

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عمار ثليجي الأغواط

كلية العلوم الحقوق والعلوم السياسية



قسم: الحقوق

تخصص: قانون الأعمال

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في الحقوق

بيع المحل التجاري

تحت إشراف:

- د. طويسات عائشة

من إعداد الطالب:

- ميلودي عطية
- بن الشيخ عبد القادر

لجنة المناقشة	
الاسم واللقب	الصفة
عطاء الله خضرون	رئيسا
طويسات عائشة	مشرفا ومقررا
لحاق عيسى	مناقشا

السنة الدراسية: 2023/2022

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عمار ثليجي الأغواط

كلية العلوم الحقوق والعلوم السياسية



قسم: الحقوق

تخصص: قانون الأعمال

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في الحقوق

بيع المحل التجاري

تحت إشراف:

- د. طويسات عائشة

إعداد الطالبة:

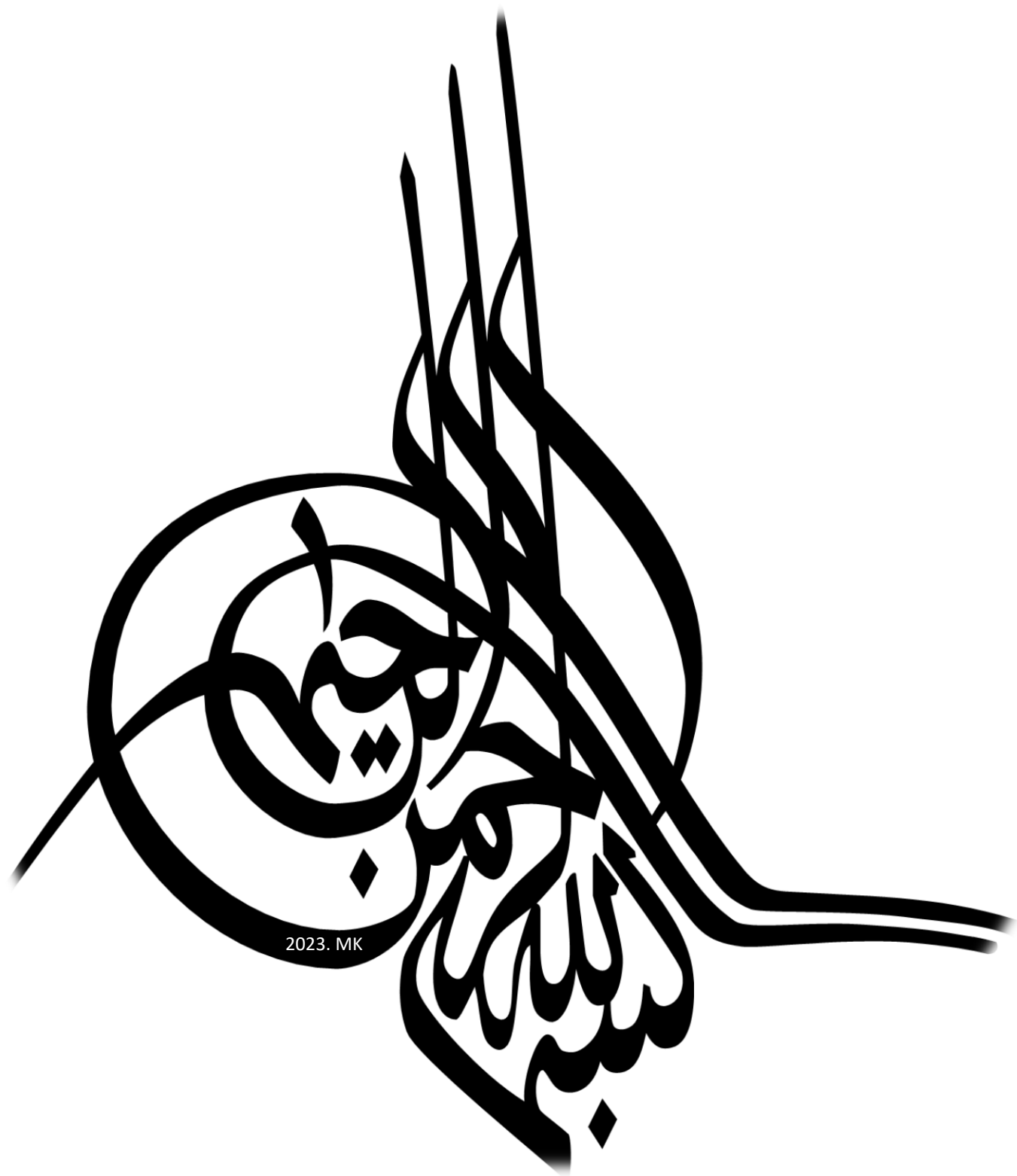
- ميلودي عطية

- بن الشيخ عبد القادر

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الصفة
عطاء الله خضرون	رئيسا
طويسات عائشة	مشرفا ومقررا
لحاق عيسى	مناقشا

السنة الدراسية: 2023/2022



إهداء

إلى فاطر السموات والأرض، خالق الحب والنوى إلى

الله سبحانه وتعالى

أهدي ثمرة جهدي هذا، إلى من حملتني وهنا على

وهن إلى التي سهرت على تربيتي، إلى صدر

الحنان إليك أُمي الغالية

إلى سندي وعمدتي في هذه الحياة الدنيا

أبي الغالي

إلى الإخوة الكرام ذكوراً وإناثاً

إلى رفيق الدرب الدراسي

عبد القادر بدرينة

إلى كل من عرفني فأحبي إلى كل هؤلاء

أهدي ثمرة جهد السنوات

أهديكم هذا العمل

عطية

إهداء

إلى من طالما حلمت أن تبصر نجاحي والتفوق
الدائم في دراستي، إلى من رضاها غايتي وطوحي

أمي الغالية

إلى الإنسان الذي علمني كيف يكون الصبر طريقا

للنجاح، السند والقوة

والذي الحبيب

أهدي هذا العمل المتواضع إلى العائلة الكريمة

"بن الشيخ"

التي طالما ساندتني ولا تزال من إخوة وأخوات دون

استثناء

إلى كل الأصدقاء وكل من قدم لي العون والمساعدة في

إنجاز هذه المذكرة

عبد القادر



شكر وعرفان

الحمد لله رب العالمين والشكر لجلاله سبحانه وتعالى الذي أعاننا
على إنجاز المذكرة، واللهم صلي على سيدنا مُحَمَّد وعلى آله
وصحبه وسلم وبعد:

فبعد أن أتمنا مذكرتنا استذكرنا الجهود التي تسببت في وصولها
إلى شاطئ الأمان، ونجد أنفسنا في كلمة لا بد أن نذكرها، وهي
أن العمل قد تم على ما هو عليه بفضل الله تعالى أولا، وبفضل
الذي كانت لهم الأيدي البيض عليه.

فما كان لمذكرتنا أن تخرج إلى نور لولا التوجيه السديد والرعاية
القائمة التي شملتنا بها الأستاذة المشرفة طويسات عائشة فقد
كان ملاحظاتها القيمة الأثر الكبير في إظهار هذه المذكرة حتى
أصبح البحث ثمرة بالغة، فلها منا جزيل الشكر والامتنان
وجزاها الله خيرا.

كما نتوجه بأسمى آيات الشكر والتقدير إلى الأستاذ إلياس
الساسى فقد كان لنا خير موجه وأمدنا بنصائحه القيمة وتوجيهاته
السديدة، ولا يفوتنا أيضا أن نتقدم بجزيل الشكر للزميلة ماريما
خيورة على مساعدتها لنا وكرمها علينا
" ونسأل الله التوفيق والسداد "

الملخص:

تعتبر المتاجرة التجارية مهمة جدا في المجال الاقتصادي، وذلك نظرا للعملية الواردة فيها، بحيث يقوم المشرع الجزائري بفحصها في قواعد خاصة للقانون التجاري وقواعد أخرى للقانون المدني، ولعل أهم هذه الإجراءات هو البيع حيث يتطلب الاجتماع توافر شروط موضوعية عامة، وهي الرضا المحل السبب، وكذلك الشروط الرسمية التي تكون رسمية مكتوبة اعلانية وبيانات الزامية وإلا كانت غير صالحة. فإذا تم ابرامها بشكل صحيح فإنها تخلق التزاما على عاتق البائع، يمثله الالتزام الملكية لتوفير البيع والحفاظ عليه، وحتى وقت التسليم وكذلك التسليم والتزام الضمان للبائع والذي بالإضافة على ذلك لا يتعارض مع المشتري.

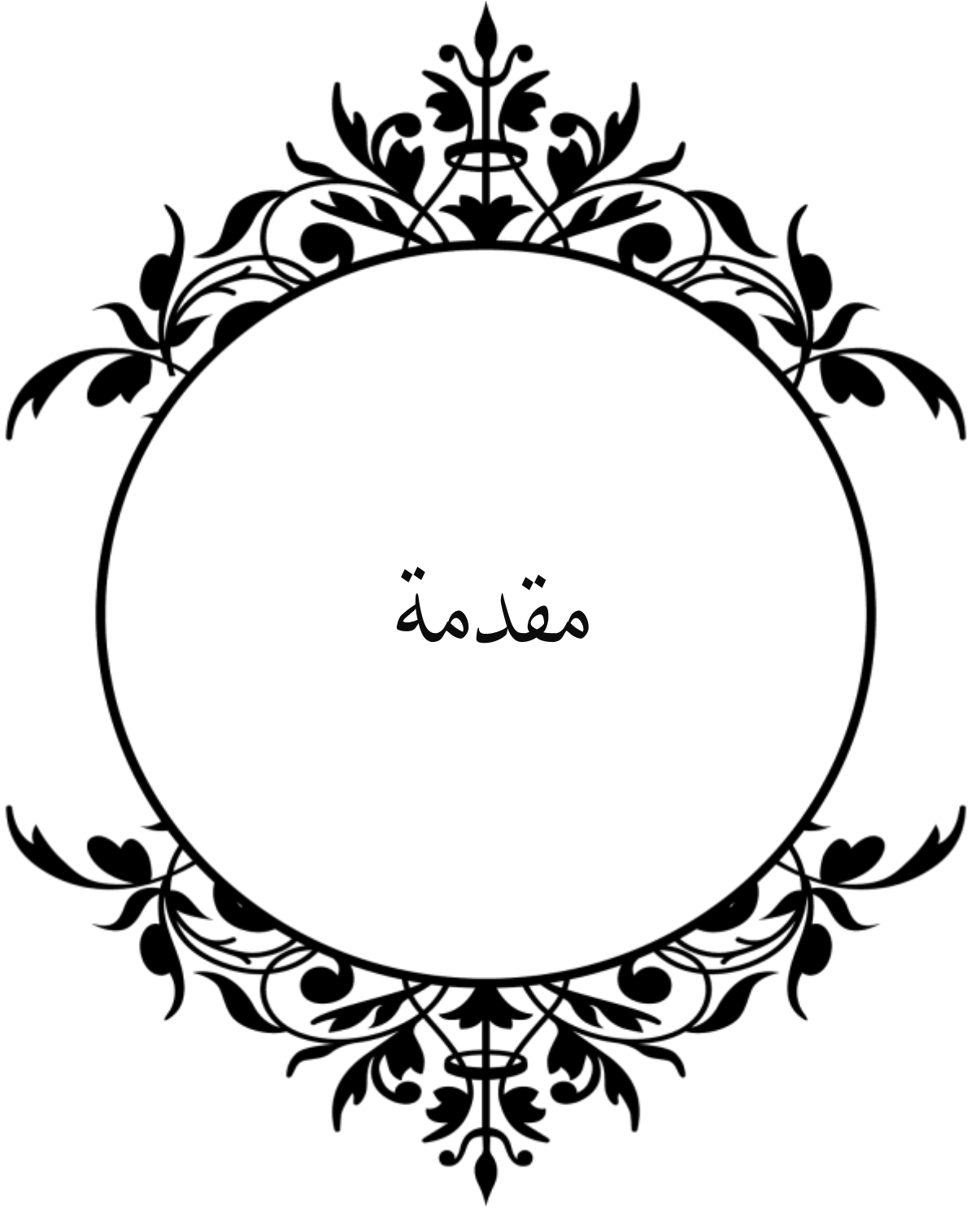
الكلمات المفتاحية: الشروط الموضوعية، الشروط الشكلية، آثار المترتبة على البائع والمشتري.

Summary:

Commercial trading is very important in the economic field, due to the process contained in it, so that Algerian legislators examine it in special rules of commercial law and other rules of civil law. Official conditions that are official, written, declarative, and mandatory data, otherwise they are invalid.

If properly concluded it creates an obligation on the seller, represented by the property obligation to provide and maintain the sale, up to the time of delivery as well as the delivery and warranty obligation of the seller which in addition does not conflict with the buyer.

Keywords: objective conditions, formal conditions, implications for the seller and buyer.



يعتبر بيع المحل التجاري من أدوات القيام بحركات الحياة الاقتصادية، التي يتم فيها تبادل المال والقيمة بين الأفراد، وعلى عكس عملية الرهن المحل التجاري، التي تعد من أكثر العمال شعبية في الحياة العلمية، ونظرا لأهميتها ومكانتها ينظم المشرعون الجزائريون أحكام بيع المحل التجاري القانوني.

فلبيع قواعد عامة في القانون المدني يتعارض مع أحكام المبيعات المرتبطة مع العملاء لتقديم الخدمات القانونية مصلح بيع المرتبطة، لما له من فائدة قانونية في خدمة المتعاملين في بيع المحل التجاري وكذا لتمتع المحل التجاري بطريقة خاصة، باعتباره منقول معنوي يصعب خضوع التصرفات الواردة عليه لأحكام القانون المدني، حيث جاء هذا الأمر لتنظيم العقار والمنقول المادي بصفة تفوق تنظيم المنقول المعنوي.

حيث يعد المحل التجاري من أبرز العمليات الحيوية في الحياة التجارية، ولكن مع أهميته إلا أن المشرع الجزائري لم يفرد له أحكاما خاصة في القانون التجاري، وإنما ترجع أغلب أحكامه إلى القواعد العامة في القانون المدني. فقد وضع البرلمان الجزائري للمحلات التجارية يحتوي على 136 مادة، وهي درجة في القانون التجاري الصادر عام 1975 بصيغته المعدلة والقانون رقم 02-05 بتاريخ 06-02-2005.

كما تم تكليفه بالعديد من المواد القانونية الأخرى التي جاءت في نصوص منفصلة مثل القانون رقم 04-08 بتاريخ 14-08-2004 بشأن شروط ممارسة الأنشطة التجارية، الأمر رقم 03-06 بتاريخ 19-07-2003 حول العلامة التجارية، الأمر رقم 03/07 بتاريخ 19-07-2003 حول براءة الاختراع الأمر رقم 03/05 من تاريخ 19-07-2003، بشأن حق الملف والحقوق المجاورة القانون رقم 22/90 بتاريخ 18-08-1990 تعديل واستكمال مرسوم الطلب ذي الصلة بشأن السجل التجاري، القانون رقم 90/10 بتاريخ 14-04-1990 للنقد والقروض إلى غير ذلك من النصوص الأخرى.¹

¹ سفيان بن زاوي، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، فرع قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة قنسطينة، السنة 2012-2013، ص 6.

وذلك باعتبار أن بيع المحل التجاري من المواضيع القانونية والهامة الجديرة بالدراسة واهتمام الباحث ورجال القانون ولا يمنع هذا الرجوع للقواعد العامة في مادة البيع، والتي لم يرد بشأنها نص خاص، كما هي الحالة لدى المشرع الجزائري بالنظر لأهمية الدور الذي أخذ المحل التجاري يلعبه في المجال التجاري.

ولإنشاء عقد بيع المحل التجاري صحيحا ومنتجا لأثاره لأبد من توافر شروط موضوعية عامة هي: الرضاء المحل والسبب مع ضرورة احترام القواعد العامة التي تنظم هذه الشروط بالإضافة إلى إتباع إجراءات شكلية ضرورية لإثبات بيع عقد المحل التجاري والمتمثلة في الكتابة الرسمية والإعلان والبيانات الإجبارية، حيث أن اشترط الكتابة الرسمية لإثبات التصرف فما هو إلا دليل خطورة هذا التصرف بالنسبة لأطراف أي البائع والمشتري وحتى الغير والشكلية وحدها لا تكفي في عقد يبيع المحل التجاري حتى يكون منتجا لأثاره بل اشترط القانون التجاري إجراء آخر يتمثل في الإعلان والقيود في المركز الوطني لسجل تجاري، وذلك حتى يتمكن البائع من التمتع بحق الفسخ وحفاظا على حقوق دائني بائع المحل التجاري.

ويترتب على انعقاد بيع المحل التجاري التزامات متبادلة تقع على عاتق كل من البائع والمشتري تطبق عليها القواعد العامة للقانون المدني وقواعد القانون التجاري، إضافة إلى ذلك كان من واجب البائع أن يضمن للمشتري عدم التعرض له من جانب الغير، فمن باب أولى أن يلتزم هو نفسه بعدم القيام بأي عمل من أعمال التعرض للمشتري مثل إنشاء تجارة مماثلة بقصد منافسة المشتري وكثيرا ما يتضمن بيع الحل التجاري شرطا طالما كان يقتصر على حرمان البائع من مزاوله نفس النوع من التجارة من خلال مدة معينة أو في منطقة محددة.

الإشكالية الرئيسية: ومن خلال هذا البحث نسعى للإجابة على الإشكالية الرئيسية

الآتية:

ماهي شروط إبرام عقد بيع المحل التجاري ؟ وماهي الآثار المترتبة على هذا التصرف؟

بحيث تكمن أهمية الدراسة في محاولة الوقف على كل الجوانب المتعلقة بانعقاد بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، وهي كالآتي:

- إظهار الأهمية البالغة في ممارسة الأنشطة التجارية المختلفة؛
- محاولة الإلمام بجميع الجوانب المتعلقة بانعقاد البيع التجاري بالنسبة للبائع والمشتري؛

- إثراء رصيد المعرفة العلمية حول موضوع انعقاد بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري؛

- ميولنا الشخصي لهذا الموضوع وفضولنا لمعرفة حيثيات فيما يخص الانعقاد في التشريع الجزائري.

ويسعى هذا البحث إلى تحقيق الأهداف التالية:

- إبراز ومعرفة الالتزامات التي يترتبها عقد بيع المحل التجاري على البائع؛
- ذكر أهم الأحكام القانونية التي جاء بها المشرع الجزائري من أجل معالجة بيع المحل التجاري ومدى توفيقه في ذلك؛

- ايضاح أهم الأحكام القانونية التي جاء بها المشرع الجزائري من أجل معالجة بيع المحل التجاري ومدى توفيقه في ذلك.

ومن بين أسباب اختيار الموضوع هناك العديد من الأسباب والدوافع التي تم على أساسها اختيار موضوع الدراسة، وهي ما يلي:

1- الأسباب الذاتية:

- ارتباط الموضوع بالتخصص الذي ندرسه؛
- تسليط الضوء على هذا النوع من المواضيع وواقعه في التشريع الجزائري.

2- الأسباب الموضوعية:

- معرفة الأهمية البالغة التي يتميز بها انعقاد بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري؛

- الرغبة في الاطلاع وحب دراسة الموضوع بشكل أعمق لإثراء الرصيد المعرفي؛
- التعرف على دور التشريع الجزائري فيما يخص انعقاد بيع وشراء المحل التجاري.
بالإضافة إلى منهج الدراسة فقد اعتمدنا في دراستنا لهذا الموضوع على المنهج الوصفي التحليلي، والذي جاء في سعيها لجمع المعلومات التي تخص الجانب النظري، وفقا لما تقضيه نصوص الأمر 58/75 والأمر 59/75 وغيرها من النصوص القانونية الأخرى المتعلقة بالبحث.

