

جامعة مولود معمري - تيزي وزو -
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق



عقود الأعمال والنظام العام
الاقتصاد،

مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق
تخصّص: قانون الأعمال

إشراف الأستاذ (ة):

د. نسير رفيق

إعداد الطالب:

- مداني نسيم

لجنة المناقشة:

- كريم لموم، أستاذ مساعد "أ"، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو..... رئيسا.
- نسير رفيق، أستاذ محاضر "ب"، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو..... مشرفا ومقررا.
- أعراب أحمد، أستاذ مساعد "أ"، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو.....ممتحنا.

السنة الجامعية:...../...../2018

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

قال الله تعالى

﴿رَبَّنَا لَا تُؤَاخِزْنَا إِن نَّسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا﴾

صدق الله العظيم

(سورة البقرة الآية 286)

شكر وتقدير

كل الشكر والفضل لله عز وجل

نحمد الله تعالى الذي وفقنا لإنجاز هذا العمل المتواضع وأتقدم بالشكر الكبير أولاً وأخيراً للمولى عزّ وجلّ الذي يقول في محكم تنزيله:

(ولئن شكرتم لأزيدنكم)

وأتقدم بالشكر الجزيل للأستاذ المشرف الدكتور "نسير رفيق" على احتضانه لهذا البحث ورعايته وعمله على توجيهي وتقديم نصائح لي طيلة المدة التي عملت فيها إنجاز هذا البحث جزاه الله عني وعن كل الطلاب خير الجزاء.

كما أتقدم كذلك بالشكر لأعضاء اللجنة الكرام كل باسمه والذين تجشموا عناء قراءة وتقويم هذا البحث.

وإلى كل من ساهم لإنجاز هذا العمل من قريب أو من بعيد ولم يبخلوا علي بالرأي السديد والنصيحة المخلصة.

شكراً للجميع

إهداء

إلى الوالدين الكريمين اللذين علماني أن الاجتهاد هو باب النجاح.

إلى من أسأل الله عزّ وجلّ أن يرفع مقامه عنده.....أبي

إلى من أوصاني الرسول -صلى الله عليه وسلم- ثلاثا...أمي

إلى سندي في هذه الحياة.....إخوتي

إلى كل أفراد عائلتي وأصدقائي

إلى كل طالب علم

أهدي هذا العمل المتواضع

كهنسليم.م

قائمة المختصرات

باللغة العربية:

1. د ج : الدينار الجزائري.
2. ص : الصفحة.
3. ص.ص : من الصفحة إلى الصفحة.
4. ج.ر : جريدة رسمية.
5. ع : عدد

مَقَامَةٌ

مقدمة:

طرأت على عالم الأعمال سلسلة من التغيرات التي لم يسبق لها مثيل، والتي تعود أساسا لإفرازات التطور التكنولوجي المتسارع وحلول العولمة على جميع الأصعدة، واتساع المعاملات وازدهارها بين الأفراد عبر مختلف الدول، إضافة إلى تحرير الأسواق وظهور الشراكة الدولية الإقليمية، فكل هذه المفاهيم الجديدة تدل على التغيرات الجذرية التي تشهدها البيئة الاقتصادية العالمية.

أمام هذه التفاعلات الهائلة يجب على المؤسسات الاقتصادية مسايرة هذه التطورات باستحداث أساليب جديدة و ذلك بتطوير وتوسيع استثماراتها وتنويع منتجاتها من أجل تحسين مردوديتها، وهذا ما يمكنها من إيجاد مكان في السوق والقدرة على المنافسة.

يعد موضوع تطور عقود الأعمال من أهم المواضيع التي تشغل حيزا كبيرا في قضية التنمية الاقتصادية في العالم، نظرا للدور الفعال الذي أصبحت تلعبه خاصة منذ نهاية القرن الماضي باعتبارها رائدا حقيقيا للتنمية المستدامة، فهي تلعب دورا حيويا لخلق فرص عمل ووسيلة اقتصادية وغاية اجتماعية ينبغي الاهتمام بها، لذا فمعظم الدول أضحت تدرك الدور الاقتصادي الذي تلعبه هذه المؤسسات في الابتكارات التكنولوجية وإعادة تحديث الاقتصاد والاستقرار الاجتماعي، وإذا كانت هذه المؤسسات مهمة بالنسبة للدول المتقدمة فهي أكثر أهمية بالنسبة للدول النامية مثل "الجزائر"، نظرا لما تعاني منه من اختلال كبير في اقتصادها وحاجاتها المتزايدة إلى حلول تقلل من حجم معاناتها الاقتصادية، لكن رغم الدور الفعال لهذه المؤسسات إلا أنها تتعرض إلى العديد من المشاكل التي تعيق نشاطها.

لذا، وبغرض مواكبة هذه التطورات الهائلة من أجل تلبية حاجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وإزالة العوائق التي تعترضها ظهرت علاقات اقتصادية جديدة، تقوم على إبرام عقود دولية تتماشى مع مختلف المصالح الاقتصادية وتناسب مجال الأعمال، ذلك لأن العقود الكلاسيكية القديمة التي جاء بها القانون المدني والقانون التجاري، كعقد المقاولة وعقد الوكالة وعقد البيع وغيرها عاجزة على مواكبة التطورات التي يعرفها المجال الاقتصادي والتي تتميز بالسرعة في المبادلات التجارية وكذا الزيادة الكبيرة في حجم النشاط الاقتصادي، إذ يعود عجز العقود القديمة على مسايرة مجال الأعمال إلى سببين:

السبب الأول: كون مجال الأعمال معقد على أساس أن المصالح التي يجب مراعاتها متعددة ومتنوعة بتعداد المجالات التي يشملها قانون الأعمال.

السبب الثاني: يكمن في الآثار المترتبة على العقود المدنية والتي لا تتعدى مصالح الأطراف المتعاقدة، ولا تشمل الاقتصاد الوطني وهو ما سيعرقل فعالية مجال الأعمال مما سيؤثر على الاقتصاد الوطني.

بناء على هذه الإعتبارات، تم استحداث عقود دولية تلائم مجال الأعمال المعقد تدعى بعقود الأعمال والتي تتجسد في كل من عقد التسيير وعقد الفرانشيز وعقد تحويل الفواتير وعقد الاعتماد الإيجاري وغيرها...

تعتبر هذه العقود مفاهيم أنجلوسكسونية يجب تنظيمها بقواعد ذات طابع عالمي تتلاءم مع مختلف التوجهات الاقتصادية الجديدة للدول بغض النظر على مستوياتها الاقتصادية، كما تتضمن هذه العقود خصوصيات لا نجدها في القواعد التي تنظم العقود الداخلية، فهي تقنيات تهدف إلى تطوير اقتصاديات الوطنية للدول التي تبحث على مصادر جديدة لتمويل المشاريع الاقتصادية دون اللجوء إلى الوسائل التقليدية المتمثلة في الاقتراض، وهو ما يوفره عقد الاعتماد الإيجاري وعقد تحويل الفواتير.

كما يمكن الاستفادة من نجاح الشركات العالمية ذات سمعة وشهرة واسعة في إنتاج السلع وتقديم الخدمات والتي نالت ثقة المستهلكين، ويكون ذلك عن طريق استنساخها على مستوى الإقليم الوطني، وهذا بواسطة عقد الفرانشيز، إضافة إلى اكتساب خبرات جديدة ومتطورة في تسيير مؤسساتها عن طريق اللجوء إلى عقد التسيير.

نظرا لكون هذه التقنيات الحديثة معقدة ولم تكتمل قواعدها حتى في الدول المتطورة والتي ظهرت فيها ولا تزال محل النقاش رغم اقتحامها مجال الأعمال، فإن تطبيقها في الدول التي تعيش ظروف اقتصادية مغايرة يطرح التساؤلات يمكن حصرها في:

ما مدى أهمية عقود الأعمال في ترقية وتطوير النظام الاقتصادي للدول؟

وللإجابة على هذا الإشكال إرتأينا إلى إتباع منهج استقرائي، حيث اعتمدنا في ذلك إلى خطة ثنائية تطرقنا من خلالها إلى ظهور عقود الأعمال نتيجة لعجز العقود الكلاسيكية (الفصل الأول)، وكذلك تأثير عقود الأعمال على الإقتصاد (الفصل الثاني).

الفصل الأول:

ظهور عقود الأعمال لعجز
العقود الكلاسيكية

تشهد البيئة الاقتصادية تغيرات والتي يرجع سببها أساسا إلى انفتاحها على التطور التكنولوجي المتسارع، وحلول العولمة على جميع الأصعدة، تحرير الأسواق وظهور الشراكة الدولية والإقليمية فكل هذه المفاهيم الجديدة تعتبر من أهم المؤشرات التي تدلّ على التغيرات الجذرية للبيئة الاقتصادية من خلال دخول العالم لنظام اقتصادي جديد. أمام هذه الانفعالات الهائلة، زاد اهتمام السياسيين والاقتصاديين بالمؤسسات الاقتصادية خاصة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها تمثل أهم محركات التنمية الاقتصادية والاجتماعية لمردودها الإيجابي على الاقتصاد الوطني، فهي النواة الحقيقية ومركز استراتيجي لقطاع الأعمال، رغم الدور الذي تلعبه في تحقيق التنمية الاقتصادية والرفاهية الاجتماعية، إلا أنها تتعرض إلى العديد من المشاكل التي تعيق نشاطها.

لذا بغرض مسايرة هذه التغيرات الجديدة والهائلة ذات الطابع العالمي، ومن أجل تلبية حاجات المؤسسات الاقتصادية وإزالة العوائق التي تعترضها ظهرت علاقات اقتصادية جديدة تقوم على إبرام عقود دولية مهمة تتماشى مع مختلف المصالح الاقتصادية وتناسب مجال الأعمال، بما أن العقود الكلاسيكية القديمة التي جاء بها كل من القانون المدني والتجاري، كعقد المقاولة وعقد الوكالة وعقد البيع...، عاجزة عن ملائمة هذا المجال الذي يتميز بالسرعة المتزايدة في وتيرة المبادلات التجارية وكذا بالزيادة في حجم النشاط الاقتصادي.

نظرا لما يمثله المجال الاقتصادي من أهمية بالغة في تطوير اقتصاديات الدول ومواكبتها للتنمية، كان لابد من البحث عن طرق حديثة ومتطور، وسنقوم من خلال هذا الفصل دراسة بروز عقود الأعمال (المبحث الأول)، كما سنقوم بدراسة الإطار التطبيقي لهذه العقود (المبحث الثاني).

المبحث الأول

بروز عقود الأعمال

أمام عجز العقود الكلاسيكية على مسايرة التطورات العالمية الجديدة وعدم ملائمتها لمجال الأعمال الذي يتسم بالتعقيد، ظهرت عقود حديثة تتلاءم مع هذا المجال كما تتناسب مع مختلف المصالح الاقتصادية والتي تعرف بعقود الأعمال، ومن بين هذه العقود نجد كل من عقد الاعتماد الإيجاري وعقد تحويل الفواتير وعقد التسيير وعقد الفرانشيز، فالغرض من هذه العقود هو مسايرة هذه التطورات الجديدة والهائلة ذات الطابع العالمي وتلبية حاجات

المؤسسات الاقتصادية نظرا للعجز الذي تعرفه العقود الكلاسيكية لمواكبة التطورات الاقتصادية.

لم تقم الدول المتطورة بتقنين أغلبية عقود الأعمال، وتركها للأحكام المنظمة للمعاملات الاقتصادية وهي بذلك خاضعة لقانون الأعمال مع الاعتراف بتدخل بعض قواعد العقود الكلاسيكية في تكوينها.

وقد تدخل المشرع الجزائري في مرحلة الإصلاحات الاقتصادية في فترات متقاربة، وقرن عقود الأعمال ما عدا عقد الفرائش، إلا أنها تتميز بكونها تقنيات معقدة، ولم تكتمل قواعدها حتى في الدول المتطورة، والتي ظهرت فيها، وما زالت محل للنقاش رغم اقتحامها مجال الأعمال.

على هذا الأساس سنتطرق في هذا المبحث إلى أسباب بروز عقود الأعمال (المطلب الأول)، وتقنين عقود الأعمال من طرف المشرع الجزائري (المطلب الثاني).

المطلب الأول

أسباب بروز عقود الأعمال

يتم العقد بين أطرافه بغرض تلبية حاجاتهم الخاصة، ويسعى كل واحد منهم إلى الاستفادة من آثاره، وفقا للغاية التي يريد من خلالها إبرام العقد، ولقد خص المشرع الجزائري بعض العقود بتنظيم خاص، إذ قام بتسميتها وتبيان شروط انعقادها سواء شروط الشكلية أو الموضوعية وبالإضافة إلى تحديد آثارها⁽¹⁾، ومن العقود المعروفة منذ زمن طويل نجد عقد البيع، عقد الإيجار، الوكالة⁽²⁾... وهي عقود تتسم بالبساطة، إذ قام المشرع بتحديد مفهومها ومضمونها بمقتضى أحكام القانون المدني بنوع من التفاصيل المتفاوت بينها.

والملاحظ أنه إذا كانت العقود المدنية الكلاسيكية تتسم بالبساطة فإنه بالمقابل مجال الأعمال يمتاز بالصعوبة وكثرة المتعاملين الاقتصاديين كما أن المصالح الواجب حمايتها في العقود الكلاسيكية تختلف عن تلك المراد حمايتها في عقود الأعمال، وكذلك بالنسبة للآثار المترتبة، فلعقود الكلاسيكية لا تتعدى مصالح الأطراف المتعاقدة في حين مصالح عقود الأعمال تتعدى الأطراف المتعاقدة لتشمل الاقتصاد الوطني للدول⁽³⁾.

1 - عثمان بلال، ظهور عقود الأعمال في ظل عجز العقود المدنية الكلاسيكية على تنظيم مجال الأعمال، ملتقى وطني حول دور عقود الأعمال في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص.10.

2 - نضم المشرع الجزائري أحكام عقد البيع مثلا من المادة 351 إلى المادة 412 من القانون المدني، عقد الإيجار من المادة 467 إلى المادة 537 وعقد الوكالة من المادة 571 إلى المادة 589، أمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني المعدل والمتمم، ج.ر.ع 78 صادر بتاريخ 30-سبتمبر-1975.

3 - عثمان بلال، مرجع سابق، ص.10.

وسندرس في هذا المطلب الأسباب التي أدت إلى ظهور عقود الأعمال من خلال دراسة مدى ملائمة العقود المدنية (الفرع الأول) ثم سنتطرق إلى استحداث عقود الأعمال نتيجة عدم ملائمة العقود المدنية الكلاسيكية (الفرع الثاني).

الفرع الأول

عدم ملائمة العقود المدنية

إن أهم إشكال واجه العقود المدنية في مجال تنظيم عقود الأعمال هو تعقد هذا الأخير، فيعتبر مجال الأعمال من المجالات الأكثر تعقيدا من حيث التنظيم القانوني، على أساس أن المصالح الجديرة بالحماية متعددة ومتنوعة بحسب الموضوع، وهذا عكس العقود الكلاسيكية التي تتميز بضيق النظر ولا تأخذ بعين الاعتبار سوى مصالح الأطراف المتعاقدة، في حين مجال الأعمال تدخل ضمن مقاييسه حسابات واستراتيجيات اقتصادية ستؤثر حتما على المؤسسة الاقتصادية وكذا الاقتصاد الوطني⁽¹⁾.

كما أن دراسة العقود المدنية لا يخرج كأصل عن القانون المدني، وبالمقابل فإن دراسة قانون الأعمال سيتضمن بالضرورة التطرق مثلا إلى: القانون التجاري، قانون المنافسة، حماية المستهلك...، وبهذا المنطق فإن القرارات التي تتخذها المؤسسة الاقتصادية، عادة ما تكون مبنية على دراسات مسبقة حول مدى تأثير القرارات على المصالح الاقتصادية للمؤسسة، إضافة إلى ذلك فإن الهدف من إبرام العقود المدنية هو تحقيق منفعة خاصة للمتعاقد بينما الهدف من إبرامه من طرف المؤسسة الاقتصادية هو تحقيق الفعالية الاقتصادية، والتي تستوجب دراسة معمقة للعقد المراد إبرامه وخاصة بالنسبة للأثر المترتب عنه في المستقبل بالنسبة للمؤسسة الاقتصادية، والاقتصاد الوطني⁽²⁾.

-الأثر النسبي للعقود المدنية الكلاسيكية كسبب لعدم ملائمتها مجال الأعمال:

يعد الأثر النسبي للعقود المدنية الكلاسيكية أحد أهم مميزاتها، بحيث أنها لا ترتب أثرها إلا على أطراف العقد وهذا ما تؤكد عليه المادة 108 من التقنين المدني والتي تنص على أنه: «ينصرف العقد إلى المتعاقدين والخلف العام...»⁽³⁾، أما بالنسبة لعقود الأعمال، فالأخذ بهذا المبدأ سيعرقل تنفيذ العقد، وترتيبه للآثار القانونية المرغوبة، فلا يمكن مثلا في عقد تحويل الفاتورة أن يرفض المدين تسديد الدين إلى المحال إليه على أساس أن هذا الأخير ليس الدائن الأصلي، وإن عقد تحويل الفاتورة المبرم لا يسري عليه، كونه ليس طرفا في

1 - عثمان بلال، مرجع سابق، ص 11.

