتعلقة بالفندقة، ج.ر، 02 صادر في 10 جانفي 1999. مرسوم تنفيذي 2000-46 مؤرخ في 01 مارس 2000، يعرف المؤسسات الفندقية ويحدد تنظيمها وسيرها وكذا كيفية إستغلالها، ج ر ، ع 10، صادر في 5 مارس 2000.
12. قانون رقم 03-01 مؤرخ في 07 فيفري 2003، يتعلق بالتنمية المستدامة للسياحة، ج ر، ع 11، صادر في 19 فيفري 2003.
13. أمر رقم 03-03، مؤرخ في 19 جويلية سنة 2003، يتعلق بالمنافسة، ج ر عدد 34، صادر في 20/07/2003، معدل ومنعم بموجب القانون رقم 08-12 المؤرخ في 25 جوان سنة 2008، ج و عدد 36، صادر في 02/07/2008، القانون رقم 10-05 المؤرخ في 15 أوت سنة 2010، ج ر عند 46، صادر في 18/08/2010.
14. قانون رقم 09-03 مؤرخ في مؤرخ في 25 فيفري 2009، يتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، ج و عدد 15، صادر في 08/03/2009، معدل ومنتم بموجب القانون رقم 18-09، مؤرخ في 10 جوان سنة 2018، ج ر عدد 135 صادر في 13/06/2018.

15. قانون رقم 08-09، المؤرخ في 25 فيفري 2008، يتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ج.ر.ع 21 صادرة في 23 أفريل 2008.
16. أمر رقم 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون التجاري، معدل ومتمم، للأمانة العامة للحكومة، www.joradp.dz.
17. أمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون المدني، معدل ومتمم، الأمانة العامة للحكومة، www.joradp.dz.

الرسائل و المذكرات

1. إقچطال فريدة، "النظام القانوني لعقد الفرنشيز في ظل القانون الجزائري"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محد أولحاج، البويرة، 2006.
2. آيت منصور كمال، عقد التسيير آلية لخصوصة المؤسسة ذات طابع الاقتصادي، رسالة لنيل دكتوراه في القانون، فرع قانون الاعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009.
3. بكارية حسيبة، عقود تجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، شعبة قانون الاقتصادي للأعمال تخصص فنون العام لأصال، كلية الحقوق جامعة عبد الرحمان ميرة بجاية، 2012 / 2013.
4. بن بريح آمال، عقد الاعتماد الإيجاري كآلية قانونية للتمويل، أطروحة لنيل دكتوراه، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو. 2015.
5. تواتي نصيرة، الإطار التطبيقي لعقود الأعمال، ملتقى وطني حول دور عقود الاعمال في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16 و 17 ماي 2012.
6. حجوط كاهينة، حمادي حسيبة، دور عقود الأعمال في المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2014/2015.
7. صبودة إيناس، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، دراسة حالة القرض السندي لمؤسسة سوناطراك، مذكرة لنيل درجة الماجستير فرع مالية المؤسسة، كلية علوم التسيير، جامعة بومرداس، 2008.
8. عروسي سامية، الطبيعة القانونية لعقد الفراشيز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، تخصص قانون خاص جامعة سطيف 2، 2015.
9. عمران علي السائح، التحكيم والقانون الواجب التطبيق على منازعات عقود التجارة الدولية، أطروحة لنيل درجة الدكتوراه الدولة في القانون، كلية الحقوق جامعة الجزائر، 2006/2005.

10. كولوغلي فضيلة، الاعتماد الإيجاري آلية بديلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون التنمية الوطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو.
11. البشتاوي دعاء، طارق بكرة، عقد الفرانشيز وآثاره، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية نابلس، فلسطين، 2008.

المجالات والجرائد:

1. ارزيل الكاهنة، عن اخضاع عقد الأعمال للقانون، مجلة العلوم القانونية والسياسية، المجلد 10، العدد 1، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة حمه لخضر، الوادي، افريل 2019.
2. بن عزوز ربيعة، إشكالية تقنين عقود الاعمال في الجزائر، مجلة حقوق الانسان والحريات العامة، جامعة مستغانم، العدد 5، جانفي 2018.
3. الجريدة الرسمية، العدد 3، لسنة 1996، لسنة 1996.
4. قادية عبد الله، الإطار القانوني للمؤسسة العمومية في الجزائر كعون اقتصادي، مجلة جامعة الشارقة للعلوم القانونية، المجلد 16، العدد 01، يونيو 2019.
5. هاني، عقد تحصيل الديون التجارية، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، عدد 102، 1991.
6. الهاوي المكتوزي محمد، من العقود التجارية إلى عقود الأعمال، أي تأثير على حرية التعاقد، مجلة المحاكم المغربية، عدد 148، هيئة المحامين بالدار البيضاء، المغرب: أكتوبر 2015.