ومن الصعوبات التي واجهتنا أثناء قيامنا بإنجاز البحث، هي:

- صعوبة جمع المراجع ذات الصلة بالموضوع من بعض المكتبات الخارجية؛
- نقص الدراسات التي تتناول المتغير انعقاد بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري.

وهنا تتمحور الخطة المتبعة من أجل الإلمام بنتائج البحث، قمنا بتقسيم الدراسة إلى فصلين:

- الفصل الأول يكمن في شروط عقد بيع محل تجاري، والذي جزأناه إلى مبحثين بحيث يتناول المبحث الأول الشروط الموضوعية، والمبحث الثاني الشروط الشكلية؛
- الفصل الثاني يكمن في دراسة الآثار المترتبة عن بيع المحل التجاري في ظل التشريع الجزائري الميدانية، والذي جزأناه إلى مبحثين بحيث يتناول المبحث الأول آثار بيع المحل التجاري بالنسبة للبائع والمبحث الثاني الآثار المترتبة على المشتري.



الفصل الأول

شروط عقد بيع محل

التجاري

تمهيد:

يعتبر المحل التجاري من الأموال المعنوية المنقولة، وذلك بحكم طبيعته حيث يكون محلا للمبادلات إذ يجوز لمالكه التصرف فيه بالبيع وهو ما سنعرضه في هذا الفصل بالإضافة إلى تصرفات أخرى. غير أن أهم التصرفات القانونية التي ترد على المحل التجاري تتمثل في البيع، وتعرض المشرع الجزائري لأهم التصرفات المذكورة أدناه، في أحكام القانون التجاري، في الكتاب الثاني المواد من 79 إلى غاية المادة 117 منه. وعلى ضوء ما سبق سنقوم بتقسيم هذا الفصل وفق مبحثين على النحو التالي:

المبحث الأول تضمن الشروط الموضوعية

المبحث الثاني يدور على حول الشروط الشكلية

المبحث الأول: الشروط الموضوعية

تستند المعاملات التجارية على مبدأ الرضا والذي يهدف إلى دعم الائتمان والثقة التي تقوم عليها هذه المعاملات، فهي لا تتفق مع المبادئ الشكلية للمعاملات المدنية التي تؤدي إلى تقييد الحرية التجارية والسرعة والائتمان، فقد حدد المشرع الجزائري توافر مجموعة من الشروط سنستوفيها في المطالب التالية.

المطلب الأول: التراضي

يعتبر التراضي الركن الأول في عقد البيع المحل التجاري، إذ يشترط فيه اقتران إرادتين متطابقتين، وحتى يكون بيع المحل التجاري صحيحا يجب أن يكون الرضا كونه يشتمل على مجموعة من الصور، التي يجب أن يكون الرضا سليما وصحيحا.¹

الفرع الأول: صحة الرضا

إذا كان وجود التراضي يكفي لوجود عقد البيع، فهو لا يجعله منتجا لآثاره، بل يجب لكي يعتبر عقد البيع صحيحا ومنتجا لآثاره أن يكون صادرا من شخصين يتمتعان بالأهلية اللازمة لعقده، وأن يكون رضا كل منهما سليما أي خاليا من العيوب التي تشوبه.

أولا: الأهلية

والأهلية إما أن تكون أهلية وجوب وهي تعني صلاحية الشخص لاكتساب الحقوق وتحمل الالتزامات، لذا لا بد من وجود الأهلية اللازمة لإجراء عقد البيع وهي أهلية الأداء والتي تعني قدرة الشخص في التصرف بأمواله وهي لا تثبت لكل شخص مهما بلغ من العمر، فهي ترجع إلى قدرة الشخص على التمييز.²

¹ أنيسة حمادوش، ملكية القاعدة التجارية بين الاستغلال والتصرف، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة

الماجستير في قانون التنمية الوطنية، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، السنة 2003، ص 6.

² المادة 05 من الأمر 59/75، المعدل والمتمم.

ثانياً: عيوب الرضا

يشترط لصحة العقد أن يكون الرضا خالياً من العيوب، وبالتالي يجب أن يصدر رضا المتعاقد سليماً ولا يشوبه عيب الغلط أو الإكراه أو التدليس أو الاستغلال فإذا شاب العقد عيب من عيوب الرضا كان العقد قابل للإبطال، وتطبق في ذلك القواعد القانونية العامة¹. وسوف نعرض عيوب الإرادة كما يلي:

- **الغلط:** الغلط الذي يعيب الرضا هو ذلك الذي يحول دون انعقاد العقد، لأن إرادة أحد المتعاقدين لا تكون سليمة، فهذا الغلط لا يعلم العقد بل يعيبه بحيث يكون العقد قابلاً للإبطال²، ويشترط فيه أن يكون جوهرياً.

بحيث تنص المادة 81 من التقنين المدني الجزائري على ما يلي: "يجوز للمتعاقد الذي وقع في غلط جوهري وقت إبرام العقد، أن يطلب إبطاله." وتضيف الفقرة الأولى من المادة 82 التقنين المدني الجزائري من: "يكون الغلط جوهرياً إذا بلغ حداً من الجسامه بحيث يمتنع معه المتعاقد عن إبرام العقد لو لم يقع في هذا الغلط"، وهو ما قضت به المحكمة العليا في قرارها الصادر بتاريخ 23 أبريل 2008، حيث جاء فيه: "يجيز القانون للواقع في غلط جوهري عند إبرام العقد، طلب إبطال العقد"³؛

- **التدليس:** يقصد بالتدليس استعمال طرق احتياله لإيقاع المتعاقد في غلط يدفعه إلى التعاقد، فيتطلب في التدليس الذي يعيب الإرادة توفر مجموعة من الشروط تتمثل في: استعمال الحيلة والطرق الاحتيالية، وأن تكون هذه الأخيرة هي الدافع إلى التعاقد، إضافة

¹ محمد حسني عباس، التشريع الصناعي، دار النهضة العربية، السنة 1967، ص 338.

² محمد سعيد جعفرور، نظرية عيوب الإرادة في القانون المدني الجزائري والفقهاء الإسلامي، دار هومه الطبع والنشر والتوزيع، الجزائر، السنة 2002، ص 21.

³ قرار المحكمة العليا للغرفة المدنية، ملف رقم 405468، قرار بتاريخ 23 أبريل 2008، المجلة القضائية، العدد 01، السنة 2008، ص 113-119.

إلى اتصال التدليس بالمتعاقد الآخر¹، وهذا ما تؤكدته المادة 86 من التقنين التجاري الجزائري²؛

- **الاستغلال:** ويقصد به انتهاز الضعف في المتعاقد الآخر والحصول منه على عقد معاوضة فيه غبن أو على تبرع³، وقد تناول المشرع الجزائري الاستغلال كعيب من عيوب الرضا في المادة 90 من القانون المدني: "إذا كانت التزامات أحد المتعاقدين متفاوتة كثيرا في النسبة مع ما حصل عليه هذا المتعاقد من فائدة بموجب العقد أو مع التزامات المتعاقد الآخر وتبين أن المتعاقد المغبون لم يبرم العقد إلا لأن المتعاقد الآخر قد استغل ما غلب عليه من طيش، جاز للقاضي بناء على طلب المتعاقد المغبون أن يبطل العقد أو ينقص التزامات هذا المتعاقد، ويجب أن ترفع الدعوى خلال سنة من تاريخ العقد وإلا كانت باطلة"⁴؛

- **الإكراه:** يعتبر الإكراه عيب من عيوب الإرادة ويجعل المتعاقد تحت سلطان الخوف والرهبة، بحيث تجعل إرادته غير حرة، وإذا وصل الإكراه إلى حد إعدام إرادته كان العقد باطلا بطلانا مطلقا، والإكراه الذي يعيب الإرادة يقوم على عنصرين: عنصر مادي وهو استعمال وسائل ضاغطة على حرية الإرادة، سواء كانت هذه الوسائل مادية كالضرب والعنف أو وسائل نفسية كالتهديد، أما العنصر الثاني يتمثل في العنصر الشخصي وهو أن يكون من شأن التهديد أن يبعث رهبة وخوفا في نفس المتعاقد، ويراعي في تقدير هذا

¹ العربي بلحاج، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، السنة 1996، ص 150.

² تنص المادة 86 من ت م ج على ما يلي: "يجوز ابطال العقد للتدليس إذ كانت الحيل التي لجأ إليها أحد المتعاقدين أو النائب عنه، من الجسامة بحيث لولاها لما أبرم الطرف الثاني العقد. ويعتبر تدليسا السكوت عن واقعة أو ملبسة إذا ثبت أن المدلس عليه ما كان ليبرم العقد لو علم بتلك الواقعة أو هذه الملبسة.

³ كامران الصالحي، بيع المحل التجاري في التشريع المقارن، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، السنة 1998، ص 152.

⁴ المادة 90 من الأمر 58/75، المعدل والمتمم، المعدل والمتمم، المؤرخ في 26-09-1975، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية، العدد 101، الصادرة في 19-12-1975. المعدل والمتمم، المؤرخ في 26-09-1975، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية، العدد 101، الصادرة في 19-12-1975.

العنصر الذاتي جنس من وقع عليه التهديد وستة وظروفه الاجتماعية، أما الإكراه الذي يرتكبه شخص من الغير المتعاقدين لا يبطل العقد إلا إذا أثبت من وقع عليه الإكراه أن المتعاقد معه كان يعلم بذلك¹، وفي هذا الصدد تنص المادة 88 من التقنين المدني الجزائري على ما يلي: "يجوز إبطال العقد للإكراه إذا تعاقد شخص تحت سلطان رهبة بيئة بعثها المتعاقد الآخر في نفسه دون حق".²

الفرع الثاني: وجود الرضا

يتوقف وجود الرضا على صدور إيجاب وقبول من أطراف العقد، وأن تتجه إرادة الأطراف إلى إحداث أثر قانوني، والإرادة التي يعتد بها القانون هي الإرادة الصادرة ممن له القدرة على التمييز ومعرفة ما يترتب عنها من آثار كأن تكون صادرة من كامل الأهلية، أما الإرادة الصادرة ممن ليس له القدرة على التمييز فلا يعتد بها كأن تصدر من المجنون والصبي الغير المميز.³

أولاً: التعبير عن الإرادة

يشترط لصحة الرضا أن تتخذ الإرادة مظهراً خارجياً يدل عليها وبالتالي لا يعتد بها القانون إلا بالتعبير عنها لأن الإرادة الباطنية التي تبقى في النفس لا يترتب عليها أثر، ولم يشترط القانون مظهراً خاصاً لتعبير عنها، فيكون التعبير عن الإرادة إما في شكل صريح أو تعبير ضمني، فالتعبير الصريح هو ما يدل مباشرة على المعنى المقصود من الإرادة كأن تكون بالفظ أو بالكتابة أو بالإشارة المتداولة عرفاً وبتخاذ موقف لا يدع ظروف الحال شكاً في دلالاته، أما التعبير الضمني فيكون باتخاذ مظهر ليس في ذاته موضوعاً للكشف عن الإرادة إذا يدل عليها بطريقة غير مباشرة وهذا ما نصت المادة 60

¹ علي على سليمان، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام في القانون المدني الجزائري، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، السنة 2006، ص 64-65.

² قرار المحكمة العليا، للغرفة التجارية، في ملف رقم 088771، قرار بتاريخ 3-04-2014، المجلة القضائية، العدد 02، السنة 2014، ص 217-218.

³ كامران الصالحي، بيع المحل التجاري في التشريع المقارن، مرجع سبق ذكره، ص 137.

من القانون المدني الجزائري.¹ أما في مجال القبول فالقاعدة العامة أن السكوت لا يحمل على القبول ولا يعتبر تعبيراً عن الإرادة حتى إذا كانت الإرادة قبولا.²

أما بالنسبة للمشرع الجزائري فالقاعدة العامة أن السكوت لا يعتبر تعبيراً عن الإرادة إلا أنه ورد استثناء على هذه القاعدة حيث أنه يأخذ بالسكوت في بعض الظروف كأن تقتضيه طبيعة المعاملة أو العرف التجاري أو في حالة وجود تعامل سابق بين المتعاقدين أو إذا كان الإيجاب لمصلحة من وجه إليه وهذا ما قضت به المادة 68 من القانون المدني الجزائري؛

ثانياً: التوافق بين الإرادتين

هو اقتران الإيجاب بالقبول حول ما يشمل العقد كالتوافق على الشيء المبيع والثلث.

- **الإيجاب:** هو التعبير عن الإرادة المتضمن اقتراح بإبرام عقد معين وفقاً لشروط معينة بحيث يكفي قبوله ممن وجه إليه لانعقاد العقد، ولكي يعتبر الإيجاب صحيحاً يجب أن يكون جازماً بمعنى أنه يدل بصفة نهائية على رغبة من صدر عنه في الارتباط بعقد معين بحيث إذا ما اقترن به القبول مطابق له انعقد العقد.

أما إذا كان غير جازماً فلا يكون في هذه الحالة إيجاباً بل يكون مجرد دعوة إلى التعاقد، كالدخول في المفاوضات حول العقد المراد إبرامه ففي حالة الاستجابة إلى هذه الدعوة فهنا الإيجاب يحتاج إلى قبول من وجهت إليه الدعوة، كما لا يشترط في الإيجاب أن يكون محدداً، أي أن يشمل عناصر العقد وإنما يكفي أن يتضمن العناصر الأساسية للعقد المراد إبرامه أي تحديد المبيع والثلث، إذا يشترط أن يكون كاملاً وللموجب الحق في

¹ بلحاج العربي، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، الجزء الأول، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، السنة 2001، ص 59.

² كامران الصالحي، بيع المحل التجاري في التشريع المقارن، مرجع سبق ذكره، ص 138.

تعديل إيجابه في أي وقت إلا إذا اتصل الإيجاب بمدة محددة فيلزم الموجب في هذه الحالة في البقاء على إيجابه خلال هذه المدة.¹

أما في حالة سقوط الإيجاب فلا يرد إلا على إيجاب انتج أثره ومن بين أسباب سقوط الإيجاب يكون إما بالرفض الصادر ممن وجه إليه الإيجاب أو بانقضاء المهلة التي التزم فيها الموجب بالبقاء على إيجابه دون أن يقترن به القبول، فإذا سقط الإيجاب لأحد هذه الأسباب فيكون القبول الذي يأتي بعد ذلك إيجابا جديدا إذا قبله الطرف الآخر انعقد العقد، وهذا ما قضت المادة 66 من القانون المدني الجزائري "لا يعتبر القبول الذي يغير الإيجاب إلا إيجابا جديدا"²؛

- **القبول:** القبول هو التعبير البات عن إرادة الطرف الذي وجه إليه الإيجاب، فيعتبر الإرادة الثانية في العقد ويترتب على وصوله إلى علم الموجب إتمام العقد إذ الإيجاب لازال قائما³، ويشترط في القبول أن يصدر فور صدور الإيجاب والعلم به إذا يجب أن يتم قبل سقوط الإيجاب معناه أن يصدر القبول والإيجاب مازال قائما، كما يشترط أيضا مطابقة القبول للإيجاب بمعنى أن يصدر القبول بموافقة على كل المسائل التي يتضمنها الإيجاب.⁴

المطلب الثاني: المحل

يرد البيع على المحل التجاري ذاته وللطرفين المتعاقدين مطلق الحرية في العناصر التي يتألف منها المحل التجاري وتكون حلا لعقد البيع بشرط أن ينطبق على هذه العناصر وصف المحل التجاري، على أن بيع العناصر المادية وحدها لا يعد بيعا لمحل التجاري لأن هذه العناصر ليست أساسية في تكوين المحل التجاري لأن هذه العناصر

¹ محمد حسن قاسم، عقد البيع - دراسة مقارنة في القانون اللبناني والمصري، دار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، السنة 1999، ص 64.

² بلحاج العربي، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 73.

³ كامران الصالحي، بيع المحل التجاري في التشريع المقارن، مرجع سبق ذكره، ص 140.

⁴ بلحاج العربي، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 75.

ليست أساسية في تكوين المحل التجاري ولكن بيع بعض العناصر المعنوية الأساسية للمحل يجعل البيع بيعا لمحل تجاري خاضعا للأحكام خاصة بهذا البيع.

والعنصر الأساسي الذي اعتد به القانون في المحل التجاري هو عنصر الاتصال بالعملاء والسمعة التجارية أما إذا بيع هذا والعنصر الأساسي وحده ومقترنا بعناصر أخرى اعتبرت العملية بيعا لمحل تجاري وإذا الحفل المتعاقدان تحديد العناصر المباعة في العقد فإن البيع يرد على كل عنصر معنوي أو مادي يكون لازما لاستغلال المحل التجاري على الوجه الذي قصده المتعاقدان.¹ ومحلا الالتزام يجب أن تتوفر فيه الشروط الآتية: (أن يكون موجودا وممكنا فإذا كان محل الالتزام مستحيلا في ذاته كان العقد باطلا، أن يكون المحل معينا وقابلا للتعامل أي أن يكون مشروعا غير مخالف للنظام العام والآداب العامة).²

ولقد اشترط المشرع في المادة 79 من القانون التجاري الجزائري أن يتضمن العقد بيانات معينة: (اسم البائع السابق وتاريخ سنده الخاص بالشراء ونوعه وقيمة الشراء بالنسبة للعناصر المعنوية والبضائع والمعدات، بالإضافة إلى رقم الأعمال التي حققها في كل سنة من سنوات الاستغلال الأخير، وقائمة الامتيازات والرهن المترتبة على المحل التجاري، مع الأرباح التي حصل عليها خلال ثلاث سنوات الأخيرة، وعقد الإيجار وتاريخه ومدته واسم وعنوان المؤجر للمحل ومن خلال هذه الشروط المذكورة يستطيع المشتري التأكد من صحة ملكية البائع الحالي والتأكد من حيازته للمحل ومعرفة حجم الديون التي تقع على كاهله ومعرفة حجم الديون وعنصر الاتصال بالعملاء وهذا أهم عنصر جوهرى لقيمة المحل التجاري).³

¹ مصطفى كمال طه، وائل أنور بندق، أصول القانون التجاري، دار الفكر الجامعي، السنة 2013، ص 670-671.

² محمد أنور حمادة، التصرفات القانونية الواردة على المحل التجاري، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، السنة 2001، ص 21.

³ عبد القادر البقيرات، مبادئ القانون التجاري، ديوان المطبوعات الجامعة، ص 70.

الفرع الأول: المبيع

المبيع في عقد بيع المحل التجاري هو المحل التجاري نفسه وكونه يرد على مجموعة من العناصر وللمتعاقدين حرية في تحديدها، لكن يتعين أن يشمل هذا العقد بالضرورة على عنصر الاتصال بالعملاء، وفي حالة إذا كان موضوع الاستغلال نشر مؤلفات أو مصنغات معينة، فلا بد أن يرد البيع على حقوق الملكية الأدبية والفنية لأن بدونها لا يعد بيعا لمحل تجاري.¹

تنص الفقرة الأولى من المادة 70 من القانون المتعلق بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة على ما يلي: "لا يحق للمتنازل له عن الحقوق المادية للمؤلف أن يحول هذه الحقوق إلى الغير إلا بترخيص صريح من المؤلف أو ممثله".²

وتضيف الفقرة الرابعة من نفس المادة على ما يلي: "غير أنه يمكن تحويل الحقوق المتنازل عنها في أعقاب عملية ترد على المحل التجاري لا تشترك هذه الموافقة".³

ويشترط طبقا للقواعد العامة توفر ثلاث شروط في المبيع وهي: أن يكون موجودا أو قابلا للوجود، يكون معيناً أو قابلاً للتعين، وكما يجب أن يكون مشروعاً.⁴

أولاً: أن يكون المحل التجاري موجوداً أو قابلاً للوجود

يقصد بذلك أن يكون المحل التجاري موجوداً أثناء إبرام عقد بيع المحل التجاري وتختلف هذا الشرط يؤدي إلى بطلانه بطلانا مطلقاً.¹

¹ نادية إعصامن، كهينة قاوي، بيع المحل التجاري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في القانون، تخصص القانون الخاص الداخلي، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، الجزائر، السنة 2015-2016، ص 20.