2 - مرجع سابق ص 11.

3 - أمر رقم 58-75 سالف ذكر.

العقد المبرم أو أن يرفض عمال المؤسسة الخضوع لتعليمات المسير على أساس أن العقد المبرم بين المؤسسة والمسير لا يسري عليهم كونهم ليسوا طرفا في عقد التسيير⁽¹⁾. كما أن إبرام عقود الأعمال من طرف مؤسسة اقتصادية سيؤثر لا محال على نشاطها الاقتصادي، وذلك قد يكون بالإيجاب أو بالسلب، وهذه الآثار تمتد إلى الاقتصاد الوطني، خاصة إذا كانت هذه المؤسسات من المؤسسات المتوسطة والكبرى، فإن إبرامها لعقود الأعمال قد يساهم في تطوير نشاطها والذي سيؤدي إلى الرقي باقتصاد الدولة وهذا الأثر التسلسلي لا نجده في العقود المدنية الكلاسيكية التي لا تتجاوز مصلحة الأطراف التي أبرمت العقد⁽²⁾.

الفرع الثاني

استحداث عقود الأعمال نتيجة عدم ملائمة العقود الكلاسيكية

بالنظر إلى عدم ملائمة العقود المدنية الكلاسيكية على مسايرة مجال الأعمال كان من اللازم البحث عن حلول أخرى، فتم ابتكار مجموعة من العقود تتسم بالملائمة مع مجال الأعمال، والتي تسمى عقود الأعمال، والتي استحدثت أنظمة جديدة لتطوير اقتصاديات الدول، كتوفير وسائل لتمويل المؤسسات الاقتصادية، والاستفادة من خبرات وسمعة المؤسسات الأكثر تطورا وذلك لتطوير نشاطها⁽³⁾.

أولا- عقود الأعمال مصدر لتمويل المؤسسات الاقتصادية:

لقد استحدثت بعض العقود طرق جديدة لتحويل سيولة مالية بصفة سريعة تتناسب مع المؤسسات الاقتصادية خاصة المؤسسات الحديثة، ويعتبر عقد الاعتماد الإيجاري أداة فعالة لتمويل هذه المؤسسات وهذا ما نصت عليه المادة 02 من الأمر رقم 96-09 والتي تنص: «تعتبر عمليات الاعتماد الإيجاري عمليات قرض لكونها تشكل طريقة تمويل...»⁽⁴⁾، هذه المادة توضح أن عقد الاعتماد الإيجاري طريقة لتمويل المؤسسات حيث يوفر لها الأصول التي تسمح لها ببداية نشاطها دون تجميد السيولة المالية لخزينة الشركة، والتي يمكن استغلالها في مشاريع أخرى، أو تستغلها في مجالات أخرى كالإشهار.

كما يعتبر عقد تحويل الفاتورة من بين أهم وسائل تدعيم خزينة المؤسسة الاقتصادية، هذا العقد عرفته المادة 543 مكرر 14 من القانون التجاري على أنه: «...عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى "وسيط" محل زبونها المسمى "المنتمي" عندما تسدد فورا لهذا

1 - عثمان بلال، مرجع سابق، ص.12.

2 - مرجع نفسه، ص.13.

3 - سعد الله عمر، قانون التجارة الدولية-النظرية المعاصرة- دار هومة، الجزائر، 2007، ص 55.

4 - أمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 يناير 1996 يتعلق بالاعتماد الإيجاري، ج.ر، ع 03 صادرة بتاريخ 14-جانفي-1996.

الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعية عدم التسديد وذلك مقابل أجرا»⁽¹⁾.

ويتضح من خلال هذا التعريف أن عقد تحويل الفاتورة عقد يسمح للمؤسسة الاقتصادية بالحصول على السيولة المالية على الفور لدين مؤجل إلى تاريخ معين وهذا إذا أرادت المؤسسة الاستثمار في مشاريع جديدة دون أن تكون لها سيولة مالية اللازمة للقيام بالمشروع، فتلجأ إلى الوسيط من أجل الحصول على مقابل الدين الذي تدين به للمدين ويكون الوسيط هو الذي يتحمل خطر عسر المدين عند تاريخ الاستحقاق.

وتنص المادة 239 من الأمر رقم 58-75 أنه: «يجوز للدائن أن يحول حقه إلى شخص آخر إلا إذا منع ذلك نص، أو اتفاق المتعاقدين، أو طبيعة الالتزام وتتم الحوالة دون الحاجة إلى رضا المدين»⁽²⁾، أما بالنسبة لعقد تحويل الفاتورة لا يمكن اعتبارها كحوالة حق المنصوص عليها في هذا المادة "المادة 239" لكونها تقنية يستعملها المدين للتخلص من الدين، كما أنه يتم بين أشخاص عاديين، إما بالنسبة لعقد تحويل الفاتورة، فهو عقد لا يقوم به الخواص، وتبرمه فقط شركة متخصصة والتي تتوفر فيها شروط ممارسة هذا النشاط⁽³⁾ ومتحصلة على اعتماد خاص من طرف الوزير المكلف بالمالية وهذا ما أقرته المادة 03 من المرسوم التنفيذي 331-95 والتي تنص على أنه: «لا يمكن أن تمارس الشركة نشاطها إلا بعد حصولها على التأهيل من الوزير المكلف بالمالية»⁽⁴⁾، كما أن هذا العقد لا يمكن إبرامه إلا إذا كان الدين المراد استحقاقه مصدره العقد هذا ما نستخلصه من خلال نص المادة 543 مكرر 14 والتي تنص: «...تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد»⁽⁵⁾، وتحمل الشركة التي قامت بالتسديد الدين المكرس في عقد تحويل الفاتورة بتبعية عدم تمكن المدين من تسديد قيمة الدين عند حلول تاريخ الاستحقاق.

إن الغرض من إبرام عقد تحويل الفاتورة هو الحصول على السيولة المالية اللازمة للمؤسسة الاقتصادية، ذلك لتوسيع نشاطها وتطويره إلا أن بعض المؤسسات الاقتصادية لا تبرم عقد تحويل الفاتورة من أجل الحصول على السيولة المالية، وإنما خوفاً من تعقد إجراءات استحقاق الدين عند حلول تاريخ الاستحقاق، بالتالي عقد تحويل الفاتورة لا يعتبر

1 - أمر رقم 59-75 مؤرخ في 26-سبتمبر-1975 يتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم، ج.ر، ع، 101 صادرة بتاريخ 19-ديسمبر-1975.

2 - أمر رقم 58-75 سالف ذكر.

3 - عثمان بلال، مرجع سابق، ص15.

4 - مرسوم تنفيذي رقم 331-95 مؤرخ في 25 أكتوبر 1995 يتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير، ج.ر ع 64 صادرة في 29-أكتوبر-1995.

5 - أمر رقم 59-75 ، سالف ذكر.

فقط وسيلة للحصول على السيولة المالية فحسب، بل قد يكون للحصول على القيمة المالية للفاتورة التي تم تحويلها، في حالة تفاقم خطر عسر المدين عند إبرام العقد.

ثانيا- عقود الأعمال كوسيلة لتطوير نشاط المؤسسة الاقتصادية:

لقد تم استحداث طرق حديثة ومتطورة عن طريق عقود الأعمال تسمح بتطوير نشاط المؤسسات الاقتصادية، من أهم هذه العقود نجد عقد التسيير والذي يسمح للمؤسسة الاقتصادية التطور والازدهار، ذلك عن طريق الاستفادة من خبرات المتعاملين الاقتصاديين الذين يتمتعون بالشهرة المعترف بها في المجال الاقتصادي، بحيث يقوم بتسيير أملاك المؤسسة الاقتصادية على نحو يسعى إلى تطوير نشاطها ومساعدتها على التقدم والملاحظ في عقد التسيير أن المسير يملك حرية مطلقة في التصرف في أموال المؤسسة التي يقوم بتسييرها، لأن تقييد هذه الحرية سيعرقل نشاط المسير⁽¹⁾.

كما يعتبر عقد الفرنشيز من عقود الأعمال، وهو عقد يلتزم بمقتضاه شخص يسمى الفرنشايزور أو مانح الفرنشيز بالسماح لشخص آخر يسمى الفرنشايزي أو الممنوح له باستخدام العلامة التجارية وجميع الإشارات والرموز التجارية التابعة له، مع نقل المعرفة الفنية وتقديم المساعدات الفنية والتجارية له⁽²⁾.

المطلب الثاني

تقنين عقود الأعمال من طرف المشرع الجزائري

أدى التطور التكنولوجي والعلمي إلى بروز الأعمال الفكرية كبراءة الاختراع والملكية الصناعية وتقنيات التسيير والتوزيع، هذا ما أدى إلى إنشاء أعراف تجارية جديدة بغية تأطير هذه العلاقات الاقتصادية والمالية الجديدة وتنظيم هذه التقنيات المعقدة التي تهدف إلى ترسيخ علاقات مستمرة بين الشركات⁽³⁾، ومع بداية الثمانينات تبنت السلطات الجزائرية مجموعة من الإصلاحات الاقتصادية صاحبها حركة إزالة التنظيم، وكذا انسحاب الدولة من الحقل الاقتصادي، وقد أولت الدولة اهتماما خاصا للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأهميتها القصوى والدور الإستراتيجي الذي تلعبه في ظل الانفتاح على اقتصاد السوق، فهي البنية التحتية للاقتصاد الوطني والمحرك الأساسي لنموه ونواة لإنشاء صناعات كبيرة وتوسيع القاعدة الإنتاجية⁽⁴⁾، كما تخلى المشرع الجزائري على التقنيات القانونية التقليدية وجاء

1 - عثمان بلال، مرجع سابق، ص.15.

2 - مرجع نفسه، ص.15.

3 - بركات جوهر، تقنين عقود الأعمال في القانون الجزائري، ملتقى وطني حول دور عقود الأعمال في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص.33.

4 - مرجع نفسه، ص.33.

بتقنيات جديدة تستجيب للتوجه الجديد للدولة الجزائرية⁽¹⁾، ومباشرة بعد الشروع في الإصلاحات توجه المشرع إلى تبني أول عقد وهو عقد التسيير وذلك بإدراجه في تعديل القانون المدني (الفرع الأول)، وبعده عقد تحويل الفاتورة لكن هذه المرة بإدراجه في أحكام القانون التجاري (الفرع الثاني) ويليه عقد الاعتماد الإيجاري (الفرع الثالث).

الفرع الأول

تنظيم عقد التسيير ضمن أحكام القانون المدني

نظم المشرع الجزائري عقد التسيير بموجب القانون رقم 89-01 مؤرخ في 07 فيفري 1989 المعدل والمتمم للقانون المدني وذلك ضمن الباب التاسع الذي يحمل عنوان العقود الواردة على العمل، وذلك في إطار الفصل الأول مكرر تحت تسمية "عقد التسيير" والذي يقابله "Contrat de management" في النص باللغة الفرنسية⁽²⁾، وجاء تعريف عقد التسيير في المادة الأولى كما يلي: «عقد التسيير هو العقد الذي يلتزم بموجبه متعامل يتمتع بشهرة معترف بها، يسمى مسير إزاء مؤسسة عمومية اقتصادية أو شركة مختلطة الاقتصاد بتسيير كل أملاكها أو بعضها باسمها ولحسابها مقابل أجر فيضفي عليها علاماته حسب مقاييسه ومعاييرها ويجعلها تستفيد من شبكاته الخاصة بالترويج والبيع»⁽³⁾.

ويتميز عقد التسيير بمجموعة من الخصائص جعلت المشرع ينجر وراءه بتصنيفه في مساق العقود المسماة في أحكام القانون المدني، ومن هذه الخصائص أنه عقد رضائي ملزم للطرفين، وهو عقد مسمى ودولي، بحيث يسمح هذا العقد لجميع المؤسسات مهما كان مجال تدخلها بالاعتماد على هذه التقنية على الأقل من الناحية النظرية، والواقع العملي أثبت أن هذا العقد يتم تطبيقه في بعض القطاعات المحصورة كقطاع السياحة والفندقة⁽⁴⁾.

وهذه التقنية التعاقدية تسمح باكتساب الطرف الوطني الخبرة والكفاءة الضروريين للنهوض بالمؤسسات الاقتصادية مستقبلا دون الحاجة إلى التعاقد مع متعاملين أجنب، لكن هذه الغاية إن كانت هي المبدأ عند المشرع الجزائري عندما جاء بتقنية عقد التسيير، فهي ليست مضمونة المنال في كل الأحوال⁽⁵⁾، نظرا لما فيها من نقائص في عدة جوانب، فمثلا من حيث تحمل تبعية المخاطر، بحيث لا يبذل المسير جهده واستعمال كل طاقته ومهاراته لتحقيق الهدف، كما أنه تجديد التجهيزات يقع على عاتق الطرف الوطني وهو ما يشترطه

1 - مرجع نفسه، ص 34.

2 - كمال أيت منصور، عقد التسيير، دون طبعة، دار بلقيس، الجزائر، 2012، ص 5.

3 - قانون رقم 89-01 مؤرخ في 07 فيفري 1989 المعدل والمتمم للأمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون المدني، ج ر ع 06 صادر في 08-فيفري-1989.

4 - بركات الجوهرية، مرجع السابق، ص 34.

5 - مرجع نفسه، ص 34.

عادة المسير مما يتقل كاهل ميزانية صاحب المال، كما أنه إضافة إلى الأجرة التي يتقاضاها يتقاضى مبالغ مالية إضافية بالعملة الصعبة مقابل الإشهار واستعمال الشهرة والعلامة والتي تنتهي بانتهاء العقد⁽¹⁾.

كما أنه استنادا إلى التعريف "متعامل يتمتع بشهرة معرف بها" فكلمة المتعامل جاءت بالمعنى الواسع دون أن يحدد المشرع هل هو متعامل وطني أو متعامل أجنبي وهذا ما يبين أن المسير في التشريع الجزائري يمكن أن يكون طرف وطني أو يكون طرف أجنبي ووفقا لذلك يكمن أن يكون عقد تسيير وطني أو عقد تسيير دولي⁽²⁾.

وفي الأخير نستخلص عدة ملاحظات أساسية حول فكرة تكريس عقد التسيير في أحكام وقواعد القانون المدني:

1. عقد التسيير من عقود الأعمال يختلف عن العقود الكلاسيكية الواردة في القانون المدني تحت طائفة العقود المسماة، فهو يحمل خصائص مميزة تجعل منه عقد الوكالة من نوع خاص أو هو وكالة تجارية ذات مصلحة مشتركة، بحيث أن المسير يتصرف في هذا العقد لصالح صاحب المال وباسمه وذلك مقابل أجر يتلقاه.

2. تهميش عقد تسيير في بعض المواد، جعلت المشرع ينصرف إلى العموميات دون التفاصيل مثلا عدم تحديد للمتعامل الأجنبي (المسير) كما أنه لم يبين الشكل القانوني للشركة المسيرة ولا تحديد أهداف الاستغلال مسبقا مما يعطي بعض السلطة التقديرية للمسير.

3. يتعلق الأمر في التناقض الفادح في موقف المشرع الجزائري، فمن جهة جاء بتقنية التسيير لرفع المستوى الاقتصادي للوطن، وهذا مراعاة للمصلحة الاقتصادية العامة الوطنية ومن جهة أخرى وسع الحماية لصالح المسير الأجنبي وأعطى له امتيازات واسعة على حساب المالك الوطني الذي أثقل كاهله بالالتزامات وجعل منه طرف ضعيف⁽³⁾.

الفرع الثاني

تنظيم عقد تحويل الفواتير ضمن أحكام التقنين التجاري

إن الغاية الأساسية وراء إنشاء عقد تحويل الفاتورة هو حاجة المشاريع إلى السيولة المالية اللازمة لتسيير نشاطهم وتطويره، رغم امتلاكهم لديون مترتبة لهم بذمة مدينهم وكون هذه الأخيرة غير مستحقة أو مترتبة على مدينين يقيمون في بلد آخر وتحتاج لوقت

1 - مرجع نفسه، ص. 35.

2 - كمال أيت منصور، مرجع سابق، ص. 13.

3 - بركات الجوهرة، مرجع سابق، ص. ص. 34-35.

وإجراءات لدفع⁽¹⁾، وتعتبر عملية تحويل الفاتورة تقنية مالية، اقتصادية وقانونية، يتم بمقتضاها تحويل حقوق ثابتة بفواتير من مالكةا لصالح مؤسسة متخصصة تتكفل بتحصيلها بعد الالتزام بوفائها الفوري، مع ضمان الإعسار المؤقت أو الدائم للمدين، ذلك مقابل أجر⁽²⁾، وقد دخلت عملية تحويل الفاتورة، التشريع الجزائري، لأول مرة بالتعديل الطارئ على التقنين التجاري، بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-08 المؤرخ في 25/04/1993 المتضمن تعديل القانون التجاري، الذي جاءت صيغته في المادة 543 مكرر 14 منه كما يلي: «عقد تحويل الفاتورة هو عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى "وسيطا" محل زبونها المسمى "المنتمي" عندما تسدد الأخيرة المبلغ التام للفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد، وتتكفل بتبعية عدم التسديد وذلك مقابل أجر»⁽³⁾.

