



جامعة مولود معمري تيزي وزو

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق



# عقود نقل التكنولوجيا في القانون الجزائري

مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون

تخصص: قانون الأعمال

تحت إشراف الأستاذة:

أ.د/ إرزيل الكاهنة

من إعداد الطالبتين:

- عمروش كاهنة

- مغني سهام

لجنة المناقشة:

- د. نعار فتيحة، أستاذ محاضر قسم «ب».....رئيسا
- أ.د/ إرزيل الكاهنة، أستاذ، جامعة مولود معمري تيزي وزو.....مشرفا ومقررا
- د. القبي حفيظة، أستاذ محاضر قسم «ب».....ممتحنا

تاريخ المناقشة: 2021/09/28.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ  
مَجْدِي

# إهداء

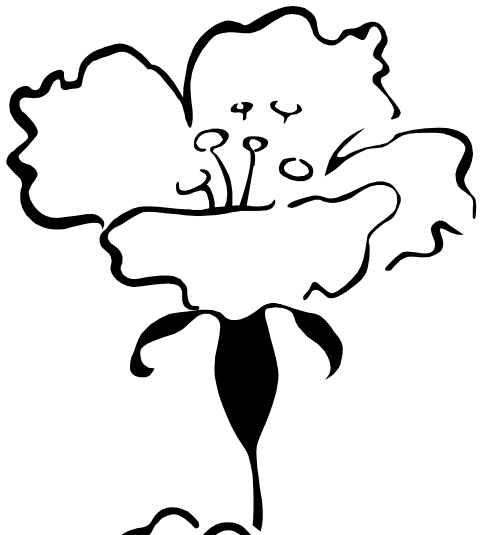
بسم الله الرحمن الرحيم

إلى من هي قنديل ظلامي وكل شيء في حياتي والتي وضع المولى سبحانه وتعال الجنة تحت أقدامها أُمي الحبيبة.  
إلى صاحب القلب الكبير ونور أيامي أبي العزيز.  
إلى سندي وعضيدي أخي العزيز والغالي علي سعيد.  
إلى اللاتي قيل عنهن يد يمنى، وضلع ثابت لا يميل وقطعة من الأم  
تورد لك الحياة أخواتي وبالأخص مساندتنا في أعباء الحياة والتي  
هي بمثابة أُمنا الثانية ليندة.

وإلى كل من ساندي لحمل أعباء هذا العمل بالأخص رفيقة دربي  
وأعز صديقتي وزميلتي في البحث مغني سهام وإلى الأستاذة الكريمة  
أرزيل الكاهنة التي كانت مثلي الأعلى وقوتي في مسيرتي الدراسية

\* كاهنة \*





# إهداء

أهدي ثمرة جهدي إلى:

منبع الحنان ورمز الأمان، قرة عيني وقوتي والقلب الكبير  
أمي الغالية.

إلى

من أحبني أكثر من نفسه لأحيا وأعيش في هذه الدنيا على حبه أبي  
العزیز الغالي على قلبي حفظه الله وأطال في عمره.

إلى

الشموع التي أضاءت لي مشواري إخواني وأخواتي الأحباء كل  
بإسمه وأزواجهم خاصة أختي الكبيرة والغالية علينا.

إلى

أستاذتنا الغالية الكريمة إرزيل الكاهنة.

إلى صديقاتي العزيزات على قلبي كل بإسمها بالأخص  
زميلتي عمروش كاهنة.

إلى

كل طالب العلم.

إلى

كل من سعتهم ذاكرتي ولم تسعهم مذكرتي إليكم جميعا أهدي هذا  
العمل المتواضع.

\*سهام\*



# شكر وحرافان

قبل كل شيء نحمد الله عزّ وجلّ الذي أنعمنا نعمة العلم  
ووقفنا إلى بلوغ هذه الدرجة  
نتقدم بالشكر الجزيل إلى

أستاذتنا الفاضلة إرزيل الكاهنة التي لم تبخل علينا من وقتها  
التمين رغم إنشغالاتها الكثيرة، بالعون والتوجيه والنصيحة وكان  
العمل تحت إشرافها متعة فكرة وراحة نفسية أطال الله وبارك في  
عمرها.

كما نتقدم بالشكر الجزيل إلى أعضاء لجنة المناقشة على  
قبولهم مناقشة هذه المذكرة ومساهمتهم في إثرائه وإنارة سبيل العلم

\*مغني سهام وعمروش كاهنة\*



## مقدمة

يشهد العالم اليوم تقدما حضاريا في شتى المجالات نتيجة التكنولوجيا الحديثة، فهو يتحرك بسرعة هائلة أين تختصر المجالات وتتقارب الأوطان، فقد العالم برمته قرية صغيرة ذات بنيان مترابط بالرغم من تباعد المسافات بين أطرافه وعدم التجانس في النظم القانونية والاقتصادية. هذا الأمر استدعى البحث عن الأساليب الكفيلة بتفعيل هذا التقارب ومن أبرزها اللجوء إلى استخدام التكنولوجيا.

وبهذا اعتبرت التكنولوجيا ذات أهمية كبرى في حياة الشعوب والبلدان. هذا ما يفسر لجوء العديد من البلدان النامية منها الجزائر لرسم الأطر القانونية لها<sup>1</sup>، باعتبارها مورداً لسد الاحتياجات التنموية وتطوير المجتمع للدول<sup>2</sup>، وأيضا الركيزة الأساسية لمواكبة هذه التغيرات التي تزداد تعقيدا مع النجاحات الباهرة للبحث العلمي.

على ضوء تلك المعطيات تسعى الجزائر إلى محاولة إلحاق بمن تفوق عليها وسد الفجوة التكنولوجية بينها وبين البلدان المتطورة والخروج من التبعية التكنولوجية<sup>3</sup>، وكان السبيل الوحيد للجزائر لتحقيق التطور والتقدم هو نقل التكنولوجيا<sup>4</sup>. والتي تعرف على أنها اتفاق يتعهد ويلتزم بمقتضاه مورد التكنولوجيا بأن ينقل بمقابل المعلومات الفنية إلى مستورد التكنولوجيا

1- بن أحمد الحاج، " التزامات الأطراف وجزاء الإخلال بها في عقود نقل التكنولوجيا على ضوء الأعراف السائدة"، المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، العدد الثالث، المجلد 1، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سعيدة، ص 27.

2- بشار إلياس، عقود واتفاقيات نقل التكنولوجيا والممارسات الجزائرية في هذا المجال، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مسيلة، 2013، ص 02.

3- بن شيخة قادة هيشام، محاولة بناء نموذج التطوير التكنولوجي في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجبلي، لباس، سيدي بلعباس، 2015، ص 06.

4- تغريد عبد الحميد أبو المكارم، الالتزام بالإعلام في عقود نقل التكنولوجيا، رسالة لنيل درجة الدكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2007، ص 08.

لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها، أو لتقديم الخدمات<sup>1</sup>. أي يقصد بنقل التكنولوجيا ككل تلك العملية الفكرية التي تقوم بين مانح التكنولوجيا ومتلقي لها، إذ يجب على الأول أن يتيح الفرصة للثاني التي تمكنه من الاستفادة من تلك المعارف المعنوية<sup>2</sup>. فهذا النوع من الاتفاقات ذات الطابع التكنولوجي تتيح الفرصة باستخدام العمالة المحلية وكذا استغلال الموارد المتوفرة لديه وتحقيق السيطرة الفنية وتواجه تحديًا اقتصاديًا وعلميًا وتكنولوجيا كبيرًا، حيث يعد كل من عقد التسيير وعقد الفرنشايز من أكبر النماذج التي تعبر عن نقل التكنولوجيا في الجزائر.

على ضوء ذلك تبرز أهمية دراسة هذين العقدين من الناحية القانونية والذي يظهر في:

1- تبيان موقف المشرع الجزائري من عقود نقل التكنولوجيا ومدى تنظيمه لها بشكل عام.

2- هل من خلال عقدي التسيير والفرنشايز الموجودين في الجزائر يكون المشرع الجزائري قد تمكن من الاستفادة منهما.

3- باعتبار هذين العقدين يحتلان مكانة عالية من بين عقود نقل التكنولوجيا المستعملان بصفة واسعة في الجزائر من أجل تحقيق الدوافع المرجوة منهما وتطوير الاقتصاد الجزائري فهل حققت النتائج المرجوة منها.

إن إبراز هذه الأهمية تستدعي طرح إشكالية أساسية وهي: ما مدى تمكن المشرع الجزائري من تنظيم عقود نقل التكنولوجيا بالنظر إلى أهميتها في الاقتصاد الوطني؟

1- يوسف علاء الدين، "الإطار القانوني لعقد نقل التكنولوجيا وآثاره المباشر"، مجلة صوت القانون، المجلد 05، العدد 01، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة المسيلة، أبريل 2018، ص 417.

2- بن عزة أمال، دور عقد نقل التكنولوجيا في نقل المعرفة الفنية، رسالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2018، ص 01.

إجابة عن هذه الإشكالية اتبعنا منهج وصفي يعتمد على سرد المعلومات ذات الصلة بالموضوع من الناحية القانونية وحتى الاقتصادية بالنظر الى أهميتها. مع اللجوء إلى أسلوب التحليل لتلك المعلومات كلما تطلب الأمر ذلك.

في سبيل التفصيل ودراسة الموضوع ومن ثم الإجابة على الإشكالية ارتأينا دراسة تكريس عقود نقل التكنولوجيا في القانون الجزائري من خلال عقد التسيير وعقد الفرنشايز باعتبارهما نموذجان عن عقود نقل التكنولوجيا (الفصل الأول)، ثم تحديد الآثار المترتبة عن استقبال عقود نقل التكنولوجيا في الجزائر (الفصل الثاني).

## الفصل الأول

### عن تكريس عقود نقل التكنولوجيا في القانون 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، ومع بداية الثمانينات تبنت السلطة الجزائرية مجموعة من الإصلاحات الاقتصادية صاحبها حركة إزالة التنظيم، وكذا انسحاب الدولة من الحقل الاقتصادي، وقد أولت الدولة اهتمامها خاصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأهميتها القصوى والدور الإستراتيجي الذي تلعبه في ظل الانفتاح على اقتصاد السوق، فهي البنية التحتية للاقتصاد الوطني والمحرك الأساسي لنمو ونواة الإنشاء صناعات كبيرة وتوسيع القاعدة الإنتاجية كما تخلق المشرع الجزائري على التقنيات القانونية التقليدية وجاء بتقنيات جديدة تستجيب للتوجه الجديد للدولة الجزائرية<sup>1</sup>.

فقام المتعاملون الاقتصاديين باستحداث عقود جديدة تتوافق مع طبيعة مختلف المصالح الاقتصادية والتطور الذي آلت إليه وتمثلت هذه العقود بصفة خاصة في عقد التسيير وعقد الفرنشايز، وهو ما حث المشرع الجزائري وفي مرحلة الإصلاحات الاقتصادية في فترات متقاربة على تقنين هذه العقود سواء ضمن القواعد العامة أو بقواعد خاصة بينما ترك البعض الآخر منها دون تنظيم<sup>2</sup>.

1- مداني نسيم، عقود الأعمال والنظام العام الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون

الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تبزي وزو، 2018، ص 18.

2- ربيعة بن عزوز، " إشكالية تقنين عقود الأعمال"، مجلة الحقوق الإنسان والحريات العامة، جامعة مستغانم، مجلة

دولية محكمة نصف السنوية، العدد 5، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، جانفي، 2018، ص 21.

بالنظر إلى الأهمية البالغة للتكنولوجيا ونقلها، لارتباطها بعجلة التنمية في البلدان النامية، حاول المشرع الجزائري الاعتراف بوجود عقود نقل التكنولوجيا (المبحث الأول)، مع ظهور مجالات استخدام هذه العقود خاصة من الناحية العملية (المبحث الثاني).

## المبحث الأول

### الاعتراف بوجود عقود نقل التكنولوجيا

في ظل تبني الدولة الجزائرية لسلسلة من الإصلاحات الاقتصادية بانسحاب الدولة من الحقل الاقتصادي عمد المشرع الجزائري إلى استحداث تقنيات تعاقدية جديدة تستجيب للتوجه الجديد للدولة الجزائرية من أبرزها عقد التسيير وذلك بإدراجه في تعديل القانون المدني الذي استتبع بعقود أخرى في القوانين الجزائرية<sup>1</sup>. كما حاول المشرع الجزائري تنظيم بعض عقود الأعمال بقوانين خاصة بينما ترك عقود أعمال أخرى دون تنظيم لا ضمن القواعد العامة ولا ضمن قانون خاص مثل عقد الفرانشيز<sup>2</sup>.

ومن هذا المنطلق سنقوم بتحديد تلك العقود التي نضمها المشرع الجزائري في قوانين خاصة والتحديد نأخذ نموذج عقد التسيير الذي يعتبر من أهم العقود الحديثة النشأة وليد التطور التكنولوجي والعلمي (المطلب الأول)، ثم تبيان عقود نقل التكنولوجيا التي ترك المشرع الجزائري أمرها أي أحالها إلى العادات والأعراف التجارية وسنركز على عقد الفرانشيز كنموذج (المطلب الثاني).

1- ربيعة بن عزوز، مرجع سابق، ص 22.

2- المرجع نفسه، ص 26.

## المطلب الأول

### محاولة تنظيم بعض عقود نقل التكنولوجيا

#### "عقد التسيير نموذجاً"

على الرغم من عدم تمكن التشريعات من تنظيم أغلب عقود الأعمال إلا أنها تمكنت من تنظيم بعضها، وسنركز في هذا الشأن على موقف المشرع الجزائري. فأخذاً بالتجربة الجزائرية في استقبال تقنيات التعاقد في مجال الأعمال التي تزامنت مع التفتح الأسواق الجزائرية على المبادرة الخاصة، وعلى السوق الخارجية تحتم على المشرع الأخذ بالتجارب المقارنة في مسألة تنظيمه وأول تجربة له في هذا المجال هي تنظيم عقد التسيير بموجب القانون رقم 01-89 المعدل للقانون المدني<sup>1</sup>، من حيث تخصيصه الفصل الأول مكرر ضمن الباب التاسع الخاص بالعقود الواردة على العمل بعنوان: عقد التسيير من حيث تعريفه وكذا الأطراف والالتزامات والانقضاء دون أن يبين كيفية إبرامه محيلاً ذلك إلى القواعد العامة في هذه المسألة<sup>2</sup>.

وهذا ما سنتطرق إليه بتحديد كيف تم تنظيم عقود نقل التكنولوجيا (الفرع الأول)، كما سنقوم بالتطرق إلى كيفية تنظيم المشرع الجزائري لعقد التسيير تحت مظلة أحكام القانون المدني (الفرع الثاني).

1- قانون رقم 01-89 مؤرخ 07 فبراير سنة 1989، يتم الأمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975، والمتضمن القانون المدني، ج ر العدد 6 صادر 08 فبراير سنة 1989.

2- إرزيل الكاهنة، "عن إخضاع عقد الأعمال للقانون"، مجلة العلوم القانونية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، المجلد 10، العدد 01، تيزي وزو، الجزائر، أبريل 2019، ص 45.

## الفرع الأول

### كيفية تنظيم عقود نقل التكنولوجيا

يعد مجال الأعمال من المجالات الأكثر تعقيدا من حيث التنظيم القانوني على أساس أن المصالح الجديرة بالحماية تتعدد وتتنوع بحسب الأوضاع<sup>1</sup>، حيث أن القاعدة بنسبة لعقود الأعمال هي عدم وجود أحكام قانونية موضوعة سلفا من قبل التشريعات لتنظيمها بالنظر إلى خصوصياتها<sup>2</sup>.

#### أولا: المبدأ العام: عدم تنظيم عقود نقل التكنولوجيا

تعد عقود الأعمال بالنظر إلى تصنيفاتها عقود غير مسماة وهذا معناه أنه من العقود التي لم يتولى المشرع تنظيمها، أي تخضع أحكامها لنظرية العامة للعقد، بمعنى أن العقود غير المسماة هي تلك العقود التي لم يضع لها المشرع إسماء معينة ولم يضع لها أحكام خاصة تنظمها ولو كان لها إسم معروف في الحياة العملية، ومن ثم تخضع في تكوينها وما يترتب عليها من آثار لقواعد العامة المقررة لجميع العقود<sup>3</sup>.

هذا المعنى ينطبق على عقود نقل التكنولوجيا لأن محورها هي نقل الخبرة والتكنولوجيا والمعارف الفنية في السوق والتي تخضع أغلبها للعادات والأعراف التجارية السائدة في السوق<sup>4</sup>. وقد عرف المشرع المصري الذي تطرق إلى تعريف عقود نقل التكنولوجيا في قانون التجارة بموجب المادة 73 التي تنص على: " **عقد نقل التكنولوجيا**

1- عثمانى بلال، " ظهور عقود الأعمال في ظل عجز العقود المدنية الكلاسيكية على تنظيم مجال الأعمال"، ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16-17 ماي، 2012، ص 11.

2- إرزيل الكاهنة، عن إخضاع عقد الأعمال للقانون، مرجع سابق، ص 43.

3- نقلا عن: إرزيل الكاهنة، عن إخضاع عقد الأعمال للقانون، مرجع سابق، ص 40.

4- بن قانة صبرينة، حماز ياسين، عقد التسيير، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، قانون العون الاقتصادي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2015، ص 3.

إتفاق يتعهد بمقتضاه مورد التكنولوجيا، بأن ينقل بمقابل معلومات فنية إلى مستورد التكنولوجيا، لاستخدامها في طريقة فنية خاصة لإنتاج سلعة معينة أو تطويرها أو لتركيب أو لتشغيل آلات أو أجهزة أو لتقديم خدمات ولا يعتبر نقلا للتكنولوجيا مجرد بيع أو شراء أو تأجير أو إستجار السلع، ولا بيع العلامات التجارية أو الأسماء التجارية أو الترخيص بإستعمالها إلا إذا ورد ذلك كجزء من عقد التكنولوجيا، أو كان مرتبطا به<sup>1</sup>.

ومن بين عقود نقل التكنولوجيا نجد عقد التسيير الذي لم يتم تنظيمه من قبل مختلف التشريعات ولا حتى في بلد الأم التي ظهر فيها وهي الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1841<sup>2</sup>، وهذا ما إقتدت به باقي التشريعات.

#### ثانيا: الاستثناء: تدخل بعض التشريعات لتنظيم عقود نقل التكنولوجيا

على الرغم من عدم تمكن التشريعات من تنظيم أغلب عقود الأعمال إلا أنها تمكنت من بعضها<sup>3</sup>، حيث إنفرد المشرع الجزائري في تسمية وتنظيم بعض عقود نقل التكنولوجيا مثل عقد التسيير حيث أدرجه ضمن العقود المسماة التي خصها بإسم معين وبنصوص معينة تنظم أحكامها بالذات لأنها أكثر العقود شيوعا وأهمية في التعامل بها، وغالبا ما تكون تلك القواعد التي تحكمها قد استقرت وتحددت معالمها.