² المادة 01/70 من الأمر 05/03، المؤرخ في 2003/07/19، المتعلق بالحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، الجريدة الرسمية، العدد 44، المؤرخة في 2003-07-23.

³ المادة 04 /70 من الأمر رقم 03-05، المتعلق بالحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، الجريدة الرسمية، العدد 44، المؤرخة في 2003-07-23.

⁴ نادية إعصامن، كهينة قاوي، بيع المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 22.

تنص المادة 93 من القانون المدني على أنه: " إذا كان محل الالتزام مستحيلا في ذاته كان العقد باطلا بطلانا مطلقا".²

إذ يشترط أن يكون المحل التجاري موجودا وفق إبرام عقد البيع ويرتب القانون على تخلف هذا الشرط البطلان المطلق للعقد، ويأخذ حكم انعدام المبيع هلاكه قبل التعاقد كمن يبرم عقدا لبيع سيارة أو عقار مبنيا ثم يتبين هلاكهما قبل التعاقد بقوة قاهرة، ويأخذ حكم الهلاك الكلي للمبيع انتهاء مدة استغلال الملكية الصناعية قبل إبرام العقد، وحالة إلغاء رخصة استغلال إذا كان المبيع عبارة عن ترخيص يفيد إمكانية ممارسة صاحب الرخصة للنشاط المحدد بموجبها، ويجوز أن يكون المبيع شيئا مستقلا يتم إنجازه أو تحقيقه في المستقبل، وهذا ما أجازته المادة 92 من القانون المدني الجزائري بقولها: "يجوز أن يكون محل الالتزام شيئا محققا مستقبلا".³

ثانيا: أن يكون معينا أو قابلا للتعين

يعني ذلك أن يكون المحل التجاري محددًا تحديداً نافيا لجهالته من قبل المشتري، فيجب أن يكون المبيع معينا حتى يرد عليه الاتفاق لأنه في حالة ما إذا كان غير معين استحال ورود الاتفاق عليه.⁴

وتنص الفقرة الأولى للمادة 94 من القانون المدني الجزائري على أنه: "إذا لم يكن محل الالتزام معينا بذاته، وجب أن يكون معينا بنوع، ومقداره وإلا كان العقد باطلا"،⁵ ومثال ذلك أن يكون لبائع مالك لعدة محلات تجارية تمارس نفس النشاط، فيجب على

¹ أنظر نص المادة 92 من القانون رقم 10-05، المتضمن القانون المدني، والتي تنص على أنه: "يجوز أن يكون محل الالتزام شيئا مستقبلا ومحققا، غير أن التعامل في شركة إنسان على قيد الحياة باطل ولو كان برضاء، إلا في الأحوال المنصوص عليها في القانون".

² المادة 93 من الأمر 58/75، المعدل والمتمم، مرجع سبق ذكره.

³ المادة 92 من الأمر 58/75، المعدل والمتمم، مرجع سبق ذكره.

⁴ نادية إحصامن، كهينة قاوي، بيع المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 24.

⁵ المادة 94 من القانون رقم 10-05، المتضمن القانون المدني، المتعلق بالحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، الجريدة الرسمية، العدد 44، المؤرخة في 23-07-2003.

البائع تعيين المحل التجاري محل البيع تعينا دقيقا عن طريق تحديد موقعه واسمه وذكر أوصافه التي تميزه عن باقي المحلات¹، وبالرجوع إلى العناصر التي يشملها بيع المحل التجاري باعتباره ذو طبيعة خاصة وأن هذه العناصر تختلف بحسب النشاط الذي يزاوله التاجر، يحق لمتاجر التصرف في المحل التجاري بأكمله أو في بعض العناصر فقط، وبالتالي نكون أمام حالتين:

- **حالة تحديد العناصر المبيعة في عقد بيع المحل التجاري:** لا يشمل البيع في هذه الحالة إلا العناصر التي حددت في العقد طبقا لمبدأ العقد شريعة المتعاقدين، ولا يعد بيعا للمحل التجاري العملية التي تتضمن بيع عنصر من عناصر المادية، على سبيل المثال إذا تعمق البيع بالمعدات فقط، فتعتبر عملية بيع معدات وليس بيع للمحل التجاري، كما يحق لصاحب المحل إدراج عنصر الحق في الإيجار ضمن العناصر المبيعة دون الحصول على موافقة صاحب العقار؛

- **حالة عدم تحديد العناصر المبيعة في عقد بيع المحل التجاري:** في هذه الحالة يذكر الأطراف المتعاقدة أن البيع يتعمق بالمحل التجاري دون تحديد العناصر التي يحتوي عليها، لذا ينبغي البحث عن إرادتهم المشتركة، كما تجدر الإشارة إلى أنه لا يجوز أن يتعمق البيع بعنصر الاتصال بالعملاء وحده إذ يجب أن يستند إلى عناصر أخرى²، وفي ذلك تنص 1/78 من التقنين التجاري الجزائري على أنه: " كما يشمل أيضا سائر الأموال الأخرى اللازمة الاستغلال للمحل التجاري كعنوان المحل والاسم التجاري والحق في الإيجار والمعدات والآلات والبضائع وحق الملكية الصناعية والتجارية كل ذلك ما لم

¹ سفيان بن زواوي، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 87.

² فرحة زراري صالح، الكامل في القانون التجاري الجزائري - المحل التجاري والحقوق الفكرية، المحل التجاري عناصره - طبيعته القانونية والعمليات الواردة عليه-، دار ابن خلدون، الجزائر، الطبعة الأولى، السنة 2001، ص 200-205.

ينص على خلاف ذلك".¹ بحيث يتضح من خلال هذه المادة أنه في حالة سهر الأطراف عن تحديد العناصر المبيعة، فإن لقاضي الموضوع السلطة التقديرية الواسعة للبحث عن قصد الأطراف مع مراعاة العناصر الجوهرية لممارسة النشاط التجاري.²

ثالثا: أن يكون محل الالتزام مشروعاً

نعني بذلك أن يكون نشاط المحل التجاري مشروعاً يسمح القانون به، فيعتبر غير مشروعاً كل نشاط يمنعه القانون لمخالفته للنظام العام والآداب العامة، كالإتجار بالمخدرات مثلاً³، وبهذا ما تؤكد المادة 93 من التقنين المدني الجزائري.⁴

تتعمق الشروط المذكورة أعلاه بالقواعد العامة لمحل الالتزام، أما بالنسبة للشروط الخاصة للمحل في عقد المحل التجاري يجب أن يكون: "المحل التجاري مملوكاً للبائع، وقد جاء في القانون المدني أنه إذ باع شخص شيئاً هو لا يملكه جاز للمشتري أن يطلب بإبطال البيع، فإذا كان المبيع ليس للمالك وقت إبرام عقد البيع استحال انتقال ملكيته"⁵، وتنص المادة 397 من التقنين المدني الجزائري على: "إذا باع شخص شيئاً معيناً بالذات وهو لا يملكه فللمشتري الحق في طلب إبطال البيع ويكون الأمر كذلك ولو وقع البيع

¹ لعقاب طارق سليم، بن سي خالد عيسى، أحكام عقد بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، السنة 2019، ص 28.

² أنيسة حمادوش، المركز القانوني للاتصال بالعملاء كعنصر جوهري في القاعدة التجارية، رسالة دكتوراه العلوم في القانون، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري - تيزي وزو - الجزائر، 2011-2012، ص 120-121.

³ أم الخير قوق، أم الخير قوق، أحكام عقد بيع المحل التجاري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، فرع القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، السنة 2005-2006، ص 76.

⁴ أنظر نص المادة 93 من القانون رقم 10-05، المتضمن القانون المدني، والتي تنص على أنه: "إذا كان محل الالتزام مستحيلاً في ذاته أو مخالفاً للنظام العام أو الآداب العامة، كان باطلاً بطلاناً مطلقاً".

⁵ أم الخير قوق، أحكام عقد بيع المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 76.

على عقار أعلن أو لم يعلن ببيعه. وفي كل حالة لا يكون هذا البيع ناجزا في حق مالك الشيء المبيع ولو أجازته المشتري".¹

وفي هذا الصدد صدر قرار عن المحكمة العليا بتاريخ 1993/12/22 جاء فيه ما يلي: "من المقرر قانونا أنه إذا باع شخص شيئا معيناً بالذات وهو لا يملكه فالمشتري الحق في طلب إبطال البيع، ولا يكون هذا البيع ناجزا في حق مالك الشيء المباع ولو أجازته المشتري ويتوجب قانونا الحصول على وكالة خاصة في كل عمل يتعمق بالبيع أو المرافعة أمام القضاء في حق الغير.

ولما كان من الثابت - في قضية الحال - أن الطاعن لم يكون راضيا بالبيع والطرفان في العقد وأنكر توكيله للمطعون ضده للقيام ببيع سيارته، فإن قضاة الموضوع بعد تحقيقهم من ذلك قضاوا بإلزامه بإتمام إجراءات البيع، قد خالفوا القانون وعرضوا قرارهم للنقض".² فقد جاء في قرار آخر بتاريخ 2000-01-12 ما يلي: "إذا باع شخص ملك الغير فلا يكون هذا البيع نافذا في حق مالكه إلا بإذن منه.

ولما فصل قضاة الموضوع بإبطال عقد بيع الشقة - موضوع النزاع - لاستناده إلى عقد باطل بموجب قرار إداري تضمن بطلان البيع لوقوعه ممن لا يملك المبيع فإنهم بفصلهم هكذا تطبيقا لأحكام المادة 397 قد طبقوا القانون تطبقا سليما مما يتعين رفض الطعن".³ بالإضافة إلى شرط أن يكون المحل التجاري مملوك للبائع يستوجب أن يكون نشاطه تجاريا ويخرج من نطاق بيع المحل التجاري مكاتب المهندسين أو المحامين.⁴

¹ المادة 397 من القانون رقم 10-05، المتضمن القانون المدني، مرجع سبق ذكره.

² قرار المحكمة العليا، للغرفة المدنية ملف رقم 106889، قرار بتاريخ 1993-12-22، المجلة القضائية، العدد الثالث، السنة 1994، ص 29.

³ قرار المحكمة العليا للغرفة المدنية، ملف رقم 216365، قرار صادر في 2000-01-12، المجلة القضائية، العدد 01، السنة 2001، ص 132.

⁴ أم الخير قوق، أحكام عقد بيع المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 120.

الفرع ثاني: الثمن

يتضح لنا من خلال نص المادة 351 من التقنين المدني الجزائري أن الثمن هو مبلغ من النقود يلتزم المشتري بدفعه للبائع في مقابل التزام هذا الأخير بنقل ملكية المبيع إليه، فثمن المبيع عنصر أساسي في ركن المحل ولا ينعقد البيع إلا بوجوده، وقد يكون الثمن عاجلا أو مؤجلا أو إيراد مدى الحياة.¹

والمشرع الجزائري في القانون التجاري لم ينص بموجب أحكام الخاصة عن الشروط الواجب توافرها في الثمن لذلك يجب الرجوع إلى القواعد العامة في بيان ذلك، وتمثل هذه الشرط فيما يلي:

أولاً: يجب أن يكون الثمن مبلغاً من النقود

المقصود بذلك أنه لا يصح أن يكون ثمن المحل التجاري أوراقاً مالية، أو أسهم، أو سندات، وإلا كان عقد مقايضة²، وإذا اتفق المتعاقدين على أن يكون الثمن عبارة عن إيراد مرتب المدى الحياة فإن العقد يعتبر عقد بيع وليس مقايضة، والسبب في ذلك يرجع إلى أن الإيراد ليس إلا مبلغاً من النقود، يصح أن يتفق المتعاقدان أن يكون الثمن مقدراً بالنقود يتم دفعه دفعة واحدة، أو على دفعات أو في شكل إيراد مرتب مدى حياته³؛

ثانياً: يجب أن يكون الثمن مقدراً أو قابلاً للتقدير

الأصل أن يتم تحديد الثمن من قبل المتعاقدين أثناء انعقاد عقد المحل التجاري، مادام أن هذا العقد من عقود المساومة سواء صراحة أو ضمناً، أما في حالة عدم الاتفاق على الثمن يعتبر العقد باطلاً بطلان مطلقاً، واستثناء من ذلك يمكن أن تفرض أوضاع معينة نص عليها المشرع الجزائري في القانون المدني، تجعل الثمن معلوماً وينعقد به العقد ولو لم يحدده طرفا العقد ويشترط أن يتفق الأطراف على أساس لتحديد الثمن

¹ المادة 351 من القانون رقم 10-05، المتضمن القانون المدني، مرجع سبق ذكره.

² سفيان بن زواوي، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 90.

³ خليل أحمد حسن قده، عقد البيع، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزء الرابع، الجزائر، السنة 2000، ص 88.

التمثل في سعر السوق أو السعر المتداول عليه في التجارة أو السعر الذي جرى عليه التعامل بينهما¹، وتنص الفقرة الثانية من المادة 356 من التقنين التجاري الجزائري على: "إذا وقع الاتفاق على أن الثمن هو سعر السوق، وجب عند الشك الرجوع إلى سعر السوق الذي يقع فيه تسليم المبيع للمشتري في الزمان والمكان، فإذا لم يكن في مكان التسليم سوق وجب الرجوع إلى سعر السوق في المكان الذي يقضي العرف أن تكون أسعاره هي السارية"².

وتضيف المادة 357 من التقنين التجاري الجزائري ما يلي: "إذا لم يحدد المتعاقدان ثمن البيع، فلا يترتب على ذلك بطلان البيع متى تبين من أن المتعاقدين قد نوايا الاعتماد على السعر المتداول في التجارة، أو السعر الذي جرى عليه التعامل بينهما"³.

ثالثا: يجب أن يكون الثمن جديا

لا يكفي أن يكون الثمن نقديا أو معينا أو قابلا للتعيين، بل أكثر من ذلك يجب أن يكون حقيقيا وإلا كان معدوما، ويعتبر الثمن غير حقيقيا إذا كان تافها، بخسا أو صوريا⁴، أما في حالة إذا كان الثمن مؤجل عند إبرام العقد فيقع على البائع أن يحدد ثمن كل عنصر من العناصر المكونة للمحل التجاري للاحتفاظ بحقه في الامتياز⁵، أما عن طريقة الوفاء بهذا الثمن فيتم تحديدها عن طريق الاتفاق بين الطرفين، وعمليا يحدد الثمن بصفة إجمالية بحيث ينقسم الثمن إلى ثلاث أجزاء: الجزء الأول يتمثل في ثمن العناصر

¹ زهية حورية سي يوسف، الوجيز في عقد البيع، الأمل للطباعة والنشر، الجزائر السنة 2008، ص 165.
² المادة 356/02 من القانون رقم 15-20، المؤرخ في 30-12-2015، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية، العدد 71، المؤرخ في 30-12-2015، المعدل والمتمم للأمر رقم 75-58، المؤرخ في 26-09-1975، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية عدد 78، المؤرخة 30-09-1975.
³ المادة 357 من القانون رقم 15-20، المتضمن القانون التجاري، مرجع سبق ذكره.
⁴ زهية حورية سي يوسف، الوجيز في عقد البيع، مرجع سبق ذكره، ص 165.
⁵ نادية إعصامن، كهينة قاوي، بيع المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 29.

المعنوية، أما الجزء الثاني يتمثل في قيمة الآلات والمعدات، بينما يشمل الجزء الثالث قيمة البضائع.¹

المطلب الثالث: السبب

يقصد بالسبب الباعث أو الدافع إلى التعاقد، ويشترط المشرع أن يكون السبب معلوما لدى المتعاقد الآخر،² ولا يقتضي توضيح ركن السبب دراسة خاصة في عقد بيع المحل التجاري، وذلك إلى عدم وجود نصوص قانونية خاصة بالسبب بالتالي يطبق في شأنه القواعد العامة المنصوص عليها في القانون المدني الجزائري.³

وبالتالي يتطلب لقيام السبب توفر مجموعة من الشروط المتمثلة في أن يكون السبب إبرام العقد موجودا، وأن يكون سبب انعقاده مشروعاً وغير مخالف للنظام العام والآداب العامة.⁴ يعني بوجود السبب الغاية التي يقصدها كل من المتعاقدين من وراء إبرام العقد، فالعقود الملزمة للجانبين مدنيا عقد المحل التجاري يكون السبب فيها التزام كل من الطرفين ارتقاب تنفيذ التزام المتعاقد الآخر، ففي هذه الحالة يلتزم البائع بنقل ملكية العناصر التي يشملها المحل التجاري لغرض الحصول على المقابل وهو الثمن النقدي نفس الشيء بالنسبة للمشتري بحيث يقوم بدفع المبلغ ويترقب الحصول على ملكية المحل التجاري.⁵

فلم يخص القانون التجاري الجزائري ركن السبب بنصوص تجعله يتميز عن السبب في القواعد العامة للبيع في القانون المدني، وحتى هذا الأخير لا يتميز عن أحكام السبب

¹ أنيسة حمادوش، ملكية القاعدة التجارية بين الاستغلال والتصرف، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في قانون التنمية الوطنية، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري -تيزي وزو، الجزائر، السنة 2002-2003، ص 100.

² محمد أنور حمادة، التصرفات القانونية الواردة علي المحل التجاري، دار الفكر الجامعي، القاهرة، السنة 2001، ص 22.

³ محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، السنة 2001، ص 76.

⁴ أحمد بلونين، المختصر في القانون التجاري الجزائري، دار بلقيس للنشر، الجزائر، السنة 2011، ص 80.

⁵ محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 77.

في النظرية العامة للالتزام فنعود إلى نص المادتين 97 و98 من القانون المدني، حيث تنص المادة 97 على أنه: "إذا التزم المتعاقد لسبب غير مشروع أو لسبب مخالف للنظام العام أو الآداب العامة كان العقد باطلا".¹

وتأييدا لهذا النص في فيه قرار للمحكمة العليا جاء به ما يلي: "من المقرر قانون أنه إذا التزم المتعاقد لسبب مخالف للنظام العام أو الآداب كان العقد باطلا، ومن ثم فإن القضاء بما يخالف هذا المبدأ يعد خرقا للقانون". لما كان من الثابت في قضية الحال أن عقد إيجار المنزل المتنازع عليه معد استغلاله في الدعارة، فإن قضاء المجلس لمناقشتهم لهذا العقد واعتماده كوثيقة رتبوا عليها التزامات بالرغم من بطلانه بطلانا مطلقا، خالفوا القانون ومتى كان كذلك استوجب نقض القرار المطعون فيه.²

وتنص المادة 98 على أنه: "كل التزام مفترض أن له سببا مشروعاً ما لم يقم الدليل على غير ذلك ويعتبر السبب المذكور في العقد هو السبب الحقيقي حتى يقوم الدليل على ما يخالف ذلك، فإذا قام الدليل على صورية السبب فعلى من يدعي أن للالتزام سبب آخر مشروع أن يثبت ما يدعيه.³ من نص المادتين يشترط وجوب السبب ومشروعيته فإذا كان التزام أحد المتعاقدين في بيع المحل التجاري ليس له سببا اعتبر العقد باطلا، وكذلك إن وجد سبب الالتزام لكلاهما لكن كان سبب التزام أحدهما أو كلاهما غير مشروع بأن كان مخالفات للنظام العام أو الآداب العامة، كان عقد البيع باطلا كأن يشتري المتعاقد المحل التجاري لاستغلاله في تجارة المخدرات مثلا.⁴

¹ المادة 97 من الأمر 58/75، المعدل والمتمم. المؤرخ في 26-09-1975، المتضمن القانون المدني، الجريدة الرسمية الصادرة في 03-09-1975، العدد 78.