من خلال التعريف، يتضح لنا أن عملية تحويل الفاتورة عملية ثلاثية الأطراف، تربط بينهم علاقات قانونية محددة وهذه الأطراف تتمثل في: الشركة المتخصصة والتي سماها المشرع الجزائري "وسيطا" والمعروفة بـ "factor" في النظام الأنجلوسكسوني و"affacteur" في فرنسا، الطرف الثاني هو زبون الشركة المتخصصة وهو المسمى "المنتمي" "Adhérent"، والطرف الثالث هو المدين أي مدين الشركة "Débiteur"⁽⁴⁾.

ويعتبر هذا التعريف ناقصا، إذا ما قرناه بالتعريف الفرنسي الوارد في القانون المقارن، وذلك بسبب أن عملية تحويل الفاتورة لا تقتصر فقط على التزام الوسيط بدفع مبلغ الفاتورة مسبقا فحسب، وإنما تلزمه بتقديم خدمات إضافية هامة بالنسبة للمنتمي، كمسك المحاسبة للمنتمي التي تمكنه من التفرغ لعمليات البيع والإنتاج، وكذلك تزويده بالمعلومات حول وضعية زبائنه وتحذيره من العملاء المشكوك في نزاهتهم⁽⁵⁾.

كما أن تقنية تحويل الفاتورة لم تلقى العناية اللازمة من طرف المشرع الجزائري، فقد خص عقد تحويل الفاتورة بخمس مواد من المادة 543 مكرر 14 إلى المادة 543 مكرر 18 من تقنين التجاري، وهي لا تكفي لتغطية كل جوانب العقد، وإن كانت تكفي فهي عبارة عن إدماج وخط غير مبرر لعقد تحويل الفاتورة ضمن أحكام تقنين تجاري واعتبارها من سندات

1 - بركات الجوهرية، مرجع سابق، ص 35.

2 - ماديو ليلي، النظام القانوني لعملية تحويل الفواتير في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، جامعة مولود معمري، كلية الحقوق، تيزي وزو، 2001-2002، ص 6.

3 - مرسوم تشريعي رقم 93-08 المؤرخ في 25-أفريل-1993 يتضمن تعديل القانون التجاري، ج.ر ع 27، الصادرة في 27-أفريل-1994.

4 - ماديو ليلي، النظام القانوني لعملية تحويل الفواتير في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 13.

5 - بركات جوهرية، مرجع سابق، ص 36.

التجارية مثلها مثل سفتجة والشيك والسند لأمر في حين عقد تحويل الفاتورة غير قابل للتداول عن طريق التظهير فهو لا يعتبر أداة وفاء ولا ائتمان ولا سند وإنما عقد قائم بذاته محله تأطير وتفعيل الديون التجارية⁽¹⁾.

الفرع الثالث

تقنين عقد الإعتدال الإيجاري

تعاني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من صعوبات كثيرة في الحصول على التمويل الكافي من البنوك و المؤسسات المالية، نظرا لعدم توفر إئتمانية قادرة على تلبية متطلبات المقرضين والمقترضين معا، وإيجاد سياسات وإجراءات تجعل من عملية الاقتراض عملية مريحة لكلا الطرفين⁽²⁾، كما أن الاقتراض عن طريق البنوك تعتبر أن عملية محفوظة بالمخاطر وغير مجدية، بحجة أنها لا تتوفر على الضمانات الكافية وأن تكاليف إدارة عمليات الاقتراض تعتبر عالية نسبيا بسبب كثرة المؤسسات التي تطلب القروض.

وينعكس مشكل التمويل على المعاملات المؤسسات الصغيرة، حيث يضطر الكثير منهم إلى الاقتراض من الوسطاء الغير النظاميين مع ما يحمل ذلك من ارتفاع في سعر القاعدة وزيادة أعباء التمويل، وقد يضطر إلى الشراء بالأجر من بعض التجار وبأسعار مرتفعة واللجوء إلى أسواق المواد الخام للحصول على احتياجاتها بأسعار مرتفعة، وكذا التعاقد من الباطن مع المؤسسات الكبيرة لتوفير المدخول وتسويق الإنتاج مقابل أجر متفق عليه مما يقلل من معدل ربحية النشاط مقارنة بالمعدل المناسب لو توفرت الموارد التمويلية⁽³⁾.

وأمام هذا العجز ظهرت تقنية عقد الإعتدال الإيجاري وهي تقنية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وظهرت هذه التقنية في الولايات المتحدة الأمريكية بعد الحرب العالمية الثانية حيث اتضح للشركات الأمريكية أن القروض التقليدية لم يعد بوسعها تمويل المشاريع الضخمة، أما بالنسبة للجزائر فقد عرفت هذه التقنية التعاقدية مع بداية التسعينات بتأسيس مؤسسات مالية متخصصة حيث أبرم اتفاق سنة 1990 بين البنك الخارجي الجزائري وشركة البركة السعودية بهدف إلى إنشاء شركة "ASIL" جزائرية سعودية متخصصة في عملية الإعتدال الإيجاري⁽⁴⁾، كما سطرت الدولة الجزائرية برامج واعدة

1 - مرجع نفسه، ص.36.

2 - مصطفى رشيد شيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي، العربي الحديث، الإسكندرية، 1991، ص.104.

3 - كولوغلي فضيلة، الإعتدال الإيجاري آلية بديلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون تنمية الوطنية، جامعة مولود معمري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، تيزي وزو، ص.3.

4 - بركات جوهرة، مرجع سابق، ص.37.

وبذلت مجهودات معتبرة للنهوض بقطاع المؤسسات صغيرة والمتوسطة فأنشأت هياكل خاصة لدعمها ومساعدتها وتبسيط طرق إنشائها واستحدثت هياكل أخرى لتسهيل عليها التمويل وبقواعد أكثر مرونة مقارنة بتلك التي تخضع لها المؤسسات الأخرى، وقد اهتم المشرع بهذا النوع من العقود بموجب الأمر رقم 09-96 المؤرخ في 10-جانفي-1996 وهذا بعد اعتناقها لاقتصاد السوق وفتح استثمارها قصد جلب رؤوس أموال أجنبية⁽¹⁾، وعرف المشرع هذه التقنية في المادة 112 فقرة 02 من قانون النقد والقرض 1990⁽²⁾، المعدل في 2003 على أنه: «.....بمناخية عمليات قرض، كل عملية إيجار المقرونة بحق الخيار بالشراء ولاسيما عمليات الاقتراض مع الإيجار».

أما بالنسبة للتعريف المنصوص عليه في المادة الثانية من الأمر رقم 09-96 نجده كالآتي: «تعتبر عمليات الاعتماد الإيجاري قرض لكونها تشكل طريقة تمويل اقتناء الأصول المنصوص عليها في المادة الأولى أعلاه واستعمالها»⁽³⁾، كما عرفها في نص المادة الأولى من نفس الأمر: «يعتبر الاعتماد الإيجاري موضوع هذا عملية تجارية ومالية:

- يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية، وشركة تأجير مؤهلتها قانونا ومعتمدة، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب أشخاصا طبيعيين كانوا أم معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص.
- قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر، ويتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بالمؤسسات الحرفية»⁽⁴⁾.

بالتالي من خلال كل ما قيل يمكن أن نستخلص أن عقد الاعتماد الإيجاري يتمثل في عملية شراء تجهيزات وآلات من قبل مؤسسة مالية تشتريها بعرض تأجيرها لفائدة شركة، مقابل سعر محدد في العقد مع تمكينها من حيازة الملكية إثر انقضاء العقد ويتم إبرام العقد بين ثلاث أطراف: المستفيد، المنتج أو الموزع والطرف الثالث المؤسسة المالية المختصة في عمليات تأجير (مؤسسة الاعتماد الإيجاري، ويجب أن يتضمن العقد بند يسمح للمستأجر تملك المال عند انتهاء العقد وإلا كان باطلا يصبح مجرد عقد إيجار بسيط⁽⁵⁾).

1 - كولوغلي فضيلة، مرجع سابق، ص6.

2 - أمر رقم 10-90 مؤرخ في 10-أفريل-1990 يتعلق بالنقد والقرض، ج.ر ع 16 الصادر في 18-أفريل-1990، ملغى بموجب أمر رقم 11-03 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض، ج.ر، ع 52 صادر في 27 أوت 2003.

3 - أمر رقم 09-96 سالف ذكر.

4 - أمر رقم 09-96 سالف ذكر.

5 - بركات الجوهرية، مرجع سابق، ص37.

من خلال دراسة أحكام الأمر رقم 96-09 تستوقفنا أوجه قصور عديدة في تنظيم القانون الجزائري لنشاط الاعتماد الإجاري فقد حرص المشرع على مصالح شركات الاعتماد الإجاري أكثر من حرصه على مصالح المستفيد الوطني و هو ما يظهر من خلال الضمانات التي أحاطها، علما أن هدف السلطات من تبني هذا العقد هو توفير قنوات تمويل جديدة تسمح بتكوين مؤسسات صغيرة و متوسطة دون تخوف من عدم قدرتها على الحصول على معدات و تجهيزات و من جهة أخرى معالجة المشاكل المالية التي تعاني منها المؤسسات ، في حين عدم توازن في عقد الاعتماد الإجاري سوف يؤدي إلى تضيق الخناق المالي على تلك المؤسسات(3)

لهذا ينبغي على المشرع إعادة النظر في الأحكام التي نص عليها في الأمر رقم 96-09 لضمان إعادة توازن العلاقة العقدية التي تربط بين الشركة الاعتماد الإجاري المؤسسات التي تتعامل معها.

المبحث الثاني

الإطار التطبيقي لعقود الأعمال

إن فشل العقود الكلاسيكية على مسايرة مجال الأعمال دفع الأعوان الاقتصاديين إلى ضرورة البحث عن وسائل أخرى، والتي من شأنها تحقيق المصالح الاقتصادية ومواكبة التطورات العلمية والتكنولوجية، وهو ما أدى إلى ظهور عقود جديدة والتي تعرف بعقود الأعمال وتتجسد هذه العقود في كل من عقد التسيير، عقد الفرانشيز، عقد تحويل الفواتير وعقد الاعتماد الإجاري.

نظرا لأهمية هذه العقود ودورها الفعال لتطوير الاقتصاد الوطني، قامت الجزائر بتكريس عقود الأعمال، ذلك من خلال تقنينها، سواء ضمن القانون المدين أو القانون التجاري باستثناء عقد الفرانشيز، هذا ما لا نجده في الدول المتطورة التي تركت هذه العقود تخضع للأعراف والعادات والممارسات التجارية(1).

إن الدور الفعال لعقود الأعمال في ترقية وتطوير الاقتصاد وتحقيق التنمية الاقتصادية أدى إلى توسيع البعد التطبيقي والعملية لهذه العقود لتشمل عدة مجالات سواء مجالات

3_مرجع سابق، ص.38.

1_تواتي نصيرة، الإطار التطبيقي لعقود الأعمال، ملتقى وطني حول، دور عقود الأعمال في تطوير الإقتصاد الجزائري، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012. ص.381.

صناعية أو إنتاجية أو خدماتية والتي تحتاج إلى تقنيات حديثة ومتطورة لمواكبة التطورات التكنولوجية.

ولتحقيق هذه الفعالية في ظل اختلاف التشريعات بين الدول والتي لا تساعد على النمو الاقتصادي الدولي، حيث أن القوانين الوطنية أصبحت لا تتماشى مع معطيات التجارة الدولية ولا تستجيب مع خصوصيات عقود الأعمال وهو ما يقتضي إيجاد حلول ووسائل قانونية تتماشى مع النمو الاقتصادي وتأخذ بعين الاعتبار الاختلاف في التشريعات الوطنية لمختلف الدول، وهو ما دفع المتعاملين الاقتصاديين إلى البحث عن قواعد خاصة لتنظيم عقود الأعمال الدولية، والتي تحتاج إلى نظام قانوني خاص⁽¹⁾.

وسنحاول من خلال هذا المبحث أن نوضح أهم مجالات تطبيق عقود الأعمال (المطلب الأول)، كما سننظر إلى خصوصية عقود الأعمال (المطلب الثاني).

المطلب الأول

مجالات تطبيق عقود الأعمال

يشهد العالم الاقتصادي سلسلة من التغيرات والتي لم يسبق لها مثيل والراجعة أساسا إلى التطور التكنولوجي المتسارع حلول العولمة على جميع الأصعدة وظهور الشراكة الدولية والإقليمية وزيادة تحرير الأسواق، فكل هذه المفاهيم الجديدة تدل على التغيرات الجذرية للبيئة الاقتصادية من خلال دخول العالم لنظام اقتصادي جديد⁽²⁾، ولم تعد أعباء التنمية الاقتصادية مقصورة على الدولة بمختلف أجهزتها بل صار للقطاع الخاص دور هام في تحمل الالتزامات الاقتصادية ولا يوجد فرق بين الملكية العامة والملكية الخاصة⁽³⁾، وقد عرفت العقود الكلاسيكية فشل كبير على مواكبة مجال الأعمال الذي يتميز بالسرعة المتزايدة في وثيرة الإنتاج والمبادلات التجارية لغرض مسايرة هذه التطورات الجديدة والهائلة ذات طابع العالمي، وكذا من أجل تلبية حاجات المؤسسات الاقتصادية خاصة الصغيرة والمتوسطة وإزالة العوائق التي تعترضها ظهرت علاقات اقتصادية جديدة تقوم

1 - عبيوط محند وعلي: خصوصيات عقود الأعمال الدولية في القانون الجزائري، ملتقى وطني، دور عقود الأعمال في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص389.

2 - حجوط كاهينة، حمادي حسينة، دور عقود الأعمال في المجال الاقتصادي، مذكرو لنيل شهادة الماستر في الحقوق تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية سنة 2014-2015، ص. 02.

3 - أيت منصور كمال، عقد التسيير، مرجع سابق، ص، 12.

على إبرام عقود دولية تتماشى مع مختلف المصالح الاقتصادية وتناسب مجال الأعمال، والتي تتمثل في كل من عقد التسيير وعقد الاعتماد الإيجاري وعقد الفرانشيز وعقد الفاتورة⁽¹⁾.

وقد ظهرت هذه العقود في الولايات المتحدة الأمريكية تليها الدول الأوروبية، وفي الأخير الدول النامية، وتعتبر الجزائر من بين الدول التي كرسّت عقود الأعمال ولجأت إلى تقنياتها سواء ضمن القانون المدني أو القانون التجاري باستثناء عقد الفرانشيز. هذا خلاف للدول المتطورة التي تركت هذه العقود تخضع الأعراف والعادات والممارسات التجارية⁽²⁾، ووجود قواعد قانونية تنظم عقود الأعمال يدفعنا إلى البحث عن مجالات تطبيق هذه العقود وسنتطرق من خلال هذا المطلب إلى مجال تطبيق عقد التسيير (الفرع الأول) ومجال تطبيق عقد الفرانشيز (الفرع الثاني) تطبيق عقد الاعتماد الإيجاري (الفرع الثالث).

الفرع الأول

تطبيق عقد التسيير

كان لظهور الشركات العالمية المتخصصة في استغلال وتنظيم الفنادق عبر العالم أثر كبير في تطبيق عقد التسيير في المجال الفندقي وذلك بسبب انتشار هذا الأخير في العالم من طرف الشركات الأمريكية والتي ظهر فيها إتجاه عالمي لاستئجار الإدارة المحترفة في الصناعة الفندقية منذ بداية الخمسينات⁽³⁾، مع بداية الستينات بدأ ينتشر في العالم خاصة في أوروبا أين ظهرت سلاسل ضخمة في إدارة الفنادق متأثرة بالنموذج الأمريكي الذي يعد الأكثر تطوراً.

من أهم هذه السلاسل الفندقية نذكر: هلتون Hilton، شراتون shiraton، هولداي holidayinn، أنترك نتوتال intercontinental، نوفوتال novotel⁽⁴⁾، وهذه العقود التي تبرمها السلاسل الضخمة في إدارة الفنادق تعود بالنفع على كلى الطرفين، فالسلسلة المسيرة يزداد نموها وتتسع رقعتها الجغرافية أما المستثمر فيسير أمواله باسم السلسلة المختصة مما يعني استفادته من الكفاءة والخبرة الإدارية التي تتمتع بها هذه السلسلة.

1 - حجوط كاهينة وحمادي حسينة، مرجع سابق، ص 3.

2 - تواتي نصيرة الإبطار التطبيقي لعقود الأعمال، ملتقى وطني، حول . دور عقود الأعمال في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة بجاية . يومي 16 و 17 ماي 2012، ص 381.

3 - أيت منصور كمال، عقد التسيير، مرجع سابق، ص 37.

4 - حجوط كاهينة، حمادي حسينية، دور عقود الأعمال في المجال الاقتصادي، مرجع سابق، ص 59.