عقد الأعمال يمكن أن يكون أحيانا من العقود المسماة والتي تنظم بأحكام قانونية خاصة واضحة المعالم من قبل المشرع الجزائري مع إختلاف في كيفية تنظيمها إذ هي أحيانا منظمة ضمن أحكام القانون المدني وأحيانا ضمن قوانين خاصة<sup>4</sup>، وهذا ما ينطبق على عقد

1- قانون رقم 99-17، متضمن القانون التجارة المصري، الجريدة الرسمية العدد 19 مكرر، الصادر في 17 ماي 1999، الموقع الإلكتروني kmsvac.org على الساعة 12:30.

2- بن قانة صبرينة، حماز ياسين، مرجع سابق، ص 3.

3- إرزيل الكاهنة، عن إخضاع عقد الأعمال للقانون، مرجع سابق، ص 45.

4- المرجع نفسه، ص 40.

التسيير، نظرا لخصوصيته وذاتيته التي تجعله ينفرد بأحكام خاصة<sup>1</sup>، حيث يتميز عقد التسيير بمجموعة من الخصائص جعلت المشرع الجزائري ينجر ورائها لتصنيفه في مساع العقود المسماة في أحكام القانون المدني.

ومن هذه الخصائص أنه عقد رضائي ملزم للطرفين وهو عقد مسمى، حيث يسمح هذا العقد لجميع المؤسسات مهما كان مجال تدخلها باعتماد هذه التقنية على الأقل من الناحية النظرية غير أن الواقع العملي أثبت أن هذا الأسلوب العقدي تم إعتماده في بعض القطاعات المحصورة كقطاع السياحة والفندقة، كما تسمح هذه التقنية التعاقدية باكتساب الطرف الوطني الخبرة والكفاءة الضروريتين بالنهوض بالمؤسسات الاقتصادية مستقبلا دون الحاجة إلى التعاقد مع متعاملين أجانب لكن هذه الغاية إن كانت مبدأ عند المشرع الجزائري عندما جاء بتقنية عقد التسيير، فهي ليست مضمونة المنال في كل الأحوال، نظرا لما فيها من نقائص في عدة جوانب<sup>2</sup>.

هذا يعني الاعتراف بالتنازل عن تسيير المؤسسات العمومية الاقتصادية أي الفصل بين الملكية التي تبقى للدولة والتسيير الذي يخول للخواص، وهو ما فرض تدخل المشرع لوضع الإطار العام لهذا العقد لضمان حماية المؤسسة العمومية والملكية العامة، فهذا النص لا يمثل الإطار العام الذي يضمن حماية المؤسسة ولا بد من احترام هذه النصوص لتحقيق الهدف منه و وفق النص المشرع لم يتدخل لتحديد تفاصيل التي تحكم العقد فترك المجال للمتعاقدين لاختيار القواعد الملائمة والتي تخدم مجال الأعمال<sup>3</sup>، وقد تدخل المشرع الجزائري

1- أيت منصور كمال، عقد التسيير آلية خوصصة المؤسسة العامة ذات الطابع الاقتصادي، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009، ص 173.

2- بركات جوهرة، " تقنين عقود الأعمال في القانون الجزائري، ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري "، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، يومي 16 و 17 ماي 2012، ص 34.

3- أيت منصور كمال، عقد التسيير آلية خوصصة المؤسسة العامة ذات الطابع الاقتصادي، مرجع سابق، ص 173.

في مرحلة الإصلاحات الاقتصادية في فترات متقاربة وقنن عقد التسيير وكرسه في القانون المدني بموجب القانون رقم 01-89 سالف الذكر.

## الفرع الثاني

### تنظيم عقد التسيير من قبل المشرع الجزائري

بعد الشروع في الإصلاحات الاقتصادية عمد المشرع الجزائري إلى تبني أول عقد وهو عقد التسيير والذي أدرجه ضمن العقود الواردة على العمل<sup>1</sup>، فكانت أول تجربة قام بها المشرع الجزائري في هذا المجال هي تنظيم عقد التسيير بموجب القانون رقم 01-89 المعدل للقانون المدني<sup>2</sup>. وهناك أسباب استدعت تنظيمه (أولا) مع وجود نقائص في تنظيمه (ثانيا).

#### أولا: أسباب تنظيم عقد التسيير

لجأت الجزائر إلى تكريس عقد التسيير سنة 1989 وهي سنة هامة في بداية الإصلاحات الاقتصادية خاصة ما يتعلق بالمؤسسة العمومية الاقتصادية<sup>3</sup>، والهدف من وراء إصدار هذا النص هو تحقيق استقلالية في تسيير أموالها. مع إبقاء نوع من السيطرة من طرف الدولة وذلك بوضع نظام قانوني يحكم العلاقة التي تنشأ بين المؤسسة العمومية والمتعاملين الخواص، حتى لا تفقد الدولة سيطرتها على المؤسسة، من جهة أخرى الوضعية الاقتصادية غير ملائمة حتى تترك المؤسسة تتعاقد وفق قواعد قانون الأعمال وذلك بسبب نقص أو انعدام تجربة المؤسسات العمومية في مجال الأعمال.

1- سعيد مصطفي، مكانة عقد التسيير في تنظيم قطاع الخدمات، مذكرة من أجل نيل شهادة الماجستير في الحقوق،

اختصاص في قانون الأعمال المقارن، كلية الحقوق، جامعة وهران، 2013، ص 4.

2- قانون رقم 01-89، سالف الذكر.

3- أيت منصور كمال، عقد التسيير، دار بلقيس، الجزائر، 2012، ص 3.

ومن جهة أخرى المتعاملون الخواص يتمثلون فقط في الشركات الأجنبية دون الخواص الجزائريين الذين لا تتوفر فيهم المؤهلات التي يتطلبها عقد التسيير، خاصة وأنه لم يكرس قانون الاستثمارات الذي يخدم القطاع الخاص إلا في سنة 1993<sup>1</sup>، ونرى بأنه تم إدراج عقد التسيير في التقنين المدني في إطار الباب التاسع المتعلق بالعقود الواردة على العمل ضمن الفصل الأول مكرر الذي يتضمن عشرة مواد الذي يسمى بعقد التسيير، وهو ما جعل المشرع الجزائري يخصص لها تنظيم خاص إذ قام بتسميتها وتبيان شروطها الشكلية والموضوعية بالإضافة إلى تحديد أثارها عن طريق النص على التزامات أطرافه وكذا طرق انقضاءها.

عرّف المشرع الجزائري عقد التسيير في المادة الأولى من القانون رقم 89-01 كما يلي: "عقد التسيير هو العقد الذي يلتزم بموجبه متعامل يتمتع بالشهرة معترف بها، يسمى مسيرا إزاء مؤسسة عمومية اقتصادية أو شركة مختلطة الاقتصادي بتسيير كل أملاكها أو بعضها باسمها أو لحسابها مقابل أجر فيضفي عليها علاماته حسب مقاييسه ومعاييرها ويجعلها تستفيد من شيكاته الخاصة للترويج والبيع"<sup>2</sup>.

حيث يتضح لنا أنه للبقاء المؤسسة الاقتصادية في ظل اقتصاد تنافسي يجب أن تتمتع بفعالية وقوة اقتصادية من أجل تحسين المردودية الاقتصادية حيث ترتبط هذه الأخيرة في جوهرها بمعدل الأرباح الذي يشكل الهدف الإستراتيجي والضمانة لاستمرارية المؤسسة وقدرتها على منافسة المؤسسة الممثلة لها في الأسواق المحلية والعالمية وكذا توسيع وخلق استثمارات جديدة مما يساند الاقتصاد الوطني وهذا ما يلتزم به المسير في عقد التسيير حيث

1- أيت منصور كمال، الطبعة القانونية لعقد المناجمنت في القانون الجزائري، ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص ص 47-48.

2- قانون رقم 89-01، سالف الذكر.

يقع عليه التزام بتحسين المردودية الاقتصادية والمالية، للملك المسير من خلال الرفع من شأن المنتجات والخدمات، تحسين نوعيتها وكذا اقتحام الأسواق الخارجية<sup>1</sup>.

### ثانيا: نسبة تنظيم عقد التسيير

أخذ بعين الاعتبار هذا التدخل للمشرع الجزائري لتنظيم عقد التسيير يمكن الإقرار بما يلي:

1- أن المشرع الجزائري لم يوفق في تنظيم هذا العقد تاركا المسألة لما هو سائد في الواقع العملي وهذا ربما على خلاف بعض التشريعات التي تمكنت من تنظيم هذا العقد وأن المشرع الجزائري قد أخطأ في إقحام هذا العقد ضمن القانون المدني إذ كان يجب أن يخصص لها قوانين خاصة بالنظر لأهميتها.

2- كما أن التنظيم الذي حظيت به كان مجرد مفاهيم عامة، دون أن يتناول تفاصيلها لاسيما فيما يتعلق بطرق إبرامها ناهيك عن الأطراف التي يجب أن تبرم تلك العقود خاصة بالنسبة لعقد التسيير الذي حصر المشرع الطرق المستفيد منه في المسير له في المؤسسات العامة الاقتصادية والشركات المختلطة، في حين يمكن أن تستفيد كل متعاملة اقتصادية تطبيقا لقانون المنافسة<sup>2</sup>. ونستخلص عدة ملاحظات أساسية حول فكرة تكريس عقد التسيير تحت مظلة أحكام وقواعد القانون المدني:

1- ربيعة بن عزوز، مرجع سابق، ص ص 23-24.

2- إرزيل الكاهنة، عن إخضاع عقد الأعمال للقانون، مرجع سابق، ص 46.

أ- إن عقد التسيير من عقود الأعمال الحديثة التي تختلف عن العقود الكلاسيكية الواردة في القانون المدني تحت طائفة العقود المسماة فهو يحمل خصائص متميزة تجعل منه عقد وكالة من نوع خاص أي عدم احترام المشرع لخصوصية هذا العقد<sup>1</sup>.

ب- تهميش عقد التسيير في بضعة المواد، جعلت المشرع ينصرف إلى عموميات الأمور دون تفاصيل، مثلا عدم تحديد لصفة المتعامل الأجنبي كما أنه لم يبين الشكل القانوني لشركة المسيرة وعدم تبيان أهداف الاستقلال مسبقا ولا أي حد أدنى من المردودية مما يعطي للمسير سلطة تقديرية واسعة<sup>2</sup>.

3- هناك تناقض فادح في موقف المشرع الجزائري، فمن جهة جاء بتقنية عقد التسيير لرفع المستوى الاقتصادي الوطني وتحقيق المردودية لدفع عملية التنمية، أي مراعاة المصلحة الاقتصادية العامة الوطنية ومن جهة أخرى وسع من مجال الحماية لصالح المسير الأجنبي وأعطى له امتيازات واسعة على حساب المالك الوطني الذي أثقل كاهله بالالتزامات وجعل منه طرف ضعيف وما عليه من الالتزامات أكثر ما له من حقوق<sup>3</sup>.

4- لا بد من إخراج عقد التسيير من القانون المدني لأن ليس له مكانة ضمن أحكام هذا القانون لأنه هو عقد يتعلق بالمجال الاقتصادي وليس حماية المؤسسة العمومية. فعلى المشرع إعادة النظر في مسألة إذا ما أراد أن يحتفظ بالنص فعليه إدراجه ضمن أحكام القانون التجاري أو النص عليه بصفة مستقلة<sup>4</sup>.

1- بركات جوهر، مرجع سابق، ص ص 34-35.

2- ربيعة بن عزوز، مرجع سابق، ص 24.

3- بركات جوهر، مرجع سابق، ص 35.

4- أيت منصور كمال، عقد التسيير آلية خوصصة المؤسسة العامة ذات طابع اقتصادي، مرجع سابق، ص 173.

## المطلب الثاني

### عدم تنظيم القانوني لعقود نقل التكنولوجيا

#### عقد الفرنشايز نموذجاً

تعتبر عقود نقل التكنولوجيا من العقود التي يمتاز بها مالكيها أو حائزها عن أقرانه من أصحاب الشركات والمستثمرين كونه يعد مورداً للمعلومات الفنية والتقنية نظراً لما للتكنولوجيا من دور فعال في زيادة المعارف الفنية والتقليدية في البلدان النامية، لذا فمن حق مالكيها ومنتجها أن يقوم بالسيطرة عليها باعتبارها ناتجاً أو اختراعه، مما يجعله لا يجرأ على التخلي عنها ولو بإرادته كونه السلاح الوحيد الذي بإمكانه استغلاله بوجه أقرانه من أصحاب المعارف التكنولوجية وبناءاً على ذلك يسعى منتج التكنولوجيا دائماً للحفاظ على أسرارها التجارية<sup>1</sup>.

وهذا ما أدى بالمتعاملين الاقتصاديين إلى الرفض الخضوع لقواعد والنصوص القانونية التي تقف حاجزاً في تطوراتهم وتوسعهم في السوق إلا على سبيل الحماية أو احترام النظام العام<sup>2</sup>، ولأنها لا تتضمن الإجابة على انشغالات المتعاملين الاقتصاديين من الناحية العملية<sup>3</sup> (الفرع الأول). وهذا أدى إلى ظهور مصطلح جديد من إنشاء المتعاملين الاقتصاديين وهو عقد بدون قانون **contrat sans loi** في مجال العقود التجارية الدولية، وجعلهم

1- محمد غسان صبحي العاني، الاختلال بالالتزام السرية في عقد نقل التكنولوجيا دراسة مقارنة، رسالة لاستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، كانون الثاني 2016، ص 15.

2- ارزويل الكاهنة، عن إخضاع عقد الأعمال للقانون، مرجع سابق، ص 43.

3- المرجع نفسه، ص 44.

يعمدون إلى إنشاء قواعد تحكم العقود التي يبرمونها فيما بينهم في شكل أعراف وعادات يتم الاتفاق على استخدامها كمصدر أصلي لتلك العقود<sup>1</sup> (الفرع الثاني).

## الفرع الأول

### أسباب عدم التنظيم القانوني لعقد الفرنشايز

لقد ظهر عقد الفرنشايز نتيجة الممارسات العملية، فهو عقد غير مسمى لا يعرف نظاما قانونيا خاص، الأمر الذي جعل الكثير يعتبر عقد الفرنشايز بمثابة عقد بيع لأن المتلقي يقوم بشراء المنتجات من المانح<sup>2</sup>، فمنذ نشأته إلى غاية اليوم لا توجد أي نصوص قانونية تنظمه في كل التشريعات التي تعترف بهذه العقود على الرغم من استعمالها الكثير لها تركت الأمر إلى قواعد وأحكام يتفق حولها المتعاملون وأصبحت مع مرور الزمن ملزمة له وأكثر من ذلك<sup>3</sup>، والسبب الذي منع مختلف هذه التشريعات من تنظيم هذا النوع من العقود هو عدم تقبل مالك المعارف الفنية (المانح) لفكرة تنظيم معارفهم الفنية من قبل التشريعات الأمر الذي جعلهم هم أنفسهم من يتولون كيفية تنفيذ وتقديم هذه المعارف الفنية إلى الغير. لأن محتوى المعرفة الفنية ينصب على أسرار تجارية وصناعية وأيضا معلومات خاصة بالإنتاج أو التوزيع لا يرغب المتعامل الاقتصادي في تنظيمها من قبل التشريعات.

نظرا لهذه المكانة الكبرى والقيمة المتعاظمة للمعرفة الفنية في إطار عقود نقل التكنولوجيا باعتبارها محلا لهذه العقود وهدف يسعى الطرف المتلقي إلى تحقيقه، فإن الدور الذي تلعبه في عقود الفرنشايز التجاري يفوق أي دور. فهي جوهره ومحوره والكوكب الذي

1- المرجع نفسه، ص ص 43-44.

2- حمادوش أنيسة، حول الطابع الخصوصي لعقود الأعمال : عقد الفرنشايز نموذجا، المسطرة الإجرائية لأشغال المتلقي الوطني حول مبدأ سلطان الإرادة في عقود الأعمال بين الحرية والتقييد، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة مولود معمري تيزي وزو، يومي 06 و 07 نوفمبر 2017، ص 172.

3- إرزيل الكاهنة، عن إخضاع عقد الأعمال للقانون، مرجع سابق، ص ص 43-44.

يدور العقد في فلكه، وهي أيضا آلية تحقيق محله وهو التماثل في تحقيق النجاح الذي حققه المانع في نظام الفرنشايز، وبتعبير أكثر دقة تكرار النجاح التجاري أو الصناعي لمانح من خلال الاستفادة من تطبيق معارفه الفنية المجربة بمعرفته والتي نُسبت نجاحها ففي عقد الفرنشايز مفهومه أشمل وأوسع لهذه المعارف الفنية فهي تتسع لكي تشمل ليس فقط المعارف الفنية الصناعية للمانع بل أكثر من ذلك أي المعارف الفنية التجارية إدارية تسويقية<sup>1</sup>.

فالعقد الفرنشايز هو الرابطة التي تربط بين شخصين سواء كان طبيعيين أو معنويان يتمتعان بالاستقلالية المالية والقانونية، حيث يلتزم المانع باتجاه نقل المعرفة الفنية وحقوق الملكية الصناعية، المساعدة الفنية والإدارية كما يلتزم الممنوح له بدفع مستحقات استغلال هذه الحقوق الأتوات المترتبة عليها إضافة أي وجوب المحافظة على سرية المعرفة الفنية<sup>2</sup>، والمقصود بالسرية لا يعني أن تنصب السرية بالضرورة على كافة عناصرها، بل هي يمكن أن تنصب على جزء منها أو على طريقة التي يتم بموجبها استعمال هذه العناصر. بمعنى آخر يجب أن تكون هذه المعرفة في إطارها العام غير معروفة عموما أولا تسهل معرفتها حتى ولو كان أحد عناصرها أو كل عنصر من عناصرها معروفا لذاته أو يمكن معرفته لذاته خارج العلاقة، أي تكمن السرية في حماية خاصية الابتكار في المعرفة الفنية<sup>3</sup>.

يعتبر المانع في عقد الفرنشايز صاحب المعرفة الفنية هو الطرف القوي الذي يتمتع بالاحتكار القانوني أو الفعلي الذي يعطيه السيطرة المستمرة على الطرف الأخر، فهو من

1- ياسر سيّد الحديدي، عقد الفرنشايز التجاري في ضوء التشريعات المنافسة، ومنع الممارسات الاحتكارية (دراسة مقارنة)، كلية الشرطة، أكاديمية الشرطة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012، ص 90.