² قرار المحكمة العليا رقم 43098، مؤرخ في 12-04-1987، مجلة قضائية، العدد 04، السنة 1990، ص 85.

³ المادة 98 من الأمر 58/75، المعدل والمتمم، المؤرخ في 26-08-1975، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية الصادرة في 19-12-1975، العدد 101.

⁴ محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 76-77.

المبحث الثاني: الشروط الشكلية

لقد خص القانون التجاري بيع المحل التجاري بقواعد شكلية لانعقاده تميزه عن بيع الأموال الأخرى وهذا يرجع على الطابع الخاص للمحل التجاري كونه ذا قيمة تناهز قيمة العقار فاشتراط الكتابة لانعقاده وذكر بيانات إجبارية بالعقد المكتوب وحتى يتمكن الطرفان البائع والمشتري من استيفاء هذين الشرطين يقوموا أولاً بتحضير الوثائق اللازمة لذلك.

المطلب الأول: الشكلية في القانون التجاري

حدد القانون التجاري بيع المحل التجاري بقواعد شكلية لتمييزه عن بيع أموال أخرى، ويرجع ذلك إلى الطبيعة الخاصة للمحل التجاري الذي له قيمة العقار، لذلك يتطلب الاحتفاظ به وكتابة الانعقاد فقد ورد بيان إلزامي في العقد المكتوب في حقوق الطرفين (البائع والمشتري) من أجل تلبية شروط إعداد المستندات اللازمة.

الفرع الأول: الوثائق المتعلقة بالمحل التجاري

الوثائق المتعلقة بالمحل التجاري بعض النقاط لا بد من ذكرها:

- أصل ملكية المحل أي العقد المثبت لملكية قبل بيعه وقد يكون عبارة عن عقد بيع أو هبة أو غيره من العقود؛
- نسخة من السجل التجاري للبائع وهذا لتحديد رقم تسجيل المحل وطبيعة النشاط الممارس فيه؛
- قائمة الامتيازات والرهن المترتبة على المحل؛
- نسخ من مختلف العقود التي تربط البائع بغيره في إطار استغلال المحل كعقد العمل وعقد التوريد وعقد التأمين؛
- نسخة من السجل الخاص بالعلامات إذا كانت العلامة عنصر من عناصر المحل؛
- التراخيص الإدارية اللازمة لاستغلال المحل التجاري؛
- قائمة جرد البضائع والمعدات الموجودة بالمحل؛

– الدفاتر التجارية المثبتة لرقم الأعمال التي حققها المحل في كل سنة من سنوات الاستغلال الثلاث السابقة لتاريخ البيع أو من تاريخ استغلال المحل إذا لم يكن قد استغل منذ أكثر من ثلاث سنوات وهذا التحديد مركزه المالي وكذلك للتعرف على العملاء كعنصر جوهري في المحل.¹

الفرع الثاني: الوثائق المتعلقة بالطرفين

تكمّن فيما يلي:

– وثائق إثبات هوية الطرفين عن طريق نسخة أصلية من بطاقة التعريف الوطنية؛
 – شهادة الميلاد الخاصة بكل طرف لإثبات بلوغ السن القانوني المؤهل لإبرام البيع؛
 – الوثيقة المثبتة للحالة المدنية للبائع، بأنه ليس في حالة إفلاس ولا في حالة التسوية القضائية؛

– شهادة الجنسية لكلا الطرفين؛

– بطاقة التاجر الأجنبي غير المتمتع بالجنسية الجزائرية؛
 – اختيار الموطن لكل طرف وعادة ما يكون ذلك عن طريق بطاقة الإقامة أو قد يكون الموطن المختار هو المكان المتواجد به المحل التجاري وإضافة إلى هذه الوثائق قد توجد وثائق أخرى تختلف باختلاف نوع المحل التجاري.²

المطلب الثاني: الكتابة كركن للبيع المحل التجاري

تعد الشكلية كركن في العمليات الواردة على المحل التجاري، فتخلفها يؤدي إلى بطلان الإجراءات، باعتبار الشكلية في التصرفات الواردة من بين أهم النقاط التي لا بد من إتباعها في تصرفات بيع المحل التجاري.

¹ أم الخير قوق، أحكام عقد بيع المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 95-96.

² أم الخير قوق، أحكام عقد بيع المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 95-96.

الفرع الأول: وجوب الكتابة الرسمية

لقد نص المشرع الجزائري في المادة 79 من القانون التجاري على وجوب إثبات التصرفات القانونية التي ترد على المحل التجاري بعقد رسمي وإلا كانت باطلة، والتي تنص على: " كل وعد اختياري أو وعد بالبيع وبصفة عامة كل تنازل عن محل تجاري بالقسمة، أو المزايدة، أو بطريق المساهمة في رأسمال شركة يجب إثباته بعقد رسمي إلا كان باطلا".¹ وقد احتدم جدال فقهي حول مسألة الشكلية المفروضة في عقد بيع المحل التجاري وموقعها في مجال التصرفات القانونية الواردة عليه، هل هي رسمية مستوجبة للإثبات أم هي ركن ركين في العقد بحيث يفضي تخلفها توقيع البطلان المطلق عليه؟. حيث ذهب الاتجاه الأول إلى اعتبار الشكلية ركن لانعقاد بيع المحل التجاري حيث عدم كتابة العقد رسميا يؤدي إلى بطلانه، فكلما إثبات الواردة في المادة 79 المذكورة سابقا تعني تثبيت العقد بمعنى انعقاده ولا تعني إثباته بمعنى الدليل للاسترشاد بواقعة معينة، فلو أراد المشرع من عبارة "إثباته بعقد رسمي"، الدليل الذي يثبت واقعة معينة لأشار إلى بطلان الدليل وليس إلى بطلان العقد أو أشار إلى النص الخاص بالإثبات وهو المادة 30 من القانون التجاري.²

كما يستند هذا الرأي إلى نص المادة 96 من القانون التجاري المتعلقة بامتياز البائع والتي تشترط رسمية عقد البيع لاحتجاج البائع بامتيازه على دائني المشتري.

أما الاتجاه الثاني فاعتبر الرسمية شرط للإثبات وليس لانعقاد، وأن هذا الأمر مسلم به وأن بيع المحل التجاري يعد من العقود الرضائية التي تتعقد بمجرد تطابق إرادتي البائع والمشتري.³ فأمام هذا الغموض الوارد بالمادة 79 من القانون التجاري المذكورة سابقا والذي دام لسنوات دون توضيح، تدخل القضاء بإصدار المحكمة العليا قرار يفصل في

¹ أحمد محرز، القانون التجاري الجزائري، الجزء الرابع، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، السنة 1980، ص 50-51.

² سمير جميل، حسين الفتلاوي، العقود الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، السنة 1987، 127-128.

³ فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 208.

مسألة الشكلية في بيع المحل التجاري بتاريخ: 1997/02/18. ملف رقم 156136
 الغرف المجتمعة، قضت فيه أن العقد العرفي المتضمن بيع محل تجاري يعد باطلا
 بطلانا مطلقا لكونه يخضع لإجراءات قانونية من النظام العام، ولا يمكن تبعا لما تقدم أن
 يصحها القاضي بحكمه على الأطراف التوجه أمام الموثق لإتمام إجراءات البيع.¹
 يتبين من وقائع قرار المحكمة العليا الصادر بتاريخ 1997/02/18 المذكور آنفا
 أن الطاعن المدعو (ب - أ)، باع بموجب عقد عرفي مؤرخ في 22 أوت 1988 محلا
 تجاريا للمطعون ضده (ع - ح)، الذي دفع جزءا من ثمن البيع وإثر النزاع الذي قام بين
 الطرفين والمادة 324 مكرر 1 مدني، قضت محكمة المحمدية بطلب من البائع في
 حكمها الصادر في 10 ماي 1992 ببطلان عقد البيع بسبب تخلف الشكل الرسمي،
 وعلى إثر استئناف هذا الحكم من طرف المشتري قضى مجلس قضاء معسكر في قراره
 المؤرخ ب 03 ماي 1994 بعد إلغاء حكم المستأنف في 10 ماي 1992 بصحة بيع
 المحل التجاري المبرم بين الطرفين بموجب العقد العرفي، وأمر بصرف الطرفين أمام
 الموثق للقيام بإجراءات نقل الملكية مع إلزام المشتري بدفع ما بقي في ذمته من قبيل ثمن
 المبيع أي مبلغ 250.000 مئتين وخمسين ألف دينار جزائري، وكذا مبلغ 9.000 (تسعة
 آلاف) دينار جزائري من قبيل مؤخر بدل الإيجار، وطعن البائع بالنقض في هذا القرار
 أمام المحكمة العليا مدعيا مخالفة القانون فيه بمخالفة أحكام المادتين 79 من القانون
 التجاري، والمادة 324 مكرر 1 من القانون المدني وفصلت المحكمة العليا في هذا
 الطعن بالنقض بهيئة الغرف المجتمعة، فأصدرت هذا القرار والذي أبطل القرار المطعون
 فيه وأحال الأطراف والقضية على مجلس قضاء معسكر مشكلا من هيئة أخرى للفصل
 فيها.²

¹ حمدي باشا، القضاء التجاري، دار هومة، الجزائر، السنة 2003، ص 62.

² سفيان بن زواوي، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 101.

كما قضت المحكمة العليا في أحد قراراتها تحت رقم 80160 بقولها: "من المقرر قانونا أنه يجب الإثبات بعقد رسمي وإلا كان باطلا، كل تنازل عن محل تجار ولو كان معلق على شرط، أو صادرا بموجب عقد من نوع آخر أو كان يقضي بانتقال المحل التجاري بالقسمة أو المزايدة أو بطريق المساهمة به في رأس مال الشركة ... لذا فإن القرار الذي فصل في طلب الطاعنين بالرجوع إلى الأمكنة وقضي بالرفض صدر مستوجبا للنقض والإبطال.¹

وهناك قرار آخر صادر عن المحكمة العليا تحت رقم 136139 عن الغرف المجتمعة قضى بما مضمونه: "وضمن هذه الظروف فإنه يتعين على قضاة الموضوع أن يقضوا ببطلان العقد العرفي المتعلق ببيع القاعدة التجارية، ويأمروا بإرجاع الأطراف إلى الحالة التي كانوا عليها قبل إبرام العقد وفقا لأحكام المادة 103 من القانون المدني، وبما أن القرار المنتقد لم يراعي القواعد القانونية المبينة أعلاه فإنه يستحق النقض.²

وحقيقة فإن العقد باشرطه كأداة وحيدة للإثبات بشأن بيع المحل التجاري وهذا تحت طائلة البطلان، يمكن المشرع من تحقيق أغراض اجتماعية واقتصادية غاية في الأهمية، فمن الناحية الاجتماعية يسمح العقد الرسمي بحماية أطراف العلاقة القانونية من الوقوع في تصرف خطير قد ينجر عنه خسارة مالية فادحة، الأمر الذي يجعل المتعاقدان يتريثان عند إقبالهما على بيع أو شراء المحلات التجارية، إضافة إلى ما توفره الرسمية من تقليل القضايا القضائية الدائرة حول بيع المحل التجاري، ناهيك عن حماية البائع وتوفيرها ضمان له بما يمكنه من ممارسة حقه في الامتياز أو الفسخ حال عدم وفاء المشتري بثمن المبيع.³

¹ قرار المحكمة العليا رقم 80160، المؤرخ في 05/01/1992 المجلة القضائية، العدد 01، الديوان الوطني للأشغال التربوية، السنة 1995، ص 177.

² قرار المحكمة العليا رقم 136139، المؤرخ في 18/02/1997 المجلة القضائية، العدد 01، الديوان الوطني للأشغال التربوية، السنة 1997، ص 10.

³ سفيان بن زواوي، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 102.

الفرع الثاني: شروط الكتابة الرسمية لعقد بيع المحل التجاري

سواء اشترطت الرسمية في القانون الجزائري للانعقاد أو للإثبات فإنه يتوجب توفر شروط لقيام العقد الرسمي والتي نستخلصها من نص المادة 324 قانون مدني التي تعرف العقد الرسمي: "عقد الرسمي عقد يثبت فيه موظف أو ضابط عمومي أو شخص مكلف الرسمي كما يلي بخدمة عامة، ما تم لديه أو ما تلقاه من ذوي الشأن وذلك طبقاً للأشكال القانونية وفي حدود سلطته واختصاصاته".

- 1- وجوب تحرير العقد من طرف موثق؛
- 2- وجوب تحرير العقد وفقاً للأشكال القانونية؛
- 3- البيانات المتعلقة بشكل العقد: نصت عليها المادتين 18-19 من قانون التوثيق 27-88 والمادة 324 مكرر 3 قانون مدني وهذه البيانات هي:

- وجوب تحرير العقد باللغة العربية وبطريقة واضحة؛
- يجب ألا يستعمل الاختصار؛
- يجب ألا يترك البياض بل يجب ملؤه بخط مستقيم؛
- يجب كتابة الثمن بأحرف ولا مانع من كتابته بأرقام إلى جانب الأحرف؛
- يجب كتابة تاريخ العقد بأحرف؛
- يجب كتابة الإحالات في حالة وجودها في هامش الصفحة أو في نهايتها؛
- يجب حصر الكلمات المشطوبة إن وجدت في النهاية؛
- لا يشترط المشرع الكتابة بوسيلة معينة.¹

الفرع الثالث: ذكر البيانات الإجبارية في بيع المحل التجاري

لمعرفة القيمة الحقيقية للمتجر لابد أن تتحقق الحماية اللازمة للمشتري من خلال إحاطته بكافة المعلومات التي تساعد على ذلك، وقد أراد المشرع أن يحقق له هذه

¹ فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 208-209.

الحماية، ضد غش البائع الذي يحاول رفع ثمن المبيعات والأرباح المحققة في السنوات السابقة، لذلك أوجب المشرع الجزائري على البائع لمحله التجاري وجوب ذكر بعض البيانات المتعلقة بالمحل، بحيث يترتب على إهمالها أو عدم ذكرها أو التصريح بها على خلاف الحقيقة والواقع جزاء قانوني خطير يهدد قيام عقد البيع.

أولاً: وجوب ذكر البيانات

تنص المادة 79 فقرة 2 من القانون التجاري على أنه يجب أن يتضمن العقد المثبت لتنازل ما يلي: (اسم البائع السابق وتاريخ سنده الخاص بشرائه ونوعه وقيمة الشراء بالنسبة للعناصر المعنوية والبضائع والمعدات، قائمة الامتيازات والرهن المترتبة على المحل التجاري، رقم الأعمال التي حققها في كل سنة من سنوات الاستغلال الثلاث الأخيرة أو من تاريخ شرائه إذا لم يقم بالاستغلال منذ أكثر من ثلاث سنوات، الأرباح التي حصل عليها في نفس المدة، وعند اقتضاء الإيجار وتاريخه ومدته واسم وعنوان المؤجر والمحيل).

فمن خلال هذه المادة نجد إن هناك رقابة من قبل الدولة على مثل هذه العقود، وهدف المشرع من وراء إلزام البائع بذكر كافة هذه البيانات هو حماية المشتري وتدعيم الثقة في عالم التجارة.¹

ثانياً: جزاء إهمال البيانات الإجبارية

باستقراء نص المادة 79 الفقرة الثانية قانون تجاري المذكورة سابقاً يفهم منها أن إهمال البائع إحدى البيانات المقررة قانوناً قد يؤدي إلى إبطال عقد بيع المحل التجاري إذا طلب المشتري ذلك خلال سنة، والمحكمة ليست ملزمة بإصدار الحكم بالبطلان لأنه اختياري للقاضي، هذا ما تبينه عبارة "يمكن".

¹ عيشاوي عيدة، حمودي سهام، التزامات بائع المحل التجاري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، السنة 2020-2021، ص 26-27.

وأعطى المشرع التجاري الجزائري للمشتري الحق في مباشرة دعوى البطلان، وذلك خلال السنة الموالية من تاريخ إبرام العقد كجزاء على مخالفة البائع للالتزام الواقع عليه والمتمثل في ذكر البيانات المنصوص عليها في المادة 97 من القانون التجاري الجزائري الأنفة الذكر.¹

المطلب الثالث: إشهار بيع محل التجاري

نص المشرع الجزائري على ضرورة إعلان التنازل عن المحل التجاري على الوجه المحدد في المادة 79 خلال مدة 15 يوما من تاريخ البيع بالسعي من المشتري الحائز للمحل. ويتم هذا الإشهار في شكل ملخص أو الإعلان في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية في الدوائر أو الولاية التي يتم استغلال المحل التجاري فيه، ويجب أن يشمل هذا الملخص المذكور تحت طائلة البطلان على تاريخ ومقادير التحصيل، ورقمه في حالة التصريح البسيط على تاريخ ورقم الإيصال الخاص بهذا التصريح، والإشارة في الحالتين إلى المكتب الذي تمت فيه هذه العملية.

بالإضافة إلى ذلك يذكر تاريخ العقد واسم كل من المالك الجديد والمالك السابق، ولقبه وعنوانه ونوع المحل التجاري ومقره والثمن، بما في ذلك التكاليف أو التقديرات المستعملة كحقوق التسجيل، وبيان المهلة المحددة للمعارضة واختيار موطن في دائرة اختصاص المحكمة، كما يجب أن يحدد هذا الاعلان من يوم الثامن إلى يوم الخامس عشر من تاريخ أول نشر، ويتم في النشرة الرسمية خلال 15 يوما من أول نشر.²

حيث تنص المادة 83 من القانون التجاري الجزائري على أنه: "كل تنازل عن محل تجاري على الوجه المحدد في المادة 79 أعلا، يجب إعلانه خلال خمسة عشر يوما من تاريخه يسعي المشتري تحت شكل ملخص أو إعلان في النشرة الرسمية للإعلانات

¹ خزاري صدام، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في الحقوق، التخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، السنة 2016، ص 50.

² علي بن غانم، الوجيز في القانون التجاري وقانون الأعمال، موقع الجزائر، السنة 2002، ص 19.

القانونية وفضلا عن ذلك في جريدة مختصة بالإعلانات القانونية في الدائرة أو الولاية التي يستغل فيها المحل التجاري وبالنسبة للمحلات التجارية المنقلة فان مكان الاستغلال هو المكان الذي يكون البائع مسجلا فيه بالسجل التجاري.

ويجب أن يكون الملخص أو الإعلان تنفيذا لما جاء في الفقرة المتقدمة مسبقا إما بتسجيل العقد المتضمن للتحويل أو التصريح المنصوص عليه في قانون التسجيل وذلك في عدم وجود عقد كان باطلا. وعلى أن يشتمل الملخص المذكور تحت طائلة البطلان على تواريخ ومقادير التحصيل ورقمه أو في حالة التصريح البسيط على تاريخ ورقم الإيصال الخاص بهذا التصريح، والإشارة في الحالتين إلى المكتب الذي تمت فيه هذه العمليات.