أما بالنسبة للجزائر، رغم صدور قانون المتعلق بعقد التسيير سنة 1989 إلا أنه لم يعرف تطبيق له إلا منه سنة 1992، ذلك في القطاع الفندقي⁽¹⁾، حيث أعادت النظر تنظيمه من خلال إصدار العديد من النصوص القانونية نذكر:

القانون رقم 01-99(4)، المرسوم التنفيذي رقم 46-2000 (5) والقانون رقم 01-03(6)، ويعود اهتمام الجزائر بالمجال الفندقي نظرا إلى رغبتها بالاستثمار في المجال السياحي، فلا يمكن تطور لساحة دون وجود فنادق تخدم الزبائن، وقد أبرمت الجزائر عدة عقود التسيير في مجال الفندقي منها:

العقد المبرم بين شركة التسيير للوسط EGTC والمجموعة الفرنسية ACCOR لسنة 1992 لتسيير فندق الحامة لمدة 05 سنوات من تاريخ 01 جانفي 1992 إلى غاية 31 ديسمبر 1997 وأبرمت عقد ثاني سنة 1992 بين شركة التسيير السياحي للوسط ومجموعة Accor لتسيير فندق Mercure إضافة إلى هذا هناك تعاملات أخرى مع السلسلة الأمريكية Hilton وسلسلة سفير لتسيير فندق Mazafrane⁽²⁾.

لم تستقر النظرة العالمية لعقد التسيير على القطاع الفندقي، فظهرت قطاعات أخرى يطبق فيها عقد التسيير لهدف تطويرها والاستجابة للمعايير الدولية، وأصبح يمتد عدة في مجالات مثل القطاع الصناعي⁽³⁾، كما امتد عقد التسيير إلى المجال المرفق العام ونجد هذا العقد منتشر خاصة في قطاع المياه، الكهرباء البريد والموصلات مثال على ذلك: العقد المبرم بين عينيا وفرنسا لتسيير قطاع الكهرباء سنة 1995 في قطاع المياه: العقد المبرم في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1998 بين groupe suz lyonnaise des euax ومدنية أتلونتا لإنتاج وتوزيع المياه الصالحة للشرب⁽⁴⁾.

أما في الجزائر فتطبيق عقد التسيير في مجالات أخرى، نجد العقد المبرم بتاريخ 09 مارس 2005، بين شركة الوطنية الجزائرية للتصفيه Naftel ومركز الطاقة technip

1 - أيت منصور كمال، عقد التسيير، مرجع سابق، ص 41.
4-قانون رقم 01-99 مؤرخ في 06 جانفي 1999، يحدد القواعد المتعلقة بالفندقة، ج.ر، 02 صادرة في 10 جانفي 1999.
5-مرسوم تنفيذي 46-2000 مؤرخ في 01 مارس 2000، يعرف المؤسسات الفندقية و يحدد تنظيمها و سيرها و كذا كيفية إستغلالها، ج.ر، ع، 10 صادرة في 05 مارس 2000.
6-قانون رقم 01-03 مؤرخ في 07 فيفري 2003، يتعلق بالتمتية المستدامة للسياحة، ج.ر، ع، 11، صادرة في 19 فيفري 2003.

2 - أيت منصور كمال، عقد التسيير، مرجع سابق، ص 43..
3 - تواتي نصيرة، الإطار التطبيقي لعقود الأعمال، مرجع سابق، ص 384.
4 - حجوط كاهينة وحمادي حسيبة، مرجع سابق، ص 61.

لتسيير مصفاة "أرزيو" بغرض تطويرها وتوسيعها، والعقد المبرم بين مؤسسة المطارات لتسيير مطار الجديد بالجزائر 2006، في مجال الموائئ نجد العقد المبرم بين المؤسسة ميناء

الجزائر EPAL وشركة دبي للموائئ العالمية SDPW بتاريخ 17 مارس 2009⁽¹⁾، ونلاحظ من خلال دراسة عقود المبرمة من طرف الجزائر أنها تتسم بالطابع الدولي، ويظهر ذلك من خلال غياب المستثمر الوطني مع العلم أن المشرع لم يحصر الطرف المسير في المستثمر الأجنبي، إلا أنه لا يزال الوقت غير مناسب حتى يبرم التسيير بين مؤسسة عمومية اقتصادية ومستثمر خاص جزائري وهذا راجع إلى الخبرة والشهرة المعترف بها والتي يشترطها عقد التسيير والتي نجدها في المستثمر الأجنبي⁽²⁾.

الفرع الثاني

تطبيق عقد الاعتماد الإجاري

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

أولا- عوامل ارتقاء عقد الاعتماد الإجاري:

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

1 - أيت منصور كمال، عقد التسيير آلية لخصوصية المؤسسة ذات الطابع الاقتصادي رسالة لنيل درجة الدكتوراه في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009، ص 283.

2 - كمال أيت منصور، عقد التسيير، مرجع سابق، ص 44.

3 - كولو علي فضيلة، الاعتماد الإجاري آلية بديلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكو لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون التنمية الوطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، ص 100.

ثانيا- الاعتماد الإيجاري آلية للقضاء على مشكل التمويل:

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

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

ثالثا- تطبيق عقد الاعتماد الإيجاري في الجزائر:

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

فتم تأسيس مؤسسات مالية جزائرية متخصصة في هذا المجال سنة 1990 حيث أبرم البنك الخارجي الجزائري BEA وشركة البركة السعودية بهدف إنشاء شركة جزائرية سعودية متخصصة في عمليات الاعتماد الإيجاري وهي شركة ASL، وإنشاء شركة جزائرية للاعتماد الإيجاري Société algérienne de leasing mobilier وهي أول شبكة تطبق تقنية الاعتماد الإيجاري ذلك بعد حصولها على قرار الاعتماد من طرف بنك الجزائر في 28 جوان 1997 التي تم إنشاءها في إطار تطوير القطاع الفلاحي والصيد البحري، فهي تساهم في تمويل الأنشطة المنجزة في هذه المجالات. Soufinance. وهي شركة مساهمة يقدر رأسمالها بـ 5 ملايين دج معتمدة في ظرف بنك الجزائر بتاريخ 07 جانفي 2001 مهامها ضمان الوساطة المالية وترقية حلول الاعتماد الإيجاري⁽²⁾.

ALC Arab leasing corporation وهي أول شركة خاصة بالاعتماد الإيجاري هي شركة ذات أسهم رأسمالها يقدر بـ 758 مليون دج معتمدة من طرف بنك الجزائر في فيفري 2002.

1 - بن بريح أمال، عقد الاعتماد الإيجاري كآلية قانونية للتمويل، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، ص. ص. 23-24.
2 - تواتي نصيرة، مرجع سابق، ص 386.

Maghreb leasing Algérie تم إنشائها في سنة 2006 وهي فرع من فروع Tunisie leasing هدفها هو مساعدة تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و أصحاب المهن الحرة والتجارة عن طريق تمويل تجهيزاتهم اللازمة للقيام بنشاطهم نذكر منها: وسائل النقل، وسائل الإعلام لآلي والمكتبي، تجهيزات الطبية، عتاد الأشغال العمومية(1).

الفرع الثالث

تطبيقات عقد الفرنشايز

يعرف كذلك بعقد اشتراك الاستغلال، وترجع أسباب ظهوره إلى تطور التكتلات الاقتصادية على حساب الشركات الصغيرة نتيجة ظاهرة التمرکز الاقتصادي، مما جعل هذه الشركات الصغيرة عاجزة على مجابهة المنافسة التي فرضتها الشركات العملاقة، هذا ما أدى على إجبار الشركات الصغيرة على ممارسة نشاطها تحت راية وعلاقة الشركات الكبرى للبقاء على قيد الحياة(2).

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

أولا-المجال الصناعي:

يرتكز عقد الفرنشايز في المجال الصناعي على نقل المعرفة الفنية تسمح بإنتاج سلع أو خدمات، إذا يعطى المانح للممنوح له موافقته لتصنع هذه السلع وبيعها تحت اسمه وعلامته التجارية(3)، مثل: Danone yoplait , caco-cola، ويستعمل الممنوح له خبرات المانح الذي يحدد مواصفات قياسية يجب مراعاتها.

ويقوم صاحب العلامة بالتأكد على تطبيق هذه المقاييس بالإشراف على الإنتاج على هذا الأساس يقصد بعقد الفرنشايز الصناعي نقل المعرفة الفنية من صاحب العلامة إلى المستغل للعلامة لتصنيع المنتوجات أو تجميعها ويقوم المستغل بتصنيع وتوزيع السلعة التي تحمل العلامة محل العقد، ويكون ذلك عن طريق رخصة.

1 - مرجع سابق، ص 387.

2 - مرجع نفسه، ص 387.

3 - حجوط كاهينة حمادي حسيبة، مرجع سابق، ص 49.

ثانيا- مجال التوزيع:

انتشر الفرنشيز في المجال التوزيع بصورة واسعة كونه يقترب أكثر إلى مفهوم الفرنشايز ومبادئه، حيث يسمح للممنوح له باستخدام وسائل التسويق بإتباع تعليمات المانح، ويقدم له المعرفة لتوزيع السلع والمنتجات إضافة إلى ذلك⁽¹⁾، يقوم المانح بممارسة الرقابة والإشراف على أعمال الممنوح له كي يضمن حسن عملية الإعلام والتسويق والتوزيع نحو الاتجاه السليم⁽²⁾.

ثالثا- مجال الخدمات:

ينص العقد في هذه الحالة على حق استغلال المهارة والمعرفة الفنية التي ينقلها صاحبها لفائدة المستفيد، بالإضافة إلى الحق في استعمال العلامة التجارية⁽³⁾.

وقد انتشر الفرنشيز في مجال الخدمات بسرعة كبيرة في قطاع الفنادق خاصة في أمريكية، ثم انتشر في معظم مناطق العالم وامتد استخدام الفرنشيز في عدة مجالات مثل صيانة السيارات speedy, Midas، مجالات الوجبات السريعة (Mc donald) ومكاتب تأجير السيارات europ-cars, Hertz

أما بالنسبة للجزائر تم استحداث شبكة هي شركة خاصة جزائرية متخصصة في الإعلام الآلي وشركة Astein التي أبرمت أكثر من 25 عقد مع شركة جزائرية تؤدي نفس النشاط⁽⁴⁾.

المطلب الثاني**خصوصيات عقود الأعمال**

يعد القانون الدولي للأعمال أهم قانون ينظم العلاقات الاقتصادية الدولية. حيث يوفر الضمانات المناسبة من خلال تحديد القانون الواجب تطبيقه وأسلوب تسوية المنازعات وفي نفس الوقت ضمان حرية انتقال الأشخاص والخدمات والسلع ورؤوس الأموال وحماية الاستثمارات⁽⁵⁾، ويعد تكيف اطراف العقد وجنسيتهم ليس لها أثر على الطابع الدولي الوطني للعقد، فهناك معايير بديلة يمكن الاعتماد عليها لإضفاء الطابع الدولي للعقد من بينها القوانين

1 - مرجع نفسه، ص. 49.

2 - النجار محمد محسن إبراهيم، عقد الامتياز الإيجاري دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2001، ص. 33.

3 - تواتي نصيرة، مرجع سابق، ص. 388.

4 - حجوط كاهينة وحمادي حسينة، مرجع سابق، ص. 50.

5 - عيبوط محند وعلي، خصوصيات عقود الأعمال الدولية في القانون الجزائري، ملتقى وطني حول دور عقود الأعمال في تطوير الاقتصاد الجزائري يومي 16-17 ماي 2012، ص 389.

الوطنية، اتفاقية الدولية ويكون مرتبط بمصالح دولتين على الأقل وتنص المادة 1039 من القانون رقم 09-08 على ما يلي: " **يعد التحكيم دولياً... التحكيم الذي يخص النزاعات المتعلقة بالمصالح الاقتصادية لدولتين على الأقل**" (1).

إن الاختلاف في التشريعات الوطنية للدول لا يساعد على نمو التبادلات الاقتصادية على مستوى الدولي، لأن القوانين الوطنية أصبحت لا تتماشى مع معطيات التجارة الدولية و لا تستجيب مع خصوصية عقود الأعمال نظراً للتطورات التي يعرفها الحقل الاقتصادي ونمو التجارة الدولية خاصة في إطار العولمة، هذا ما دفع إلى إيجاد وسائل قانونية تتماشى مع المعطيات الجديدة لتطور ونمو الاقتصادي، تأخذ بعين الاعتبار الاختلاف في تشريعات الوطنية لمختلف الدول، فقام المتعاملين الاقتصاديين البحث عن قواعد خاصة لتنظيم عقود

الأعمال الدولية التي تحتاج إلى نظام قانوني خاص و متميز على نظام العقود الداخلية(2)، وقد قام المشرع الجزائري في إطار سياسة الانفتاح الاقتصادي بتكريس بعض القواعد الأساسية المنضمة لعقود الأعمال الدولية في القانون الوطني، سواء من حيث القانون الواجب التطبيق في العقود الدولية (الفرع الأول) أو من حيث أسلوب تسوية المنازعات المتعلقة بالعقود الدولية (الفرع الثاني)

الفرع الأول

القانون الواجب تطبيق في العقود الدولية

تعد مسألة تحديد القانون الواجب تطبيق في العقود الدولية من أهم المسائل التي تثيرها دراسة هذه العقود، لأن تحديد قانون معين لينظم العقد ليس مجرد تفضيل قانون على آخر على نحو نظري دون الأخذ بعين الاعتبار النتائج المترتبة على هذا التحديد، بل ترتب نتائج وأثار في غاية الأهمية على مجمل العلاقة العقدية، إذ يتوقف تنفيذ العقد أو عدم تنفذه والالتزامات الناتجة على العقد وأيضا إمكانية تعديل شروطه وغير ذلك من الأمور(3).

أولاً-مبدأ الإرادة في العقود الدولية:

يستقر مبدأ العقد شريعة المتعاقدين على كافة النظم القانونية الحديثة حيث يتمتع الأفراد بحرية تنظيم عقودهم واختيار القانون الذي يحكم تلك العقود إذا اتسمت بالطابع الدولي، وهو

1 - قانون رقم 09-08، المؤرخ في 25/فيفري/2008، يتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، ج.ر، ع21، صادرة في 23 أبريل 2008.

2 - عيبوط محند وعلي، مرجع سابق، ص. 389.

3 - بكاكرية حسبية، عقود تجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، شعبة قانون الاقتصادي للأعمال، تخصص قانون العام لأعمال، كلية الحقوق، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2013/2012، ص. 47.

اعتراف لأطراف العقد بحق اختيار وتحديد القانون الواجب تطبيق على عقودهم⁽¹⁾، فيتم إسناد العقد لنظام قانوني وطني عن طريق الاتفاق بين طرفي العقد، والاتفاق يكون صريح أو ضمني أو عن طريق القاضي في حالة غياب هذا الاتفاق، ففي هذه الحالة يقوم القاضي بتحديد القانون الواجب تطبيق في حالة عجز قواعد القانون الدولي عن تحديدها⁽²⁾.

أما بالنسبة للقانون الجزائري تنص المادة 18 من القانون المدني على حرية الأطراف المتعاقدين حول القانون الواجب تطبيق إلا إذا كان العقد ينصب على العقار، بحيث سمحت بتطبيق الموطن المشترك للمتعاقدين أو لقانونهما الوطني المشترك، مما يؤكد تكريس القانون الجزائري لمبدأ استقلالية اختيار القانون الواجب تطبيق، ويجب أن يكون هذا القانون لا يتعارض مع قوانين الشرطة والأمن وليس مخالفا للنظام والآداب العامة. فضلا عن ذلك فإن الضمانات الموجودة في القانون الجزائري والتي توفر الحماية القانونية المناسبة قد تشجع المتعاملين الاقتصاديين على استبعاد القانون الأجنبي لأن العقد الدولي يخضع بالضرورة لقانون دولة معينة⁽³⁾.

ثانيا- خضوع العقد الدولي للقانون التجاري الدولي:

يتكون القانون الدولي من قواعد مصدرها العادات والأعراف التجارية الدولية بالإضافة للمبادئ القانونية المشتركة في الدول المختلفة، بالإضافة إلى القضاء والتحكيم باعتباره مصدر هام من مصادر هذا القانون بما يساهم به في خلق واستقرار قواعده⁽⁴⁾، هذه القواعد أخذت وصف القواعد القانونية وأصبحت أطراف العقد تفضل اللجوء إليها وتطبيقها على عقودهم لكونها توفر لهم العلم المسبق لمحتواها لأنها قواعد عالمية وقد اعتاد عليها المتعاملين، فهي تنظيم العقود الدولية بصفة مباشرة ومستقلة على القانونين الوطنيين⁽⁵⁾، كما تعد الاتفاقيات الدولية من أهم مصادر القواعد المادية في القانون الدولي تتضمن قواعد تنظم مباشرة بعض العقود⁽⁶⁾، والاستجابة لظروف الروابط الخاصة الدولية الحديثة ومن بينها الروابط العقدية ذات طابع دولي، تلجأ الدول فيما بينها إلى إبرام اتفاقيات أو معاهدات تتضمن قواعد مادية وضعت خصيصا لتحكم هذه الروابط، وهذه القواعد لا تسري إلا في

¹ - مرجع نفسه، ص 48.