2- فتحي بن زيد، " الأهمية الاقتصادية لعقد الفرنشايز دراسة مقارنة بين (الجزائر، تونس، المغرب) "، مجلة تحولات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف2، المجلد 2، العدد الأول يناير 2019، الجزائر، ص 435.

3- لبنى عمر مسقاوي، عقد الفرنشايز دراسة على ضوء الفقه والاجتهاد والعقد النموذجي المعتمد في غرفة التجارة الدولية، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2012، ص 50.

يملي ما يشاء من شروط مستند إلى احتكاره والمتلقي لا يستطيع أن يجد البديل إذ تتميز سوق التكنولوجيا بالطبيعة الاحتكارية، حيث تعتبر التكنولوجيا المتمثلة في المعرفة الفنية رכיعة جوهرية في العقد، من هنا يتضح لنا أن المانع يكون دائما محتكرا للتكنولوجيا، وكذلك للعلامة التي يتطلع إليها المتلقي كضرورة اقتصادية لنجاحه وهو بذلك لا يتمتع بحرية إيجاد البديل لأنه يرضخ دائما إلى ما يمليه من الشروط<sup>1</sup>. وهذه المعطيات هي التي أدت بالمتعاملين الاقتصاديين ذو أصحاب المعارف الفنية إلى عدم تقبلهم تنظيم لمختلف معارفهم الفنية والخبرات والأسرار التجارية والصناعية والمعلومات الخاصة بالنتائج والتوزيع من قبل مختلف التشريعات، بل اتفقوا على إخضاع هذا العقد لعادات والأعراف التجارية السائدة بين المتعاملين الاقتصاديين.

إن عدم تمكن التشريعات من تنظيم أغلب عقود الأعمال قابله اهتمامها بتنظيم بعض المسائل التي لها صلة بتلك العقود. ومن بين تلك المسائل نجد الالتزام بالإعلام في عقد الفرنشايز التي أنتبه لها كل من المشتري المصري والأمريكي<sup>2</sup>. ويقصد به التزام المانع بإعلام المتلقي قبل التعاقد بكل المعلومات الضرورية الخاصة بالمشروع باعتباره عارض للسلعة أو الخدمة لدى يعتبر الإعلام المسبق شرطا أساسيا وضروريا لإنشاء وإنعقاد عقد الفرنشايز<sup>3</sup>. وفي هذا الإطار عمد المشرع الفرنسي إلى إصدار قانون "دوبان" بموجب القانون الصادر في 1989-12-31 والهدف من إصدار هذا القانون هو ضمان المساواة الاقتصادية بين أطراف العقد<sup>4</sup>. أما في الولايات المتحدة الأمريكية بموجب القانون الكشف الكلي تم النص بشكل صريح على الالتزام المتلقى على عاتق المانع بالإعلام الممنوح له

1- محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الديوان المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2015، ص 25.

2- نقلا عن: إرزيل الكاهنة، عن إخضاع عقد الأعمال للقانون، مرجع سابق، ص 47.

3- حمادوش أنيسة، مرجع سابق، ص 147.

4- نقلا عن: إرزيل الكاهنة، عن إخضاع عقد الأعمال للقانون، مرجع سابق، ص 48.

بواسطة مسندات العشرين نوع من المعلومات<sup>1</sup>، لكن بالرغم من هذه الأهمية للالتزام بالإعلام إلا أن المشرع الجزائري لم يتولى تنظيمه وهذا ربما يعود إلى عدم وجود سوق حقيقية نظامية في الجزائر.

## الفرع الثاني

### الإحالة إلى الأعراف التجارية في تنظيم عقود نقل التكنولوجيا

في ظل غياب نصوص قانونية داخلية للدول لتنظيم صام ودقيق لعقود نقل التكنولوجيا بما فيها عقد الفرنشايز كنموذج وترك المسألة لما هو سائد من عادلات وأعراف تجارية كبديل عنها.

في هذا المقام يمكن تعريف العادات والأعراف التجارية بأنها مجموعة من القواعد الناتجة من التعاملات التجارية الدولية والتي استمر العمل بها والتواتر عليها حتى أصبح من الصعب وغير المألوف الخروج عليها ومخالفتها حتى أصبح لها هيبية القواعد القانونية الملزمة في مجتمع التجارة الدولية<sup>2</sup>.

وقد وجدت هذه الأعراف والعادات التجارية مكانة خاصة في مجال عقود نقل التكنولوجيا لآبد من إبرازها. فبالنظر إلى الدراسات التي تناولت موضوع عقود نقل التكنولوجيا في مسألة تنظيمها نجد أنها تتفق كلها على الدور الذي لعبته هذه الأعراف والعادات بفضل تدخل المنظمات غير حكومية والحكومية، ونذكر في هذا المقام دور الغرفة التجارية الدولية (أولاً)، ودور المعهد الدولي للقانون الخاص (ثانياً).

1- خلفاوي توفيق، عقد الامتياز التجاري، مذكرة تكميلية لنيل شهادة ماستر، شعبة الحقوق، تخصص قانون الأعمال،

كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2015، ص 63.

2- أحمد حسني سليم، تطبيق المحكم الدولي لعادات وأعراف التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، د.س.ن، ص

## أولاً: تدخل الغرفة التجارية الدولية لمحاولة تنظيم الأعراف التجارية ذات الصلة عقود نقل التكنولوجيا

تعتبر الغرفة التجارية الدولية منظمة غير حكومية. وهي من أهم المنظمات العاملة في مجال الأعمال، ويعود ذلك للدور الكبير الذي تلعبه في تنمية التعاون التجاري الدولي، وكذا جهودها في توحيد القواعد القانونية والأعراف عبر الدولية المنطبقة في ذلك المجال<sup>1</sup>، وتوصف هذه المنظمة بأنها منظمة رجال الأعمال على المستوى الدولي تعمل على تحقيق والحفاظ على مبدأ حرية التجارة الدولية وتنسيق وتسيير النشاط التجاري وتمثيل رجال الأعمال على المستوى الدولي<sup>2</sup>.

كما تلعب الغرفة التجارية الدولية دوراً هاماً في تحويل مضمون العقود النموذجية التي تضعها في مختلف قطاعات التجارة الدولية، على اعتبار أن العقود النموذجية لها دوراً أساسياً في تحديد، الحاجات العملية في قطاع التجاري الدولي معين.

كما تعمل هذه الغرفة على إرساء النظام القانوني الموحد لعقود نقل التكنولوجيا الذي يحتوي على جميع الأحكام القانونية التي تنظم علاقة بين أطراف منها الأطراف في عقد الفرنشايز<sup>3</sup>.

كما تولت هذه الجهات غير الحكومية ذات الطابع العرفي إلى درجة أن حتى الدول إعتبرتها تطبيقاتها العملية الداخلية<sup>1</sup>، كما اهتمت بوضع شروط تعاقدية نموذجية لعقود نقل

1- عثمانى وهيبه، دور المنظمات التجارية الدولية في توحيد قواعد التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، قانون اقتصادي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة د. طاهر مولاي، سعيدة، 2015، ص 84.

2- عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة، الطبعة الثانية، دار الهوم، الجزائر، 2009، ص 118.

3- دحماني كاهنة، محروق ديهية، المركز القانوني لغرفة التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون، تخصص الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2019، ص 12.

التكنولوجيا، إذ هي من أهم الهيئات التجارية التي وضعت نمطا متوازنا لهذه العقود حيث يحفظ ويكفل ويضمن حقوق والتزامات كلا من طرفي التعاقد وخلق توازنا قانونيا واضحا يناسب مع طبيعة التزامات هذه العقود<sup>2</sup>.

من ناحية أخرى فإن لهذه الغرفة دورا بارزا في مجال تسوية المنازعات الناشئة عن تنفيذ عقود التجارة الدولية وفقا لنظام التحكيم التجاري الدولي الذي وضعت الغرفة القواعد الخاصة به يتبعها المتعاقدون عندما يشيرون إليها في عقودهم.

تمثل الغرفة قطاع الأعمال العالمي في مواضيع حقوق الملكية الفكرية وسياسيات النقل وقوانين التجارة، إذ كانت الحاجة إلى إنشائها الشعور بضرورة وجود منظمة تجميع في مجال التجارة الدولية بين الأشخاص الذين يزولون الأعمال التجارية على اختلاف أنواعها<sup>3</sup>.

وبالنظر إلى المكانة التي تتمتع بها الغرفة كمؤسسة دولية مرجعية في إطار نشاطها والخبرة التي تتمتع بها في سياق العقود النموذجية الدولية أضفى لها أهمية خاصة بعقد الفرنشايز والذي وإن كان لا يقدم الحلول لكل المشاكل المتعلقة به إلا أنه يسלט الضوء على خصوصية هذا النوع من النشاط في إطار العلاقات الدولية ويحاول تفادي المشاكل التي يمكن أن تنشئ عن هذا العقد ويقترح حلول قدر الإمكان<sup>4</sup>.

فوجدت الغرفة التجارية الدولية نظمت مراحل عقد الفرنشايز أي تنفيذه وكيفية إنجازه، فعقد الفرنشايز وفق أحكام الغرفة يخضع لفترة من التفاوض وقد تنتهي إما بإبرام العقد أو

1- طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، الدار العلمية الدولية ومكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2001، ص 36.

2- محمود فياض، المعاصر في قوانين التجارة الدولية، الطبعة الأولى، الوراق للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص 399.

3- عدنان صالح العمر وحسني صالح عمارين، الأصول القانونية للتجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2017، ص 37.

4- لبنى عمر مسقاوي، مرجع سابق، ص 41.

العدول عنه، وفي مرحلة التفاوض التي تعتبر مرحلة الاتفاق على الشروط المتبادلة في العقد بين الطرفين فيجب إعلام الملقى على عاتق الفرنشايز، أي يعني يجب نقل المعلومات التي يملكها طرف في العقد إلى المتعاقد الآخر<sup>1</sup>.

أيضا تدخلت الغرفة في مسألة تنظيم نقل حقوق الملكية الصناعية في عقد الفرنشايز باعتبارها عامل اقتصادي تعمل على جذب الزبائن الذين يبحثون على الماركة قبل بحثهما على المنتج. كما نظمت نطاق موجب الإعلام وحددته بالمعلومات الضرورية للمتعاقد الآخر الذي توضح له حجم المخاطر المحتملة التي تكتنف العملية موضوع التعاقد، بحيث تعتبر المانح ملزم بكشف المضمون المعرفة السرية سواء جزئيا أو كليا للمرشح كما يلتزم المرشح بعدم نقل المعلومات للغير وعدم استغلاله للمعلومات لمصلحته الشخصية<sup>2</sup>.

### ثانيا: تدخل المعهد الدولي للقانون الخاص لتنظيم بعض عقود نقل التكنولوجيا

يعد المعهد الدولي القانون الخاص من أهم المنظمات الدولية الحكومية على اعتبارها يتمتع بالشخصية القانونية الدولية وأيضا ساهم في بلورة بعض الأحكام ذات الصلة بالتجارة الدولية لاسيما في مسألة الأعراف الواجبة التطبيق بين الفاعلين في الميدان بعيدا عن القوانين الداخلية. وقد تجلى عمل هذا المعهد في توحيد القانون الخاص عن طريق إعداد مشروعات وإقرارها بعد دعوة الدول لذلك الغرض بالإضافة إلى مجلة القضاء الموحد التي تتضمن المسائل ذات الأولوية في القانون الخاص<sup>3</sup>.

من بين الأعمال الهامة في مجال توحيد قانون التجارة الدولية إعداده لمشروع اتفاقية "لاهاي" لعام 1964. كما اعتمد على أعمال أخرى مهمة في مجال توحيد القانون المذكورة شملت على النصوص موضوع ونظام التحكيم، وهذه الأعمال هي التي جعلت هذا المعهد

1- دحماني كاهنة، محروق ديهية، مرجع سابق، ص 99.

2- مرجع نفسه، ص 100.

3- عثمانى وهيبية، مرجع سابق، ص 68.

يتحول إلى مؤسسة تجتهد في تدوين قانون التجارة الدولية كما عملت على وضع مبادئ قانونية تسائر وتلاءم التطورات الاقتصادية<sup>1</sup>.

سميت هذه المبادئ بمبادئ "يونيدروا" باعتبارها قانون العقود ينظم معاملات تجارية دولية. وهي امتداد لقانون التجار ففي عام 2004 تم تعديل قانون "يونيدروا" وذلك بإضافة بعض الأحكام الخاصة بها والتي تهدف إلى إيجاد قواعد قانونية تراعي مصالح واحتياجات طرفي التعاقد بغض النظر إلى مكانتهم الاقتصادية والسياسية وتتمتع هذه القواعد باستقلال قانوني في تنظيم علاقات تعاقدية دون الخضوع لولاية القانون الوطني<sup>2</sup>.

فقد عمل مبدأ " اليونيدروا" على تطوير وإعمال الأعراف التجارية الدولية وذلك عن طريق الشروط النموذجية والعقود المصاغة من دوائر الأعمال ذات الاهتمام بالموضوع المسندة إلى العادات التجارية لتلبية حاجات المجتمع الدولي. وتعد مبادرة معهد " اليونيدروا" في التوسيع إلى إعداد مبادئ العقود التجارية خطوة في هذا الاتجاه، حيث قامت بوضع قواعد عامة وخاصة يخضع لها الأطراف عند الاتفاق عليها. كما تستخدم في تفسير وتكميل القانون الوطني أو لتكميل ولتفسير وثائق أخرى للقانون الدولي الموحد ونظرا لطبيعته المرنة يمكن اعتباره قانونا نموذجيا للمشرعين الوطنيين والدوليين<sup>3</sup>.

هذا ما أكدته المواد من 1 إلى 9 من مبادئ " اليونيدروا" المتعلق بالأعراف والممارسات، باعتباره من المبادئ والقواعد القانونية الأكثر ملاءمة لمتطلبات المعاملات التجارية الدولية<sup>4</sup>. كما نص هذا المعهد على بعض أحكام المتعلقة بعقود نقل التكنولوجيا التي تتمثل في تسوية النزاعات، حيث قام بإعداد مشروعات الاتفاقيات الدولية التي تهتم

1- عمر سعد الله، مرجع سابق، ص 120.

2- محمود قياص، مرجع سابق، ص ص 87-91.

3- برناردينو ليوناتي، مبادئ اليونيدروا، المتعلقة بالعقود التجارية الدولية، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، روما، 2008، ص ص 23-25.

4- المرجع نفسه، ص 25.

بتوحيد قواعد القانون الخاص سواء في مجال القواعد المادية أو في مجال قواعد تنازع القوانين<sup>1</sup>.

كذلك قام بإعداد مشروع قانون التحكيم الموحد لعام 1954، الذي نجم عنه صدور اتفاقية نيويورك بشأن الاعتراف وتنفيذ أحكام المحكمين الأجانب سنة 1958<sup>2</sup>. وقد اتسع نطاق هذه الاتفاقية ليشمل الأحكام التي تصدر من هيئات التحكيم الخاص والمؤسسي وكل مراكز التحكيم التي لها صفة الدوام. كما اقتضت هذه الإتفاقية على معالجة مسألة الاعتراف وتنفيذ أحكام التحكيم الأجنبية في أقاليم الدول المنظمة إليها<sup>3</sup>. وكذا وضع فريق بين أحكام التحكيم الوطنية والأجنبية من خلال معيار مكان صدور الحكم ولم تشترط أن يكون حكم التحكيم قد صدر من دولة منظمة إليها، إنما يمكن تنفيذ الحكم الذي صدر في دولة له تنظيم إلى الاتفاقية ولم تصادق على أحكامها<sup>4</sup>، بذلك بررت مسألة تحديد الحكم الأجنبي أم الوطني للدولة للتنفيذ وفق معايير وطنية<sup>5</sup>.

1- عثمانى وهيبية، مرجع سابق، ص 69.

2- عدنان بن صالح العمر وحسني صالح عمارين، مرجع سابق، ص 36.

3- ريزان حمود، "إتفاق التحكيم الدولي في عقود نقل التكنولوجيا"، مجلة الإجتهد للدراسات القانونية والاقتصادية، العدد

8 جامعة آل البيت المملكة الأردنية الهاشمية، الجزائر، 2015، ص 31.

4- عدنان بن صالح العمر وحسني صالح عمارين، مرجع سابق، ص 184.

5- ريزان حمود، مرجع سابق، ص 32.

## المبحث الثاني

### مجالات استخدام عقود نقل التكنولوجيا من الناحية العملية

يشهد الاقتصاد العالمي سلسلة من التغيرات التي لم يسبق لها مثيل والراجعة أساسا إلى التطورات التكنولوجية الكبير<sup>1</sup>. فعقود نقل التكنولوجيا لا تعد عقودا عادية وبسيطة، وإنما وصفت كظاهرة من أعماق الظواهر في الحياة المعاصرة لأن أهميتها لا تقتصر فقط على دورها في التجارة الدولية بل أثارها تمتد إلى مختلف مراحل الإنتاج والخدمات والصناعة التكنولوجية المعلومات والكشف العملي والفني، وبل يمتد تأثيره إلى قطاعات أخرى تعد ركائز الدولة وسيادتها<sup>2</sup>.

بمعنى آخر ففشل العقود الكلاسيكية في مواكبة مجال الأعمال الذي يتميز بالسرعة، ولغرض مسايرة هذه التطورات الجديدة ذات الطابع العالمي<sup>3</sup>، أصبحت عقود نقل التكنولوجيا الأداة القانونية الأساسية والأكثر استخداما وشيوعا من أجل القيام بالمبادلات التكنولوجية بين الدول المتقدمة من جهة والدول النامية ومشروعاتها من جهة أخرى<sup>4</sup>.

تعتبر الجزائر من بين البلدان التي استقبلت هذا النوع من العقود حيث قامت بتقنين بعضها سواء ضمن القانون المدني أو التجاري، والإحالة في أغلب الحالات إلى الأعراف التجارية المنظمة لها منها عقد الفرنشايز. ذلك يوحي بأهمية هذه العقود بالنسبة للسوق الجزائرية، الأمر الذي يبرز المجالات التي تستخدم فيها لابد من توضيحها وسيتم التركيز

1- مداني نسيم، مرجع سابق، ص 25.

2- يوسف علاء الدين، "الإطار القانوني لعقد نقل التكنولوجيا وآثاره المباشرة"، مجلة صوت القانون، المجلد 5، العدد 1، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة المسيلة، أفريل، 2018، ص 415.

3- مداني نسيم، مرجع سابق، ص 26.

4- يوسف علاء الدين، مرجع سابق، ص 415.

بطبيعة الحال على مجالات استخدام عقد التسيير (المطلب الأول) ومجالات استخدام عقد الفرشايير (المطلب الثاني)<sup>1</sup>.