ويذكر بالإضافة إلى ذلك، تاريخ العقد واسم من المالك الجديد والمالك السابق ولقبه وعنوانه ونوع المحل التجاري ومركزه والثمن المشروط بما فيه التكاليف أو التقديرات المستعملة كقاعدة لاستيفاء حقوق التسجيل، وبيان المهلة المحددة فيما بعد للمعارضات واختيار الموطن في دائرة اختصاص المحكمة.

يحدد الإعلان من اليوم الثامن إلى الخامس عشر من تاريخ أول نشر. ويتم الإعلان في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية خلال الخمسة عشر يوما من أول نشر.¹ وهذا ما أكده قرار المحكمة العليا الذي جاء فيه: "من المقرر قانونا أن كل بيع، أو وعد بالبيع، أو بصفة أعم كل تنازل عن محل تجاري، يجب إعلانه خلال 15 يوما بسعي من المشتري تحت شكل ملخص أو إعلان في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية. ويجب أن يكون مسبقا، إما بتسجيل العقد المتضمن للتحويل أو بالتصريح المنصوص عليه في القانون التسجيل عند انعدام العقد وإلا كان باطلا.

¹ المادة 83 من القانون رقم 20/15، المتضمن القانون التجاري، مرجع سبق ذكره.

كما يتوجب تجديد الإعلان من اليوم (8) إلى (15) من تاريخ أول نشر، ومتى أغفل - المطعون فيه - تطبيق النص القانوني المذكور، بالمرجع فإنه يتوجب نقضه".¹

وجاء في قرار آخر للمحكمة العليا في تاريخ 1994/07/27 ما يلي: "من المقرر قانونا أن كل تنازل عن محل تجاري، لو كان معلق على شرط يجب اثباته بعقد رسمي وإعلانه في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية خلال الآجال المحددة، وإلا كان باطلا ودون أثر".² حيث تجدر الإشارة أن الغاية والهدف من اشهار بيع المحل التجاري هو منع تحويل ملكية المحل التجاري بطرق احتياليه، وما يترتب عنها من حرمان دائني البائع من استقاء حقوقهم فعلية الاشهار سوف تسمح لهم بممارسة حقهم في الاعتراض على ثمن المحل.³

وتنص المادة 03 من المرسوم التنفيذي الذي يحدد كفيات والمصاريف إدراج الإشهارات القانونية في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية على ما يلي: "يتولى المركز الوطني للسجل التجاري إعداد النشرة ونشرها".⁴

وتضيف المادة 4 من نفس المرسوم على ما يلي: "تحدد مصاريف إدراج الإعلانات والإشهارات القانونية ونشرها في النشرة بموجب قرار من الوزير المكلف بالتجارة".⁵

وقد وحدد المشرع الجزائري في القرار وزارة التجارة الصادر في 14 أبريل 2004 مختلف التعريفات التي يطبقها المركز الوطني للسجل التجاري بعنوان مسك السجل العمومية للبيوع والرهون حيازة للمجلات التجارية.¹

¹ قرار محكمة العليا، الغرفة التجارية والبحرية، ملف رقم 133143، قرار صادر بتاريخ 25-07-1995، المجلة القضائية، العدد 01، السنة 1995، ص 157-160.

² مبروك مقدم، المحل التجاري، دار هومة، الطبعة الخامسة، الجزائر، السنة 2011، ص 64.

³ أنيسة حمادوش، ملكية القاعدة التجارية بين الاستغلال والتصرف، مرجع سبق ذكره، ص 107-109.

⁴ المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 16-136، المؤرخ في 25-04-2016، المحدد لكفيات ومصاريف إدراج الإشهارات القانونية في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية، الجريدة الرسمية، العدد 27، المؤرخة في 07-05-2016.

⁵ المادة 04 من المرسوم التنفيذي رقم 16-136، لكفيات ومصاريف إدراج الإشهارات القانونية في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية، مرجع سبق ذكره.

فالإبطال المنصوص عليه في المادة 83 أعلاه يكون المصلحة كل من المشتري والبايع في الوقت ذاته، وفي حالة إغفال ذكر هذه المعلومات الواردة في نص المادة يترتب إبطال النشر دون العقدة،² وزيادة على ذلك يلتزم البائع بتقديم تصريح عن التوقف عن ممارسة التجارة إلى مصلحة الضرائب، خلال أجل 10 أيام من تاريخ إتمام الإجراءات، على أن يبدأ سريان هذه المدة من تاريخ نشر البيع في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية.³

¹ القرار المؤرخ في 14 أبريل 2004، المحدد التعريفات التي يطبقها المركز الوطني للسجل التجاري بعنوان مسك السجلات العمومية للبيع ورهون حيازة للمحلات التجارية وأدوات ومعدات التجهيز، الجريدة الرسمية، العدد 35، المؤرخة في 02-06-2004.

² أنيسة حمادوش، ملكية القاعة التجارية بين الاستغلال والتصرف، مرجع سبق ذكره، ص 107.

³ نادية إعصامن، كهينة قاي، بيع المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 35.

خلاصة الفصل:

إن أهم ما يمكن أن نستخلصه من دراستنا لهذا الفصل بيع المحل التجاري أن هذه العقود جاء بتنظيمها المشرع الجزائري بأحكام قانونية خاصة ومستثناة عن القواعد العامة المتعلقة ببيع للمشرع، كونها تبين المكانة المعتبرة التي أصبح يحتلها هذا العقد في الحياة التجارية، ونلاحظ خروج المشرع الجزائري عن القواعد العامة في إثباته حيث اشترط القانون التجاري لذلك الرسمية أي الكتابة واشترط هذه الشكلية لانعقاد هذه العقود ما هو إلا دليل على خطورة هذا التصرف سواء على الأطراف أو حتى الغير، بالإضافة إلى الشكلية اشترط المشرع الجزائري، وإجراءات أخرى لترتيب آثار هذه العقود كإجراء القيد في المركز الوطني للسجل التجاري والنشر وذلك حفاظا على حقوق الدائنين وأصحاب الحقوق.



الفصل الثاني

الأثار المترتبة عن بيع المحل

التجاري في ظل التشريع

الجزائري

تمهيد:

بما أن عقد بيع المحل التجاري من العقود الملزمة لجانبين، فإن ينشأ عنه التزامات متبادلة في ذمة البائع والمشتري، فيترتب في ذمة البائع التزاما بتسليم المحل التجاري إلى المشتري بالإضافة إلى التزامات أخرى، في حين يترتب في ذمة المشتري التزام بدفع ثمن ومصروفات العقد والتزام بتسليم التجاري.

وعلى ضوء ما سبق سنقوم بتقسيم هذا الفصل وفق مبحثين على النحو التالي:

المبحث الأول قمنا بتقديم الأثار بالنسبة على البائع

المبحث الثاني سنتطرق إلى أثار بيع المحل التجاري بالنسبة للبائع

المبحث الأول: أثار بيع المحل التجاري بالنسبة للبائع

من المعلوم أن إفادة المشتري من المبيع لا تتحقق بانتقال ملكيته إليه فحسب، بل بوضع يده الانتفاع به دون أن يتعرض له شخص أو أن يحول عاتق بينه وبين الانتفاع، لذا فقد رتب المشرع الجزائري على البائع إزاء المشتري عدة التزامات يؤدي تنفيذها إلى تحقيق الغاية التي يقصدها المشرع من الشراء، وتتحصر هذه للالتزامات في تسليم المحل التجاري والالتزام بالضمان.

المطلب الأول: الالتزام بتسليم المحل التجاري

يعد الالتزام بتسليم المحل التجاري أحد الالتزامات المنصوص عليها في القواعد العامة، لأن عقد بيع المحل التجاري يختلف عن تحديد القواعد العامة، فمن الضروري دراسة القوانين المتعلقة ببيع المحل التجاري وما يترتب عليها من التزامات.

الفرع الأول: التسليم في القانون المدني

التسليم كالالتزام يقع على عاتق البائع ما هو إلا وضع الشيء تحت تصرف المشتري، بحيث يستطيع حيازته، والانتفاع به دون أن يسبب ذلك أي عائق حتى لو لم يتسلمه، تسليما ماديا وهذا ما نصت عليه المادة 367 من القانون المدني الجزائري والتي تقابلها المادة 435 من القانون المصري ويسمى هذا التسليم بالتسليم القانوني.¹

غير أنه هناك تسليم حكمي والذي نصت عليه الفقرة الثانية من نفس المادة والتي تقول: " وقد يتم التسليم بمجرد تراضي الطرفين على المبيع إذا كان موجودا تحت يد المشتري قبل البيع أو كان البائع قد استبقى المبيع في حيازته بعد البيع لسبب آخر لا علاقة له بالملكية."²

¹ خليل أحمد حسن قداة، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، الجزء الرابعة، ديوان المطبوعات العربية، الجزائر السنة 2001، ص 121.

² المادة 367/2 من الأمر 58/75 المؤرخ في 20 رمضان 1395 الموافق 26-09-1975 والمتضمن القانون المدني الجديدة الرسمية العدد 78 المؤرخ في 30-09-1975 المعدل والمتمم.

وبالتالي فإن التسليم الحكمي يتميز عن التسليم القانوني في أنه يتم بتراضي كل من البائع والمشتري باعتباره تصرف قانوني أو اتفاق على أن المبيع قد تم تسليمه من البائع إلى المشتري.¹

ولما كان المحل التجاري يتكون من عناصر مادية وأخرى معنوية، وحتى تتم عملية التسليم بشكل صحيح، يجب أن يتم تسليم هذه العناصر المختلفة بالطريقة التي تلائم طبيعة كل عنصر.

فبالنسبة للبضاعة يتم تسليمها إلى المشتري، بوضعها تحت تصرفه وتمكينه من حيازتها إذا كانت في المحل التجاري، وإذا كانت هذه البضاعة مودعة في المخازن فيكون تسليمها بتسليم مفاتيح هذه المخازن، وإذا كانت هذه البضاعة لا تزال في الطريق، فإن تسليمها يتحقق بتسليم سندات شحنها مؤشرا عليها بما يفيد ملكيتها للمشتري.

وبالنسبة لعنصر الحقوق فيكون التسليم فيها عن طريق تسليم سنداتهما، كما لو تعلق الأمر بحق الإيجار فإن التسليم فيه، يكون بتمكين المشتري من الانتفاع بالعين المؤجرة، فضلا عن تسليمه السند الذي يثبت حق البائع في الإيجار، وبذلك تنتقل الحقوق والديون الناشئة عن استثمار المحل التجاري ويجب في هذا السياق استيفاء إجراءات حوالة الحق أو حوالة الدين.

وإذا تعلق الأمر بتسليم براءة الاختراع، فإن للمشتري الحق في الاستفادة منها²، أما بالنسبة لعنصر الاتصال بالعملاء، فالبائع ملزم بمنح المشتري كافة المعلومات والمستندات التي تمكنه من الاتصال بالزبائن للتعرف عليهم قصد الاحتفاظ بهم، لمواصلة العلاقة التي كانت موجودة سابقا بين البائع والمتعاملين.

¹ خليل أحمد حسن قدارة، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 125.

² نادية فوضيل، القانون التجاري الجزائري، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، السنة 2003، ص 207، أنظر أيضا حلو أبو حلو، القانون التجاري، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوزيع، القاهرة، السنة 2008، ص 248.

لذا يجب على البائع أن يظهر للمشتري المراسلات مع زبائنه وطلباته ويبين له ما تعودوه من خدمة خاصة يتميز بها هذا المحل أو تسهيلات الدفع التي اشتهر بها المحل، فبالرغم من أن البائع عندما يتنازل عن هذا العنصر عند التصرف في المحل التجاري، فهو لا يتنازل إلا على احتمال حفظ هؤلاء الزبائن.¹

أما بالنسبة للدفاتر التجارية، فالبائع غير ملزم بتسليمها إلى المشتري، لأنها لا تعتبر عنصرا من عناصر المحل التجاري، فملكية الدفاتر التجارية تعد من حقوق البائع، لكن يلتزم التاجر بوضعها تحت تصرف المشتري للاطلاع عليها.

ويجب أن يوقع البائع والمشتري، جميع الدفاتر الحسابية التي كان يمسكها البائع، والتي يرجع ضبطها إلى السنوات الثلاث السابقة للبيع أو لمدة حيازته للمحل التجاري إذا كانت هذه الحيازة لم تستمر ثلاث سنوات، وتكون هذه الدفاتر موضوع قائمة جرد توقع من قبل الأطراف، وتسلم نسخة لكل واحد منهم.²

الفرع الثاني: الالتزام بنقل ملكية العناصر المعنوية

يقصد بالعناصر المعنوية للمحل التجاري هي تلك الأموال المنقولة المعنوية من أجل استغلال المحل التجاري، وقد تم الإشارة إليها في المادة 78 من القانون التجاري الجزائري، حيث سندرس الاسم التجاري والحق في الإيجار والاتصال بالعملاء.

أولا: الاسم التجاري

وهي التسمية التي يستعملها التاجر لإظهار تجارته، وليس من الضروري أن يكون الاسم التجاري هو نفسه الاسم الذي يحمله التاجر، فالاسم التجاري هو عنصر قابل للتقويم بالمال لا يجوز فصله عن المحل التجاري بحيث لا يجوز بيع الاسم التجاري وحده

¹ فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 223، 224.

² فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 224، أنظر أيضا المادة 82 من الأمر 75/59 المؤرخ في 26-09-1975، المتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم بالقانون رقم 05-02 مؤرخ في 06-02-2005.

فيجب نقل ملكيته تبعا للعمل التجاري. كما أن الاسم التجاري يختلف عن الاسم المدني الذي يعتبر من حقوق اللصقية بالشخصية فهو حق شخصي لا يدخل للذمة المالية للتاجر ولا يجوز التصرف فيه ولا يؤثر في التقادم المسقط أو المكسب على عكس الاسم التجاري الذي لا يلتصق بشخصية التاجر، بل يكون عنصر من عناصر المحل التجاري ويدخل في الذمة المالية للتاجر وهو قابل للتصرف فيه؛

ثانيا: الحق في الإيجار

يعتبر حق الإيجار عنصر من عناصر المحل التجاري تنتقل ملكيته بقوة القانون للمشتري، بحيث يحمل البائع مناصفتي المالك للمحل التجاري وصفة المستأجر في مواجهة مالك العقار، وهذا الأخير لا يملك حق الاعتراض على ذلك، ذلك أن عقد إيجار المحل التجاري هو عقد إيجار حقيقي وارد على منقول معنوي هو المتجر ولذلك تطبق عليه أحكام الإيجار الواردة في القانون المدني، وقد أكد المشرع الجزائري على أحقية التاجر مالك المحل التجاري في التصرف في ملكيته بالإيجار دون أن يكون خاضعا لموافقة صاحب العقار حسب ما أشارت إليه المادة 200 من القانون التجاري؛¹

ثالثا: الاتصال بالعملاء

يعتبر عنصر الاتصال بالعملاء من العناصر الأساسية و لا يجوز استبعاده من عملية البيع، وإلا اعتبر العقد واردا عن هذا العنصر المتصرف فيه دون المحل التجاري وعليه نقول أن هناك بيع لمحل تجاري كلما كان هناك تنازل عن عنصر الاتصال بالعملاء، حيث نجد أن المشرع اوجب على المتعاقدين تضمين العقد قيمة شراء العناصر المعنوية ومن بينها هذا العنصر، ليس هذا فقط و إنما يرد على هذا الأخير حق امتياز البائع في حالة إخلال المشتري بالتزامه باعتباره من العناصر المبينة في العقد والقيود.

¹ عيشاوي عيدة، حمودي سهام، التزامات بائع المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 32.

كما أن الامتياز يشمل هذا العنصر حتى وان أهمل الطرفان عند إبرام العقد تحديد العناصر المشمولة بعقد البيع، وبوضع سعر خاص لهذا العنصر. يجب أن يتضمن الجدول المرفق لعقد بيع المحل التجاري عند إجراء قيد امتياز عنصر العملاء و سعر بيعه بدقة، وفي حالة إهمال هذا الإجراء يمكن أن يؤدي ذلك إلى بطلان القيد وليس العقد.¹

الفرع الثالث: زمان تسليم المحل التجاري

تنص الفقرة الأولى من المادة 281 من القانون المدني الجزائري، والتي تقابلها المادة 346 من القانون المصري، على أنه: "يجب أن يتم الوفاء فور ترتيب الالتزام نهائياً في ذمة المدين ما لم يوجد اتفاق أو نص يقضي بغير ذلك". يتبين من نص المادة، أن التسليم يجب أن يتم بمجرد انعقاد عقد البيع، هذا إذا لم يوجد اتفاق يقضي بغير ذلك، أو نص قانوني فإذا وجد، وجب تطبيق الاتفاق حسب المادة سابقة الذكر.

أولاً: حالة عدم وجود اتفاق يحدد زمان التسليم

في هذه الحالة واستناداً لمضمون المادة 281 المذكورة أعلاه فإن التسليم يتم بمجرد انعقاد العقد كما أن المشرع الجزائري لم ينص على أن يكون زمان التسليم هو الميعاد الذي يعمل به العرف لان العرف يختلف من منطقة لأخرى إلا أنه يمكن للمتعاقدين الاتفاق عليه؛

¹ فريد كركادن، الاتصال بالعملاء عنصر في المحل التجاري، دراسة مقارنة، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، العدد 01، المجلد 17، جامعة بجاية، السنة 2018، ص 172.

ثانيا: حالة وجود اتفاق بين المتعاقدين

يجوز للمتعاقدين تحديد زمان معين لتسليم وقد يكون الاتفاق صريحا يتضمنه عقد البيع أو قد يكون ضمنيا يستخلص من الظروف مثلا طبيعة المبيع حيث إذا كان سريع التلف يكون التسليم في أسرع وقت.¹

وقد يأخذ التحديد عدة أشكال فقد يكون التسليم في يوم محدد أو بطريقة مرنة خلال فترة محددة وهنا يكون البائع ملزما بالتنفيذ خلالها، وبشرط ألا يتجاوز اليوم الأخير وعلى المشتري أن يوجه أعذار للبائع للمطالبة بالتسليم.²

الفرع الرابع: مكان تسليم المحل التجاري

رغم الأهمية الكبيرة في تحديد مكان التسليم إلا أن المشرع الجزائري لم يتناول بين أحكام عقد البيع قاعدة تحدد المكان إنما ترك ذلك إلى إدارة المتعاقدين، حيث الأصل أنه يجب يتم التسليم في المكان الذي اتفق عليه المتعاقدين إما إذا لم يتفق عليه وجب الرجوع إلى القواعد العامة، إذ أنه تنص المادة 282 من القانون المدني الجزائري على "إذا كان محل الالتزام شيئا معيناً بالذات، وجب تسليمه في المكان الذي كان موجودا فيه وقت نشوء الالتزام، ما لم يوجد اتفاق أو نص يقضي بغير ذلك".

أما في الالتزامات الأخرى، فيكون الوفاء في المكان الذي يوجد فيه موطن المدين وقت الوفاء، أو في المكان الذي يوجد فيه مركز مؤسسته إذا كان الالتزام متعلقا بهذه المؤسسة"³

بحيث يلتزم بائع المحل التجاري بتسليم المبيع للمشتري في المكان الذي يحدده لذلك فإن لم يتفقا على مكان التسليم فيجب التفرقة بين حالتين:

¹ عشاوي عيدة، حمودي سهام، التزامات بائع المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 34.

² خليل أحمد حسن قدارة، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 140.