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

³ - عبوط محند وعلي، مرجع سابق، ص 390.

⁴ - محمود محمد ياقوت، مرجع سابق، ص 317.

⁵ - بكاكربية حسبية، عقود تجارة الدولية، مرجع سابق، ص 51.

⁶ - هشام علي صادق، القانون الواجب تطبيق على عقود تجارة الدولية، منشأة المعارف، الأسكندرية، 1990، ص 548.

شأن العلاقات الخاصة الدولية دون العلاقات الداخلية والتي تبقى محكومة بالقوانين الداخلية لدول.

الفرع الثاني

تسوية المنازعات في مجال عقود الأعمال

نظرا لطبيعة المنازعات المتصلة بعقود الأعمال عادة ما يلجأ الأطراف إلى الوسائل البديلة لتسوية المنازعات نظرا لما تضمنه من سرعة واقتصاد في المصارف والسرية، إلى جانب الحفاظ على العلاقات التجارية، إضافة إلى ذلك عدم ثقة المتعاملين الاقتصاديين في المحاكم الأجنبية، من بين هذه الوسائل نجد المصالحة، والتي تعتبر شرطا مسبقا قبل إخطار الجهة القضائية المختصة في بعض المجالات مثل: عقود البحث والتنقيب واستغلال المحروقات (1).

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

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

يفهم من هذه المادة أنها تتعلق بالتحكيم الداخلي والتحكيم الدولي، كما تبين الحقوق التي لا يجوز التحكيم فيها والتي تتمثل في المسائل التي تتعلق بحالة الأشخاص وأصليتهم

1 - عبوط محند وعلي، مرجع سابق، ص 393-394.

2 - حفيظة السيد الحداد، الاتفاق على التحكيم في عقود الدولة، دار المطبوعات الجامعية، اسكندرية، 2001، ص

3 - عبوط محند وعلي، مرجع سابق، ص 396.

والالتزام بالنفقة وحقوق الإرث، المسكن والملبس، كما نص المشرع ان كل المسائل المتعلقة بالجانب المالي يمكن أن تكون قابلة للتحكيم إلا إذا تعارضت مع النظام العام⁽¹⁾.

كما أكد المشرع الجزائري على تكريس التحكيم الدولي بموجب قانون الاستثمار رقم 93-02 حيث تنص صراحة المادة 41 من القانون المشار إليه على أن: " يعرض أي نزاع يطرأ بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية، أما بفعل المستثمر أو نتيجة لإجراء اتخذته الدولة الجزائرية ظده على المحاكم المتخصصة، إلا إذا كانت هناك اتفاقيات ثنائية أو متعددة الأطراف أبرمتها الدولة تتعلق بالصلح والتحكيم يسمح للأطراف بالاتفاق على إجراء الصلح باللجوء إلى التحكيم"⁽²⁾، وتم إعادة النظر في الأحكام الخاصة بالتحكيم التجاري الدولي بموجب قانون رقم 08-09 المؤرخ في 25 فبراير 2008 المتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية الذي خصص _____ خاصا بالتحكيم التجاري الدولي المواد من 1039 إلى 1061.

كما أن قواعد التحكيم الدولي الواردة في التشريع الجزائري ذات طابع ليبرالي ومطابقة للمبادئ والقواعد الدولية والمعمول بها على مستوى هيئات التحكيم أهمها مبدأ اللجوء إلى التحكيم في العقد الدولي، وهذا ما يساهم في تحقيق الاندماج في الاقتصاد العالمي⁽³⁾.

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

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

3 - عيوط محند وعلي، المرجع السابق، ص 400.

الفصل الثاني:
تأثير عقود الأعمال على
الاقتصاد

تؤدي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية لاسيما في الدول النامية، حيث تساعد على تطوير الاقتصاد الوطني للدول وكذا تحقيق الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي، هذا بتوفيرها فرص استثمار وفرص عمل، إضافة إلى توفير مناصب شغل، وتصادف هذه المؤسسات عدة مشاكل ذلك لقصور العقود الكلاسيكية لتلبية متطلباتها إذ يشهد العالم الاقتصادي سلسلة من التغيرات الراجعة أساسا إلى انفتاحها على التطور التكنولوجي وحلول العولمة على جميع الأصعدة، إضافة إلى زيادة تحرير الأسواق .

لغرض مسايرة التطورات الجديدة والهائلة ذات الطابع العالمي ولأجل تلبية حاجات المؤسسة الاقتصادية وإزالة العوائق التي تعترضها، ظهرت علاقات اقتصادية جديدة تقوم على إبرام عقود دولية مهمة تتماشى مع مختلف المصالح الاقتصادية والتي تهدف إلى تطوير الاقتصاد الوطني.

فتم ابتكار طرق جديد ومتطور لتمويل المشاريع الاقتصادية ومن أهم خصائصها تجنب العراقيل التمويل التقليدي وتحصيل السيولة المالية اللازمة للقيام بالمشاريع الاقتصادية بصفة سريعة وتناسب المؤسسات الاقتصادية الحديثة، وسنحاول من خلال هذا الفصل دراسة دور عقود الأعمال في تمويل المؤسسات الاقتصادية، (المبحث الأول)، كما يعتبر مشكل الخبرة والكفاءة من أهم المشاكل التي تقع عائق أمام التطور الاقتصادي لاسيما في الدول النامية، فلأجل تجاوز ذلك تم اللجوء إلى تقنيات حديثة لاكتساب المعرفة الفنية عن طريق الاستفادة بخبرة الشركات العالمية التي تتمتع بالشهرة العالمية وهذا ما يؤدي بالرقى الاقتصادي لأي دولة، وهو ما سنتطرق إليه من خلال دراسة دور عقود الأعمال في نقل المعرفة الفنية، (المبحث الثاني).

المبحث الأول

دور عقود الأعمال في تمويل المؤسسات الاقتصادية

يعتبر التمويل من أهم المسائل التي تهتم بها المؤسسات الاقتصادية إذ يشكل أبرز عوامل النجاح والاستمرار، فلا يمكن القيام بأي مشروع ما لم يتوفر العنصر المالي الكافي، حيث أن قرار الإستثمار في الحقيقة هو قرار مالي بالدرجة الأولى، و يسعى المتعاملين الاقتصاديين إلى البحث عن السيولة المالية اللازمة لتلبية حاجياتهم لتمويل مختلف أنشطتهم، وهو ما لا تحققه وسائل التمويل التقليدية نظرا لقصورها ومحدوديتها من عدة جوانب، كارتفاع تكاليف الاقتراض والمغالاة في الشروط التي تفرضها، طول وبطء إجراءاتها وكثرة الضمانات المطلوبة والتي يلقي أصحاب المشاريع الاقتصادية صعوبة

لتوفيرها لكونها قد تفوق طاقة المشروع الاقتصادي والتي تحول في غالب الأحيان دون تحقيق رغبات إذ تقف عائقا أمام توسيع المشروع أو تؤدي به إلى خسائر مالية.

لهذا ظهرت الحاجة إلى البحث عن طرق أخرى لتمويل استثمارات ومشاريع المؤسسات الاقتصادية، والتي من أهم خصائصها تجنب عراقيل التمويل الكلاسيكي التي ذكرناها، وقد تم استحداث بعض عقود الأعمال كأساليب بديلة تناسب المؤسسات الاقتصادية.

هذا ما أدى إلى ظهور ما يعرف بعقد الاعتماد الإيجاري والذي يعتبر آلية جديدة لتمويل المشاريع قصد ترقية الاستثمار إذ أصبح لدور الاعتماد الإيجاري أهمية لا بد أن تأخذ بعين الاعتبار لكون هذا العقد مصدر تمويلي هام نظرا للمزايا التي يحققها، (المطلب الأول) كما نجد عقد آخر وهو عقد تحويل الفواتير التي يقوم كذلك بتمويل المؤسسات الاقتصادية وله أهمية بالغة نظرا للخدمات والمزايا التي يوفرها، والدور الذي يؤديه، (المطلب الثاني).

المطلب الأول

دور عقد الاعتماد الإيجاري

تعتبر عملية الاعتماد الإيجاري وسيلة من وسائل التمويل الحديثة، والتي ظهرت لمواجهة العجز والقصور في رأس المال، وكذا حل مشاكل المؤسسات الاقتصادية في تمويل استثماراتها⁽¹⁾، وينشأ هذا النوع من العقود نتيجة لحاجة مشروع معين لمعدات و تجهيزات أو الآلات، فقد يكون صاحب المشروع لا يملك الأموال اللازمة أو انه لا يريد فقدان ما يملكه من السيولة المالية فيلجأ إلى شركة الاعتماد الإيجاري، ويعرض عليها أن تقوم شراء ما يحتاجه من معدات وآلات من البائع والتي حددها صاحب المشروع وفقا للمواصفات المطلوبة والتمن المتفق عليه مع بائع المعدات في ضل هذه العلاقة التعاقدية يحتفظ المؤجر بملكية الأصول المؤجرة، في نهاية العقد يكون للمستأجر ثلاث خيارات: إما إعادة المعدات والتجهيزات التي هي موضوع العقد وإما تجديد العقد أو شراء هذه التجهيزات و المعدات.⁽²⁾

قام المشرع الجزائري بتنظيم هذه التقنية نظرا لأهمية عقد الاعتماد الإيجاري في الحياة العملية التي تظهر من خلال المزايا التي يحققها سواء بالنسبة للمؤسسة المؤجرة (الفرع الأول) أو بالنسبة للمستأجر الذي يتحصل على التمويل لمشاريعه (الفرع الثاني)،

1 - أيت ساعد كاهينة، اختلال توازن الالتزامات في عقد الاعتماد الإيجاري، أطروحة لنيل درجة دكتوراه في العلوم: تخصص القانون، كلية الحقوق و العلوم سياسة، جامعة مولود معمري تيزي وزو، ص.7.
2 - حجوط كاهينة، حمادي حسين، دور عقود الأعمال في المجال الاقتصادي، مرجع سابق، ص.9.

كما يعتبر عقد الإعتدال الإيجاري أداة قانونية لخدمة و تطوير الاقتصاد الوطني بصفة عامة (الفرع الثالث).

الفرع الأول

مزايا الإعتدال الإيجاري بالنسبة للمؤسسة المؤجرة

تعتبر كل من البنوك والمؤسسات المالية وشركات الإعتدال الإيجاري من المؤسسات المؤجرة والمصرحة قانونياً⁽¹⁾، و تستفيد هذه المؤسسات خلال عملية التمويل التي تقوم بها من عدة فوائد وامتيازات تتمثل في الحقوق والأولويات التي خولها لها القانون⁽²⁾ والتي تتمثل في :

أولاً-تأمين الأموال :

أحسن ضمان تحصل عليه شركة الإعتدال الإيجاري احتفاظها بملكية المال محل العقد، ولا يوجد أي مانع بأن تطلب ضمانات أخرى⁽³⁾، فحفاظ المؤسسة المؤجرة بحق الملكية يعتبر كضمان لها وتأمين حقيقي لاستثمار المؤجر، فملكية الأصل ضمان أفضل من الرهن العقاري بحيث يمكن لها استنفاء حقوقها قبل المستأجر ودائنيه⁽⁴⁾ ، فلا يتحمل المؤجر خطر عدم وفاء المستأجر في حالة إفلاسه لأن المؤجر لا يزال هو الملك القانوني للأصل و يملك حقا قانونياً أقوى لاسترداد الأصل.⁽⁵⁾

ثانياً-الاستفادة من المزايا الضريبية :

يستفيد المؤجر التمويلي من عدة امتيازات ضريبية أهمها الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة عند شراء الأصل محل العقد، فالسلطات الجبائية تسمح لمؤسسات الإعتدال الإيجاري بتطبيق طريقة الامتلاك السريع للأصل المؤجرة وهو ما يتيح لها الفرصة لتخفيض الضريبة على الأرباح.

1- كولوغي فضلية ، الإعتدال الإيجاري ، آلية بديلة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر ، مرجع سابق . ص 89.

2- حجوط كاهينة ، حمادي حسين ، مرجع سابق ، ص 10.

3- نوال قحموس يامي، عقد الإعتدال الإداري في ظل القانون الجزائري، أروحة لميل شهادة الدكتوراه في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، سنة 1912-2013، ص.178.

4- قدرى عبد الفتاح الشهاوي، موسوعة التأجير التمويلي، منشأة المعارف، الإسكندرية 2003 ، ص 27.

5- بن شنوف فيروز ، عقد الإعتدال الإيجاري و إشكالية تمويل المؤسسات صغيرة و المتوسطة في الجزائر ، ملتقى وطني حول عقود الأعمال و دورها في تطوير الاقتصادي الجزائري ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية ، يومي 16 و 17 ماي 2012 ، ص 525.

ثالثا-الإعفاء من المسؤولية :

تتضمن عقود الاعتماد الإيجاري بنود صريحة تنقل إلتزام الصيانة و الإصلاح على عاتق المستفيد⁽¹⁾، ويجوز للشركة المؤجرة أن تعفي نفسها من ضمان العيوب الخفية، وهو إعفاء لا يتعارض مع أحكام الإيجار، لان الشركة المؤجرة قد لا يكون لها علم بحالة الأصل أو العتاد باعتبار أن المستأجر هو الذي يختار العتاد و يستلمه.⁽²⁾

رابعا-الحصول على المقابل :

يضمن عقد الاعتماد الإيجاري للمؤجر قبض مبلغ معين من الإيجار لمدة معينة، حيث تقوم شركة الاعتماد الإيجاري بشراء العتاد و الأجهزة وتأجيرها إلى المستأجر مقابل إلتزامه بدفع بدلات الإيجار في المواعيد المتفق عليها.⁽³⁾

الفرع الثاني

مزايا الاعتماد الإيجاري بالنسبة للمؤسسة المستأجرة

المستأجر le crédit preneur هي كل مؤسسة ترغب في تطوير طاقاتها الإنتاجية دون أن تتوفر على الموارد المالية اللازمة⁽⁴⁾، فتسعى لاقتناء آلات و معدات أو عقارات عن طريق القرض الإيجاري و الذي يمنح لها عدة مزايا، والمتمثلة فيما يلي :

أولا-التمويل الكلي للاستثمار :

تظهر أهمية الاعتماد الإيجاري في تمتع المستفيد بتمويل كامل للمشروع بنسبة 100% من قيمة الأموال التي يحتاجها⁽⁵⁾، كما أن الحصول على العتاد الإنتاجي أو العقارات ذات استخدام مهني يكون أكثر سهولة وسرعة من طرف شركات الاعتماد الإيجاري والردّ على الطلبات تتم بسرعة أكبر من الرد على طلبات الحصول على تسهيلات البنكية العادية⁽⁶⁾، وذلك يحقق المستأجر التمويلي ميزتان :

- 1: سرعة الحصول على الإنتاجية المطلوبة .
- 2: تخفيف الأعباء من الموارد المالية و توفيرها لاستخدامات أخرى .

1 - نوال قحموس يامي، مرجع سابق، ص.182.

2 - نسير رفيق، نضرية التصرف القانوني الثلاثي، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، ص.100.

3 - مرجع نفسه، ص.92.

4 - لو كادير مالح، دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مذكرة لنيل درجة الماجستير قانون الوطنية، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2012، ص.98.

5 - نوال قحموس يامي، مرجع سابق، ص.06.

6 - حجوط كاهينة، حمادي حسبية، مرجع سابق، ص.12.

ثانيا-تحسين ميزانية المستأجر :

يساعد عقد الاعتماد الإيجاري على تحسين صورة ميزانية مشروع المستأجر حيث لا تظهر أقساط الأجر والأعباء التي يرتبها العقد على المستأجر من جانب الخصوم في الميزانية، بالتالي يضل مشروع المستأجر محتفظا بفرصة إمكان الحصول على الائتمان مرة جديدة⁽¹⁾، إذ انه في حالة الاستئجار لهذه الأصول لا تتغير توازنات الميزانية، لان العتاد المؤجر لا يظهر في أصول المؤسسة المؤجرة كما لا توجد ديون في جانب الخصوم، وبذلك فإن قدرة المؤسسة الدفترية والظاهرية على الاقتراض المتوسط و الطويل الأجل تبقى محافظة على مستواها نسبيا.⁽²⁾

ثالثا-الاستفادة من الحوافز الضريبية :

يستفيد المستأجر التمويلي من عدة مزايا منها خصم تكاليف الإيجار من الوعاء الضريبي مما يؤدي إلى تخفيض العبئ الضريبي، و تعتبر الإعفاءات الضريبية من أهم العوامل التي تساعد على نجاح نظام الاعتماد الإيجاري، فكلما زادت الحوافز و الإعفاءات الضريبية انخفضت تكلفة الاعتماد الإيجاري وكلما كان هناك نضام يمنح للمؤجر حق الحصول على الإعفاءات و الحوافز فإن ذلك ينعكس على المستأجر عن طريق تخفيض قيمة قسط الأجرة.⁽³⁾

الفرع الثالث

مزايا الاعتماد الإيجاري للاقتصاد الوطني

لا تنصب مزايا الاعتماد الإيجاري على طرفي العقد فقط، بل تتعداها لتشمل الاقتصاد الوطني من خلال دفع عجلة التنمية الاقتصادية الوطنية⁽⁴⁾، ذلك لاعتبار الاعتماد الإيجاري عنصر تحفيزي للمتعاملين الاقتصاديين لتحقيق الاستثمارات⁽⁵⁾، ومن أهم إيجابيات الاعتماد الإيجاري على الاقتصاد الوطني نذكر:

1- كولوغلي فضيلة، مرجع سابق، ص 92.