## المطلب الأول

### مجالات استخدام عقد التسيير

يعد عقد التسيير من عقود نقل التكنولوجيا، المستعمل في مجالات حيوية بنسبة لاقتصاديات الدول سواء كانت متقدمة أو نامية<sup>2</sup>. إن تطور علم الإدارة وبروز الشركات العالمية المتخصصة في تنظيم الفنادق وكذا انتشار المجال الفندقي بصورة واسعة في العالم من طرف شركات الأمريكية دور كبير، حيث كان المجال الفندقي أول ساحة يظهر فيها تطبيق عقد التسيير (الفرع الأول) لكن مع استقلال الدول النامية بما فيها الجزائر وتغير العلاقة التي تربط بينهما وبين الاستثمارات الأجنبية وكذا نقص الخيرات وحاجتها لمعارف فنية في مختلف المجالات دفع بها ذلك إلى البحث عن شركات متخصصة عملاقة في مختلف المجالات وبذلك تحقق امتداد تطبيق عقد التسيير إلى مجالات أخرى<sup>3</sup> (الفرع الثاني).

1- تواتي نصيرة، "الإطار التطبيقي لعقود الأعمال"، أعمال الملتقى الوطني حول: عقود الأعمال ودورها في تطوير

الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي، 2012، ص 381.

2- مغني خوخة، عشتيت فاطمة، الالتزام بالإدارة في عقود الأعمال: عقد التسيير وعقد الفرشايير نموذجان، مذكرة تخرج

لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي

وزو، 2018، ص 12.

3- حجوط كهينة، حمادي حسيبة، دور عقود الأعمال في المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق،

تخصص : قانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان مبييرة، بجاية، 2015، ص ص

58-59.

## الفرع الأول

### تطبيق عقد التسيير في المجال الفندقي والسياحي

تعود البوادر الأولى لتطبيق عقد التسيير إلى مجال الفنادق نظرا للتطورات التي ظهرت في هذا المجال<sup>1</sup>، بحيث انتشرت السلاسل العالمية المتخصصة في تسيير الفنادق<sup>2</sup>، وظهر اتجاه عالمي لاستئجار الإدارة المحترفة في الصناعة الفندقية وذلك سنة 1954 في الولايات المتحدة الأمريكية. ومع بداية الستينات ظهرت سلاسل عالمية ضخمة في إدارة الفنادق في أوروبا متأثرة بالنموذج أو النمط الأمريكي في الإدارة الذي يعد الأكثر تطورا لاعتماده على قواعد علمية وفنيات حديثة، ومثل هذه السلاسل الفندقية نذكر هيلتون "HILTON"، شيراتون "SHERATON"<sup>3</sup>.

على العموم تم انتشار استخدام عقد التسيير بعد الإصلاحات الاقتصادية (أولا) وفق أمثلة في هذا الإطار (ثانيا).

### أولا: انتشار تطبيق عقد التسيير بعد الإصلاحات الاقتصادية

رغم صدور النص المتعلق بعقد التسيير في سنة 1989 إلا أنه لم يعرف تطبيق له إلا منذ سنة 1992 وذلك في قطاع الفندقي الذي انتشر فيه بعد ذلك<sup>4</sup>. فالقطاع الفندقي يرتبط بشكل واسع بالقطاع السياحي حيث تعتبر في السنوات الأخيرة أسرع صناعة في النمو

1- تواتي نصيرة، مرجع سابق، ص 382.

2- أيت منصور كمال، عقد التسيير، ص 37.

3- تواتي نصيرة، مرجع سابق، ص 382.

4- المرجع نفسه، ص 382.

على مستوى العالمي، لذلك تم الاهتمام بالقطاع الفندقي بصورة واسعة بإعتباره مكملا للقطاع السياحي، إذ لا سياحة دون وجود فنادق تخدم الزبائن ووفق معايير تتوافق ومتطلباتهم<sup>1</sup>.

اهتمت الجزائر في الآونة الأخيرة وفي إطار الإصلاحات الاقتصادية بإصلاح القطاع الفندقي ومسايرة التطور الذي حدث على المستوى العالمي في المجال، وانتشار السلاسل العالمية المتخصصة في مجال التنظيم واستغلال الفنادق. لذلك أبرمت عدة عقود لتسيير الفنادق، وصاحب ذلك صدور العديد من النصوص القانونية، لتنظيم وإعادة النظر في النشاط الفندقي لغرض الاستجابة لمتطلبات التحول العالمي في المجال<sup>2</sup>. إذ أنه من الصعب على الشركات الدولية المتخصصة في المجال الفندقي الاستثمار في الجزائر دون وجود نظام قانوني وطني فعال يتلاءم وطبيعة النشاطات الفندقية شبيه ذلك المعروف في الدول المتطورة<sup>3</sup>، لأن القانون رقم 89-01 شكل إطار قانونيا ناقصا بالنظر إلى مجموع أحكامه فهي قليلة (10) عشر مواد لا تعمل إلى تغطية كاملة لتقنية عقد التسيير، ولهذا يوحى بالضرورة مراجعتها لتدارك النقص بما يحقق العدالة للطرفين ويضمن فعالية المؤسسات التي تخضع لهذه التقنية<sup>4</sup>.

**ثانيا: أمثلة لعقود المبرمة في مجال الفندقة والسياحي: من بين أهم عقود التسيير التي أبرمت في المجال الفندقي نذكر:**

1- بن قانة صبرينة، حماز ياسين، مرجع سابق، ص 23.

2- أيت منصور كمال، عقد التسيير، ص 42.

3- تواتي نصيرة، مرجع سابق، ص 383.

4- صبايحي ربيعة، عقد التسيير آلية لتفعيل الجودة الاقتصادية في المؤسسة العامة الاقتصادية، مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، يومي 16-17 ماي، 2012، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2012، ص 425.

1. العقد المبرم بين شركة التسيير السياحي للوسط والمجموعة الفرنسية "ACCOR" سنة 1992 لتسيير فندق الحامة وقد حددت مدة العقود خمس (5) سنوات من تاريخ 01 جانفي 1992 إلى غاية 31 ديسمبر 1997.

2. العقد المبرم بين شركة التسيير السياحي للوسط والمجموعة الفرنسية "ACCOR" لتسيير فندق "MERCURE" بتاريخ 10 سبتمبر 1999 في فندق سوفيتال الجزائر. وقد حددت مدة العقد بـ 12 سنة. ويعد هذا العقد الثاني المبرم بين شركة التسيير السياحي للوسط والمجموعة الفرنسية "ACCOR"<sup>1</sup>.

نشير في هذا الصدد إلى أن نجاح تجربة تسيير العقد الأول هو الذي وضع الثقة في الطرف الفرنسي لتسيير فندق ضخم والمتمثل في فندق "MERCURE"، وأيضاً هناك تعاملات أخرى مع السلسلة الأمريكية "HILTON" وسلسلة "سفير" التي تسيير فندق "MAZARANE" الأمر الذي يوضح الجمع بين النمط الفرنسي والنمط الأمريكي في تسيير الفنادق<sup>2</sup>.

## الفرع الثاني

### امتداد تطبيق عقد التسيير إلى المجالات الأخرى

أمام عدم استقرار النظرة العالمية لعقود التسيير على القطاع الفندقي فقط، ظهرت مجالات أخرى طبق فيها عقد التسيير لهدف تطويرها والاستجابة للمعايير الدولية وهو ما اهتمت به الجزائر بعد الإصلاحات<sup>3</sup>، وهذا لتحقيق الفعالية الاقتصادية والاندماج في النظام الاقتصادي الدولي الجديد<sup>4</sup>، وتتمثل هذه المجالات في:

1- بن قانة صبرينة، حماز ياسين، مرجع سابق، ص 24.

2- تواتي نصيرة، مرجع سابق، ص 384.

3- المرجع نفسه، ص 384.

4- أيت منصور كمال، عقد التسيير، مرجع سابق، ص 39.

**أولاً: المجال الصناعي والتوزيعي:** يرتبط عقد التسيير من مجال الصناعي بغرض بناء المنشآت بموجب عقد المفتاح في اليد وعقد المنتج في اليد لهدف ضمان افتتاح المنشأة أي أنه يلتزم المسير بتقديم خبراته في مرحلة تكوين المؤسسة لكي يضمن افتتاح المؤسسة الذي يسمى بعقد التسيير الأولي. بحيث يعتبر هذا النوع من العقود التي تهدف إلى تطوير القطاعات الصناعية في البلدان النامية، إذ يقوم المسير بتقديم معارفه الفنية فيما يخص بناء هذا المشروع إلى غاية افتتاحه<sup>1</sup>، هذا ما يفسر أنه لا يوجد مصنع أو مؤسسة اقتصادية لا تستخدم عقد التسيير<sup>2</sup>.

أما فيما يخص قطاع التوزيع، فإن عقد التسيير يستعمل خاصة في المحلات الواسعة<sup>3</sup>، أي تضمن شركة بناء وتجهيز المحل ويمنح التسيير لمسير مختص في مجال الذي يعمل فيه المحل والذي يضمن عمليات التوزيع<sup>4</sup>.

**ثانياً: مجال المطاعم:** يتعلق الأمر على وجه التحديد باستخدام الكثير والكثير لعقد التسيير في مجال المطاعم<sup>5</sup> لاسيما أنه قطاع قريب من القطاع الفندقي والعديد من المجالات حيث يمكن اعتباره مكملاً له إذ ظهر بظهور الشركات العديدة المتخصصة في المطاعم وتقديم الوجبات الخفيفة<sup>6</sup> أي تقديم أفضل خدمات للجمهور لأنه نشاط حيوي واقتصادي بالنسبة للجزائر والدول الأخرى.

1- أيت منصور كمال، عقد التسيير آلية خوصصة المؤسسة العامة ذات طابع اقتصادي، مرجع سابق، ص 123.

2- مغني خوخة، عشيت فاطمة، مرجع سابق، ص 12.

3- بن قانة صبرينة، حماز ياسين، مرجع سابق، ص 25.

4- أيت منصور كمال، عقد التسيير آلية خوصصة المؤسسة العامة ذات طابع اقتصادي، مرجع سابق، ص 122.

5- مغني خوخة، عشيت فاطمة، مرجع سابق، ص 13.

6- أيت منصور كمال، عقد التسيير، مرجع سابق، ص 39.

ثالثا: مجال الموانئ والمطارات: عرف أيضا عقد التسيير ازدهارا كبيرا في النقل الجوي والنقل البحري من خلال استخدامه الجيد في إدارة المطارات والموانئ بكل هياكلها والمرافق التي يتوفرها.

1- مجال الموانئ: تم استخدام عقد التسيير في مجال الموانئ من خلال العقد المبرم بين مؤسسة مناء الجزائر "EPAL" وشركة دبي للموانئ العالمية "SDPW" بتاريخ 17 مارس 2009<sup>1</sup>.

2- مجال المطارات: يظهر تطبيق عقد التسيير في هذا المجال في العقد الذي أبرم بين مؤسسة المرافق المطارية "AGSA" ومجموعة باريس للمطارات "ADP" لتسيير المطار الجديد بالجزائر، ووقع العقد بتاريخ 5 أفريل 2006. وحددت مدة العقد بأربعة (4) سنوات يدخل حيز التنفيذ عند بداية استغلال المطار<sup>2</sup>. علاوة عن ذلك نجد العقد المبرم مع شركة "سيئا" الفرنسية التي توفر نظامها "aéroport management solution" لتسيير مطار هواري بومدين الدولي الجديد عام 2019.

رابعا: مجال المرافق العامة: انتشر عقد التسيير بصفة واسعة في تسيير المرافق العمومية في مختلف المجالات لهدف تطوير القطاعات وخدمة الزبائن بشكل يضمن الغرض من المرافق العمومية. وتوسع أكثر بعد الإصلاحات الاقتصادية في البلدان النامية التي كان يسيطر فيها القطاع العام ومعاناته من الضعف وعدم تحقيق المردودية واستعمل بصفة واسعة في قطاع المياه، الكهرباء والبريد والمواصلات<sup>3</sup>. وأبرز مثال لعقد التسيير كان في 09 مارس 2005 بين الشركة الوطنية الجزائرية لتصفية "NAFTAL" ومركز الطاقة "TECHNIP" لتسيير مصفاة أرزيو لغرض تطويرها جاء في إطار برنامج تحديد المصافي الأربعة المتمثلة في أرزيو، سكيكدة، الجزائر، حاسي مسعود، حيث تعتبر من بين

1- حجوط كهينة، حمادي حسيبة، مرجع سابق، ص 62.

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

3- أيت منصور كمال، عقد التسيير آلية خوصصة المؤسسة العامة ذات طابع اقتصادي، مرجع سابق، ص 124.

المجموعات الخمسة المتطورة على المستوى العالمي والمختصة في الهندسة والبناء والخدمات في مجال البترول، الغاز، والبتروكيمياء<sup>1</sup>.

## المطلب الثاني

### مجالات تطبيق عقد الفرنشايز

يعتبر عقد الفرنشايز من عقود نقل التكنولوجيا، الذي اهتمت به الجزائر في السنوات الأخيرة بعد إدراكها بأهميته الاقتصادية في تطوير العديد من المجالات<sup>2</sup>. مما جعل عقد الفرنشايز لا يقتصر تطبيقه على قطاع أو مجال واحد إنما يتعدد ويمتد ليشمل قطاعات اقتصادية مختلفة<sup>3</sup> وذلك بشكل يجعله يتماشى مع الوضع السائد وطبيعته كنشاط تجاري<sup>4</sup> فبالتالي عقد الفرنشايز يطبق في أهم المجالات والمتمثلة في مجال الصناعي والتوزيعي (الفرع الأول) وامتداد هذا النوع من العقود ليشمل مجال الخدمات (الفرع الثاني).

### الفرع الأول

#### تطبيق عقد الفرنشايز في المجالين الصناعي والتوزيعي

تنصب عقود الفرنشايز عموماً على مواضيع حيوية ومتميزة وكل موضوع يتألف بدوره من العناصر والبنود التي تحقق أهداف طرفيه، لهذا تتم صياغتها بشكل يكون التركيز فيه على ما تم تحديده من خطوط عريضة تمثل المضمون التعاقدية<sup>5</sup>.

1- تواتي نصيرة، مرجع سابق، ص 385.

2- أُوخالد نادية، إغروسن نعيمة، دور حقوق الملكية الفكرية ضمن عقد الفرنشايز في تنشيط السوق، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2016، ص 24.

3- لبنى عمر مسقاوي، مرجع سابق، ص 19.

4- حجوط كاهنة، حمادي حسبيبة، مرجع سابق، ص 48.

5- عروسي ساسية، الطبيعة القانونية لعقد الفرنشايز، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، تخصص: قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف 2، 2015، ص 17.

**أولاً: المجال الصناعي:** هذا النوع من العقود منتشر بكثرة في مجال الصناعات وعادة ما يكون محل هذا العقد هو الترخيص باستعمال براءة الاختراع أو حق من حقوق الملكية الصناعية. حيث يقوم أساساً على نقل المعرفة الفنية اللازمة لتصنيع المنتجات أو تجميعها من المانع إلى الممنوح له قصد تصنيعها مراعيًا في ذلك خبرات المانع والذي يلتزم بدوره بإعلام الممنوح له بمختلف الأسرار الصناعية المتعلقة بكيفية الإنتاج فالممنوح له يعمل تحت السلطة الرقابية المخولة للمانع على المنتج من خلال الإشراف على الإنتاج والتحقق من جودة السلع ومدى مطابقتها للمواصفات المحددة<sup>1</sup>.

ولهذا السبب ظهرت مثل هذه العقود في البلدان النامية، ومن بينها التي انتهجت نظام اقتصاد السوق وهو ما يجعلها تلجئ إلى إبرام عقود اقتصادية مع مستثمرين أجانب خصوصاً عقود الفرنشايز التي قامت بتطبيقها في قطاعات مختلفة. مثلاً في الجزائر: شركة بيبسي للمشروبات الغازية فهذه الشركة تعتبر منتجة وموزعة لعلامة بيبسي وكذلك شركة دانون DANON التابعة لمؤسسة الفرنسية التي اشتركت إلى جانب جرجرة إلى جانب شركة سردي مع يوبي المختصة في الياغورت وكذلك علامة كونديا للحليب. فهذه الشركات تقوم بإنتاج أو صناعة هذه المواد في الجزائر على شكل فرنشايز إنتاجي أو صناعي<sup>2</sup>.

**ثانياً: المجال التوزيعي:** يهدف عقد الفرنشايز إلى تمكين المانع من تسويق منتجاته من خلال نظام توزيع معين، بحيث يلتزم المانع بتوريد المنتجات محل العقد خلال مدة العقد إلى الممنوح له ضمن الإطار الجغرافي المحدد<sup>3</sup>. كما يقدم له المساعدات الفنية في مجال

1- سمار رابح، مكدي صفيان، عقد الفرنشايز، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص: قانون الأعمال،

كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة ألكلي محند أولحاج، البويرة، 2020، ص 12.

2- أوخالد نادية، إغروسن نعيمة، مرجع سابق، ص 26.

3- دعاء طارق بشتاوي، عقد الفرنشايز وأثاره، أطروحة استكمال لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير، في القانون

الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2008، ص 26.

التسويق كإعلان عن المنتجات، وتقديم خدمات الصيانة وتوفير قطع الغيار<sup>1</sup>. وما على الممنوح له إلا الالتزام بإتباع تعليمات المانح وتنفيذها<sup>2</sup>، إضافة إلى ذلك بممارسة الرقابة والإشراف على أعمال الممنوح له لكي يضمن بها حسن سير عملية الإعلان والتسويق والتوزيع نحو الاتجاه السليم. وقد استخدم الفرنشايز التوزيعي في مجال السيارات لمختلف أنواعها كذلك الأجهزة الكهربائية وتوزيع الأزوت والزيوت وأدوات التجميل والأدوات الكهربائية والالكترونية<sup>3</sup>.

## الفرع الثاني

### تطبيق عقد الفرنشايز في مجال الخدمات

يلعب عقد الفرنشايز دورا هاما في قطاع الخدمات حيث يسمح للممنوح له باستخدام اسم وعلامة تجارية المانح في الخدمات التي يقدمها وذلك لتقديم أو خلق نظام موحد من أجل جذب الزبائن، من خلال تلبية رغباتهم وحاجياتهم وفق مجموعة من العناصر يحددها المانح<sup>4</sup>.