³ عشاوي عيدة، حمودي سهام، التزامات بائع المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 35.

أولاً: إذا كان المبيع شيء معيناً بالذات

فيجب تسليمه في المكان الذي كان موجوداً فيه وقت إبرام العقد، وإذا كان مكان وجوده غير معين فإنه يسلم في موطن البائع، أو في مركز أعماله؛

ثانياً: إذا لم يكن المبيع محددًا لا بذاته ولا بنوعه

فإن الوفاء بالتسليم يكون في موطن البائع أو في مركز أعماله وهذا عملاً بالقواعد العامة الواردة في نص المادة 717 من القانون المدني.¹

وهذا ما نصت عليه المادة 282 من القانون المدني الجزائري، وتقابلها المادة 347 من القانون المدني المصري بأن: " إذا كان محل الالتزام شيئاً معيناً بالذات وجب تسليمه في المكان الذي كان موجوداً فيه وقت نشوء الالتزام ما لم يوجد اتفاق أو نص يقضي بغير ذلك".²

الفرع الخامس: طرق التسليم

هناك طريقتين هما التسليم القانوني والتسليم الحكمي:

أولاً: التسليم القانوني

يتم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري وإعلامه بذلك حتى ولو لم يستول المشتري على المبيع و يكون البائع قد نفذ التزامه بتسليم المبيع بتوفر العنصرين المشار إليهما؛³

ثانياً: التسليم الحكمي

تنص المادة 02/367 على أنه: " وقد يتم التسليم بمجرد تراضي الطرفين على البيع إذا كان المبيع موجوداً تحت يد المشتري قبل البيع أو كان البائع قد استبقى المبيع

¹ صدام خزاري، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 53.

² خليل أحمد حسن ققادة، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، مرجع سبق ذكره ص 137-140.

³ زاهية حورية سي يوسف، الواضح في عقد البيع، دراسة مقارنة ومدعمة بالاجتهادات قضائية وفقهية، دار هومة للطباعة والتوزيع، الجزائر، السنة 2012، ص 182.

في حيازته بعد البيع لسبب آخر لا علاقة له بالملكية".¹ أي أن التسليم يتم بمجرد تراضي المتعاقدين دون عمل مادي والذي يعني تغيير صفة الحائز للشيء المبيع دون تغيير في الحيازة الفعلية للشيء محل التسليم،² كما نستخلص أن له صورتين:

- أن يكون المبيع في حيازة المشتري قبل البيع كان يكون مودع عنده أو مرهون لديه رهنا حيازيا ثم يقع البيع بعد ذلك؛
- أن يبقى المبيع في حيازة البائع لا كمالك إنما كمستأجر أو مستعير أو مودع عنده أو كمسير حر ويلجا إلى هذه الطريقة رغبة منه في اختصار الإجراءات اللازمة في تسليم المبيع إلى المشتري،³ كما تنص المادة 367 من القانون المدني الجزائري على أنه "يحصل التسليم على النحو الذي يتفق مع طبيعة الشيء المبيع".⁴ وبما أن المحل التجاري يتكون من عناصر مادية ومعنوية فيجب أن يتم تسليم هذه العناصر المختلفة بالطريقة التي تناسب طبيعتها.

الفرع السادس: جزاء عدم الوفاء بالتزام التسليم

أعطى المشرع للمشتري اختيار أحد السبل القانونية التي يباشرها بواسطة القضاء حتى يستوفي حقه من تسليم المبيع أو إيقاع جزاء قانوني إذا أحل البائع بالتزامه بتسليم المبيع، فهذا الإخلال يكون بامتناعه عن تسليم المبيع أو ملحقاته أو تسليمه بغير الحالة التي كان عليها وقت البيع أو لم يسلمه في الزمان والمكان المحددين للوفاء بهذا الالتزام. فيكون الحل أحيانا بإرجاع المتعاقدين إلى الحالة التي كانا عليها قبل إبرام العقد ومطالبة البائع بالتعويض إذا كان له مقتضى.

فلمشتري مطالبة البائع تنفيذ التزامه عينا إذا كان ممكنا وغير مرهق للبائع.

¹ المادة 367 من الأمر 58/75، المعدل والمتمم، مرجع سبق ذكره.

² زاهية حورية سي يوسف، الواضح في عقد البيع، دراسة مقارنة ومدعمة بالاجتهادات قضائية وفقهية، مرجع سبق ذكره، ص 182.

³ أم الخير قوق، أحكام عقد بيع المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 129.

⁴ المادة 367 من الأمر 58/75، المعدل والمتمم، مرجع سبق ذكره.

كما يجوز له للمشتري المطالبة بفسخ العقد ومطالبة البائع بالتعويض إذا كان له مقتضى، وهنا تبقى السلطة التقديرية للقاضي إذا كان الفسخ يلحق ضرر بالبائع فيرفض الطلب أو أنه رأى أن المشتري تعسف في استعمال حقه.

وعليه فالبايع يعد مخلا بالتزاماته حتى ولو كان ذلك راجع إلى سبب أجنبي بل حتى ولو كان السبب هو قوة قاهرة، فهنا للقاضي سلطة تقديرية في إنقاص مسؤوليته إعمالاً بنظرية الظروف الطارئة.¹

الفرع السابع: نفقات تسليم المحل التجاري

تنص المادة 283 على ما يلي: " تكون نفقات الوفاء على المدين، ما لم يوجد اتفاق أو نص يقضي بغير ذلك"، وتقابلها المادة 348 من القانون المدني المصري، كما تنص المادة 395 من القانون المدني الجزائري، على أنه: " إن نفقات تسلم المبيع تكون على المشتري ما لم يوجد اتفاق يقضي بغير ذلك"، وتقابلها المادة 464 من القانون المدني المصري. ويتضح من نص المادة أن الملتزم بدفع نفقات التسليم ما لم يوجد اتفاق مع البائع على غير ذلك، هو المشتري.²

أما إذا أخل البائع بالتزامه بتسليم المبيع، كأن يقوم بالامتناع عن تسليم المبيع أو ملحقاته أو قام بتسليمه بغير الحالة التي كان عليها وقت البيع، أو لم يسلمه في الزمان والمكان المحددين للوفاء بهذا الالتزام. ترتب على ذلك، مطالبة المشتري بالتنفيذ العيني، إذا كان ذلك ممكناً أو مطالبته بفسخ البيع.

¹ فاطمة الزهراء العيادي، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية بالمدينة، السنة 2016-2017، ص 36.

² محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، السنة 2006، ص 122.

وفي هذه الحالة يكون للقاضي السلطة التقديرية في إجابة المشتري على طلبه، ويكون للمشتري في كلتا الحالتين أن يطالب البائع بالتعويض عما يكون قد أصابه من ضرراً.¹

المطلب الثاني: الالتزام البائع بالضمان

يلتزم البائع بضمان ملكية المحل التجاري للمشتري واستخدامه لتحقيق ربح هادئ تماماً وهو شكل من أشكال التزام الضمان هو الالتزام بضمان التعرض والاستحقاق والعيوب الخفية، ويشمل ضمان التعرض الشخصي، امتناع البائع عن التعرض ومنافسة المشتري وتعرض الطرف الثالث أي من البائع لدفع تعرض الطرف الغير للمشتري إذا انتهى هذا التعرض باستحقاق الغير للمحل التجاري، يلتزم البائع بتعويض المشتري.

الفرع الأول: الالتزام بضمان الاستحقاق

يقصد بالاستحقاق حرمان المشتري كلياً أو جزئياً من المحل التجاري المباع بسبب ثبوت حق الغير على المتجر أو على عنصر منه، ومضمون هذا الالتزام هو تحمل البائع تبعاً وجود حق عيني للغير على المحل التجاري ككل أو على أحد عناصره الداخلة في تأليفه سواء المادية منها أو المعنوية فالبائع يضمن ما يترتب على زوال يد المشتري بسبب وجود حق ملكية أو انتفاع أو رهن وهذا الضمان له أساسه وسنده القانوني في الشريعة العامة.

غير أن البائع ليس عليه أن يتحمل المسؤولية عن الأفعال الناجمة عن الغير كالمنافسة غير المشروعة، أو تلك القوانين التي تصدرها السلطة العامة في أعمالها الإدارية والتي تقضي بغلق المحل التجاري، أو حضر التجارة الممارسة إذ ان هذه التعرضات لم يكن للبائع أي ضلع فيها بأي طريقة من الطرق.

¹ ريم بن حميود، بيع المحل التجاري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي - أم البواقي، السنة 2013-2014، ص 44.

ومن ثم لا تترتب عليه لأنها خارجة عن نطاقه بل غالبا ما تكون هذه التعرضات ناجمة عن صاحب المتجر نفسه كخرقه لقواعد المنافسة، أو القواعد المتعلقة بحماية المستهلك مما يجعله متحملا لطائلة العقوبات التي تفرض عليه.¹

والاستحقاق إما كلياً أو جزئياً، والاستحقاق الكلي للمحل التجاري يؤدي إلى نزع ملكية المشتري للمحل التجاري أو من الانتفاع به بمقتضى حكم يلزمه بترك المحل المبيع لمدعي استحقاقه طالما كان الحكم صادراً في مواجهة البائع، أو أخطر البائع بالدعوى في وقت ملائم ولم يتدخل فيها مالم يثبت أن المشتري قد ارتكب غشاً أو خطأ جسيماً كان هو السبب في الحكم باستحقاق المبيع.

ويلتزم البائع في حالة الاستحقاق الكلي بقيمة المبيع وقت الاستحقاق، والفوائد القانونية من وقت الاستحقاق، وقيمة الثمار التي ألزم المشتري بردها لمن استحق المبيع، والمصروفات التي أنفقها على المبيع، ومصروفات الدعاوى وتعويض المشتري عما لحقه من خسارة وإذا تولى المشتري استحقاق المحل المبيع كله بأن دفع مبلغ من النقود أو أي شيء آخر يجوز للبائع أن يتخلص من نتائج الضمان بأن يرد للمشتري المبلغ الذي دفعه أو قيمة ما أداه من الفوائد القانونية وجميع المصروفات.

أما الاستحقاق الجزئي بالنسبة للمحل التجاري فإنه قد يكون لأحد عناصر المحل التجاري المعنوية، أو حصة شائعة فيه إذا كان البائع أشخاص عدة وانحصرت المنازعة في استحقاق الغير لحصة أحد البائعين.

فإذا كان الاستحقاق الجزئي بالغاً حداً من الجسامة بحيث لو علم به المشتري قبل التعاقد لما أبرم العقد، يجوز للمشتري أن يعتبر الاستحقاق الجزئي بجعل وفاء البائع بالتزامه وفاء جزئياً ويرفض الوفاء الجزئي ويرد المحل المبيع وما استفادة منه إلى البائع ويرجع عليه بما يترتب على عدم الوفاء الكلي ويطالبه بكافة التعويضات.

¹ عبد القادر العطير، الوسيط شرح القانون التجاري، الجزء الأول، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، السنة 1999، ص 218.

أما إذا كان الاستحقاق الجزئي لا يبلغ هذا الحد من الجسامة فيكون للمشتري أن يحتفظ بباقي المبيع وأن يطلب التعويض عن الجزء الذي استحق.¹

الفرع الثاني: الالتزام بضمان عدم التعرض

يلتزم البائع وفق القواعد العامة بضمان حق الانتفاع أي عدم التعرض للمشتري حتى ينتفع من المحل التجاري انتفاعا هادئا وكاملا وهذا ما تؤكدته المادة 397 من القانون المدني على أنه "يضمن البائع عدم التعرض للمشتري في الانتفاع بالمبيع كله أو بعضه سواء كان التعرض من فعله أو من فعل يكون له وقت البيع حق على المبيع يعارض به المشتري ويكون البائع مطالباً بالضمان ولو كان حق ذلك الغير قد ثبت بعد البيع وقد أل إليه هذا الحق من البائع نفسه".

ويتضح من خلال نص المادة أن البائع مطالب بأن يضمن للمشتري حيازة المبيع الهادئة وهذا الضمان من طبيعة البيع، فلا يلزم لوجوده اشتراط خاص في العقد وصور الالتزام بالضمان هي الالتزام بضمان التعرض والاستحقاق والالتزام بضمان العيوب الخفية ويشمل التعرض الشخصي أي امتناع البائع بدفع تعرض الغير للمشتري وإذا انتهى هذا التعرض باستحقاق الغير للمحل التجاري كله أو بعضه فالبائع ملزم بتعويض المشتري ويفهم من نص المادة أن المشرع الجزائري قد سوى بين ضمان عدم التعرض الشخصي وضمان التعرض الصادر من الغير.²

ويعتبر التعرض المادي إعتداءا على المتجر موضوع عملية البيع ويكون مساسا بحقوق المشتري والضمانات الممنوحة له، ويرمي التزام البائع بعدم التعرض إلى ضمان

¹ أحمد أنور حمادة، العمليات الواردة على المحل التجاري، دار النهضة للنشر والتوزيع، مصر، السنة 2001، ص 33-34.

² جدي وناسة، ميموني منى، أحكام بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات تنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر بسكرة، السنة 2020-2021، ص 45.

المشتري بعدم حرمانه من استغلال المتجر الذي قام بشرائه ولهذا يقضي المنطق بضرورة منع البائع من الاحتفاظ بالعملاء.

إن التزام البائع بضمان حق الانتفاع أدى إلى إدراج بعض الشروط في عقد البيع لحماية المشتري كشرط عدم المنافسة المسمى عدم التعرض أو كذلك عدم إنشاء تجارة مماثلة للتجارة التي كان يمارسها البائع سابقا.

غير أنه يجب ألا يكون شرط منع التصرف مطلقا وشاملا لكل أنواع التجارة وغير محدد من حيث الزمان والمكان لأن هذا يعد مساسا بمبدأ حرية التجارة الذي يعتبر من النظام العام، وعلى ذلك لا تعد صحيحة البنود الواردة في عقد البيع إلا إذا كانت محددة من حيث نوع التجارة أي طبيعة النشاط التجاري ومن حيث المكان والزمان.¹

- **من حيث الزمان:** يجب لصحة شرط عدم المنافسة أن يكون محددًا من حيث الزمان كان يقضي الشرط بأن يلتزم بعدم إنشاء تجارة مماثلة خلال فترة معينة تبدأ من تاريخ يحدده العقد خمس أو عشر سنوات، ويعتبر الشرط باطلا لو كانت المدة طويلة تستغرق حياة الشخص العادي خمسين سنة لأن الشرط يكون هنا مؤبدا.

بحيث ويلاحظ أنه يحق للبائع هنا إنشاء تجارة مماثلة حتى قبل انقضاء المدة المنصوص عليها في الالتزام وذلك إذا مازالت أسباب هذا الالتزام، كما لو أغلق المحل المباع نهائيا أو اعتزل صاحبه التجارة كلية، أو توفي ولم يستمر الورثة في ممارسة تجارة وذلك تطبيقا لقاعدة زوال الأثر عند زوال العلة؛²

- **من حيث المكان:** يجب أن يكون شرط عدم المنافسة محددًا من حيث المكان، إن عنصر الاتصال بالعملاء يتغير حسب مكان وجود المحل التجاري الأمر الذي يفرض

¹ فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري، القسم الأول، نشر وتوزيع ابن خلدون، السنة 2001، ص 227-228.

² سميحة القليوبي، المحل التجاري، دار النهضة العربية، الطبعة الرابعة، القاهرة، السنة 2013، ص 80.

تعيين منطقة معينة يمنع على البائع إنشاء متجر مماثل فيها ويختلف اتساع هذه المنطقة من تجارة إلى أخرى ومن محل إلى آخر إذ يجب النظر إلى مدى شهرة التاجر؛¹

- **من حيث الموضوع:** من البديهي أنه يجب أن يقتصر المنع على التجارة التي يجب أن يمارسها المعني بالأمر، فهناك بعض الأنشطة التي يجب حمايتها في شارع أو حي فقط بل هناك أنشطة أخرى تتطلب حماية أوسع أي على صعيد المدينة أو أكثر من ذلك لهذا تتمتع المحاكم بسلطة واسعة في تقدير صحة شرط عدم المنافسة من حيث الموضوع أي من حيث النشاط الممارس من قبل البائع هل هو مماثل للنشاط السابق أم لا؟²

الفرع الثالث: ضمان تعرض الغير

يلتزم البائع بدفع تعرض الغير ومقتضاه حماية المشتري من كل تعرض صادر من الغير ويكون دفع هذا التعرض بكل الوسائل،³ إذ أن قيام الغير بالتعرض القانوني لحق المشتري يعد إخلالا من البائع بالتزامه بنقل ملكية المبيع للمشتري، لأنه يجب عليه أن ينقل هذه الملكية خالية من أي حق يدعي الغير عليها سواء إدعاء بالملكية أم حقا عينيا عليها.

لهذا وحتى يكون البائع متقدا لالتزامه، يجب عليه أن يوقف تعرضه الشخصي، وتعرض الغير أيضا، فإذا لم يتمكن البائع من إيقاف تعرض الغير القانوني على المبيع واستحق المبيع وهو ما يطلق عليه (استحقاق المبيع) فيجب على البائع أن يقوم بالتعويض على المشتري عن الأضرار التي لحقت، وهذا ما يسمى بضمان الاستحقاق.⁴ ويشترط في تعرض الغير الذي يضمنه البائع أن يكون مبنيا على سبب قانوني ومستندا إلى حق له على المبيع يحتج به على المشتري، سواء كان هذا الحق موجودا

¹ فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 228.

² سميحة القليوبي، المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 81-82.

³ جعفر فاضلي، الوجيز في العقود المدنية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، السنة 2010، ص 109.

⁴ محمد يوسف الزغبى، شرح عقد البيع في القانون المدني، دار الثقافة، الأردن، السنة 2004، ص 109.

وقت البيع أو كان قد وجد بعد البيع ولكن بفعل البائع نفسه. أما تعرض الغير المادي للمشتري بعد إستلامه المبيع فإن البائع لا يضمنه وللمشتري أن يدفعه بكافة الوسائل والإجراءات التي كلفها له القانون.¹

هذا ما أوضحه المشرع الجزائري في نص المادة 173 من القانون الجزائري إلى نوع آخر من التعرض ويتضح من هذه المادة أن البائع يلتزم بضمان ليس فقط جراء تعرضه الشخصي وإنما يشتمل أيضا التعرض من الغير وجود هذا الالتزام هو أن يلتزم البائع المحل التجاري بضمان التعرض القانوني الصادر من الغير وحرمان المشتري من المحل التجاري سواء بصفة كلية أو جزئية نتيجة ثبوت حق الغير عليه بأكمله أو على أحد عناصره المادية أو المعنوية.

فإذا دعا الغير بحق عيني على المحل وثبت له هذا الحق بحيث ترتب على استحقاقه عدم قدرة المشتري على استغلال المحل التجاري كان لهذا الأخير طلب فسخ البيع ورد الثمن وكذلك التعريض عما لحقه من أضرار، أما إذا كان التعرض ماديا كتقليد علامة تجارية فلا يضمن البائع هذا التعدي وإنما يكون للمشتري أن يلجأ إلى القضاء لدفع التعدي والحكم له بالتعويض على المعتدي.²

الفرع الرابع: التزام البائع بضمان العيوب الخفية

يضمن البائع للمشتري خلو المحل التجاري من العيوب الخفية التي تنقص من قيمته أو من نفعه نقصا واضحا بشرط عدم علم المشتري بذلك وقت البيع أو عدم قدرته على تمييزه بمعاينة المبيع، ومثال العيوب الخفية في حالة بيع المحل التجاري أن تكون الرخصة اللازمة لاستثمار المحل التجاري قد سحبت، أو أن المحل التجاري يقوم على براءة اختراع قد انقضت مدتها، أو أن تكون العلامة التجارية مالا شائعا.³

¹ السيد خلف مجد، إيجار وبيع المحل التجاري، دار الكتب القانونية، السنة 1998، ص 56.