2- حجوط كاهينة، حمادي حسبية، مرجع سابق، ص 15.

3- حجوط كاهينة، حمادي حسبية، مرجع سابق، ص 13.

4- دردار نادية، الاعتماد الإيجاري ودوره في تمويل المشاريع الاقتصادية، أعمال ملتقى الوطني حول دور عقود الأعمال في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق و العلوم سياسة، جامعة بجاية يومي 16-17 ماي 2012، ص 277.

5 - حجوط كاهينة، حمادي حسبية، مرجع سابق، ص 15.

أولاً-تعدد مصادر التمويل :

إن استخدام تقنيات التمويل الجديدة لتحل محل التمويل التقليدي يتيح فرص عديدة أمام المشروعات الاقتصادية لاستخدام أنواع التمويل الأكثر مرونة مع تبسيط إجراءاتها⁽¹⁾، بالتالي يؤدي عقد الاعتماد الإيجاري إلى المنافسة بين مصادر التمويل وهذا ما يؤدي إلى تخفيض التكلفة التي تتحملها المؤسسات الاقتصادية⁽²⁾، هذا ما يشجعها على توسيع و تطوير نشاطاتها الإنتاجية والذي يعود بالنفع على الاقتصاد الوطني .

ثانياً-دفع عجلة التنمية الاقتصادية الوطنية :

يساهم في رفع الإنتاجية وزيادة الإنتاج المحلي في مختلف المجالات ويقلل من الحاجة إلى استيراد ويزيد نسبة التصدير، كما يساعد على تحسين أوضاع الميزان التجاري و ميزان المدفوعات⁽³⁾، حيث ان تقنية الاعتماد الإيجاري فعالة لدفع التنمية الاقتصادية إلى الأمام في كل القطاعات الاقتصادية والتي تعاني من مشاكل التمويل وخاصة تجهيز نفسها بالمعدات والتجهيزات اللازمة.

ثالثاً-إقامة صناعات متقدمة وأكثر إنتاجية :

يسعى الاعتماد الإيجاري نحو إقامة صناعات أكثر بتقنيات متقدمة و بالتبعية في التسيير وتجديد للمشروعات، مما يؤدي إلى متابعة التقنيات المتقدمة وملاحقة التطورات التكنولوجية وهذا ما يؤدي إلى رفع جودة الإنتاج وخفض التكلفة الأمر الذي يؤدي بالضرورة إلى إمكانية المنافسة العالمية وتصدير المنتجات إلى الأسواق العالمية⁽⁴⁾.

المطلب الثاني**دور عقد تحويل الفواتير**

ظهرت عملية تحويل الفاتورة كأسلوب حديث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ذلك نظراً لحاجة المشاريع إلى السيولة النقدية اللازمة لتسيير نشاطهم

1- كولوغلي فضيلة ، مرجع سابق ، ص 94.

2 - حجوط كاهينة ، حمادي حسيبة ، مرجع سابق ، ص 17 . -

3- كولوغلي فضيلة ، مرجع سابق ، ص 95.

4- قدرى عبد الفتاح الشهاوي ، مرجع سابق ، ص 22.

وتطويره⁽¹⁾، وتلعب عملية تحويل الفواتير دورا كبيرا في تخطي عقبات التمويل باعتبارها أكثر فائدة من القروض الكلاسيكية ، ولقد ازدادت أهمية تقنية تحويل الفواتير خاصة بالنسبة للمؤسسات المصدرة مع العلم أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تلعب دورا كبيرا وهام في مجال التصدير، حيث توفر السلع التصديرية القدرة على المنافسة أو توفير سلع تحل محل السلع المستوردة⁽²⁾، ولقد ازدادت أهمية هذه التقنية في الوقت الحاضر نظرا إلى الخدمات الاقتصادية التي يوفرها عقد تحويل الفواتير سواء على مستوى التجارة الداخلية أو على مستوى التجارة الخارجية (الفرع الأول) ، كما تمتاز هذه التقنية بعدة مزايا (الفرع الثاني).

الفرع الأول

خدمات عقد تحويل الفواتير

يوفر عقد تحويل الفواتير عدة خدمات إقتصادية سواء على مستوى التجارة الداخلية أو على مستوى التجارة الخارجية.

أولاً-خدمات عقد تحويل الفواتير على مستوى التجارة الداخلية: أخدمات مالية:

تعتبر الخدمة الائتمانية من أهم الخدمات التي يوفرها عقد تحويل الفواتير، إذ يمكن لهذه المؤسسات في علاقتها بزبائنها أن تتخلص⁽³⁾ من حقوقها عن طريق تحويل دائنيها إلى مؤسسة مصرفية مختصة في شراء الفواتير، فتتخلص بذلك من عملية متابعة وتحصيل حقوقها لدى زبائنها ، فهي أداة تمويل قصيرة الاجل للمؤسسة التي تتنازل عن حقوقها تجاه زبائنها لشركة محولة للفواتير و يفتح خط اعتماد قصير الاجل لتلك المؤسسة في صورة دفع مسبق يمكن أن تصل نسبة هذا الدفع ما يعادل 80 % إلى 90 % من الحقوق الثابتة في الفواتير المقبولة⁽⁴⁾ بعد تحصيل شركة تحويل الفواتير لحقوقها من المدينين و بعد خصم العمولات المستحقة مقابل خدمة التمويل تقوم بتكملة تسديد النسبة المتبقية للمؤسسة المتنازلة⁽⁵⁾ بهذا فإن شركة تحويل الفواتير قدمت تمويلا مفيدا للمؤسسة يقيها من التسوية القضائية و الإفلاس نظرا لعدم توفرها للسيولة المالية اللازمة.

1- حجوط كاهينة ، حمادي حسبية ، مرجع سابق ، ص 26.

2- مادبوليلي، دور عملية تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدولية ، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم ، تخصص

قانون ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة مولود معمري ، تيزي وزو ، ص 365.

3- بلعساوي محمد الطاهر ، عقد الفاتورة في تشريع الجزائري، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية و الاقتصادية

والسياسية ع 3 ، 2008 ، ص.201.

4- موساسي زهير ، ملائمة عقد تحويل ، الفاتورة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، المجلة ل الأكاديمية للبحث

القانوني ، ع 02 ، 2012 ، ص. 194.

5- حجوط كاهينة ، حمادي حسبية ، مرجع سابق ، ص. 29.

ب-تسيير الحقوق :

إن التكفل بالحقوق يفرض على شركة تحويل الفواتير تسييرها و حوصلة نتائج توليها لمهمة تسيير الحقوق، وينبغي أن تعطي مجموعة من المعلومات والتي تعتبر حجر الأساس لتؤدي هذه الخدمة⁽¹⁾، حيث تقوم بتسجيل الفواتير عند وصولها إليها ولحسابها لمعرفة الفواتير الموفاة والغير الموفاة، ولأجل تحسين كل عمليات التسيير والضمان القانوني لتقديم خدمات للمنتمي يتعهد هذا الأخير بتحصيل فواتيره دوريا، فتقوم الشركة بتحرير هذه الفواتير بنفسها، كما تتطلع على حسابات المدينين عن طريق جهاز إداري محاسبي ومالي، و جهاز معلومات يمكنها من إدارة ومتابعة الفواتير عن طريق تقديم كشف عام ومفصل للمستندات الخاصة بالفواتير والتسديدات المتبقية وكذا المدينين المختلفين عن الوفاء.⁽²⁾

ج-تأمين ضد مخاطر عدم التسديد:

إن عدم رجوع مشتري الديون على بائعها أهم ميزة لعقد تحويل الفواتير، فتلتزم شركة تحويل الفواتير بتحمل مخاطر عدم وفاء من المدين وهذا ما يعرف بضمان عدم الرجوع على المنتمي وهو الأساس في هذا العقد، إذ يعد الإعفاء من مخاطر ذو فائدة كبيرة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي لا تملك الوسائل الفعالة لتحصيل حقوقها، ولا تستطيع تحمل عبئ التخلف في الوفاء بهذه الحقوق⁽³⁾، ولهذا فإن مؤسسة تحويل الفواتير تقوم بدراسة حول زبائن المنتمي للإفادة بمعلومات حول مراكزهم المالية و بالتالي التقليل من احتمالات الوقوع في عدم التسديد⁽⁴⁾.

ثانيا-خدمات عقد تحويل الفواتير على مستوى التجارة الدولية :

إضافة إلى خدمات عقد تحويل الفواتير على مستوى التجارة الداخلية يلعب عقد تحويل الفواتير دورا هاما في مجال التجارة الخارجية والتي تتمثل في:

أ – تقديم المعلومات عن الأسواق العالمية :

تقوم شركة الوسيط بجمع المعلومات المتعلقة بالسوق والزبائن اعتمادا على شبكة خاصة في جمع المعلومات، أو عن طريق التعاون مع وسطاء آخرين، وتقوم بتقديمها للمنتمين في حالة امتناع أو الإدلاء بمعلومات خاطئة من طرف شركة الوسيط تقوم

1- مرجع نفسه ، ص. 30.

2- موساب زهير ، مرجع سابق ، ص. 197.

3- هاني دويدار ، عقد تحصيل الديون تجارية ، مجلة الحقوق للبحوث القانونية و الاقتصادية ، ع 02 ، 199 ، ص 33.

4- عوض جمال الدين ، الإعتمادات المصرفية وضمانتها ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، 1994 ، ص. 06.

مسئوليتها العقدية عما يلحق المنتمي من خسائر وأضرار⁽¹⁾ ، لهذا يجب على شركة تحويل الفواتير أن تقدم للمنتمين جميع المعلومات على كل ما يتعلق بالأسواق العالمية، أسعارها والأوقات المنافسة للقيام بعمليات التصدير والمراكز المالية للزبائن المستوردين وأوضاع المنافسة العالمية بخصوص هذه السلع.

ب- الزيادة في نسبة عمليات التصدير:

إن الإعفاء من مخاطر عدم الوفاء ذات أهمية كبيرة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأجل اقتحامها الأسواق الخارجية⁽²⁾، فهي لا تملك الوسائل الكافية والفعالة لاستيفاء حقوقها من الخارج، وميزانيتها لا تتحمل عبئ التخلف عن الوفاء بهذه الحقوق، إذ يعتبر نظام تحويل الفواتير من الوسائل الفعالة لتنمية عمليات التصدير لكونه يفتح المجال أمام المؤسسات التي لا تملك الإمكانيات الإدارية لعرض منتجاتها في الأسواق الخارجية⁽³⁾، فهذه التقنية تساهم في زيادة النشاطات التجارية الدولية ذلك بتطبيقه على الديون العائدة للتجار على مدينتهم المقيمون خارج الدول التي يمارسون فيها نشاطهم التجاري، حيث تسهل عملية تحويل الفواتير في استقاء الحقوق وهو ما يمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتوسيع نطاق عملهم إلى الخارج دون صعوبة في تحصيل الحقوق.

الفرع الثاني

مزايا عقد تحويل الفواتير

تعد عملية تحويل الفواتير من أهم التقنيات التي تقوم بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تحقق عدة مزايا.

فيمتاز التمويل المنجز بواسطة عملية تحويل الفواتير بالسرعة ويمكن الحصول عليه في أقصر الآجال وحتى في نفس اليوم الذي تسلم فيه الفاتورة أو في أجل أقل عن 48 ساعة وبهذا تحقق عملية تحويل الفواتير وفرة الأموال الفورية للمؤسسة المنتمية، مما يخلها من آجال رجوع الأوراق التجارية الضرورية للخصم التجاري.⁽⁴⁾

كما يمتاز التمويل بواسطة تحويل الفواتير بالمرونة نظرا لقلّة الوثائق التي يجب تقديمها من طرف المؤسسة للحصول على تمويل مقارنة بتلك الواجب تقديمها في القروض

1- حجوط كهيبة، حمادي حسيبة، مرجع سابق، ص 33.

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

3- عوض جمال الدين، مرجع سابق، ص 36.

4- ماديولي، دور عملية تحويل الفواتير في تنمية تجارة الدولية، مرجع سابق، ص 365.

الكلاسيكية، كما تظهر المرونة في عدم اشتراط تقديم ضمانات إضافية، ويعد إعفاء المؤسسة من تقديم الرهون أو الضمانات ميزة هامة خاصة للمؤسسات حديثة التأسيس⁽¹⁾ بالإضافة إلى ذلك يمتاز هذا التمويل كونه تمويلا موضوعيا، يقوم الوسيط بتمويل الحقوق الناتجة عن نشاط المؤسسة التي حولت إليه ، ويجب أن تكون هذه الحقوق أكيدة ومملوكة على مدينين موسرين والذين يصدر الوسيط قبوله بشأنهم مع إعلام المؤسسة المنتمية بذلك و نسبة التمويل تتوقف على معايير موضوعية تتعلق بحجم البيوع أجال و الوفاء و نوعية العملاء ، وهذه المعايير يحددها الوسيط ، فالتمويل الذي يمنحه الوسيط لا يركز على المركز المالي للمؤسسة المنتمية، بل يعتمد أساسا على القدرة الائتمانية لمديني هذه المؤسسة، وهي ميزة لا نجدها في التمويل المصرفي الذي يركز على المركز المالي للمؤسسة المنتمية⁽²⁾

المبحث الثاني

دور عقود الأعمال في نقل المعرفة الفنية

تحظى فكرة المعرفة الفنية بدراسات متزايدة، بقدر ما تطورت كظاهرة اقتصادية وقانونية في العقود الأخيرة⁽³⁾، ويعد مشكل الخبرة والسمعة التجارية من أهم مشاكل الدول، والتي تقع عائقا أمام تطورها الاقتصادي⁽⁴⁾، ولأجل تجاوز ذلك تم البحث عن تقنيات حديثة لتوسيع وتطوير نشاط المؤسسات الاقتصادية وهو ما يسمح بالضرورة برقي اقتصاد أي دولة، ويكون ذلك عن طريق الاستفادة من خبرات المؤسسات الاقتصادية التي تتمتع بشهرة عالمية والتي يتم اكتسابها عن طريق تقنيات حديثة ومتطورة⁽⁵⁾.

1- مرجع نفسه ، ص. 366.

2- ماديو ليلي، دور عملية تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدولية، ص. 366.

3 - محمد محسن إبراهيم النجار، مرجع سابق، ص. 2.

4 - حجوط كاهينة، حمادي حسيبة، مرجع سابق، ص. 39.

5 - مرجع نفسه، ص. 39.

يمثل عقد الفرانشيز إحدى الآليات التي يتحقق من خلالها تكامل المشروعات المختلفة، وهو وسيلة من الوسائل التي تلجأ إليها المؤسسات الاقتصادية لغزو أسواق جديدة واستغلال الإمكانيات الاقتصادية لهذه الأسواق⁽¹⁾، ويقوم هذا العقد على فكرة مآدها الترخيص باستعمال العلامة التجارية، وكذا الاستفادة من المعرفة الفنية وبالنتيجة سيؤدي ذلك إلى تطوير نشاط المؤسسة وتحقيق الأرباح لها، إضافة إلى توسيع نشاط المانح، كما يؤدي هذا العقد إلى ازدهار وتطوير الاقتصاد (المطلب الأول).

كما يمكن تحقيق التطور والازدهار عن طريق عقد التسيير بالاستفادة من خبرة المتعاملين الاقتصاديين في إدارة مجال معين⁽²⁾، وهذا العقد يلزم المسير بتسيير المؤسسة وإدخالها في شبكاته باستعمال معايير ومقاييس مختلفة والتي تعبر عن معرفته الفنية، على أساس تحقيق التقدم والازدهار للمؤسسة الاقتصادية المسيرة والذي يؤدي بدوره إلى تطوير الاقتصاد الوطني (المطلب الثاني).

المطلب الأول

أهمية عقد الفرانشيز

يعد عقد الفرانشيز من العقود الهامة والذي يتم اعتماده من طرف العديد من الدول، إذ يلعب دوراً هاماً في نقل المعرفة الفنية بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين، ذلك نظراً للفوائد و المزايا التي يحققها سواء بالنسبة لصاحب العلامة وهو مانح الفرانشيز (الفرع الأول)، أو بالنسبة للمستفيد وهو الممنوح له (الفرع الثاني)، كما أنه يخدم الاقتصاد الوطني ككل، إذ يحقق عدة فوائد من شأنها تحسين وترقية الاقتصاد الوطني (الفرع الثالث).