**أولاً: فرنشايز الخدمات المادية:** عرف الفرنشايز الخدمات المادية رواجاً كبيراً من العديد من المؤسسات التي تقدم خدمات من كل نوع وتتنوع الخدمات المادية مثل الخدمات التي تستعمل في السوق، كذلك عقود الفرنشايز في مجال الخدمات ذات طابع الكمالي مثلاً: العطور تحت علامة POCHER YVER CHANEL والملابس النسائية والرجالية

1- ابن مبارك عبد الباري، حنين عبد الوهاب، عقد الامتياز التجاري، مذكرة لنيل شهادة الماستر، في قانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دارية، أدرار، 2017، ص 9.

2- سمار رايح، مكدي صفيان، مرجع سابق، ص 12.

3- حجوط كهينة، حمادي حسيبة، مرجع سابق، ص 50.

4- وائل عزت، " عقد الفرنشايز من حيث مفهومه وأثاره"، مجلة بحوث الشرق الأوسط، العدد 5، الجزء الثاني، كلية الحقوق الزقازيق، 2020، ص 250.

HAURENT YVER SAINT والخدمات الفنية ذات الشهرة العالمية<sup>1</sup>. كما أن هذا النوع من الفرنشايز يوجد كذلك في الخدمات المتعلقة بالمنازل أو تلك المتعلقة بالسيارات PEGEOT<sup>2</sup>.

بالإضافة إلى هذه الخدمات نجد الخدمات الصيدلانية مثلا الشركة الجزائرية ALDATH والشركة الدانمركية NOVO أين تعتبر هذه الشركة الأخيرة هي الوحيدة والمالكة المحصورة أي بصفة حصرية على التراب الجزائري لإنتاج وتوزيع عدة تخصصات صيدلانية<sup>3</sup>.

**ثانيا: فرنشايز الخدمات غير المادية:** يتعلق الأمر بالخدمات الاستشارية في إطار الإدارة أو التوظيف أو التسويق أو الخدمات المالية أو الإعلان كما تشمل هذه الخدمات التعليم أو الشخصية<sup>4</sup>. ويستخدم هذا النوع من الفرنشايز في كثير من الأنشطة وعلى سبيل المثال: قطاع الفنادق ومن بين هذه الفنادق التي تقدم هذه الخدمات نجد: فندق **arcade novotulu**<sup>5</sup> وأيضا المطاعم والوجبات السريعة<sup>6</sup> وأيضا تأجير العقارات وصالونات التجميل وشركات الأمن والحراسة<sup>7</sup>.

بدأت تجربة الفرنشايز في الجزائر في قطاع الخدمات خاصة في مجال الفنادق لظهور سلاسل الفنادق العالمية « Sheraton » « Sofitel » « Hilton » في بداية التسعينات من القرن الماضي. وفي ميدان الصناعة بدأت التجربة في الجزائر في مجال

1- أوخالد نادية، إغروسن نعيمة، مرجع سابق، ص 27.

2- لبنى عمر مسقاوي، مرجع سابق، ص 25.

3- أوخالد نادية، إغروسن نعيمة، مرجع سابق، ص 28.

4- لبنى عمر مسقاوي، مرجع سابق، ص 25.

5- أوخالد نادية، إغروسن نعيمة، مرجع سابق، ص 30.

6- ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 42.

7- بضليس عبد العزيز، " دور عقود الفرنشايز الصناعية في نقل التكنولوجيا"، مجلة صوت القانون، مجلد 07، العدد

03، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس، 2021، ص 732.

الصناعات الغذائية من خلال علامة " كوكاكولا " التي منحت ترخيص إستغلال إستعمال علامتها لشركة " Fruital rouiba " الجزائرية عن طريق مصنعها الموجود والمتواجد في روية<sup>1</sup>. إضافة إلى ذلك نجد علامات أخرى دخلت السوق الجزائرية بنفس النظام مثل شركة " بيبسي " للمشروبات الغازية التي تعتبر منتجة في الوقت نفسه وموزعة لعلامة بيبسي كولا. كذلك شركة دانون التابعة للمؤسسة الفرنسية التي اشتركت إلى جانب جرجرة إلى جانب شركة سردي مع يوبي المختصة بالياروت<sup>2</sup>. وعلامة كونديا للحليب فهذه الشركة تقوم بإنتاج أو صناعة هذه المواد في الجزائر وكما تخصصت الشركة في صناعة الحليب المبستر إضافة إلى حليب الشكولات والحليب المعطر وعصير البرتقال والفواكه<sup>3</sup>.

كما نجد العلامة الفرنسية المتخصصة في إصلاح وصيانة السيارات " Motrio " التي لها فروع في أكثر من 35 دولة في العالم والتي لها تجربة ناجحة للفرنشايز في الجزائر حيث بلغ عدد فروعها أكثر من 66 فروع على المستوى الوطني<sup>4</sup>. كما تتمثل أول تجربة في الجزائر لصناعة السيارات مع شركة "رونو" التي لها فرع رونو الجزائرية بالمنطقة الصناعية لواد تليلات بولاية وهران الذي شهد ميلاد أول سيارة جزائرية الصنع وهي "رونو سامبول"<sup>5</sup>.

1- بضليس عبد العزيز، مرجع سابق، ص 732.

2- أوخالد نادية، إغروسن نعيمة، مرجع سابق، ص 26.

3- بضليس عبد العزيز، مرجع سابق، ص 733.

4- مرجع نفسه.

5- أونس عبد الماجد، الشراكة الأجنبية كآلية هامة لنقل التكنولوجيا في المؤسسات الجزائرية ، ملتقى وطني حول المؤسسات الاقتصادية الجزائرية و استراتيجيات التوزيع الاقتصادي في ظل انهيار أسعار المحروقات، كلية العلوم الاقتصادية التجارية و علوم التسيير، جامعة 08 ماي 1945 ، قالمة يومي 25 و 26 افريل، 2017، ص 12.

## الفصل الثاني

### آثار استقبال عقود نقل التكنولوجيا في القانون الجزائري

يعد نقل التكنولوجيا من الموضوعات الهامة في مجال التنمية، ولما كانت التكنولوجيا تلعب دورا أساسيا في دعم ورفع معدلات التنمية الاقتصادية المنشورة في البلدان النامية، فقد سعت هذه البلدان إلى استيرادها من البلدان الصناعية وفق ما أصطلح على تسميته بنقل التكنولوجيا<sup>1</sup> عن طريق عقود نقل التكنولوجيا التي تبرمها. حيث تعد هذه العقود الأكثر شيوعا وانتشارا في الوقت الحاضر لازدياد الحاجة إلى مواكبة التطور، حيث تسعى الدول النامية للتخلص من مشاكلها الاقتصادية لتجاوز حالة التخلف وتعويض حالة التأخير معتمدة لتحقيق ذلك على نقل التكنولوجيا المتقدمة في مختلف القطاعات الإنتاجية. فظهرت هذه العقود التي تركز في جوهرها على عناصر معنوية تتمثل في المعلومات أو المساعدة الفنية أو حقوق الاختراع التي تعمل على نقلها من الطرف الأول المورد إلى الطرف الثاني المتلقي والتي تتميز بتنوع بالنسبة لمحلها، الذي يمكن أن يكون شيء معنوي كعقود نقل التكنولوجيا<sup>2</sup>.

تعتبر عقود نقل التكنولوجيا أول مرحلة لخلق وإيجاد التكنولوجيا المحلية بالقدرات الذاتية باعتبار أن افتقار الدول النامية إلى هذه المهارات الفنية هو السبب الرئيسي في تخلفها عن الركب العلمي والتكنولوجي حيث تأثرت هذه الدول بالأزمات الاقتصادية نتيجة نقص الموارد وازدياد حجم المديونية كذلك الجانب التكنولوجي الذي عرف فشل كبير وهذا ما

1- حمدي محمود بارود، " محاولة لتقييم التنظيم القانوني لنقل التمكين التكنولوجي في ظل الجهود الدولية ومشروع قانون التجارة الفلسطيني"، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية، المجلد 12، العدد 1، 2010، ص ص 839-840.

2- بن أحمد الحاج، مرجع سابق، ص ص 27 28

أدى بها إلى التفكير في ضرورة اللجوء إلى آليات تكون مكسبة وتستفيد منها<sup>1</sup> (المبحث الأول). الجزائر من بين هذه البلدان التي هي بأمس الحاجة إلى هذه التكنولوجيا لغرض تطوير التنافس في السوق الجزائرية من حيث السماح للمؤسسات أو الفاعلين في الميدان لاستقبال تقنيات تسيير مؤسساتهم ومصانعهم وكذا القدرة الإنتاجية والتوزيعية (المبحث الثاني).

---

1- سعدان ديهية، شاطر فريزة، مكانة عقد التسيير في السوق، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2014، ص ص 47-48.

## المبحث الأول

### نقل المعارف الفنية إلى السوق الجزائرية

من الآثار الهامة الناجمة عن استخدام عقود نقل التكنولوجيا هو نقل المعارف الفنية التي تمتلكها الأطراف الأولى في هذه العقود إلى الأطراف الثانية. وباعتبار أن المتعاملين الجزائريين هم الأطراف الثانية في العقد باعتبارها هي التي بحاجة إلى هذه المعارف الفنية فذلك يبرر حاجة السوق الجزائرية إليها. في هذا الإطار تحظى فكرة المعرفة الفنية بدراسات متزايدة بقدر ما تطورت كظاهرة اقتصادية وقانونية في العقود الأخيرة<sup>1</sup>.

وتعتبر المعارف الفنية من النقائق التي تعاني منها البلدان النامية خاصة الجزائر والتي تسعى بدورها إلى تجاوزها وذلك بالبحث عن تقنيات حديثة لتوسيع وتطوير نشاط مؤسساتها الاقتصادية ما يسمح بالضرورة بالرقى الاقتصادي لأي دولة، وذلك عن طريق الاستفادة من الخبرات والمعارف الفنية ذات شهرة عالمية<sup>2</sup> والتي يتم اكتسابها عن طريق إدخال التكنولوجيات الحديثة على مستوى وحداتها في خضم هذه المعطيات التي تحتلها هذه المعارف الفنية يجدر بنا التوقف لتبيان مضمون هذه المعارف الفنية في السوق الجزائرية (المطلب الأول)، ثم إبراز آثارها (المطلب الثاني).

1- محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2007، ص 2.

2- حجوط كاهنة، حمادي حسيبة، مرجع سابق، ص 39.

## المطلب الأول

### مضمون المعارف الفنية

تعتبر المعرفة الفنية إحدى العناصر الرئيسية للتكنولوجيا التي يقصد بها الخبرة التقنية ذات الطابع السري وتكون ضرورية لتحقيق بعض الأهداف الصناعية والمتمثلة في تقديم المعلومات حول كيفية القيام وتحديد الأسعار وتقديم الخدمات وكذا أسلوب التعامل مع الزبائن واستقطابهم إلى الإقبال على المؤسسات المستفيدة من تلك المعرفة<sup>1</sup>. ومن الناحية العملية تضم هذه الأخيرة كل الأساليب وطرق الإنتاج وأسراره وكذلك الاختراعات غير المحمية<sup>2</sup>.

هذا ما دفع بالبلدان النامية إلى أن اللجوء إلى البلدان الحائزة للتكنولوجيا ساعية لسد احتياجاتها وتقليل الفجوة التكنولوجية بينها وبين البلدان المتقدمة مما أعطى لها فرض سيطرتها السياسية والإيديولوجية على الدول النامية حيث كانت الوسائل التعاقدية هي الأداة المتاحة التي يمكن من خلالها نقل هذه المعارف الفنية<sup>3</sup>، وإبراز أهميتها (الفرع الأول)، وكذا تحديد أسباب اللجوء إلى نقل المعارف الفنية (الفرع الثاني).

1- إرزيل الكاهنة، "استخدام حقوق الملكية الفكرية كآلية لتنشيط التنافس في السوق"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية

والإقتصادية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، ص 444.

2- مختور دليّة، تطبيق أحكام قانون المنافسة في إطار عقود التوزيع، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، كلية

الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2015، ص 167.

3- ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 80.

## الفرع الأول

### مكانة المعرفة الفنية في السوق

تعتبر المعرفة الفنية من بين المواضيع التي تحتل أهمية اقتصادية وقانونية في الحياة العملية، بحيث تحتل مكانة هامة وبارزة من بين موضوعات الملكية الصناعية وذلك لما تثيره من مسائل شائكة ومعقدة سواء على الصعيد الوطني في البلدان الصناعية الكبرى أو على الصعيد الدولي بمناسبة نقلها من تلك البلدان النامية<sup>1</sup>. وتتمثل أهمية المعرفة الفنية في تسلسلها إلى مختلف الجوانب العقد فتكسبه هوية مميزة إذ أنها تمثل الباعة وراء تعاقد المانح والمتلقي، لتنشئ رابطة تكون المعرفة الفنية هي جوهرها وتكون كافة الالتزامات المرتبطة بهذا الجوهر ارتباطا مباشرا أو غير مباشر<sup>2</sup>.

ونظرا لهذه المكانة التي تحتلها المعرفة الفنية في السوق الجزائرية فلا بد من تحديد معنى المعرفة الفنية التي تتمثل في مجموعة العناصر والخبرات التي تعطي المهارة الفنية والخبرة الفنية والدراية والأنماط الموجهة نحو صناعة معينة. وتعرف عموما على أنها معرفة علمية لكيفية القيام بعمل معين بكفاءة عالية وفي سهولة ويسر وبأقل جهد ممكن نتيجة للخبرات والمهارات العلمية المستدامة<sup>3</sup>.

1- راجي عبد العزيز، " الأسس النظرية والفنية لحماية المعرفة الفنية"، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، مجلد 13،

العدد 1، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عباس لغرور، خنشلة، 2015، ص 108.

2- عبدلي سهام، عقد الامتياز التجاري (عقد الفرنشيز)، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون الأعمال،

كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مسيلة، 2013، ص 49.

3- مختور دليلة، مرجع سابق، ص 166.

كما تتمثل مكانة المعرفة الفنية في السوق الجزائرية باعتبارها العمود الفقري للتكنولوجيا المنقولة في إحتوائها على طرق وأسرار صناعية وخبرات تراكمية<sup>1</sup>. مع الإشارة الى إعتبار السرية من أهم الخصائص للمعرفة الفنية والتي يقصد بها ما لا يجب إذاعته أو نقله لشخص آخر<sup>2</sup>. وليس من السهل الحصول عليه ولا يحقق لمتلقي الامتياز الإفشاء عنها منذ إبرام العقد حتى بعد انقضائه<sup>3</sup>. ومن خلال هذا المركز للمعرفة الفنية في عقد الفرنشايز فإن هذا الأخير يساهم في تكريس الحماية القانونية للمعرفة الفنية من خلال عنصر السرية فيها فتصبح محمية في مواجهة الغير<sup>4</sup>.

وتتمثل أيضا أهمية المعرفة الفنية في السوق في حاجة أصحاب المشاريع إلى هذه الخبرات والمعارف والاستشارة وذلك من أجل النمو السليم لمؤسساتها وتفادي الوقوع في الأخطاء التي قد تؤدي إلى انهيار المؤسسات في السوق<sup>5</sup>. أي يجب أن تكون هذه المعارف الفنية جوهرية أي تضيف لها قيمة جديدة للمتلقي وتمنحه ميزة تنافسية في مواجهة غيره من أصحاب النشاط بقدر ما تحققه الجوهرية للمعرفة واستفادة متلقي منها وزيادة تمكينه وتكراره لنجاح المانح<sup>6</sup>.

كما تمثل المعرفة الفنية علم مستقل وعلم تطبيقي يسعى لتطبيق مختلف التكنولوجيات في عناصر الإنتاج والتنمية. كما أنها تساعد في تطوير أداء المتعاملين الاقتصاديين وذلك لمساعدة المؤسسات في الحصول على المعلومات المطلوبة لأداء أعمالها بشكل مناسب

1- عبدلي سهام، مرجع سابق، ص 49.

2- راجي عبد العزيز، مرجع سابق، ص 110.

3- مختور دليلة، مرجع سابق، ص 168.

4- عبدلي سهام، مرجع سابق، ص 49.

5- بو البردعة نهلة، الإطار القانوني لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2012، ص 142.

6- ياسر سيد الحديدي، مرجع سابق، ص 107.

ومميّز<sup>1</sup>، أي أن تكون محددة بدقة وذاتية<sup>2</sup>. وأن تكون قابلة للنقل أي الانتقال من مشروع إلى مؤسسة أخرى<sup>3</sup>، كما تعتبر هي أساس القاعدة التي تبنى على ضوئها العمليات التنافسية في السوق الجزائرية<sup>4</sup>.

## الفرع الثاني

### أسباب اللجوء إلى نقل المعارف الفنية بشكل عام

نظرا للتطور والتحول التكنولوجي الهائل الذي شهده العالم والحاجة إلى نقل المعارف الفنية من البلدان المتقدمة إلى البلدان النامية لتضييق الهوة والفرغ الكبير في مجال التقدم الاقتصادي والصناعي والتقني بين البلدان المتقدمة والبلدان الأقل نموا<sup>5</sup>، استدعى الأمر اللجوء إلى إبرام عقود جديدة لنقل المعارف من هذه البلدان المتقدمة إلى البلدان النامية. وقد اعتبرت هذه العقود ذات طابع مركب ومعقد بالنظر إلى النواحي الاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي يجب معالجتها في هذا الموضوع<sup>6</sup>. ومن أبرز تلك التعقيدات التي تعرفها هذه العقود نجد نقل المعارف الفنية بالنظر إلى أنها هي التي تشكل الفارق الاقتصادي بين المؤسسات المالكة لها والمؤسسات المستقبلية لها. كل هذا جعل مسألة اكتساب واستغلال التكنولوجيا والتحكم فيها أمرا صعبا. كما أن مختلف الأساليب التي اعتمدها نتج عنها نقل العناصر المادية دون العناصر المعنوية وكان

1- مغني خوخة، عشييت فاطمة، مرجع سابق، ص ص 74-76.

2- مختور دلييلة، مرجع سابق، ص 168.

3- إقنولي محمد، النظام القانوني لعقود نقل المعرفة الفنية، بحث لنيل درجة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، معهد الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة تيزي وزو، 1995، ص 85.

4- مغني خوخة، عشييت فاطمة، مرجع سابق، ص ص 74-76.

5- عبدلي جميلة، فعالية عقود النقل التكنولوجي في تحقيق التنمية، مذكرة نهائية الدراسة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر، تخصص الملكية الفكرية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة زيان عاشور، جلفة، 2014، ص 04.

6- أونس عبد الماجد، مرجع سابق، ص 04.