² جدي وناسة، ميموني منى، أحكام بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 46.

³ علي حسن يونس، المحل التجاري، دار الفكر العربي، القاهرة، السنة 1974، ص 217.

غير أن بعض الفقهاء يرون أن هذه العيوب لا تعد عيوباً خفية، فبالنسبة لرخصة استغلال المحل التجاري تستطيع الرجوع إلى جهة الإدارة المختصة بإصدارها ومعرفة ذلك،¹ كذلك الأمر بالنسبة لبراءة الاختراع والعلامات التجارية حيث نستطيع الرجوع إلى السجل الخاص بهذه الحقوق ومعرفة ذلك ونحن نؤيد هذا الرأي لصوابه.

أما المثال الواضح على العيب الخفي فهو إذا قدم البائع رقماً مبالغاً فيه عن أعماله وأرباحه ثم تبين بعد ذلك عدم صحة ذلك فيحق هنا للمشتري المطالبة إما بإنقاص الثمن أو بالتعويض مع فسخ العقد والبائع ضامن لذلك. أما إذا كان العيب الخفي منصبا على البضائع والمعدات فقط فللمشتري أن يطالب بالتعويض دون الفسخ والبائع ضامن لذلك وفقاً للقواعد العامة.²

تطبيقاً للمادة 379 من القانون المدني فإن بائع المحل التجاري ملزم بضمان خلو المحل التجاري من العيوب الخفية التي تنقص من قيمته أو نتائج استغلاله وضمان العيوب الخفية إجراء بالغ الأهمية خاصة عندما يتبين أن البيانات الواجب إدراجها في عقد البيع أو المعلومات التي يجب على البائع أن يطلع عليها المشتري غير صحيحة أو تخفي نتائج لم يطلع عليها المشتري غير صحيحة أو تخفي نتائج لم يطلع عليها.

وبالتالي فإنه يحق للمشتري أن يطالب فسخ العقد ورد الثمن والتعويض عما لحقه من ضرر وخسارة أما إذا لم تكن تلك العيوب من الجسامة التي تبرر فسخ العقد فإن للمشتري أيضاً الحق في المطالبة بتخفيض الثمن أو التعويض فقط عن الضرر كما يمكن رفع دعوى التدليس على البائع إذا كانت البيانات والمعلومات المذكورة أعلاه غير مطابقة

¹ محمد حسين اسماعيل، القانون التجاري الأردني، الطبعة الثانية، السنة 1992، ص 241.

² حلو أبو الحلو، القانون التجاري، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوزيع، ص 250.

للواقع وتم تبليغها عن عمد.¹، وحتى يتوجد الضمان أن تتوفر فيه بعض الشروط نص عليها القانون المدني وهي:

- **يجب أن يكون العيب مؤثرا:** فالعيب المؤثر الموجب للضمان هو العيب الذي يكون من شأنه أن ينقص من قيمة الشيء المادي أو من نفعه المادي؛
- **يجب أن يكون العيب قديما:** والمقصود به أن يكون موجزا في المبيع وقت تسليمه للمشتري وبالتالي العيب الذي يرجع سببه المباشر إلى ما قبل التسليم؛
- **يجب أن يكون العيب ظاهرا** إذا كان العيب ظاهرا وقت أن تسلمه المشتري ولم يتعرض فإن البائع لا يضمنه لأن المشتري بذلك قد أسقط حقه في التمسك بالضمان.²
- **يجب أن يكون العيب غير معلوم للمشتري وقت البيع:** وإذا كانت القواعد العامة ترتب التزامات على عاتق البائع لضمان العيب الخفي حتى يتمكن المشتري من التصرف في المحل التجاري في أمان واطمئنان وبشكل سليم، فإن أحكام القانون التجاري تؤكد وجود هذه الإلتزامات بدليل نص المادة 08 من القانون التجاري التي تنص بقولها "يكون البائع ملزما بضمان ما ينشأ عن بياناته غير الصحيحة حسب الشروط المقررة في المادتين 376 و 379 من القانون المدني بالرغم من كل شرط مخالف في العقد.³

¹ بوزراع بلقاسم، **الوجيز في القانون التجاري** - الأعمال التجارية، التاجر، المحل التجاري، الإجراءات لتجارية، البيع، الرهن الحيازي، إيجار التسيير، قسنطينة، ص 208.

² محمد ستا أبو سعد، **عقد البيع**، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، القاهرة، السنة 2000، ص 337، 344.

³ نادية فوضيل، **النظام القانوني للمحل التجاري** - الجزء الأول والثاني المحل التجاري والعمليات الواردة عليه، دار هومة، الجزائر، السنة 2011، ص 210.

المبحث الثاني: الأثار المترتبة على المشتري

يترتب على عقد بيع المحل التجاري التزامات متقابلة وإلزامية لكلا الجانبين، الأمر الذي ينطوي على عاتق المشتري من أثار قانونية لا بد من إتباعها عند الالتزام بانعقاد بيع المحل التجاري والتي تتمثل في الدفع والتسليم كل مصاريف البيع.

المطلب الأول: التزام بدفع الثمن

يلتزم المشتري بدفع الثمن في الزمان والمكان المتفق عليهما في عقد البيع وقد يكون الوفاء كلياً حيث يتم دفعه مرة واحدة وكثيراً ما يجزأ الثمن نظراً لضخامته وفي هذه الحالة قد يحرر المشتري لي مصلحة البائع لسندات لأمر تسمى (سندات المحل) وهذه السندات قابلة للتداول عن طريق التظهير.¹

ويعتبر البائع دائماً ممتازاً إذا استوفى الشروط المنصوص عليها في المادة 97 من قانون التجاري التي تنص (لا يثبت امتياز بائع المحل التجاري إلا إذا كان البيع ثابتاً بعقد رسمي ومقيداً في السجل التجاري ويترتب امتياز البائع على عناصر المحل التجاري المبينة في عقد البيع فإذا لم تعين على وجه الدقة فإن الامتياز يقع على عنوان المحل التجاري واسمه والحق في الإيجار والعملاء والشهرة التجارية) هذا في حال لم يتم استيفاء كامل ثمن المحل التجاري وبقي جزء منه ديناً في ذمة المشتري.²

ويكون دفع الثمن طبقاً للقواعد العامة لعقد البيع مستحقاً في الأجل المتفق عليه وإلا يعمل بالعرف إن كان موجوداً فإن لم يوجد اتفاق أو عرف يحدد زمان دفع الثمن يكون هذا الأخير واجب الدفع وقت تسليم المحل التجاري، وهذا ما جاء بنص المادة 1/188 قانون مدني تقابلها المادة 1/455 قانون مدني مصري إلا أن القانون التجاري قد قيد حرية المشتري في دفع الثمن فجعل الثمن الذي يدفعه قبل انقضاء مهلة معارضة الدائنين

¹ نادية فوضيل، النظام القانوني لمحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 92.

² بوذراع بلقاسم، الوجيز في القانون التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 211.

لا يبرأ ذمته اتجاههم وهذا ما جاء بالمادة 95 قانون تجاري، والتي تقابلها المادة 3/3 قانون 17 مارس 1909 الفرنسي المذكور سابقا.

هذا من حيث الزمان أما من حيث المكان فتطبق القواعد العامة الخاصة بعقد البيع حيث إذا لم يوجد اتفاق بين طرفي البيع على مكان دفع الثمن عمل بالعرف وإذا لم يوجد أيضا عرف تجاري في ذلك نطبق المادة 387 قانون مدني أي إذا كان زمان دفع الثمن هو نفسه الوقت الذي يتم فيه التسليم فإن مكان الدفع هو مكان التسليم وإلا تطبق القواعد العامة في نظرية الالتزام فنأخذ بمكان موطن المشتري وقت استحقاق الثمن ويتحمل المشتري نفقات الوفاء بالتزامه بالثمن طبقا لنص المادة 233 قانون مدني وتقابلها المادة 348 قانون مدني مصري، وامتناع المشتري عن دفع الثمن يعطي للبائع طبقا للقواعد العامة الحق في التنفيذ العيني للعقد جبرا عن طريق الحجز والبيع أو الحق في فسخ العقد ولقد أحاط القانون التجاري هذين الحقين بقواعد خاصة تمثل ضمانا لاستيفاء البائع حقه بالثمن وتتطرق لذلك من خلال المبحث الثاني.¹

ورجوع البائع على المشتري بالتنفيذ العيني أو الفسخ يكون ناشئ عن عقد البيع وله إضافة إلى ذلك الرجوع عليه بمقتضى دعوى ناشئة عن سندات المحل التي حررها المشتري على نفسه ببلغ الثمن وفي كل الأحوال لا يجوز للقاضي منح المشتري المدين أجلا للدفع المنصوص عليه بالمادة 281 قانون مدني التي تقابلها المادة 2/346 قانون مدني مصري لأن هذه المادة تخص الدين المدني دون التجاري بحيث التوقف عن دفع دين تجاري يؤدي إلى شهر إفلاس المدين طبقا لنص المادة 215 قانون تجاري.

وفيما يخص الأوراق التجارية فقد جاء المنع من منح أجل للدفع بنص المادة 2/464 قانون تجاري وإضافة للتعويض الذي قد يستفيد منه البائع حالتي التنفيذ العيني

¹ أم الخير قوق، أحكام بيع المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 151.

أو الفسخ إن كان له مقتضى فالمادة 186 قانون مدني تلزم المشتري تعويض البائع حالة تأخره في دفع الثمن عما أصابه من ضرر بسبب هذا التأخير.

أما المشتري فله الحق في حبس الثمن إذا حصل له تعرض أو إذا خيف على المبيع أن ينتزع من يده أو إذا ظهر أن المبيع به عيب خفي. وفي كل الحالات التي يكون فيها للمشتري الحق في الحبس يستطيع البائع أن يسقط هذا الحق إذا قدم للمشتري تأمينا كافيا كما للمشتري التنازل عن حقه في الحبس لأنه لا يتعلق بالنظام العام وهذا ما جاء بالمادة 388 قانون مدني تقابلها المادة 457 قانون مدني مصري.¹

لهذا وجب التزام المشتري بدفع نفقات عقد وتكاليف المبيع وذلك من خلال ما نصت عليه المادة 393 من القانون المدني التجاري بالقول إن نفقات التسجيل والطابع ورسوم الإعلان العقاري والتوثيق وغيرها تكون على المشتري ما لم تكن هناك نصوص قانونية تقضى بغير ذلك.

وفي حالة ما إذا قام البائع بدفع شيء من هذه النفقات المتعلقة بالعقد يجوز له الرجوع على المشتري بما دفعه وتعتبر هذه النفقات جزءا مكملا للثمن ولذلك يتقرر للبائع بصددها الامتياز المقرر له بالنسبة للثمن كما يجوز للبائع أن يطلب التنفيذ العيني أو فسخ البيع في حالة امتناع المشتري عن الوفاء بها.²

المطلب الثاني: التزام بتسليم المحل التجاري

يلتزم البائع بتسليم المحل التجاري إلى المشتري في الأجل المتفق عليه في العقد، وإذا لم يعين الاتفاق أو العرف مكانا وزمانا لتسليم المبيع وجب على المشتري أن يتسلمه في المكان الذي وجد فيه المبيع وقت البيع، وأن يتسلمه دون تأخير باستثناء الوقت الذي تتطلبه عملية التسليم، وهذا طبقا لنص المادة 349 من القانون المدني الجزائري كما أن

¹ أم الخير قوق، أحكام بيع المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 151.

² جدي وناسة، ميموني منى، أحكام بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 49.

نفقات تسليم المبيع تكون على عاتق المشتري ما لم يوجد عرف أو اتفاق يقضي بغير ذلك.

هذا ما نصت عليه المادة 395 القانون المدني الجزائري - إلا أنه قد تشار إشكالية امتناع المشتري عن تسلم الشيء المبيع ففي هذه الحالة فإنه يحق له طلب التنفيذ العيني أو فسخ العقد، إضافة إلى طلب التعويض إذا ترتب عن ذلك ضررا له.¹ وهذا ما جاء ينص المادة 395 قانون مدني تقابلها المادة 464 قانون مدني مصري.

ويدخل في هذه النفقات مصاريف الحمالين والتفريغ والرسوم الجمركية وإذا اتفقا على نقل المبيع إلى مكان غير مكان التسليم تحمل المشتري نفقات النقل بوصفها من نفقات التسلم.

وإذا لم يقيم المشتري بتسلم المحل التجاري جاز للبائع وفقا للقواعد العامة وبعد أن يعذر المشتري بالتسليم أن يطلب من القضاء إجبار المشتري على تنفيذ التزامه عينا وله في سبيل ذلك أن يطلب الحكم عليه بغرامة تهديدية عن كل يوم أو أسبوع أو شهر يتأخر فيه عن تسلم المحل التجاري وللبيع أن يطلب من المحكمة وضع المحل التجاري تحت الحراسة حتى تفصل في النزاع بينه وبين المشتري.

ويجوز للبائع بدلا عن المطالبة بالتنفيذ العيني أن يطلب من القاضي وذلك بعد أن يكون قد أعذر المشتري الحكم بفسخ العقد وللقاضي في هذه الحالة أن يستخدم سلطته التقديرية. وسواء طلب البائع التنفيذ العيني أو الفسخ له أن يطلب التعويض عما يكون قد أصابه من ضرر بسبب تخلف المشتري عن تنفيذ التزامه.

أما إذا اتفق الطرفان على أن يتم التسلم في نفس الوقت الذي يدفع فيه الثمن ولم يتم دفع الثمن عند حلول الأجل يعتبر البيع مفسوخا بقوة القانون دون حاجة إلى إعدار ما

¹ أحمد بلودنين، المختصر في القانون التجاري الجزائري، دار بلقيس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجزائر، السنة 2011، ص 84.

لم يوجد اتفاق على خلاف ذلك وهذا ما جاء بالمادة 392 قانون مدني تقابلها المادة 461 قانون مدني مصري والمادة 1653 قانون مدني فرنسي ولقد أثير خلاف حول تطبيق هذه المادة على بيع المحل التجاري فذهب رأي إلى تطبيق هذا الحكم على المنقولات بصفة عامة سواء كان حت مادية أو معنوية وبالتالي يخضع لحكمها المحل التجاري.

في حين ذهب الرأي الراجح إلى عدم سريان هذا الحكم على المحل التجاري إما لأنها خاصة بالعروض والمنقولات المادية وإما لأن الحكمة من الفسخ بقوة كثرة تقلبات أسعار هذه العروض ولا شيء المشتري التزامات من ذلك بالنسبة للمحل التجاري.¹ فمن بين نتائج وآثار بيع المحل التجاري اتجاه وجب عليه احترامها ومن هذه الالتزامات التزامه بتسلم الشيء المبيع و التزامه أمام صاحب المحل التجاري والتزامه إزاء مالك العقار الذي به المحل.

كذلك يجوز للبائع أن يطلب فسخ البيع بسبب تخلف المشتري عن تنفيذ التزامه، أما إذا اتفق الطرفان على أن يتم في نفس الوقت الذي يدفع فيه الثمن، فإذا لم يقم المشتري بدفع الثمن يعتبر البيع مفسوخا بقوة القانون دون حاجة إلى إعدار.

هذا ما تنص عليه المادة 392 من القانون المدني "في بيع العروض وغيرها من المنقولات، إذا عين أجل لدفع الثمن وتسلم المبيع يكون البيع مفسوخًا وجوبًا في صالح البائع ودون سابق إنذار إذا لم يدفع الثمن عند حلول الأجل وهذا ما لم يوجد اتفاق على خلاف ذلك" وتقابل هذه المادة المادة 1656 من القانون الفرنسي.

فقد أثير خلاف حول تطبيق نصها على بيع المحل التجاري، فذهب رأي إلى تطبيق هذا الحكم على المنقولات بصفة عامة سواء كانت مادية أو معنوية، وبالتالي يخضع لحكمها بيع المحل التجاري، بينما الرأي الراجح يرى عدم تطبيقها عليه لأنها خاصة

¹ أم الخير قوق، أحكام بيع المحل التجاري، مرجع سبق ذكره، ص 149.

بالعروض والمنقولات المادية التي تتقلب أسعارها غالبا في حين أن هذا لا يحدث بصدد المحل التجاري.¹

- **التزام المشتري بتسلم الشيء المبيع:** إن طبيعة عقد بيع المحل التجاري ترتب على المشتري التزاما جوهريا وباعتباره طرفا رئيسيا في هذه العلاقة القانونية وباعتباره مدينا إزاء البائع يوجب عليه تسليم المبيع ويعتبر هذا الأمر مفروضا على المشتري يجب عليه تنفيذه في المكان والزمان المتفق عليه في العقد في حال لم يكن إطفاق يطبق العرف المعمول به وإن لم يوجد حكم في العرف وجب عليه تسليم المحل التجاري في المكان الذي يوجد فيه المبيع وقت البيع وذلك حسب م364 القانون المدني التجاري إذا كان العقار مؤجرا. في حالة ما إذا المشتري لم يتسلم المحل التجاري جاز للبائع وفق القواعد العامة من إعدار المشتري بتسلم المحل وطلب من القضاء بإجبار المشتري بتنفيذ التزامه عينا وله في ذلك الحق طلب الحكم عليه بغرامة تهديدية.²

- **التزام المشتري أمام صاحب المحل التجاري:** يلتزم المشتري بدفع الثمن المتفق عليه حسب الوقت المحدد، وكذا الطريقة المتفق عليها بالعقد خاصة إذا تعلق الأمر بدفع الثمن على أقساط.

يلتزم المشتري أيضا بدفع المصاريف الإضافية المتعلقة بالبيع ونفقات العقد وتكاليف المبيع وهذا ما أكدته م393 القانون المدني التجاري، و83 من القانون المدني التجاري.

يقصد بنفقات العقد المصاريف اللازمة لتحريره وإشهاره وتسجيله، كما أن المقصود بتكاليف المبيع الضرائب المفروضة ونفقات الصيانة والاستغلال؛³

¹ فاطمة الزهراء العيدي، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 43.

² سفيان بن زواوي، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 126.

³ حساني طارق، بهلولي عبد الكريم، المحل التجاري والتصرفات الواردة عليه في القانون التجاري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص علاقات مهنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة ابن خلدون تيارت، السنة 2016-2017، ص 35.

- **الزام بدفع نفقات العقد:** حسب نص المادة 393 من القانون المدني "إن نفقات التسجيل والطابع ورسوم الإعلان العقاري والتوثيق وغيرها تكون على المشتري ما لم تكن هناك نصوص قانونية تقضي بغير ذلك".

إن نفقات التسجيل والطابع يتمثل في بيع العقارات وهي رسوم لادمغة ورسوم الإعلان العقاري إذ قد يكون نشاط المحل يتمثل في بيع العقارات أو تأجيرها أو يكون لبائع المحل عقارا أو عقارات يودع فيها البضائع أو قد يكون البائع مالكا للعقار الذي يمارس فيه نشاطه التجاري، فإن الإجراءات المتعلقة بنقل ملكية العقار، من توثيق وشهر تقع على عاتق المشتري وتشمل نفقات العقد المصاريف اللازمة لتحرير العقد أو إشهاره، وهذا قصد المحافظة على بامتياز البائع وغير ذلك من المصاريف التي يتطلبها العقد.