الفرع الأول

مزايا عقد الفرانشيز على صاحب العلامة (المانح)

المانح هو ملك السلع أو الخدمات أو المنتج وهو الذي يقوم بترخيص استعمال هذه الخدمة أو المنتج عن طريق عقد الفرانشيز بالمقابل يستفيد المانح من عدة مزايا يخولها له هذا العقد، والتي تتمثل في:

1 - ياسر سيد الحديدي، عقد الفرانشيز التجاري، في ضوء التشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية (دراسة مقارنة)، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012، ص.2.
2 - أيت منصور كمال، عقد التسيير، ص.2.

أولاً- الترويج للعلامات المميزة للمانح:

إن نظام الفرانشيز يكسب العلامة التجارية قدرة أكبر من الانتشار في كثير من نقاط البيع الخاصة بالملتقى خاصة عندما يكون لهؤلاء المتلقين العديد من نقاط أو منافذ البيع، حيث أن انتشار الوحدات التي تحمل العلامة يحقق دعاية ذاتية لها⁽¹⁾.

هذا من شأنه يؤدي إلى انتشار سمعة واسم الشركة في مناطق جديدة مما يكسب المانح المزيد من العملاء في منافذ جديدة⁽²⁾، وهو ما يزيد من شهرة هذه العلامة وشهرة مؤسسة المانح⁽³⁾.

ثانياً- زيادة توسيع نشاط المانح:

يوفر الدخول في نظام الفرانشيز توسيع مشروع المانح وغزو الأسواق⁽⁴⁾، دون تحمل تكاليف استثمارية عالية والتي قد تؤدي إلى بطئ في توسيع نشاطه⁽⁵⁾، ومستفيداً أيضاً من عدم التعرض لعوامل الخطر التي تصاحب التوسيع في المشاريع المالية بصفة عامة، ذلك أن من الملامح الأساسية لهذا النظام الاعتماد على المصادر المالية والبشرية للمتلقين، فيقوم المتلقي بتوفير رأسمال المطلوب وكذلك توفير اليد العاملة للمشروع⁽⁶⁾، بينما يلتزم المانح بتزويد المتلقي بالمعلومات التسويقية والإنتاجية التي تؤدي إلى تقوية مركزه التنافسي ذلك دون مشاركة المانح تحمل مخاطر الاستثمار⁽⁷⁾.

ثالثاً- زيادة العائدات المالية بتكلفة أقل:

إن نظام الفرانشيز يوفر للمانح عدة فوائد مالية يتحصل عليها من طرف المتلقي⁽⁸⁾، الذي يلتزم بالدفع مسبقاً مبلغاً من المال للانضمام إلى شبكة المانح، كما يدفع المتلقي دورياً ما يسمى بالأتاوى⁽⁹⁾، إضافة إلى تمويله للنشاط الذي يمارسه، بينما يظل دور المانح المساعدة الفنية والإرشادات دون تعرض للأخطار الناجمة عن سوء إدارة المتلقي⁽¹⁰⁾.

1 - ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص.68.

2 - حجوط كاهينة، حمادي حسيبة، مرجع سابق، ص.43.

3 - ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص.68.

4 - مرجع نفسه، ص.69.

5 - حجوط كاهينة، حمادي حسيبة، مرجع سابق، ص.42.

6 - ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص.69.

7 - محمد محسن إبراهيم النجار، مرجع سابق، ص.227.

8 - ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص.71.

9 - حجوط كاهينة، حمادي حسيبة، مرجع سابق، ص.43.

10 - ياسر الحديدي، مرجع سابق، ص.71.

الفرع الثاني

مزايا عقد الفرانشايز للمتلقي (الممنوح له)

أولاً- إكتساب المعرفة الفنية:

يلتزم المانح بتقديم المساعدة الفنية إلى المتلقي وتزويده بالمعلومات التسويقية والإنتاجية التي تؤدي إلى تقوية مركزه التنافسي⁽¹⁾، وتشمل كافة المعلومات والخبرات الفنية والتجارية والإدارية التي تكون قابلة للتطبيق العملي بما يسمح للشركات استعمالها، وتكون المعرفة الفنية ناتجة عن خبرة المانح وتجربته لتلك المعلومات في الواقع العملي، ويستوجب في المعرفة الفنية أن تكون حقيقة ومعروفة وأن تكون سرية⁽²⁾.

ثانياً- الحصول على المساعدة التقنية:

إن تقديم المساعدة التقنية من بين الالتزامات الأساسية التي تقع على عاتق المانح، وتنصب هذه المساعدة على تنمية قدرة المتلقى على مباشرة النشاط وتمتد لتشمل تفاصيل متعددة، كالمسائل الإدارية والإعلامية والتسويقية⁽³⁾، فيقوم المانح بتقديم الإرشادات والمعلومات الضرورية واللازمة لمساعدة المتلقي في اختيار الأماكن المناسبة لنقاط البيع والتي تجذب الجمهور، والمساعدة في إعداد تجهيز هذه الوحدات ووضع برامج عمل لتمكين المتلقى على استخدام هذه الأجهزة والمعدات من خلال برامج التدريب التي تتم لجميع المستويات، سواء المديرين أو الموظفين أو العمال ويكون هدفها نقل المعرفة الفنية للمتلقى⁽⁴⁾.

ثالثاً- إنخفاض في نسبة المخاطر:

إن انضمام المتلقى إلى نظام الفرانشيز متكامل يحتوي على كافة الأجهزة الإدارية والمالية والفنية والتي تنتقل خلاصة تجاربها وخبراتها إلى المنضمين، يقلل من المخاطر التي يتعرض لها العضو الجديد⁽⁵⁾، كما أن نسبة نجاح نشاط ما تكون أكبر عن طريق نظام الفرانشيز مقارنة بنسبة نجاح الأنشطة المستقلة⁽⁶⁾.

رابعاً- تقديم مزايا من الناحية المالية:

يمكن للمتلقى تقييم عرض الفرانشيز المقدم له قبل الانضمام للشبكة سواء تكاليف إعداد وتجهيز مكان ممارسة النشاط، أو النفقات التي تعرضه أثناء التشغيل فيما يتعلق برواتب

1 - محمد محسن إبراهيم النجار، مرجع سابق، ص.227.

2 - حجوط كاهينة، حمادي حسبية، مرجع سابق، ص.44.

3 - محمد محسن إبراهيم النجار، مرجع سابق، ص.226.

4 - ياسر السيد الحديدي، مرجع سابق، ص.73.

5 - مرجع نفسه، ص.72.

6 - حجوط كاهينة، حمادي حسبية، مرجع سابق، ص.45.

المديرين أو الموظفين، كما يمكن عقد الفرانشيز المتلقي من الحصول على الإئتمانات المالية المطلوبة من المؤسسات المالية، لثقتها في نجاح المشروع المجرب من طرف المانح وهو ما يجعل نشاط الممنوح له أقل عرضة للفشل⁽¹⁾.

الفرع الثالث

مزايا عقد الفرانشايز على الاقتصاد الوطني

يؤدي عقد الفرانشايز دورا هاما في تبادل المعلومات والخبرات، فهو عقد ضروري للنشاط الاقتصادي لما يحمله من إيجابيات لتطوير التجارة⁽²⁾، ومن بين هذه الإيجابيات نجد تزايد الاستثمارات وتواجد المنتج محل العقد في السوق بوفرة وانخفاض الأسعار إلى حد معقول، تزايد في الصادرات، تطوير في النوعية وزيادة الجودة، انتشار السريع لتقنيات الجديدة وتنظيم الجيد والفعال للتوزيع⁽³⁾، فتكريس هذه التقنية يعود بعدة فوائد على الاقتصاد الوطني وهذه الفوائد تتمثل في:

- 1: توفير مناخ استثماري متنوع يستفيد منه الدخل القومي بهدف الالتحاق بمركب اقتصاديات الدول المتقدمة في ظل نظام العولمة الجديدة.
- 2: يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إيجاد فرص استثمارية وتحقيق أرباح تساهم في رفع المستوى الاجتماعي والمالي للبلاد، وزيادة القدرة الشرائية في الاقتصاد الوطني.
- 3: إعادة هيكلة وتنظيم أعمال الشركة الوطنية، واكتساب قدرات تساعد في المنافسة الجادة مع الشركات العالمية وتطوير مشاريعها، بالإضافة إلى انفتاح الأسواق بشكل واسع واستخدام طرق جديدة للإنتاج والتسويق⁽⁴⁾.
- 4: يساعد في التطور الاقتصادي والتجاري للجهة الممنوح لها، إذ يساهم في تشغيل الأيدي العاملة المحلية، فيعد وسيلة ناجحة لحل أزمة البطالة.
- 5: تقلل هذه التقنية من نسب السيولة المتسربة للخارج وزيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتحضير الشركات المحلية لإعادة ترتيب أوراقها حتى تتمكن من

1 - دوار جميلة: "المبادئ العامة لعقد الفرانشيز في تشريعات الوضعية"، أعمال الملتقى الوطني حول "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص.106.

2 - حجوط كاهينة، حمادي حسبية، مرجع سابق، ص.47.

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

4 - حجوط كاهينة، حمادي حسبية، مرجع سابق، ص. ص. 47-48.

المنافسة بما يرفع جودة الإنتاج والخدمة التي تقدمها للمستهلك وهذا ما يساهم في تداول الإنتاج المحلي عوضا على البضائع المستوردة⁽¹⁾.

6: يساهم عقد الفرانشيز في تطوير الأيدي العاملة الوطنية، من خلال التدريب الذي يتلقاه في المشاريع المقامة، مما يساعد في رفع كفاءة القوى البشرية المحلية⁽²⁾.

المطلب الثاني

مزايا عقد التسيير

يعدّ عقد التسيير من بين العقود التي ظهرت لقصور وعجز العقود الكلاسيكية القديمة على مواجهة التطورات الاقتصادية وتحقيق أهداف معينة، وهو عقد تتنازل بموجبه المؤسسة الاقتصادية عن تسيير كل أو بعض أملاكها للمسير مع احتفاظها بالملكية، فيقوم المسير بمختلف الأعمال باسم المؤسسة ولحسابها ذلك بصفة مستقلة إذ يقوم المسير باستعمال الذمة المالية بهدف تطوير وتفعيل المؤسسة الاقتصادية في ظل المنافسة الوطنية والدولية ويتطلب ذلك اتخاذ المسير مجموعة من الأعمال التي من شأنها تطوير ورفع قيمة المؤسسة الاقتصادية تتمثل في أعمال التسيير (الفرع الأول) إضافة إلى تطوير المردودية الاقتصادية للمؤسسة (الفرع الثاني) وكذا إدماج المؤسسة الاقتصادية في شبكة التسيير (الفرع الثالث).

الفرع الأول

أعمال التسيير

أعمال التسيير هي تلك الأعمال التي تساهم في تطوير الذمة المالية للمؤسسة سواء عن طريق القيام بأعمال الإدارة أو أعمال الحفظ أو أعمال التصرف⁽³⁾.

أولا- أعمال الإدارة:

يقصد بأعمال الإدارة تلك الأعمال التي تهدف إلى إثراء الذمة المالية من خلال استغلال الذمة المالية أو إحدى العناصر المكونة لها، دون نقل إحدى العناصر الأساسية المكونة للذمة المالية أو إلزامه في المستقبل⁽⁴⁾، فأعمال الإدارة تهدف إلى تطوير الذمة المالية بواسطة الاستغلال وهذا التطور يؤدي إلى زيادة قيمة الذمة المالية.

1 - إقبطال فريدة، مرجع سابق، ص.40.

2 -، إقبطال فريد، مرجع سابق، ص.41.

3 - أيت منصور كمال، عقد التسيير آلية لخصوصية المؤسسة ذات طابع اقتصادي، المرجع السابق، ص.121.

4 - صايحي ربيعة، "عقد التسيير آلية لتفعيل الحدود الاقتصادية في المؤسسة العامة الاقتصادية، ملتقى الوطني حول: عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية يومي 16-17 ماي 2012، ص.418.

ثانيا- أعمال الحفظ:

يعرف الفقهاء أعمال الحفظ بأنها تلك الأعمال التي يكون المقصود منها حماية مال معين من أموال الشخص أو من مجموع أمواله من خطر داهم⁽¹⁾، وتتميز هذه الأعمال بقلّة نفقاتها بالنظر لقيمة المال الذي تتم حمايته مثال ذلك قطع التقادم وقيد الرهن، فلا يمكن للمسير أن يستغلّ الذمة المالية من الناحية الاقتصادية دون حمايتها⁽²⁾.

ثالثا- أعمال التصرف:

يقصد بأعمال التصرف تلك الأعمال التي يترتب عليها نقل الملكية⁽³⁾. فهي تلك الأعمال التي تؤدي إلى تعديل الذمة المالية للملك المسير، ذلك بإخراج الذمة المالية أو جزء منها بمقابل أو دون مقابل⁽⁴⁾، تطبيقاً لذلك يقوم المسير في إطار تطوير الذمة المالية التنازل عن ملكية معينة، مثلاً التنازل عن عقار يكون الهدف منه هو الحصول على عقار آخر أو الحصول على مقابل مالي وهذا العمل يساهم في تطوير الذمة المالية للملك المسير.

الفرع الثاني

زيادة المردودية الاقتصادية للمؤسسة الاقتصادية

يلتزم المسير في عقد التسيير بتحسين وزيادة المردودية الاقتصادية والمالية للمؤسسة التي يقوم بتسييرها، ذلك من خلال الرفع من شأن المنتجات والخدمات وتحسين نوعيتها، وكذا مساعدتها على اقتحام الأسواق الخارجية.

فبقاء المؤسسة الاقتصادية مرتبط أساساً بتمتعها بالفاعلية والقوة الاقتصادية من أجل تحسين مردوديتها الاقتصادية والذي يرتبط بمعدل الأرباح الذي يشكل الهدف الإستراتيجي، وكذا ضمان لاستمرار المؤسسة وقدرتها على منافسة المؤسسات الأخرى في الأسواق العالمية إضافة إلى توسيع وخلق استثمارات جديدة مما يساعد الاقتصاد الوطني⁽⁵⁾.

الفرع الثالث

إدماج المؤسسة الاقتصادية في شبكة التسيير

إن إدماج المؤسسة الاقتصادية في شبكة التسيير هو الهدف الأساسي من عقد التسيير، ويتحقق هذا الاندماج عن طريق التزام المسير بتوظيف معارفه الفنية والتي تشمل القدرات

1 - كمال أيت منصور، عقد التسيير، مرجع سابق، ص.28.

2 - كمال أيت منصور، "عقد التسيير آلية لخصوصية المؤسسة ذات طابع اقتصادي"، ص.120.

3 - كمال أيت منصور، مرجع سابق، ص.120.

4 - كمال أيت منصور، عقد التسيير، مرجع سابق، ص.32.

5 - حجوط كاهينة، حمادي حسبية، مرجع سابق، ص.56.

والكفاءات والخبرات في مجال معين، إضافة إلى استعمال الشهرة التي يتمتع بها المسير⁽¹⁾، فالعلامة المشهورة هي ما تحتاج إليه المؤسسات الاقتصادية لغرض الترويج وبيع منتجاتها، فشهرة علامة المسير يجعل المؤسسة الاقتصادية العمومية تستفيد منها ذلك بوضعها على منتجاتها من طرف المسير، وهو ما يبين نوعية وجوده السلع والخدمات ويحقق لها المنافسة في الأسواق العالمية⁽²⁾.

كما يعد الاسم التجاري للمسير من أهم عناصر المكونة للشهرة ذلك بتسيير المؤسسة الاقتصادية باستعمال الاسم التجاري للمسير والذي يعد وسيلة لتنفيذ الالتزامات حتى يحقق تطور المؤسسة وتوسيعها⁽³⁾، إضافة إلى العنوان التجاري للمسير الذي يلعب دورا هاما في جعل المؤسسة الاقتصادية معروفة وذات شهرة مما يرفع كفاءتها أمام المؤسسات الاقتصادية المنافسة لها ويزيد من قيمتها الاقتصادية⁽⁴⁾.

1 - مرجع نفسه، ص.57.

2 - كمال أيت منصور، عقد التسيير آلية لخصوصية المؤسسة ذات طابع إقتصادي، مرجع سابق، ص. 135 و136.

3 - مرجع نفسه، ص. 136 .

4 - حجوط كاهينة، حمادي حسيبة، مرجع سابق، ص.58.

خاتمة

من خلال الدراسة السابقة بعقود الأعمال يتضح أنها عقود استحداثها الواقع الاقتصادي لعدم قدرة العقود الكلاسيكية كعقد العمل وعقد المقاولة على مسايرة مجال الأعمال وحاجة المشاريع الاقتصادية إلى التوسع ومواكبة التطور التكنولوجي ، فهي عقود تتوافق مع مختلف المصالح الاقتصادية وتطور الذي آلت إليه وهذه العقود تتمثل في عقد الاعتماد الإيجاري وعقد تحويل الفواتير وعقد الفرانشيز وعقد التسيير وأطلق عليها اسم عقود الأعمال.