السبب في ذلك هو عدم الاهتمام بالمعرفة الفنية<sup>1</sup>. تتمثل الأسباب التي دفعت إلى الاهتمام أكثر بموضوع نقل المعارف الفنية إلى التبعية التقنية والاقتصادية الناتجة عن الأساليب التقليدية والتي تتمثل في بقاء حائزي التكنولوجيا على معارفهم في السرية الكاملة وجعل أغلبيتها في محيط ضيق دون تتدخل في عمق المؤسسات البلدان النامية وكذا خضوع هذه الإستراتيجية وإرادة الطرف المورد إلى اعتبارات تقنية تجارية اقتصادية وفي بعض الأحيان إلى اعتبارات سياسية. كما تتمثل الدواعي في اللجوء إلى نقل المعارف الفنية وذلك بتعسف طرف المورد عن إذاعته لبعض المعلومات التي تتضمن المعرفة الفنية وذلك باشتراطه مبالغ ضخمة وهو الأمر الذي يكلف الطرف الملتقي الكثير<sup>2</sup>.

ويعود سبب استعمال المعرفة الفنية في عقد الفرنشايز إلى حاجة الممنوح له كطرف ثاني في العقد إلى مختلف المعلومات الفنية والتقنية التي يستفيد منها والتي يقدمها له المانح باعتباره مالك هذه المعارف الفنية. حيث تتمثل هذه المعارف الفنية في عقد الفرنشايز في وضع المانح المعارف الفنية تحت تصرف الملتقي. أي نقل كل العناصر الرئيسية إليه وتمكينه من استعمالها واستغلالها لإطلاق نشاطه والمتمثلة في كل المعلومات التقنية المكتوبة، وكذا المعلومات المحاسبية والمالية وأية مستندات أخرى مرتبطة بنظام وموضوع نقل المعارف الفنية والحقوق الملكية الفكرية وكذا تسليم العناصر المادية المتعلقة بالمعرفة الفنية إذا تتطلب الأمر ذلك<sup>3</sup>.

أما سبب استعمال المعرفة في عقود التسيير فيرجع إلى:

1- إقلولي محمد، مرجع سابق، ص 16.

2- إقلولي محمد، النظام القانوني لعقود نقل المعرفة الفنية، المرجع نفسه، ص 17-20.

3- لبنى عمر مسقاوي، مرجع سابق، ص 125.

1- حاجة المسير إلى المعلومات ذات الطابع الفني لغرض إدارة مؤسسته إدارة اقتصادية جيدة والتي يتحصل عليها من قبل المسير مالك هذه المعرفة في مجال إدارة المؤسسات.

2- الالتزام بالإدارة الحسنة للمؤسسة المسيرة التي وضعت تحت تصرف المسير لإدارتها تعني بها بذل عناية في تطوير الملك المسير أي قيام المسير بتطوير المؤسسات العمومية ورفع شأن منتجاتها وخدماتها واقتحام الأسواق الخارجية والبقاء فيها.

3- تسيير الملك طبقا للمستوى المطلوب للخبرة والمؤهلات الفنية بمعنى انفراد المسير في تسيير المؤسسة وتطويرها بكل عناية وذكاء. وإضفاء العلامة التجارية للملك وذلك عن طريق توظيف معرفته الفنية واستعمال الوسائل التي تكون الشهرة هي التي يتمتع بها وذلك حسب مقاييسه ومعاييره وما اتفق عليه وتحسين المردودية الاقتصادية<sup>1</sup>.

إذا طبقنا هذه الأسباب في السوق الجزائرية نجد ضرورتها وهذا بالنظر إلى افتقار العديد من المؤسسات الفاعلين في الجزائر إلى فنيات إدارة مصانعها ومجالاتها التجارية ومؤسساتها بمظهر قوة وحاجة هذه الأخيرة إلى تجربة وخبرة وتكنولوجيا للمؤسسات ذات السمعة الكبرى في السوق خاصة الأجنبية وهو ما يفسر التجارب المشار إليها في استخدام عقود التسيير في الجزائر.

نفس المعنى يطبق على عقد الفرنشايز الذي هو ذات حاجة ماسة إليها من قبل المتعاملين في الجزائر لغرض إنتاج وتوزيع مختلف السلع وحتى الخدمات ذات الجودة اعتمادا على المعارف ذات الطابع الفني والتي تمتلكها المؤسسات والمتعاملين خاصة

1- مغني خوخة، عشتيت فاطمة، مرجع سابق، ص ص 14-15.

الأجانب وهو ما يفسر لجوء العديد من المؤسسات الجزائرية إلى اعتماد فنيات وتقنيات في إنتاج العديد من المنتجات في الجزائر على غرار المشروبات الغازية ومواد التجميل وغيرها.

## المطلب الثاني

### آثار نقل المعارف الفنية إلى السوق الجزائرية

تحظى فكرة المعرفة الفنية بدراسات متزايدة بقدر ما تطورت كظاهرة اقتصادية وقانونية في العقود الأخيرة، كما تعد الخبرة والسمعة التجارية من أهم مشاكل البلدان والتي تقع عائقا أمام تطويرها الاقتصادي. ولأجل تجاوز ذلك تم البحث عن تقنيات حديثة لتوسيع وتطوير المؤسسات الاقتصادية الجزائرية (الفرع الأول). وهو ما يسمح بالضرورة بالرقى باقتصاد أية بلد ويكون ذلك عن طريق الاستفادة من خبرات المؤسسات الاقتصادية التي تتمتع بالشهرة عالمية والتي يتم اكتسابها عن طريق تقنيات حديثة ومتطورة<sup>1</sup>. كذا الاستفادة من المعرفة الفنية وهذا ما يؤدي إلى تطوير نشاط المؤسسة الجزائرية وتحقيق الأرباح وإضافة إلى ازدهارها وتطوير والنمو الاقتصادي (الفرع الثاني).

### الفرع الأول

#### تطوير المؤسسة

إن المعرفة أكثر ما يميز المؤسسة ويخلق لها ثروة لأنها في حد ذاتها تعد الثروة الحقيقية والمورد الأكثر أهمية في ظل اقتصاد المعرفة. لذا على المؤسسة الجزائرية التي

1- مداني نسيم، مرجع سابق، ص 46.

تسعى إلى تحقيق أداء جيد وكذا كسب ميزة تنافسية مستدامة أن تهتم بهذا العنصر الجوهرى من أجل تطوير المؤسسات الجزائرية<sup>1</sup>.

**أولاً: تطوير المؤسسة من خلال عقد التسيير:** يعتبر عقد التسيير من بين أهم عقود الأعمال التي تسمح للمؤسسة العمومية الاقتصادية الجزائرية من التطور والازدهار الاقتصادي وذلك عن طريق الاستفادة من خبرات ومعارف الفنية للمتعاملين الاقتصاديين والذين يتمتعون بشهرة معترف بها في المجال الاقتصادي<sup>2</sup>.

هذا ما يؤكد أن عقد التسيير وسيلة من وسائل تطوير المؤسسات الجزائرية والتي تعتبر أساس هذا النوع من الالتزام، كما تساهم في تحسين أداء المرافق العامة التي أوكلت لها إدارتها<sup>3</sup>، بحيث يقوم هذه الأخير بتسيير أملاك المؤسسة الاقتصادية على نحو يسعى لتطوير نشاطها ومساعدتها على تحقيق وضبط معتبر في مجال اقتصادي. ولعل الوسيلة الناجعة لتحقيق ذلك هي الاستفادة المؤسسة العمومية الجزائرية التي تم إسناد تسييرها إلى المتعامل الاقتصادي من العلامة التجارية لهذا الأخير والاستفادة من شبكاته الخاصة بالترويج والإشهار والبيع ويقوم عقد التسيير على هدف أساسي يتمثل في إدماج المؤسسة في مجموعة شركة التسيير، ويتحقق ذلك بالالتزام المسير بتوظيف معرفته الفنية في المجال أي استعمال كافة قدراته وخبراته وكفاءته في عملية تسيير المؤسسة الجزائرية محل العقد، وهذا كله يحقق التطور للمؤسسة الجزائرية حتى تتمكن من اندماج في شبكة شركة التسيير<sup>4</sup>.

كما يتحقق هذا الاندماج باستعمال كل الوسائل التي تكوّن الشهرة التي يتمتع بها المسير، ومن هذه الوسائل التي تكوّن هذه الشهرة نجد العلامة المشهورة التي تحتاج إليها

1- مغني خوخة، عشيبة فاطمة، مرجع سابق، ص 77.

2- عثمانى بلالي، مرجع سابق، ص 15.

3- معاشو نبالي فطمة، اختلال التوازن في عقد التسيير، ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الوطني، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، يومي 16 و 17 ملي 2012، ص 54.

4- أيت منصور كمال، الطبيعة القانونية لعقد المناجمنت في القانون الجزائري، مرجع سابق، ص 45.

المؤسسات الاقتصادية الجزائرية لغرض إشهار والترويج وبيع منتجاتها، كذلك نجد الاسم التجاري للمسير من العناصر المكونة لشهرته<sup>1</sup>.

إن المعارف الفنية تساعد المؤسسة الجزائرية على تهيئة الفرص لنمو مؤسساتها وتطويرها بمعدلات تتناسب مع قدراتها وكذا الفرص المتاحة واستخدام نتائج العلم ومنتجات التقنية المتجددة إلى جانب الخبرة المتراكمة لأفرادها والمؤسسة التي تبني مشروع إدارة المعرفة ستمكن من تحقيق أهدافها وذلك عن طريق منح فرصة لعمالها من إطلاق الضمان للرصيد المعرفي الذي يملكونه وتجسيده في مختلف الأعمال الموكلة لهم<sup>2</sup>.

كما تساعد المعارف الفنية على إدارة المعرفة والمعلومات باستخدام أجهزة وبرمجيات التي تسهل عملية جمع ومعالجة وتخزين واسترجاع كميات كبيرة من المعلومات والبيانات. كما يعمل على تطوير معارف تسويقية ومالية والتكنولوجية في خلق الميزة التنافسية للمؤسسة الجزائرية في السوق<sup>3</sup>، والمساهمة أيضا في تطوير أداء المتعاملين الاقتصاديين وذلك لمساعدة المؤسسات الجزائرية في الحصول على المعلومات المطلوبة الأداء بأعمالها بشكل مناسب.

**ثانيا: تطوير المؤسسة من خلال عقد الفرنشايز:** يعتبر عقد الفرنشايز من عقود الأعمال التي يلتزم بمقتضاها المانح بالسماح للمتلقي باستخدام العلامة التجارية وجميع الإشارات والرموز التجارية التابعة له مع نقل المعرفة الفنية له وتقديم المساعدات الفنية والتجارية له. كما يلعب عقد الفرنشايز دورا هاما في تطوير ورفع من نشاط المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، إذ تستفيد المؤسسة المستفيدة من الفرنشايز بالمزايا والشهرة التي تتميز بها العلامة

1- حجوط كهينة، حمادي حسبية، مرجع سابق، ص 58.

2- مغني خوخة، عشيت فاطمة، مرجع سابق، ص 77.

3- المرجع نفسه، ص 75

التجارية محل عقد الفرنشايز<sup>1</sup>. كما تستفيد أيضا من الخبرة المعترف بها التي تهدف إلى تنظيم نشاطها تنظيما محكما عن طريق استخدام العلامة التجارية وتقنيات الاستغلال والتوزيع والتسيير التي نقلتها الشركة ذات الشهرة المعترف بها وذلك من أجل اقتحام الأسواق العالمية لتسويق منتجاتها أو خدماتها.

فيكون محل عقد نقل المعرفة الفنية والمهارة لفائدة صاحب المنشأة الذي يقوم بتسيير واستغلال ممتلكاته ويؤدي نشاطه تحت العلامة التجارية للشريك المتعاقد معه، حيث يعتبر من الأساليب العقدية الأكثر انتشارا في الجزائر في جميع الأنشطة الاقتصادية<sup>2</sup>.

كما تساهم نقل المعارف الفنية المتعلقة بالفرنشايز في إعادة وتنظيم أعمال الشركة الوطنية الجزائرية واكتساب قدرات تساعد في المنافسة الجدية مع الشركات العالمية وتطوير مشاريعها بالإضافة إلى إنفتاح الأسواق بشكل واسع واستخدام طرق جديدة للإنتاج ومختلف المجالات<sup>3</sup>. ففي المجال الصناعي يحتوي العقد على نقل المعرفة الفنية بالإضافة إلى أساليب الإنتاج عن طريق الرخصة، أما في مجال الخدمات فينص العقد على الحق في استغلال المهارة والمعرفة الفنية التي ينقلها صاحبها لفائدة المستفيد<sup>4</sup>.

ومن الآثار الأخرى لاستخدام عقد الفرنشايز هو لجوء المؤسسات الوطنية الجزائرية والمتعاملين الاقتصاديين الجزائريين إلى ملاك التكنولوجيا وذلك بالاستفادة من المعرفة الفنية التي حصل عليها صاحبها خلال تجاربه الطويلة في العمل وذلك من خلال وسائل متعددة تسمح لها باستثمار هذه المعارف من نشاطها. كما يسمح لها بتوسيع مشاريعها وكذا التوسيع في السوق الجزائرية أكثر. لهذا يعتبر عقد الفرنشايز عقد مهما بالنسبة للجزائر بصفة خاصة

1- عثمانى بلالي، مرجع سابق، ص ص 15-16.

2- بركات جوهرة، مرجع سابق، ص ص 38-39.

3- مداني نسيم، مرجع سابق، ص 50.

4- بركات جوهرة، مرجع سابق، ص 39.

والبلدان النامية بصفة عامة، باعتباره وسيلة للحصول على المعرفة الفنية وذلك بالهدف الحصول على تحقيق تطوير المؤسسات الجزائرية<sup>1</sup>.

كما تساعد على الإنماء الاقتصادي والتجاري والاستثمار بتشغيل الأيدي العاملة المحلية فيعد وسيلة ناجحة لحل أزمة البطالة وهذا العقد يقلل من نسب السيولة المتسربة للخارج، وزيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتحفيز الشركات المحلية الجزائرية لإعادة ترتيب أوراقها حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع من جودة المنتج أو الخدمة التي يقدمها للمستهلك. هذا التطور في المنتجات الجزائرية يساهم في اللجوء لتداول المنتج المحلي عوض على البضائع المستوردة. كما يساهم هذا العقد في تطوير الأيدي العاملة الوطنية من خلال التدريب الذي تتلقاه في المشاريع المقامة، مما يساعد في رفع كفاءة القوة البشرية<sup>2</sup>.

وأخيرا يؤدي تطبيق هذا العقد إلى الاستنزاف الاقتصادي المتمثل في دفع النسبة التي يفرضها هذا النوع من العقود لأنها تؤثر في العمولات الصعبة وتكون وسيلة لإخراجها من البلد مما يؤثر في الاقتصاد الوطني لذلك فإن انتشار هذا النوع من العقود في الجزائر لا يثير بالمردودية الكبيرة من ناحية زيادة تقدمها الصناعي والتقني<sup>3</sup>.

1- حمادوش أنيسة، دور آليات الفرنشايز في تطوير الاقتصاد الوطني، ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة مولود تيزي وزو، يومي 16 و 17 ملي 2012، ص ص 451-452.

2- دوار جميلة، المبادئ العامة لعقد الفرنشايز في التشريعات الوضعية، ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، يومي 16 و 17 ملي 2012، ص ص 106-107.

3- المرجع نفسه، ص 107.

## الفرع الثاني

### تحقيق النمو الاقتصادي

إن المعارف الفنية علم ساهمت في ظهوره العديد من الممارسات والمبادلات التجارية التي جعلت منه نظاما قائما بذاته في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية التي تسعى إلى زيادة النمو الاقتصادي والتفوق وتحسين قدرتها سواء في تحسين استغلال المؤسسة لمواردها أو تحسين قدرتها وكفاءتها في استغلال مواردها من منتجات وخدمات وعمليات المؤسسة. كما تستفيد المؤسسة الجزائرية، أيضا من التكنولوجيا باعتبارها تركيبة من تجهيزات لا تستطيع المؤسسة الاستغناء عنها باعتبارها وسيلة لتحقيق التنمية الاقتصادية<sup>1</sup>.

كما تساهم هذه المعارف الفنية في تحقيق فوائد استثمارية وتمنح قيمة اقتصادية وشهرة من خلال ترويج كبير في السوق<sup>2</sup>. أيضا تؤدي نقل المعارف الفنية دورا هاما في النشاط الاقتصادي لما تحمله من إيجابيات لتطوير التجارة، وكذلك تشجيع المنافسة وتقديمه لمنتجات وخدمات عالية المستوى ذو جودة عالمية هذا ما يمنحه جودة على المستوى والصعيد الوطني.

يساعد نظام الفرنشايز على:

1- تطوير اليد العاملة الوطنية من خلال التدريب الذي تتلقاه من طرف المانح في مجال التشغيل والإنتاج<sup>3</sup>.

2- توفير مناخ استثماري متنوع يستفيد منه الدخل القومي ويهدف الالتحاق بمركب اقتصاديات البلدان المتقدمة في ظل نظام العولمة<sup>1</sup>.

1- مغني خوخة، عشيبة فاطمة، مرجع سابق، ص 78.

2- مداني نسيم، مرجع سابق، ص 50.

3- حجوط كهينة، حمادي حسيبة، مرجع سابق، ص 47.

3- انفتاح الأسواق بشكل واسع واستخدام طرق جديدة الإنتاج والتسويق دخول الامتيازات التجارية ووجود المنافسة مع شركة محلية قد يؤدي إلى هيكلة وترتيب أعمال الشركة المحلية وكذا اكتساب قدرات تساعد في المنافسة الجادة مع الشركة العالمية وتطوير مشاريعها.

4- مساعدة المؤسسات الصغيرة الجزائرية على إيجاد فرص استثمارية وتحقيق أهداف تساهم في رفع المستوى الاجتماعي والمالي للبلاد وزيادة القدرة الشرائية في الاقتصاد الوطني<sup>2</sup>.

5- توفير القدرات المالية والتسويقية والإدارية والفنية للمنوح له. مما يؤدي إلى تطوير أداء المؤسسات المحلية الجزائرية في مختلف الميادين. فنظام الفرنشايز يقلل من نسب السيولة المتسربة للخارج وزيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة. كما يحفز الشركات المحلية على إعادة ترتيب أوراقها حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع من جودة المنتج أو الخدمة التي تقدمها للمستهلك، هذا التطوير في المنتجات المحلية يساهم في اللجوء لتداول المنتج المحلي عوض عن البضائع المستوردة.

6- المساهمة في زيادة المردودية الاقتصادية والمالية للمؤسسات الجزائرية التي يقوم بتسيير، وذلك من خلال الرفع من شأن المنتجات والخدمات وتحسين نوعيتها ومساعدتها على اقتحام الأسواق الخارجية<sup>3</sup>.

كما تساهم نقل المعارف الفنية في الإنعاش الاقتصادي نظرا لسهولة تكيفه ومرونته التي تجعله قادرا على التنمية الاقتصادية وذلك بتوفير مناصب الشغل وخلق الثروة مقارنة

1- مداني نسيم، مرجع سابق، ص 50.