وفي حالة ما إذا قام البائع بدفع شيء من هذه النفقات المتعلقة بالعقد يجوز له الرجوع على المشتري بما دفعه، وتعتبر هذه النفقات جزءاً مكماً للثمن ولذلك يتقرر للبائع بصددها الامتياز المقرر له بالنسبة للثمن كما يجوز للبائع أن يطلب التنفيذ العيني أو فسخ البيع في حالة امتناع المشتري عن الوفاء بها.¹

- **التزام المشتري أمام صاحب العقار:** إن عملية بيع المحل التجاري ينتج عنها انتقال عنصر الحق في الإيجار من البائع إلى المشتري في حالة ما إذا كان العقار الذي به المحل التجاري مؤجر.

وهنا لا يشترط موافقة مالك العقار وما يلتزم به المشتري أمام صاحب العقار هو مواصلة تنفيذ بنود العقد بحسب الشروط التي كانت بين مالك العقار وبائع المحل التجاري.

بعدم تغيير طبيعة النشاط التجاري الذي كان يزاوله البائع وعدم إدخال تغييرات على العين المؤجرة، والالتزام بدفع الإيجار حسب العقد.²

¹ فاطمة الزهراء العيدي، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 48.

² مقدم مبروك، المحل التجاري، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر، السنة 2007، ص 73.

خلاصة الفصل:

نظرا لما يمكن استخلاصه من هذا الفصل أن الأثار المترتبة عن عقد بيع المحل التجاري هي عبارة عن نقل ملكية إلى المشتري، وبما أن عقد بيع المحل التجاري من العقود الملزمة لجانبين، فإنه ينشأ عنه التزامات متبادلة في ذمة البائع والمشتري، كما أن لأفرد المشرع الجزائري لبائع المحل التجاري جملة من الضمانات تكمن في حق الامتياز وحق الفسخ، وضمانات أخرى لدائني بائع المحل التجاري تكمن في إمكانية معارضتهم على دفع الثمن وحقهم في شراء المحل التجاري.



خاتمة عامة

بعد تطرقنا للجانب النظري والذي أبرزنا فيه مختلف الجوانب المتعلقة **انعقاد بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري**، فقد حاولنا الإلمام بالموضوع من جميع جوانبه، سواء ما يتعلق بالشروط الموضوعية والشكلية وما يترتب عليه من آثار عن بيع المحل التجاري، بحيث أن العقد التجاري لا يختلف في طبيعته عن العقد المدني وإنما يختلف في ظروف انعقاده وظروف تنفيذه وأن هذه الظروف يحكمها الجو الخاص للحرفة التجارية وما يستلزمه من حرية في تكوين العقد وسهولة في إثباته وسرعة في إمكان تحويل الحقوق والالتزامات الناشئة. القسوة في اقتضاء تنفيذه ولهذا الاختلاف يخضع العقد التجاري لقواعد خاصة وتفسر هذه القواعد بضرورة السرعة ودعم الائتمان وهما الأساسان اللذان يقوم عليهما القانون التجاري بكامله وتبعاً لذلك فعقد بيع المحل التجاري باعتباره عقد تجاري فإنه يخضع لتنظيمه لأحكام قانونية خاصة و استثنائية مقارنة بأحكام الالتزام في القانون المدني بصفة عامة وأحكام عقد البيع في القانون المدني بصفة خاصة وهذا ما بررناه بتوضيح الطابع الخاص للمحل التجاري السابق دراسته وحق في قواعد القانون التجاري فيه مواضع عقدية انفرد فيها عقد بيع المحل التجاري بقواعد تجارية استثنائية مقارنة ببعض العقود التجارية وكل هذا يعود إلى المكانة المعتبرة التي أصبح يحتلها المحل التجاري على غرار العقار. وفيما يتعلق بأحكام بيع المحل التجاري فقد نظمته المشرع.

إلا إن أهم ما يمكن استخلاصه من دراستنا لبيع المحل التجاري أن هذا العمل التجاري جاء لتنظيمه المشرع بأحكام قانونية خاصة ومستثناة عن القواعد العامة المتعلقة بالبيع في القانون المدني وهذه الاستثنائية تبررها المكانة المعتبرة للمحل التجاري، باعتباره ثروة تناهز مكانة العقار وكذا تمتعه بطبيعة خاصة باعتباره منقول معنوي يصعب خضوع التصرفات الواردة عليه لأحكام القانون المدني فقط حيث جاء هذا الأخير لينظم العقار والمنقول المادي بصفة تفوق تنظيم المنقول المعنوي، ومظاهر الاستثناء كانت في مختلف مراحل بيع المحل التجاري، ففيما يتعلق بأركانه نلاحظ خروجاً عن القواعد العامة في

إثباته حيث اشترط القانون التجاري لذلك الكتابة الرسمية وهو تميز أيضا عن إثبات الأعمال التجارية الأخرى (المادة 30 قانون تجاري) وقد وضحنا أنه وإن كان القانون التجاري صريح في اشتراط الكتابة الرسمية للإثبات فقد قرر القضاء أنه شكلية لانعقاد بعدما اشدت الخلاف الفقهي حول هذه المسألة، واشترط هذه الشكلية لانعقاد بيع المحل التجاري ما هو إلا دليل على خطورة هذا التصرف على أطرافه وعلى الغير، وإضافة إلى هذه الشكلية اشترط القانون التجاري استيفاء إجراءات أخرى لترتيب آثار بيع المحل كإجراء القيد بالمركز الوطني للسجل التجاري حفاظا على امتياز البائع وإجراء نشر البيع حفاظا على حقوق دائني بائع المحل.

يتبين أيضا من خلال البحث أن المشرع ألزم البائع أيضا إلى ضمان الاستحقاق وذلك لعدم كفاية القواعد العامة لإنهاء العقد (الفسخ والإبطال) لتحقيق التوازن العقدي بين طرفي العلاقة العقدية من جهة، ومن جهة أخرى أن أساس إحكام ضمان الاستحقاق هو الإبقاء على العقد مرتبا لأثاره بين طرفيه، ومن ثم ترتيب التعويضات استنادا إلى أحكام المسؤولية العقدية، وقد يحدث وأن يظهر في الشيء المبيع الذي أصبح ملكا للمشتري عيب ينقص من قيمته ويحد من الانتفاع به، فيكون البائع ضامنا لهذا العيب وهو من بين الالتزامات التي يلتزم بها وفي مقابل ذلك فإنها تقع على عاتق المشتري التزامات منصوص عليها في القواعد العامة.



فهرس المحتويات

الصفحة	المحتويات
-	الإهداء
-	شكر
-	الملخص
-	فهرس المحتويات
	قائمة الجداول
-	قائمة الأشكال
أ	المقدمة
الفصل الأول: شروط عقد بيع محل تجاري	
06	تمهيد
07	المبحث الأول: الشروط الموضوعية
07	المطلب الأول: التراضي
12	المطلب الثاني: المحل
21	المطلب الثالث: السبب
23	المبحث الثاني: الشروط الشكلية
23	المطلب الأول: الشكلية في القانون التجاري
24	المطلب الثاني: الكتابة كركن للبيع المحل التجاري
30	المطلب الثالث: إشهار بيع محل تجاري
34	خلاصة الفصل
الفصل الثاني: الآثار المترتبة عن بيع المحل التجاري في ظل التشريع الجزائري	
36	تمهيد

37	المبحث الأول: آثار بيع المحل التجاري بالنسبة للبائع
37	المطلب الأول: الالتزام بتسليم المحل التجاري
46	المطلب الثاني: الالتزام البائع بالضمان
54	المبحث الثاني: الآثار المترتبة على المشتري
54	المطلب الأول: التزام بدفع الثمن
56	المطلب الثاني: التزام بتسليم المحل
61	خلاصة الفصل
63	الخاتمة
68	المراجع



قائمة المصادر

والمراجع

قائمة المراجع

أ- الكتب:

1. أحمد أنور حمادة، العمليات الواردة على المحل التجاري، دار النهضة للنشر والتوزيع، مصر، السنة 2001.
2. أحمد بلوذنين، المختصر في القانون التجاري الجزائري، دار بلقيس للنشر، الجزائر، السنة 2011.
3. أحمد محرز، القانون التجاري الجزائري، الجزء الرابع، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، السنة 1980.
4. بلحاج العربي، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، الجزء الأول، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، السنة 2001.
5. بوزراع بلقاسم، الوجيز في القانون التجاري - الأعمال التجارية، التاجر، المحل التجاري، الإيجارات لتجارية، البيع، الرهن الحيازي، إيجار التسيير، قسنطينة.
6. جدي وناسة، ميموني منى ، المختصر في القانون التجاري الجزائري، دار بلقيس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجزائر، السنة 2011.
7. جعفر فاضلي، الوجيز في العقود المدنية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، السنة 2010.
8. حلو أبو الحلو، القانون التجاري، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوزيع.
9. حمدي باشا، القضاء التجاري، دار هومة، الجزائر، السنة 2003.
10. خليل أحمد حسن قدارة، الوجيز في شرح القانون المدني الجزائري، الجزء الرابعة، ديوان المطبوعات العربية، الجزائر السنة 2000.
11. خليل أحمد حسن قدارة، عقد البيع، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزء الرابع، الجزائر، السنة 2000.

12. زاهية حورية سي يوسف، الواضح في عقد البيع، دراسة مقارنة ومدعمة بالجتهادات قضائية وفقهية، دار هومة للطباعة والتوزيع، الجزائر، السنة 2012.
13. زهية حورية سي يوسف، الوجيز في عقد البيع، الأمل للطباعة والنشر، الجزائر السنة 2008.
14. سميحة القليوبي، المحل التجاري، دار النهضة العربية، الطبعة الأولى، القاهرة، السنة 2013.
15. سمير جميل، حسين الفتلاوي، العقود التجارية الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، السنة 1987.
16. السيد خلف محمد، إيجار وبيع المحل التجاري، دار الكتب القانونية، السنة 1998.
17. عبد القادر البقيرات، مبادئ القانون التجاري، ديوان المطبوعات الجامعية.
18. عبد القادر العطير، الوسيط في شرح القانون التجاري، الجزء الأول، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، السنة 1999.
19. العربي بلحاج، النظرية العامة للالتزام في القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، السنة 1996.
20. علي بن غانم، الوجيز في القانون التجاري وقانون الأعمال، موقع الجزائر، السنة 2002.
21. علي حسن يونس، المحل التجاري، دار الفكر العربي، القاهرة، السنة 1974.
22. علي علي سليمان، النظرية العامة للالتزام، مصادر الالتزام في القانون المدني الجزائري، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، السنة 2006.
23. علي علي سليمان، النظرية العامة للالتزام - مصادر الالتزام في القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، السنة 1998.

24. فرحة زراري صالح، الكامل في القانون التجاري الجزائري - المحل التجاري والحقوق الفكرية، المحل التجاري عناصره - طبيعته القانونية والعمليات الواردة عليه-، دار ابن خلدون، الجزائر، الطبعة الأولى، السنة 2001.
25. فرحة زراوي صالح، الكامل في القانون التجاري، القسم الأول، نشر وتوزيع ابن خلدون، السنة 2001.
26. كامران الصالحي، بيع المحل التجاري في التشريع المقارن، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، السنة 1998.
27. مبروك مقدم، المحل التجاري، دار هومة، الطبعة الخامسة، الجزائر، السنة 2011.
28. محمد أنور حمادة، التصرفات القانونية الواردة على المحل اتجاري، دار افكر الجامعي، الإسكندرية، السنة 2001.
29. محمد حسن قاسم، عقد البيع - دراسة مقارنة في القانون اللبناني والمصري، دار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، السنة 1999.
30. محمد حسني عباس، التشريع الصناعي، دار النهضة العربية، السنة 1967.
31. محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، السنة 2006.
32. محمد حسنين، عقد البيع في القانون المدني الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، السنة 2001.
33. محمد حسين اسماعيل، القانون التجاري الأردني، الطبعة الثانية، السنة 1992.
34. محمد ستا أبو سعد، عقد البيع، دار الفكر الجامعي، الطبعة الأولى، القاهرة، السنة 2000.
35. محمد سعيد جعفرور، نظرية عيوب الإرادة في القانون المدني الجزائري والفقاه الاسلامي، دار هومه الطبع والنشر والتوزيع، الجزائر، السنة 2002.

36. محمد يوسف الزغبى، شرح عقد البيع في القانون المدني، دار الثقافة، الأردن، السنة 2004.

37. مصطفى كمال طه، وائل أنور بندق، أصول القانون التجاري، دار الفكر الجامعي، السنة 2013.

38. مقدم مبروك، المحل التجاري، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر، السنة 2007.

39. نادية فوضيل، القانون التجاري الجزائري- الأعمال التجارية- التاجر- المحل التجاري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، السنة 2001.

40. نادية فوضيل، القانون التجاري الجزائري، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، السنة. أنظر أيضا حلو أبو حلو، القانون التجاري، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوزيع، القاهرة، السنة 2008.

41. نادية فوضيل، النظام القانوني للمحل التجاري - الجزء الأول والثاني المحل التجاري والعمليات الواردة عليه، دار هومة، الجزائر، السنة 2011.

ب- الرسائل والذكرات الجامعية:

• مذكرات دكتوراه:

1. أنيسة حمادوش، المركز القانوني للاتصال بالعملاء كعنصر جوهري في القاعدة التجارية، رسالة دكتوراه العلوم في القانون، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري - تيزي وزو -، الجزائر، 2011-2012.

• مذكرات ماجستير:

1. أم الخير قوق، أحكام عقد بيع المحل التجاري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، فرع القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، السنة 2005-2006.

2. أنيسة حمادوش، ملكية القاعدة التجارية بين الاستغلال والتصرف، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في قانون التنمية الوطنية، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري-تيزي وزو، الجزائر، السنة 2002-2003.

3. سفيان بن زاوي، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، فرع قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة قنسطينة، السنة 2012-2013.

• **مذكرات ماستر:**

1. جدي وناسة، ميموني منى، أحكام بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر بسكرة، السنة 2020-2021.

2. حساني طارق، بهلولي عبد الكريم، المحل التجاري والتصرفات الواردة عليه في القانون التجاري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص علاقات مهنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة ابن خلدون تيارت، السنة 2016-2017.

3. خزاري صدام، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في الحقوق، التخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، السنة 2016.

4. ريم بن حميود، بيع المحل التجاري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهدي - أم البواقي، السنة 2013-2014.

5. عيشاوي عيدة، حمودي سهام، التزامات بائع المحل التجاري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة، السنة 2020-2021.
6. فاطمة الزهراء العيدي، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية بالمدينة، السنة 2016-2017.
7. لعقاب طارق سليم، بن سي خالد عيسى، أحكام عقد بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، السنة 2019.
8. نادية إعصامن، كهينة قاوي، بيع المحل التجاري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في القانون، تخصص القانون الخاص الداخلي، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، الجزائر، السنة 2015-2016.

ج- المجالات:

1. فريد كركادن، الاتصال بالعملاء عنصر في المحل التجاري، دراسة مقارنة، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، العدد 01، المجلد 17، جامعة بجاية، السنة 2018.

د- النصوص والقوانين:

• النصوص التشريعية:

1. الأمر 58/75، المعدل والمتمم، المؤرخ في 26-08-1975، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية الصادرة في 19-12-1975، العدد 101. الرسمية، العدد 101، الصادرة في 19-12-1975. المعدل والمتمم، المؤرخ في 26-09-1975، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية، العدد 101، الصادرة في 19-12-1975.

2. الأمر 58/75، المعدل والمتمم، المعدل والمتمم، المؤرخ في 26-09-1975، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الأمر 58/75، المعدل والمتمم. المؤرخ في 26-09-1975، المتضمن القانون المدني، الجريدة الرسمية الصادرة في 03-09-1975، العدد 78.
3. المادة 78 من القانون رقم 20/15، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية، العدد 71، المؤرخ في 30-12-2015، المعدل والمتمم للأمر رقم 58-75، المؤرخ في 26-09-1975، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية، العدد 78، المؤرخة في 30-0-1975.
4. الأمر 58/75 المؤرخ في 20 رمضان 1395 الموافق 26-09-1975 والمتضمن القانون المدني الجريدة الرسمية العدد 78 المؤرخ في 30-09-1975 المعدل والمتمم.
5. الأمر 05/03، المؤرخ في 19/07/2003، المتعلق بالحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، الجريدة الرسمية، العدد 44، المؤرخة في 23-07-2003.
6. الأمر رقم 03-05، المتعلق بالحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، الجريدة الرسمية، العدد 44، المؤرخة في 23-07-2003.
7. المادة 94 من القانون رقم 10-05، المتضمن القانون المدني، المتعلق بالحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، الجريدة الرسمية، العدد 44، المؤرخة في 23-07-2003.
8. المادة 356/02 من القانون رقم 15-20، المؤرخ في 30-12-2015، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية، العدد 71، المؤرخ في 30-12-2015، المعدل والمتمم للأمر رقم 58-75، المؤرخ في 26-09-1975، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية عدد 78، المؤرخة 30-09-1975.

9. المادة 03 من المرسوم التنفيذي رقم 16-136، المؤرخ في 25-04-2016، المحدد لكيفيات ومصاريف إدراج الإشهارات القانونية في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية، الجريدة الرسمية، العدد 27، المؤرخة في 07-05-2016.

• الاجتهادات القضائية:

1. قرار المحكمة العليا رقم 43098، مؤرخ في 12-04-1987، مجلة قضائية، العدد 04، السنة 1990.

2. قرار المحكمة العليا للغرفة المدنية، ملف رقم 49339، قرار بتاريخ 14-11-1988، المجلة القضائية، العدد 04، السنة 1990.

3. قرار المحكمة العليا رقم 80160، المؤرخ في 05/01/1992 المجلة القضائية، العدد 01، الديوان الوطني للأشغال التربوية، السنة 1995.

4. قرار المحكمة العليا، للغرفة التجارية، في ملف رقم 088771، قرار بتاريخ 3-04-2014، المجلة القضائية، العدد 02، السنة 2014.

5. قرار المحكمة العليا رقم 106776 الصادر بتاريخ 22/12/1993، مجلة قضائية، الجزء الثاني، سنة 1994.

6. قرار المحكمة العليا، للغرفة المدنية ملف رقم 106889، قرار بتاريخ 22-12-1993، المجلة القضائية، العدد الثالث، السنة 1994.

7. قرار محكمة العليا، الغرفة التجارية والبحرية، ملف رقم 133143، قرار صادر بتاريخ 25-07-1995، المجلة القضائية، العدد 01، السنة 1995.

8. قرار المحكمة العليا رقم 136139، المؤرخ في 18/02/1997 المجلة القضائية، العدد 01، الديوان الوطني للأشغال التربوية، السنة 1997.

9. قرار المحكمة العليا رقم 154760 الصادر بتاريخ 04/17/1996، مجلة قضائية، العدد 01، سنة 1996.

10. قرار المحكمة العليا للغرفة المدنية، ملف رقم 216365، قرار صادر في 12-01-2000، المجلة القضائية، العدد 01، السنة 2001.
11. قرار المحكمة العليا للغرفة المدنية، ملف رقم 405468، قرار بتاريخ 23 أبريل 2008، المجلة القضائية، العدد 01، السنة 2008.
12. القرار المؤرخ في 14 أبريل 2004، المحدد التعريفات التي يطبقها المركز الوطني للسجل التجاري بعنوان مسك السجلات العمومية للبيع ورهون حيازة للمحلات التجارية وأدوات ومعدات التجهيز، الجريدة الرسمية، العدد 35، المؤرخة في 02-06-2004.