إن عقود الأعمال تتميز بكونها تقنيات معقدة ولم تكتمل قواعدها حتى في الدول التي ظهرت فيها، وتركتها للأحكام المنظمة للمعاملات الاقتصادية وهي بذلك تخضع لقانون الأعمال، مع الاعتراف بتدخل القواعد العقود الكلاسيكية في تكوينها، أما بالنسبة للجزائر قد تدخل المشرع في مرحلة الإصلاحات الاقتصادية وقام بتقنين أغلبية عقود الأعمال ماعدا عقد الفرانشيز.

من خلال دراستنا لعقد الاعتماد الإيجاري لاحظنا أنه يتربع على أعلى الدرجات في مجال تمويل، باعتباره أحد البدائل الفعالة في هذا المجال نظرا لمزايا التي تجعل منه تقنية مالية تخدم المؤسسات الاقتصادية، إلا إنها لا تلائم إلا المؤسسات التي تتمتع بالمردودية الحسنة والقدرة على مواجهة تكاليف الأقساط الإيجارية، هذا ما جعل الدول النامية متأخرة نسبيا في تطبيق هذا النوع من التمويل، ففي الجزائر رغم مرور تقريبا 22 سنة من تنظيم هذا العقد نلاحظ أن نسبة انتشاره محتشمة جدا، ونسبة الشركات المختصة فيه قليلة وهذا يعد إلى عدم إبداء الدولة رغبة حقيقية في تدول هذه التقنية.

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

كما يعد كل من عقد الفرانشيز وعقد التسيير من أهم عقود الأعمال التي تساهم في التطور الاقتصادي والتقني.

إذ يعد عقد الفرانشيز من أهم نماذج عقود الأعمال بكونه يتيح بالمؤسسات الاقتصادية الدخول في أسواق جديدة سواء على الصعيد الوطني أو الدولي، ذلك عن طريق الترخيص باستعمال حقوق الملكية الفكرية وتقديم المساعدات الفنية، إضافة إلى النقل تكنولوجيا والخبرات في معظم القطاعات الإنتاج والخدمات، فكل هذه المزايا تمكن المؤسسة بممارسة نشاط لا خبرة لها فيه، مما يجعل هذه المؤسسة تسهل في كل من تطوير الاقتصاد الوطني والتقني وتحسين المستوى المعيشي.

لكن رغم احتواء هذه التقنية على عدة إيجابيات ومزايا سواء بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية أو الاقتصاد الوطني إلا أنها تعد وسيلة للغزو الثقافي وتؤدي إلى استنزاف اقتصادي الذي يؤثر في عملات الصعبة مما يؤثر في الاقتصاد الوطني، كما أن هذه التقنية تعاني من ثغرات قانونية حيث مازالت بعض الدول لم تنظم أحكامها كما هو الحال بالنسبة للجزائر.

إضافة إلى عقد الفرانشيز يعد عقد التسيير نظام قانوني واقتصادي فعال في النهوض بالبيئة الاقتصادية والاستثمارية، لما يتميز به من مزايا تعطيه هذه الفعالية المرنة ويعد هذا العقد الوسيلة المثلى لإنعاش المؤسسات الاقتصادية وتسييرها وفق طرق حديثة تواكب التطور التكنولوجي، ويمكن هذا العقد نقل المعرفة الفنية واكتساب التقنيات الحديثة في تسيير والتنظيم الإدارة، كما أن إبرامه يخلق فرص تدريب الموظفين والعمال الوطنيين واكتسابهم معارف فنية جديدة مما يجعلهم مؤهلين من أجل تطوير المؤسسات الوطنية التي تساهم في تدعيم البنية التحتية للاقتصاد الوطني.

لكن رغم أهمية عقد التسيير لتفعيل الاستثمار وتطوير المؤسسات الاقتصادية إلا أنه تعثره بعض النقائص حيث يحتاج هذا العقد إلى المزيد من الدراسة والتعريف به في الأوساط الصناعية والتجارية حتى يتسنى للعاملين في هذه الأوساط التعرف على أهميته ودوره في تطوير البيئة الاقتصادية في الجزائر، كما يحتاج هذا العقد إلى تعميم وعدم حصره في المجال الفندقي ليشمل الخدمات الأخرى مثل: النقل، التأمين، المستشفيات...إلخ.

على أساس المعطيات السابقة تبين لنا أن الجزائر تسارعت في وضع منظومة قانونية لعقود الأعمال، حيث قامت في مرحلة الإصلاحات الاقتصادية باستنساخ هذه التقنيات دون دراسة الواقع الاقتصادي، لذا يجب على المشرع إعادة النظر في هذه العقود وإعادة تنظيمها لتتكيف مع الواقع الاقتصادي للجزائر أو تركها للأحكام المنظمة للمعاملات الاقتصادية والاكتفاء بوضع إطار عام لهذه العقود.

قائمة المراجع

قائمة المصادر والمراجع:

I-الكتب.

1. النجار محمود محسن إبراهيم، عقد الامتياز التجاري، دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2001.
2. حفيظة السيد الحداد، الاتفاق على التحكيم في عقود الدولة، الإسكندرية، 2001.
3. سعد الله عمر، قانون التجارة الدولية، النظرية المعاصرة، الطبعة الأولى، دار همة، الجزائر، 2007.
4. عوض جمال الدين، الإعتمادات المصرفية وضمانتها، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994.
5. قدرى فتاح الشهاوي، موسوعة التأجير التمويلي، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2003.
6. كمال أيت منصور، عقد التسيير، الاقتصاد النقدي والمعرفي العربي الحديث، الإسكندرية، 1991.
7. محمود محمد ياقوت، حرية المتعاقدين في اختيار قانون العقد الدولي بين النظرية والتطبيق، منشأة توزيع المعارف، مصر، 2004.
8. محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر، 2003.
9. مصطفى رشيد شيحة، الاقتصاد النقدي والمصرفي العربي الحديث، الإسكندرية، 1991.
10. هشام علي صادق، القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1190.
11. ياسر سيد الحديدي، عقد الفرانشيز في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، دراسة مقارنة، مطابع الشرطة، القاهرة، 2008.

II- الرسائل والمذكرات الجامعية:

أ- رسائل الدكتوراه:

1. آيت ساعد كهينة، اختلال توازن الالتزامات في عقد الاعتماد الإيجاري، أطروحة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم، تخصص القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو.
2. آيت منصور كمال، عقد التسيير آلية لخصوصية المؤسسة ذات الطابع الاقتصادي، رسالة لنيل درجة دكتوراه في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009.
3. بن بريح أمال، عقد الاعتماد الإيجاري كآلية قانونية للتمويل، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص قانون كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة معمري، تيزي وزو.

4. **عمران علي السائح**، التحكيم والقانون الواجب تطبيق على المنازعات تجارة الدولية، أطروحة لنيل درجة الدكتوراه الدولية في القانون، كلية الحقوق جامعة الجزائر، 2006-2005.
5. **ماديو ليلي**، دور عملية تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدولية، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم، تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو.
6. **نسير رفيق**، نظرية التصرف القانوني الثلاثي، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص القانون، كلية الحقوق العلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، تاريخ المناقشة 30 أكتوبر 2014.
7. **نوال قحموس يامي**، عقد الاعتماد الإيجاري في ظل القانون الجزائري، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه، القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، سنة 2012-2013.

ب-مذكرات الماجستير:

1. **إقچطال فريدة**، النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون، فرع العقود كلية الحقوق العلوم السياسية، جامعة أكلي محند أولحاج، البويرة، 2006.
2. **كولوغلي فضيلة**، الاعتماد الإيجاري آلية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير القانون، فرع قانون التنمية الوطنية، جامعة مولود معمري، كلية الحقوق العلوم السياسية، تيزي وزو، 2012.
3. **لوكادير مالحة**، دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، قانون التنمية الوطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012.
4. **ماديو ليلي**، النظام القانوني لعملية تحويل الفواتير في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2002-2001.

ج-مذكرات الماستر:

1. **بكاكرية حسيبة**، عقود التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق شعبة قانون الاقتصادي للأعمال، تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2013-2012.

2. **حجوط كهينة، حمادي حسيبة**، دور عقود الأعمال في المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق العلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2014-2015.

III-مقالات والمداخلات :

أ-المقالات:

1. **بلعساوي محمد الطاهر**، "عقد الفاتورة في التشريع الجزائري"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، العدد3، 2008، ص. ص 01-35.
2. **موساسب زهير**، "ملائمة عقد تحويل الفاتورة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، العدد2، 2012، ص. ص 103-188.
3. **هاتي دويدار**، "عقد تحصيل الديون التجارية"، مجلة الحقوق للبحوث القانونية الاقتصادية، العدد2، 1991، ص. ص 298-352.

ب-المداخلات:

1. **بركات جوهره**، "تقنين عقود الأعمال القانون الجزائري"، أعمال ملتقى وطني حول، "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص. ص 33-40.
2. **بن شنوف فيروز**، "عقد الاعتماد الإيجاري وإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، أعمال ملتقى وطني حول "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص. ص 510-530.
3. **تواتي نصيرة**، "الإطار التطبيقي لعقود الأعمال"، أعمال ملتقى وطني حول "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص. ص 288-381.
4. **دردار نادية**، "الاعتماد الإيجاري ودوره في تمويل المشاريع الاقتصادية"، أعمال ملتقى وطني حول "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص. ص 262-279.
5. **دوار جميلة**، "المبادئ العامة لعقد الفرانشيز في التشريعات الوضعية"، أعمال ملتقى وطني حول "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص. ص 90-107.

6. عثمان بلال، "ظهور عقود الأعمال في ظل عجز العقود الكلاسيكية على تنظيم مجال الأعمال"، أعمال ملتقى وطني حول، "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص.ص 10-16.
7. عيبوط محند وعلي، خصوصيات "عقود الأعمال الدولية في القانون الجزائري"، أعمال ملتقى وطني حول، "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص.ص 389-399.

IV-النصوص القانونية:

أ-النصوص التشريعية:

1. أمر رقم 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975م، يتضمن القانون التجاري، المعدل والمتمم، ج.ر عدد 101 صادرة في 19 سبتمبر 1975م.
2. أمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975م، يتضمن القانون المدني المعدل والمتمم، ج.ر عدد 78 صادرة في 26 سبتمبر 1975.
3. قانون 89-01 مؤرخ في 07 فيفري 1989م، المعدل والمتمم للأمر 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975م، يتضمن القانون المدني، ج.ر 06 صادرة في 8 فيفري 1989م.
4. أمر رقم 90-10 مؤرخ في 10 أبريل 1990م يتعلق بالنقد والقرض، ج.ر عدد 16 الصادرة في 18 أبريل 1990م، ملغى بموجب أمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003، ج.ر، عدد 52 صادرة في 27 أوت 2003.
5. مرسوم تشريعي رقم 93-08 مؤرخ في 25 أبريل 1993م يتضمن تعديل القانون التجاري، ج.ر 27 صادرة في 27 أبريل 1994م.
6. أمر رقم 96-09 مؤرخ في 10 يناير 1996م، يتعلق بالاعتماد الإيجاري، ج.ر عدد 09 صادرة في 19 جانفي 1996م.
7. قانون الإستثمار 93-12 مؤرخ في 5 أكتوبر 1993 يتعلق بترقية الإستثمار ج.ر عدد 64 الصادر في 10 أكتوبر 1993.
8. قانون رقم 99-01 مؤرخ في 06 جانفي 1999م، يحدد القواعد المتعلقة بالفندقة، ج.ر عدد 02 صادر في 10 جانفي 1999.

9. قانون رقم 01-03 مؤرخ في 17 فيفري 2003، يتعلق بالتنمية المستدامة للسياحة، ج.ر عدد 11 الصادرة في 19 فيفري 2003.

ب-النصوص التنظيمية:

1. مرسوم تنفيذي رقم 331-95 مؤرخ في 25 أكتوبر 1995م، يتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة، ج.ر عدد 64 صادرة في 29 أكتوبر 1995م.
2. مرسوم تنفيذي 46-2000 مؤرخ في 01 مارس 2000، يعرف المؤسسات الفندقية ويحدد تنظيمها وسيرها وكذا كيفية استغلالها، ج.ر عدد 10 صادرة في 05 مارس 2000.

الفهرس

الفهرس

كلمة شكر

إهداء

9مقدمة:
11الفصل الأول:
11ظهور عقود الأعمال لعجز العقود الكلاسيكية
13المبحث الأول
13بروز عقود الأعمال
14المطلب الأول
14أسباب بروز عقود الأعمال
15الفرع الأول
15عدم ملائمة العقود المدنية
16الفرع الثاني
16استحداث عقود الأعمال نتيجة عدم ملائمة العقود الكلاسيكية
16أولا-عقود الأعمال مصدر لتمويل المؤسسات الاقتصادية:
18ثانيا-عقود الأعمال كوسيلة لتطوير نشاط المؤسسة الاقتصادية:
18المطلب الثاني
18تقنين عقود الأعمال من طرف المشرع الجزائري
19الفرع الأول
19تنظيم عقد التسيير ضمن أحكام القانون المدني
20الفرع الثاني
20تنظيم عقد تحويل الفواتير ضمن أحكام التقنين التجاري
22الفرع الثالث
22تقنين عقد الإعتماد الإيجاري
24المبحث الثاني
24الإطار التطبيقي لعقود الأعمال
25المطلب الأول
25مجالات تطبيق عقود الأعمال
26الفرع الأول

26	تطبيق عقد التسيير
28	الفرع الثاني
28	تطبيق عقد الاعتماد الإجاري
28	أولا-عوامل ارتقاء عقد الاعتماد الإجاري:
29	ثانيا-الاعتماد الإجاري آلية للقضاء على مشكل التمويل:
29	ثالثا-تطبيق عقد الاعتماد الإجاري في الجزائر:
30	الفرع الثالث
30	تطبيقات عقد الفرنشايز
30	أولا-المجال الصناعي:
31	ثانيا-مجال التوزيع:
31	ثالثا-مجال الخدمات:
31	المطلب الثاني
31	خصوصيات عقود الأعمال
32	الفرع الأول
32	القانون الواجب تطبيق في العقود الدولية
32	أولا-مبدأ الإرادة في العقود الدولية:
33	ثانيا-خضوع العقد الدولي للقانون التجاري الدولي:
34	الفرع الثاني
34	تسوية المنازعات في مجال عقود الأعمال
36	الفصل الثاني:
36	تأثير عقود الأعمال على الاقتصاد
37	المبحث الأول
37	دور عقود الأعمال في تمويل المؤسسات الاقتصادية
38	المطلب الأول
38	دور عقد الاعتماد الإجاري
39	الفرع الأول
39	مزايا الإعتماد الإجاري بالنسبة للمؤسسة المؤجرة
39	أولا-تأمين الأموال:
39	ثانيا-الاستفادة من المزايا الضريبية
40	ثالثا-الإعفاء من المسؤولية:

40	رابعاً-الحصول على المقابل :
40	الفرع الثاني
40	مزايا الإعتماد الإيجاري بالنسبة للمؤسسة المستأجرة
40	أولاً-التمويل الكلي للاستثمار :
41	ثانياً-تحسين ميزانية المستأجر :
41	ثالثاً-الاستفادة من الحوافز الضريبية :
41	الفرع الثالث
41	مزايا الإعتماد الإيجاري للإقتصاد الوطني
42	أولاً-تعدد مصادر التمويل :
42	المطلب الثاني
42	دور عقد تحويل الفواتير
43	الفرع الأول
43	خدمات عقد تحويل الفواتير
43	أولاً-خدمات عقد تحويل الفواتير على مستوى التجارة الداخلية:
44	ثانياً-خدمات عقد تحويل الفواتير على مستوى التجارة الدولية :
45	الفرع الثاني
45	مزايا عقد تحويل الفواتير
46	المبحث الثاني
46	دور عقود الأعمال في نقل المعرفة الفنية
47	المطلب الأول
47	أهمية عقد الفرائشيز
47	الفرع الأول
47	مزايا عقد الفرائشيز على صاحب العلامة (المانح)
48	أولاً-الترويج للعلامات المميزة للمانح:
48	ثانياً-زيادة توسيع نشاط المانح:
48	ثالثاً-زيادة العائدات المالية بتكلفة أقل:
49	الفرع الثاني
49	مزايا عقد الفرائشيز للمتلقي (الممنوح له)
49	أولاً- إكتساب المعرفة الفنية:
49	ثانياً- الحصول على المساعدة التقنية:

49ثالثا-إنخفاض في نسبة المخاطر:
49رابعا-تقديم مزايا من الناحية المالية:
50الفرع الثالث
50مزايا عقد الفرنشايز على الاقتصاد الوطني
51المطلب الثاني
51مزايا عقد التسيير
51الفرع الأول
51أولا-أعمال الإدارة:
52ثانيا-أعمال الحفظ:
52ثالثا-أعمال التصرف:
52الفرع الثاني
52زيادة المردودية الاقتصادية للمؤسسة الاقتصادية
52الفرع الثالث
52إدماج المؤسسة الاقتصادية في شبكة التسيير
54خاتمة
خاتمة: Error! Bookmark not defined.
58قائمة المراجع
64الفهرس
64الفهرس