2- المرجع نفسه.

3- حجوط كهينة، حمادي حسيبة، مرجع سابق، ص 47.

مع اقتصاد البلدان التي تعاني من مشاكل التكنولوجيا. كما تساهم نقل المعارف الفنية في تثبيت الاستقرار في مجال التنمية الاقتصادية خاصة أن كلا من عقد الفرنشايز وعقد التسيير يعتمدان ويرتبطان بالعناصر الجوهرية والعمل أكثر على النهوض باقتصاد وطني قوي.

كما يظهر دورهما في فترات الضغوط الخارجية والأزمات وإعادة تأهيلها بسرعة وبساطة وتنظيمها وقابليتها للتجديد والابتكار وسهولة التوجيه فيها وقدرتها على تجسيد واستنفاد مواردها<sup>1</sup>.

في الأخير تساعد هذه المعارف في تحسين المردودية الاقتصادية والمالية في البلدان النامية من خلال جعل الأسعار تتماشى مع معايير التكلفة والرواتب مع المعايير الربحية. حيث تمثل المردودية الاقتصادية في أساسها الهدف الإستراتيجي والضمانة للاستمرارية المؤسسة وبعثها على منافسة المؤسسات المماثلة لها في الأسواق المحلية والعالمية، وخلق استثمارات جديدة هذا كله يدعم الاقتصاد الوطني من حيث خلق واستلهاام يد عاملة وطنية وتنمية صادرات القطاع الإنتاجي ورفع مستويات الإنتاج وكثرة المخزون والتكاليف والتدفق النقدي، وهذا كله يرفع من مردودية المؤسسة الجزائرية الذي يتطلب إدخال مستوى عالي من التكنولوجيات والخبرات<sup>2</sup>.

1- سعيداني ججيقة، مشكلة تطبيق عقود الاعتماد الإيجاري على المؤسسات الاقتصادية، ملتقى وطني حول عقود

الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة مولود تيزي وزو، يومي 16 و 17 ماي 2012 ، ص 542.

2- صبايحي ربيعة، عقد التسيير آلية لتفعيل الجودة الاقتصادية في المؤسسة العامة الاقتصادية، مرجع سابق، ص 418.

## المبحث الثاني

### تنشيط السوق الجزائرية

لقد سعت الجزائر على إحداث تغييرات جوهرية على هيكلها الإستراتيجية خاصة الاقتصادية لتتلاءم مع التوجيهات الجديدة لسياستها الانفتاحية نحو اقتصاد السوق. فوضعت برامج إصلاحية واسعة تضمنت تأهيل مؤسساتها لتصبح أكثر تنافسية رؤوس الأموال بينها وبين البلدان الأخرى لتحقيق الإنعاش الاقتصادي<sup>1</sup>. ومن بين أهم هذه الإصلاحات والتغييرات الجوهرية التي لجأت إليها الجزائر لغزو الأسواق العالمية تبنيها لعقود نقل التكنولوجيا والتي تعتبر بمثابة الحد الفاصل بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية، حيث جعلت وما زالت تجعل البلدان تتنافس على امتلاكها والتتويج في استخدامها وذلك من خلال التنافس الشديد بين مختلف الشركات العملاقة، التي تمتلك تلك الحقوق وتستخدمها كوسيلة للتوسيع والاستثمار في مختلف البلدان<sup>2</sup>.

فهذه العقود تعتبر تقنية فعالة تلجأ إليها المؤسسات الاقتصادية حديثة النشأة وكذلك المؤسسات المتواجدة في السوق<sup>3</sup>. فهي الطريقة المثلى لاستخدام المعارف الفنية التي بموجبها يتم خلق جو ملائم للتنافس بين مختلف الأعوان الاقتصادية باعتبارها من عقود الأعمال التي تجعل المتعامل الاقتصادي ينشط ويتواجد في السوق<sup>4</sup>. وغايتها توزيع الموارد النادرة بطريقة عقلانية وتحسين طرق الإنتاج وتجويد المنتجات وتشجيع التقدم الصناعي

1- عيساوي محمد، دوافع تنظيم وتطوير الجزائر لصادراتها خارج المحروقات، ملتقى وطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محند أولحاج، بوبرة يومي 11 و12 مارس 2014، ص 08.

2- إرزيل الكاهنة، " استخدام حقوق الملكية الفكرية كألية لتنشيط التنافس في السوق"، مرجع سابق، ص 439.

3- مختور دليلة، مرجع سابق، ص 148.

4- إرزيل الكاهنة، " استخدام حقوق الملكية الفكرية كألية لتنشيط التنافس في السوق"، مرجع سابق، ص 444.

والتكنولوجي<sup>1</sup>. وهذا كله يجعل من المؤسسات الاقتصادية قادرة على اقتحام الأسواق التي هي بمثابة نقطة تلاقي عروض المستثمرين والبائعين، وجعلها أيضا قادرة على إنتاج السلع والخدمات والتنافس (المطلب الأول) والتوجه نحو سوق الخارجية (المطلب الثاني).

## المطلب الأول

### القدرة على التنافس

تلعب عقود نقل التكنولوجيا دور فعال على الساحة الاقتصادية وتحقيق فوائد عند استثمارها في إطار تنشيط السوق. فهي التي تقوم بجذب عمليات تبادل السلع والخدمات بين البلدان وذلك عن طريق إبرام عقود نقل التكنولوجيا منها كل من عقد التسيير وعقد الفرنشايز اللذان يعتبران أهم عقود الأعمال الاقتصادية التي تسمح لمختلف الأعوان الاقتصاديين بالتوسيع والتطور الاقتصادي<sup>2</sup> وبالتالي اقتحام الأسواق والتنافس. لذا لجأت معظم البلدان النامية بصفة عامة والجزائر بصفة خاصة إلى استقبال هذين العقدين، وذلك نظرا لعجز الآليات التقليدية عن تأطير العلاقات الاقتصادية والمالية. ويظهر هذا الدور من حيث المساعدة على إنتاج السلع وتقديم الخدمات (الفرع الأول) وخلق مناخ للتنافس والتزاحم (الفرع الثاني).

1- المرجع نفسه، 453.

2- أوخالد نادية، إغروسن نعيمة، مرجع سابق، ص 13.

## الفرع الأول

### القدرة على إنتاج السلع وتقديم الخدمات

تتميز الأسواق بكثرة السلع والخدمات المتنوعة والمختلفة التي ينتجها ويعرضها مختلف الأعوان الاقتصاديين من مؤسسات اقتصادية كبيرة منها ومتوسطة وصغيرة وأيضا تتنافس فيما بينها بقصد تحقيق الأرباح وإرضاء مختلف الزبائن. لكن تحقيق ذلك بالنسبة لأي مؤسسة اقتصادية مسألة تتطلب التفكير يقصد اتخاذ القرارات الحاسمة المتعلقة بالتوجه إلى اقتحام الأسواق، لأن هذا الأمر يستدعي الدراسة الكبيرة والخبرة الجيدة لخبايا السوق لذلك تحتم على المؤسسات الاقتصادية الجزائرية الاستعانة بآليات فعالة وخبرات<sup>1</sup>، ومساعدة كل من المسير في عقد التسيير باعتباره وسيلة فعالة للإنتاج والتسويق (أولاً). وكذا الممنوح له باعتباره طرف في عقد الفرنشايز الذي يقوم بترويج وتقديم الخدمات (ثانياً).

**أولاً: عقد التسيير وسيلة للإنتاج والتسويق:** يعتبر عقد التسيير من أهم عقود الأعمال التي تسمح للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية بالتوسع والتطور الاقتصادي أمام التغييرات والمعطيات الجديدة التي يعرفها الاقتصاد العالمي الجديد والذي يتجلى من خلال تدخل عقد التسيير لتحقيق الفعالية والجودة الاقتصادية للمؤسسات الجزائرية، وذلك بمساعدتها لتحقيق الإنتاج والتسويق<sup>2</sup>، حيث يقوم المسير بالسعي لتطوير المؤسسات وجعلها قادرة على القيام بنشاطات عدة منها نشاطات إنتاج السلع<sup>3</sup>. وهذا ما يجعل المسير في المؤسسة الاقتصادية يهتم بوضعية السوق وكذا بالإنتاج وجودته المتميزة باعتبارها المدخل الرئيسي والمحدد

1- مغني خوخة، عشتيت فاطمة، مرجع سابق، ص 84.

2- سعدان ديهية، شاطر فريزة، مرجع سابق، ص 23.

3- إرزيل الكاهنة، "اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة الخاصة بالسلع والخدمات والمنظومة القانونية الجزائرية"، المجلة

النقدية، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، ص 196.

لتحقيق أو خلق عنصر الفعالية على مستوى عنصر المؤسسة، فمن خلال السوق يتسنى للمسير معرفة خصائص ومواصفات السلعة من حيث جوانبها المادية وغير المادية<sup>1</sup>.

بمعنى آخر من أجل الصمود في السوق المنافسة يستلزم الأمر أن تكون الجودة هي المطلب الأساسي للمؤسسات. فلم تعد الجودة في الاقتصاد تعني رضي المستفيدين من السلعة والخدمة وتحقيق كفاءة إدارة المؤسسات ككل. كما يتمثل الهدف الأساسي من تحويل التسيير من الخواص في رفع أرباح المؤسسة. وتحقيق هذا الغرض لا يأتي إلا من خلال كسب أكبر قدر ممكن من العملاء وبما لا يأتي إلا من خلال تلبية الاحتياجات المشروعة للمستهلك الذي يتحقق بتوفير مستوى معين من الجودة بحيث أن المستهلك لا يشتري إلا بعد المقارنة بين أكثر من منتج في العديد من الجوانب المرتبطة به مثل خصائصه التقنية جودته وتغليفه.

ومن المعطيات التي تكون من الدوافع الانتقائية للمستهلك قد تحول حاليا تحسب المنتجات والخدمات إلى إستراتيجية مهمة على مستوى المؤسسة طالما أن الزبائن لا يتقبلون أي منتج<sup>2</sup>. ففي عقد التسيير يلتزم المسير بتحسين المردودية الاقتصادية لملك المسير<sup>3</sup>. كما يهتم المسير بعملية تسيير المؤسسة وذلك لمحاولة إيجاد العلاقات بين الوظائف داخل المؤسسة لضمان التسيير الحسن لها، حيث تسعى كل المؤسسات الإنتاجية العامة أو الخاصة بشكل مستمر على استحواد على نصيب مناسب في السوق. كما يقوم المسير بمعرفة سوق المتعاملين وقنوات توزيع الأسعار لكي يستطيع أن يصنع التنبؤات الصحيحة التي تمكنه من الاستجابة لمتطلبات السوق<sup>4</sup>. وهو ما نصت عليه المادة 4 من القانون رقم 01-89 السالف الذكر وذلك برفع من شأن المنتجات والخدمات واقتحام الأسواق مما يؤدي

1- مغني خوخة، عشتيت فاطمة، مرجع سابق، ص 84.

2- صبايحي ربيعة، مرجع سابق، ص ص 420-421.

3- أيت منصور كمال، عقد التسيير آلية خوصصة المؤسسات العامة ذات الطابع الاقتصادي، مرجع سابق، ص 250.

4- سعدان ديهية، شاطر فريزة، مرجع سابق، ص 26.

إلى تطوير المؤسسة من حيث نشاطها على المستوى الوطني وتفعيلها على المستوى الدولي<sup>1</sup>.

يتمحور عقد التسيير حول نطاقات استثمارية متمثلة في نشاطات الفندقية التي تعتبر مجال خصب التي يعمل فيها المسير على ترويج وتسويق الفندق واتخاذ ترتيبات اللازمة لبيع خدمات الفندق، بحيث يجب على المسير أن يسير الملك طبقا للمستوى المطلوب. وهذا ما وضحته المادة 5 من القانون رقم 01-89 السالف الذكر. وأيضا في مجالات الفندقية يتجه المسير لتحسين نوعيتها من خلال شروط الصحة العمومية وقواعد النظافة والأمن والسلامة والراحة والهدوء وفي أماكن المؤسسة من حق الزبون رفض الخدمة الغير المطبقة للمواصفات المتفق عليها<sup>2</sup>.

كما يتمحور عقد التسيير في قطاع المطاعم بتقديم الخدمات لأنه نشاط قريب من القطاع الفندقي وفي العديد من الحالات تعتبر مكملا له، إذ ظهرت شركات عديدة متخصصة في المطاعم والوجبات الخفيفة<sup>3</sup>. كما امتد تقديم الخدمات إلى بعض المنشآت الاقتصادية التي عرف فيها عقد التسيير انتشارا واسعا حيث تم إبرام هذا العقد بين مؤسسة المرافق المطارية ومجموعة باريس لتسيير المطار الجديد في الجزائر<sup>4</sup>. ومن جهة ينص القانون رقم 02-17 المتضمن القانون الخاص لترقيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المادتين 15 و 16<sup>5</sup> منه على ضرورة مساعدة هذه المؤسسات على التنافسية والتسويق

1- أيت منصور كمال، عقد التسيير آلية خوصصة المؤسسات العامة ذات الطابع الاقتصادي، مرجع سابق، ص 250.

2- مغني خوخة، عشيت فاطمة، مرجع سابق، ص ص 85-86.

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

4- تواتي نصيرة، مرجع سابق، ص 388.

5- قانون رقم 02-17 مؤرخ في 10 يناير سنة 2017، يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج ر العدد 2 صادر في 11 يناير سنة 2017.

الإنتاج على اقتحام أسواق الدولة باعتبار المؤسسات من المحركات الأساسية للنمو الاقتصادي<sup>1</sup>.

**ثانيا: دور عقد الفرنشايز في الترويج وتقديم الخدمات:** يحتل عقد الفرنشايز مكانة هامة بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، فهو من عقود نقل المعرفة التي تعد معلومات سرية تعطي صاحبها ميزة على منافسة الذين لا يعرفونها، قد يكون لإنتاج سلع معينة أو توزيعها تعمل علامة تجارية مشهورة. وقد تمد خدمات عقد الفرنشايز لاستغلال عناصر الملكية الصناعية عن طريق استغلال براءة الاختراع أو رسوم صناعية وكما قد يكون لتقديم خدمات مميزة وذلك وفقا لنظام عمل محدد<sup>2</sup>.

فأساس وجود عقد الفرنشايز هو تمكين المؤسسات الجزائرية المستفيدة من حقوق الملكية الفكرية من استقطاب السوق والدليل على ذلك هو شروط استخدام حقوق الملكية الفكرية، ومنها تلك الحقوق القابلة للاستغلال الصناعي والتي هي بمثابة وسيلة للإنتاج والتوزيع وتقديم خدمات مستقبلا وكذا تمكين الشركات المستفيدة منها من استعمال تلك العلامات التي تسمح لها باستقطاب أكبر عدد ممكن من الزبائن وكذا تحقيق الأرباح والتنافس في السوق وفق قانون العرض والطلب<sup>3</sup>.

هذا ما جعله أفضل وسيلة لعرض السلع والمنتجات وبيعها للجمهور بكل ضمان أو أكثر من ذلك حيث يعتبر من العقود التي تساهم في عملية نقل التكنولوجيا خاصة لبعض البلدان النامية التي تفتقر للتكنولوجيا حيث يتم الممنوح له بالتعامل بالسلع في إطار السوق

1- سعدان ديهية، شاطر فريزة، مرجع سابق، ص 27.

2- فتحي بن زيد، مرجع سابق، ص 438.

3- إرزيل الكاهنة، "إستخدام حقوق الملكية الفكرية كألية لتنشيط التنافس في السوق"، مرجع سابق، ص 445.

وخلق منافسة قوية بين المتعاملين التي تخضع للعلاقات القائمة بين المتعاملين الاقتصاديين في السوق<sup>1</sup>.

وباعتبار التسويق من بين الأنشطة التجارية التي توجه تدفق السلع والخدمات من المنتجين إلى المستهلكين عند طرح المنتج والخدمات في السوق، فهو ذات هدف واحد بالنسبة للبلدان والشركات المنتجة والمقدمة للخدمات في السوق فقط في ظل احترام قواعد المنافسة والمتمثلة في بيع المنتوجات وتحقيق الربح وتلبية حاجات الأفراد وإنجاح عملية التسويق. وكما يظهر دوره بشكل فعال في تسهيل عملية التوزيع وتقديم الخدمات وبيعها في وقت قصير وخلق منافسة قوية في السوق بالاستعانة بوسائل الإعلان والدعاية التي تعتبر من وسائل المتوفرة والمستخدم بكثرة عند أصحاب المشاريع الكبرى التي يستعملونها لغرض ترويج ودعم علاماتهم ومشاريعهم<sup>2</sup>.

## الفرع الثاني

### خلق التزاحم والتنافس في السوق

تعد عقود نقل التكنولوجيا الوسيلة التي يسعى بواسطتها المتعاملون الاقتصاديون السيطرة على الأسواق بمختلف أنواعها من جهة، ومن جهة أخرى تعد الوسيلة التي يتم بواسطتها التزاحم والتنافس بين مختلف الفاعلين في المجال الاقتصادي. لذا فمع مرور الزمن أثبت الواقع لا كلام عن المنافسة دون هذا النوع من العقود إلى درجة أنه أصبح في بعض الحالات يشكل حاجزا لقواعد المنافسة<sup>3</sup>.

1- أوخالد نادية، إغروسن نعيمة، مرجع سابق، ص ص 11-12.

2- المرجع نفسه، ص 42.

3- إرزيل الكاهنة، عن إخضاع عقد الأعمال للقانون، مرجع سابق، ص 38.

وكذا سعي المتعامل الاقتصادي إلى البحث عن السبل الممكنة التي تجعله يحقق أهدافه المتمثلة عادة في الكسب الكبير والبقاء في السوق والتزام مع غيره من المتعاملين وفرض سيطرتهم على الأسواق. غير أن الدخول إلى الأسواق والتواصل فيه متوقف على مدى القدرة المالية والتكنولوجيا للمتعامل الاقتصادي على أساس أنه ليس بيد أي متعامل اقتصادي الأموال والخبرة والتكنولوجيا التي يستطيع بها تحقيق أماله في الربح والتعامل مع مختلف الزبائن<sup>1</sup>.

هذا ما جعل تدخل المتعاملين الاقتصاديين المتمثلين في كل من المسير في عقد التسيير والممنوح له في عقد الفرنشايز، بتقديم مساعدة سواء فنية أو معارف أو خبرات للمؤسسات بصفة عامة وجعلها قادرة على التنافس مع المؤسسات الكبرى التي تمارس نفس النشاط سواء إنتاج السلع أو تقديم خدمات<sup>2</sup>.