المواقع الإلكترونية:

1. بسيوسو مروان يوسف، مجلة عالم الاقتصاد (غير متكور العدد 2000/2/1) نشر بتاريخ 2006/8/26 الساعة 10 pm على الموقع [http:// www.EC_oworlohung.com](http://www.EC_oworlohung.com).
2. بن كمي زياد، نظام الفرانشيز في السعودية بين غياب الأنظمة وجمعية تحتضن مطالب المستثمرين، جريدة الشروق الأوسط (عدد 9682، 1 يونيو 2005) نشر بتاريخ 2006/7/3 الساعة 8 : pm على الموقع <http://www.Ashatsinlawf Silt>.
3. رفعت عصام، في البطالة الفرنسي هو الحل، جريدة الأهرام (عدد 1848، 7 يونيو 2004) نشر بتاريخ 2006/8/19 الساعة 7:pm to tull على الموقع <http://www.L.K.Ahram.org>.
4. الشاقي نادر، عقد الفرانشيز، مجلة الجيش اللبناني (عدد 244) نشر بتاريخ 2006/8/26 الساعة 9 pm على الموقع <http://www.labramy.gov>.
5. العقاد عبد الله، منشأها الصغيرة والامتياز التجاري نشر بتاريخ 2006/7/28 الساعة 8 pm على الموقع <http://www.Abid net-8m.com>.

6. الغرابي الدراسات الصناعية والاقتصادية نظام الفرنشيز، نشر بتاريخ 2006/8/27 الساعة 11 pm على الموقع <http://www.Alghrurabi.com>
7. نشر بتاريخ 2006/9/17 الساعة 8 : pm على الموقع [.ID://WWW.AENABLEO](http://WWW.AENABLEO.ID)
8. نشر بتاريخ 2006/9/21 الساعة 3 : pm على الموقع <http://www.sfdegypt.org>

الملتقيات والندوات العلمية:

1. حجارة ربيحة، طبيعة الرقابة المفروضة على شركات تحويل الفواتير في القانون الجزائري ، أعمال الملتقى الوطني حول: عقود الأعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16, 17 ماي 2012.
2. صليحة بن طلحة ، معوشي بوعلام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، من أعمال الملتقى الدولي حول، "سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية"، بسكرة، يومي 21 و 22 نوفمبر 2006.
3. عثمان بلال، ظهور عقود الأعمال في ظل عجز العقود المدنية الكلاسيكية على تنظيم مجال الأعمال ،الملتقى الوطني :عقود الأعمال ودورها في تطور الإقتصادي الجزائري ،كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، أيام 16 و 17 ماي 2012.
4. عيوط وعلي محند، خصوصيات عقود الاعمال الدولية في القانون الجزائري ،ملتقى وطني حول دور عقود الاعمال في تطوير الإقتصاد الجزائري يومي 16-17 ماي 2012.
5. كتوش عاشور، عبد الغني حريري، التمويل بالائتمان الايجاري، الاكتاب في عقود و تقيمه- دراسة حالة الجزائر ، ملتقى دولي حول، سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات ، دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، نوفمبر، 2006.
6. نصري سفيان، الحماية القانونية للفرانشيزي: دراسة مقارنة بين النظامين الفرنسي والأنجلو أمريكي، أعمال الملتقى الوطني حول: دور عقود الاعمال في تطوير الإقتصاد الجزائري، جامعة بجاية، يومي 16 و 17 ماي 2012.

الكتب الاجنبية

1. DSCHANEL Jean pierre et LEMOINE Laurent, **Affacturage (Factoring)**, Ed Juris Classeur, fascicule 580,1999.
2. MARAZZATO Pierre, **L'affacturage international et la convention vue de l'obtention d'Ottawa de DESS banque et finance**, Faculté de droit, Universite Rese Descartes, Paris, 1998.

3. MARAZZATO Pierre, **L'affacturage international et la convention vue de l'obtention d'Ottawa de DESS banque et finance**, Faculté de droit, Université René Descartes, Paris, 1998.



الفهرس

/	شكر وتقدير
/	إهداء
/	قائمة المختصرات
أ-ز	المقدمة
الفصل الأول: مدلول عقود الأعمال	
10	المبحث الأول: مفهوم عقود الأعمال
10	المطلب الأول: تعريف وخصائص عقود الأعمال
17	المطلب الثاني: أسباب بروز عقود الأعمال
22	المطلب الثالث: تقنين عقود الأعمال من طرف المشرع الجزائري
26	المبحث الثاني: الإطار التطبيقي لعقود الأعمال
26	المطلب الأول: مجال انعقاد عقود الأعمال
33	المطلب الثاني: خصوصيات عقود الأعمال في القانون الدولي للأعمال
38	خلاصة الفصل
الفصل الثاني: تأثير عقود الأعمال على الاقتصاد الجزائري	
41	المبحث الأول: دور عقود الأعمال في تمويل المؤسسات الاقتصادية
41	المطلب الأول: عقد الإعتماد الإيجاري ودوره في الجزائر
43	المطلب الثاني: مزايا الاعتماد الإيجاري على الاقتصاد الجزائري
46	المطلب الثالث: دور عقد تحويل الفواتير

52	المبحث الثاني: دور عقود الأعمال في نقل المعرفة الفنية
52	المطلب الأول: عقد الفرانشيز وأهميته
56	المطلب الثاني: مزايا عقد الفرانشيز على صاحب العلامة
55	المطلب الثالث: مزايا عقد الفرانشيز للمتلقي
55	المطلب الرابع: مزايا عقد الفرانشيز على الاقتصاد الدولي و الوطني
57	خلاصة الفصل
60	الخاتمة
63	ملخص المذكرة
64	قائمة المصادر و المراجع
71	فهرس المحتويات