باعتبار عقد الفرنشايز من العقود الاقتصادية التي تلجأ إليه البلدان النامية من أجل القدرة على التنافس في الأسواق العالمية، مستعينة بذلك بحقوق الملكية الفكرية بصفة خاصة حقوق الملكية الصناعية، وذلك لمسايرة انفتاح السوق وشدة التنافس فيه، فهي تجعل دائما السوق في سيرورة ومراكز للتنافس والتزام بين المتعاملين الاقتصاديين بفضل استخدام علامات مختلفة وذات شهرة عالمية والتي وجدت منها الشركات والمؤسسات الاقتصادية العملاقة وسيلة فعالة لتسيير وإدارة أنشطتها. حيث أن دخول متعامل اقتصادي في الأسواق عن طريق عقد الفرنشايز والمشاركة في تزويد المستهلكين بالسلع والخدمات وكثرة المعاملات التجارية التي يقوم بها أطراف عقد الفرنشايز من خلال أنواع الفرنشايز كذلك يجعل السوق مركز تزام وتنافس قوي<sup>3</sup>.

1- إرزيل الكاهنة، عن إخضاع عقد الأعمال للقانون، مرجع سابق، ص ص 39-40.

2- مغني خوخة، عشيت فاطمة، مرجع سابق، ص 90.

3- أوخالد نادية، إغروسن نعيمة، مرجع سابق، ص ص 1-11.

هذا ما يجعل المتعاملين الاقتصاديين يتنافسون منافسة حرة وفعالية يتوقف على مجموعة من شروط وهي وجود عدد كبير من المتعاملين الاقتصاديين وتجانس السلعة لدى المنتجين وحرية التدخل فيه من قبل المتعاملين الاقتصاديين فهذه الحرية<sup>1</sup>، نجد أساسها فيما أقره الدستور 2020 في المادة 61 منه: "حرية التجارة و الاستثمار والمقاوله مضمونة ، وتمارس في إطار القانون"<sup>2</sup>

ولكن من الناحية الواقعية هذه الشروط لا تحقق كاملة فقد تعرقل دخول المتعاملين الاقتصاديين دخول السوق بفعل الممارسات الاحتكارية التي تستهدف إلى هدم المنافسة الحرة<sup>3</sup>.

إن استخدام عقود نقل التكنولوجيا في السوق يؤدي إلى تقوية التزام من خلال السماح لمختلف أشكال المؤسسات بالتواجد والإنتاج ولاحقا اقتحام الأسواق الخارجية. فإذا كانت مؤسسة ما ترغب في دخول الأسواق أو توسيع مكانتها في السوق لمنتج تملك فيه حقوقا أو مهارة عملية محمية بموجب الأسرار التجارية فأفضل حلا لها هو التصريح لشخص آخر بالانتفاع بطريقة الصنع أو بالمنتج بواسطة عقد ترخيص التكنولوجيا، وهذا يؤدي إلى تشجيع كثرة الأعوان الاقتصاديين بالسماح بتواجد أكبر قدر ممكن من الشركات خاصة أي تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كضرورة أولية كوسيلة لتشجيع الإنتاج والتنافس وغزو الأسواق الخارجية<sup>4</sup>.

1- صبايحي ربيعة، " حدود تدخل الدولة في المجال الاقتصادي في ظل اقتصاد السوق"، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، العدد 2، 2009، ص 104.

2- مرسوم رئاسي رقم 20-442، مؤرخ في 30 ديسمبر 2020، يتعلق بإصدار التعديل الدستوري، المصادق عليه في استفتاء أول نوفمبر سنة 2020، ج.ر.ج. عدد 82، الصادر في 30 ديسمبر 2020.

3- صبايحي ربيعة، " حدود تدخل الدولة في المجال الاقتصادي في ظل اقتصاد السوق"، مرجع سابق، ص 105.

4- إرزيل الكاهنة، " استخدام حقوق الملكية الفكرية كآلية لتنشيط التنافس في السوق"، مرجع سابق، 418.

وفي هذا الشأن تنص المادة 2 من قانون ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على أن الهدف من سياسات الدعم وتدابير المساعدة موجهة لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو وضع دراسات ملائمة تعمل على ترقية تنافسية للمؤسسات، وكذلك تضيف المادة 15 منه على أن نشاطها وتكييفها مع الحركية التكنولوجية التي تعرفها الأسواق، وكذا ترقية توزيع المعلومات ذات طابع صناعي وتجاري.

فوجود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق معناه إدراكها المسبق لما يجري فيه سواء كانت سوق داخلية أو خارجية<sup>1</sup>، لأن وجود هذا النوع من العقود في الجزائر يجعلها تدخل في شراكة مع الدول الأخرى المتقدمة، حيث نجد أن الجزائر انتهجت نظام اقتصاد السوق وهو ما يجعلها تلجأ إلى إبرام عقود اقتصادية مع مستثمرين أجانب خصوصا عقد الفرنشايز التي قامت بتطبيقها في قطاعات متعددة في السوق<sup>2</sup>.

يعتبر كل من عقد التسيير وعقد الفرنشايز وسيلة لمساعدة وتطوير المؤسسات المتوسطة والصغيرة في الدخول إلى السوق وخلق جو ملائم للتنافس والتزاحم، حيث يساهم هذا النوع من العقود في تحقيق الرفاهية الاقتصادية وكذا تنويع الأسواق بشتى المنتجات من سلع وخدمات بتقديم أجودها وأفضلها. وكما تساهم في شكل مباشر في دفع عجلة التقدم والتنمية الاقتصادية في البلدان النامية وذلك بالسماح للمؤسسات الجزائرية من الاستفادة من أحسن وأفضل الخدمات والشروط التي تسمح باغتناء السلع<sup>3</sup>.

يظهر أيضا دور كل من عقد الفرنشايز وعقد التسيير في جعل المؤسسات تتنافس وتنتفتح على مختلف الأسواق وذلك انطلاقا من الدور الفعال والحيوي لهذه العقود. فقد أصبحت المؤسسات تمثل الطرح الأساسي في اقتصاديات البلدان النامية، وكذا اعتبارها

1- إرزيل الكاهنة، "عن إخضاع عقد الأعمال للقانون"، مرجع سابق، ص 39.

2- أوخالد نادية، إغروسن نعيمة، مرجع سابق، ص 26.

3- إرزيل الكاهنة، "استخدام حقوق الملكية الفكرية كآلية لتنشيط التنافس في السوق"، مرجع سابق، ص 454.

حجز الزاوية في عملية التنمية الاقتصادية لمردودها الإيجابي على الاقتصاد الوطني عن دورها الناجع في توفير فرص عمل جديدة ورفع من قيمة الدخل والمستوى المعيشي للفرد، كذلك دورها في غزو الأسواق الخارجية لأن بروز التنافسية في هذا العصر كحقيقة أساسية تحدد نجاح أو فشل المؤسسات بدرجة غير مسبقة<sup>1</sup>.

لذلك يقوم كل من المسير في عقد التسيير والممنوح له في عقد الفرنشايز باعتبارها المتعاملان الاقتصاديان بتقديم المساعدة لجعل المؤسسات الجزائرية قادرة على اقتحام الأسواق وجعلها أيضا قادرة على التنافس ومواجهة كل المشاكل التي تواجهها أثناء منافسة المؤسسات أخرى وضمان بقائها في السوق<sup>2</sup>، والذي يحقق التوازن في الأسواق بين العرض والطلب.

إن استثمار واستغلال حقوق الملكية الفكرية في إطار عقد الفرنشايز من أجل الدخول إلى الأسواق يحقق منافع كثيرة من بينها الاستحواذ على أكبر عدد ممكن من الأسواق في وقت قصير وبأقل تكلفة<sup>3</sup>.

ولهذا السبب وجدت وما زالت تتواجد هذه العقود من أجل تسهيل عملية نقل التكنولوجيا خاصة لبعض المناطق النائية التي تفتقر إلى التكنولوجيا. ويتم التعامل بالسلعة في إطار السوق ومنافسة قوية بين المتعاملين ويخضع العقد لعلاقات القوة القائمة بين المتعاملين الاقتصاديين في السوق<sup>4</sup>. باعتبار عقد الفرنشايز من العقود الاقتصادية الذي تلجأ إليه الجزائر من أجل القدرة على التنافس في الأسواق مستعينة في ذلك بتواجد حقوق الملكية الصناعية في السوق التنافسية هي أيضا إحدى الوسائل التي تساعد على الإبداع والابتكار

1- مغني خوخة، عشتيت فاطمة، مرجع سابق، ص ص 87-88.

2- مغني خوخة، عشتيت فاطمة، مرجع سابق، ص 80.

3- أيت وازو زينة، عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، أعمال ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، 2012، ص 129.

4- أوخالد نادية، إغروسن نعيمة، مرجع سابق، ص ص 11-12.

ثم بعدها الإنتاج والتسويق في ظل اقتصاد المعرفة الذي أصبح حتميا لا مفر منها وبالتالي فإن وجود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السوق معناه إدراكها المسبق بالتحديات التي تنتظرها مما يجعلها لا تستقطب إيداعات وابتكارات المؤسسات الأخرى فحسب، بل يجب عليها أن تبذل وتتفكر كي تجد لنفسها مكانة بارزة في السوق، الأمر الذي يجعلها لاحقا في صف المؤسسات الكبرى<sup>1</sup>.

## المطلب الثاني

### التوجه نحو السوق الخارجية

تعد الجزائر من البلدان التي اهتمت على إحداث تغيرات جوهرية على هيكلها الإستراتيجية خاصة الاقتصادية لتتلاءم مع توجهات الجديدة لسياستها الانفتاحية نحو اقتصاد السوق فوضعت برامج إصلاحية واسعة تضمنت تأهيل مؤسساتها لتصبح لأكثر تنافسية وتندمج في سياق الانفتاح على الأسواق الخارجية للدول الأخرى لتحقيق الإنعاش الاقتصادي<sup>2</sup>.

يعد التصدير عصب اقتصاديات البلدان بالنظر إلى عائداته من العملة الصعبة وهو الدليل على القوة الاقتصادية للدول وتحقيق اكتفائها الذاتي من خلال تصديرها لمختلف السلع والبضائع وحتى الخدمات واعتماده على تنوع في مجال التصدير<sup>3</sup>. وفي ظل هذه المعطيات ركزت الجزائر بمختلف أنظمتها بالاهتمام بالتوجه نحو الأسواق الخارجية كأحد الموارد الهامة للنهوض باقتصادها وتجسيد التنمية الشاملة في جميع القطاعات على أساس أن التصدير بشكل عام يحتل مركزا ممتازة في العلاقات الحديثة وركن من أركان الضمان الاقتصادية، والتعاون مع الإنتاج لتلبية حاجات الناس ورفاء العيش وهو أيضا مبدأ أساسيا باعتباره قاطرة

1- مختار حزام، استغلال حقوق الملكية الصناعية في ظل حرية المنافسة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في

الحقوق، تخصص الملكية الفكرية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة باتنة 1، 2016، ص 52.

2- عيساوي محمد، دوافع تنظيم وتطوير الجزائر لصادراتها خارج المحروقات، مرجع سابق، ص 08.

3- مغني خوخة، عشيت فاطمة، مرجع سابق، ص 91.

للنشاط الاقتصادي من خلال تعامله مع مختلف القطاعات والأنشطة وتوسيع القاعدة الإنتاجية، ومواجهة العجز المزمّن لميزان المدفوعات البلدان<sup>1</sup>.

التوجه إلى السوق فلسفة في إدارة الأعمال تقوم على فكرة الاهتمام بمتعاملين الاقتصاديين والعمل على إشباعهم بدرجة متميزة أفضل من المنافسين<sup>2</sup>، وفي السنوات الأخيرة اشتدت ثقافة التوجه نحو السوق، باعتبارها أحد المصادر الرئيسية للعملة الصعبة لتحقيق الاستثمارات الوطنية والأجنبية وتحقيق نمو اقتصادي حقيقي وخلق صناعة وطنية قادرة على المنافسة في الأسواق العالمية<sup>3</sup>. على العموم لا بد من تبيان أهمية عقد التصدير بشكل عام (الفرع الأول) ثم دور عقود نقل التكنولوجيا في التوجه نحو السوق (الفرع الثاني).

## الفرع الأول

### أهمية التصدير في السوق الجزائرية

تولي الجزائر أهمية كبيرة لتصدير، وذلك بالنظر إلى الدور الذي تلعبه في جذب الثروة حيث برزت عدت نظريات في هذا المجال هي المدارس متعددة أعطت له أهمية كبيرة ساهمت في السعي وراء تطوير نشاط التصدير وذلك باتخاذ عدة سياسات تتناسب مع واقع إمكانيات الجزائر<sup>4</sup>.

ويعتبر التصدير تلك العمليات التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون والغير المقيمين في البلد، كما تتمثل الصادرات انفتاحا أجنبيا على السلع

1- إرزيل الكاهنة، دور آلية التأمين للقرض عند التصدير في التجارة الخارجية، رسالة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص القانون، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009، ص ص 02-03.

2- بومدين بلكبير، أثر التوجه نحو السوق على الابتكار في المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، دراسة ميدانية للاتجاهات المديرين، مجلة التواصل في العلوم الاقتصادية والاجتماعية، العدد 34، كلية الاقتصاد وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، 2013، ص 08.

3- عيساوي محمد، مرجع سابق، ص 10.

4- حجارة ربيعة، حرية الاستثمار في التجارة الخارجية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2017، ص 132.

والخدمات المنتجة داخل البلد الأمر الذي يؤدي إلى زيادة في داخل البلاد لذا تصنف الصادرات ضمن عوامل الإضافة التي تضيف قوة جديدة إلى تيار الاتفاق الكلي للتصدير أهمية كبيرة في اقتصاديات مختلف البلدان، لاسيما الجزائر تبدو أحد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية<sup>1</sup>.

باعتبار الجزائر كباقي بلدان العالم التي تسعى إلى غزو الأسواق الدولية وذلك من خلال عملية التصدير التي تعتبر عملية أساسية والعنصر الأساسي المدعم للنمو الاقتصادي. حيث أصبح التصدير من أهم الآليات القانونية الاقتصادية التي تتيح لها فرصة لزيادة معدلات نموها الاقتصادي وزيادة الطاقة الإنتاجية وتوفير مناصب الشغل، كما تساعد ترقية الصادرات في تدعيم ميزان المدفوعات وخلق التوازن الخارجي، ومن أجل تحقيق كل هذه الأهداف على الجزائر توفير إستراتيجية مناسبة وتخطيط السياسة التصديرية التنموية التي تتماشى مع طبيعة الاقتصاد الوطني الجزائري<sup>2</sup>.

فالتصدير يعود بأهمية كبيرة للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية كونه مرتبط بحجم الإنتاج بحيث كلما زاد التصدير اضطرت مختلف المؤسسات والشركات إلى مضاعفة الإنتاج قصد تغطية هذه الزيادة في السوق، كما تلجأ المؤسسات الاقتصادية الجزائرية إلى دخول الأسواق بمنتجات جديدة من خلال اعتماد تنوع المركز لجذب مجموعات جديدة من المستهلكين أو توسيع السوق، أو التنوع المختلط الذي يهدف إلى تقليل من المخاطر ويعتمد على تقديم منتجات جديدة تتطلب موارد مالية وشرائية معتبرة<sup>3</sup>.

1- حسين نواره، إستراتيجية التصدير وإجراءات تنميته في الجزائر، ملحق وطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، يومي 11 و 12 مارس 2014، ص 85.

2- حجارة ربيعة، مرجع سابق، ص 139.

3- حسين نواره، مرجع سابق، ص ص 85-87.

تعتبر تنمية الصادرات في الجزائر من البلدان التي تحاول تنويع صادراتها وترقيتها عنصر أساسي مدعم لنمو الاقتصادي<sup>1</sup>، حيث تعتبر الصادرات من أهم القضايا الأساسية التي أولتها الجزائر أهمية كبيرة وذلك بالنظر إلى الدور الذي يلعبه في جلب الثروة حيث أصبحت عملية تنمية الصادرات وتنويعها عملية مصيرية<sup>2</sup>، باعتبارها من أهم الآليات القانونية الاقتصادية التي تتيح لها فرصة لزيادة معدلات نموها الاقتصادي وزيادة الطاقة الإنتاجية<sup>3</sup>.

كما يمكن للمؤسسات الاقتصادية أن تساهم في تحقيق من حدة العجز في ميزان التجاري خاصة أن الجزائر من البلدان التي اعتمدت من هذه الوضعية الاقتصادية. فبإمكان هذه المشروعات الاقتصادية إنتاج السلع قابلة للمنافسة وتوفير سلع تكون بديلة لسلع المستوردة كما تساهم مباشرة في إنتاج مكونات السلع التي تتجه لتصدير أو حتى المنتجات النهائية، أو تساهم بشكل غير مباشر في عمليات الإنتاجية بأسعار تنافسية في الأسواق الخارجية<sup>4</sup>.

وأيضا تقوم المؤسسات بالأعمال الترويجية عند البحث عن الأسواق الدولية، ومساهمة المعارض والمظاهرات الدولية في خدمات ومنتجات الموجهة نحو التصدير<sup>5</sup>، إن نجاح سياسة تشجيع الصادرات في الجزائر يقتضي رفع الكفاءة الاقتصادية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية يخلق مناخ التنافس بين هذه الأخيرة على اعتبار أن السوق المحلي الآن أصبح سوق مفتوحا على العالم<sup>6</sup>.

1- مغني خوخة، عشتيت فاطمة، مرجع سابق، ص 93.

2- جلال مسعاد، مشاكل تصدير خارج المحروقات في الجزائر، ملتقى وطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، يومي 11 و 12 مارس 2014، ص 232.

3- مغني خوخة، عشتيت فاطمة، مرجع سابق، ص 93.

4- حجارة ربيعة، مرجع سابق، ص 106.

5- المرجع نفسه، ص 156.

6- جلال مسعاد، مرجع سابق، ص 253.

ومن خلال ما سبق نستنتج أن عملية التصدير التي تقوم بها المؤسسات الاقتصادية يتسرب تأثيرها انطلاقاً من تحسين جودة منتجاتها إلى حدوث تخفيض تكاليف الإنتاج وتكلفة نهائية، وصولاً إلى احتلال المؤسسات الاقتصادية الكبيرة والمتوسطة والصغيرة منها على وضعية تنافسية أقوى وبالتالي قيامها باستحواذ شريحة سوقية، وبالتالي حصولها على أكبر نسبة من أرباح لتوزيعها، وإعادة هذه المؤسسات الاقتصادية واستثمار هذه الأرباح في نشاطات مختلفة<sup>1</sup>.

## الفرع الثاني

### دور عقود نقل التكنولوجيا في التوجه نحو السوق

تعتبر عقود نقل التكنولوجيا اليوم من أكثر أسلحة المنافسة تأثيراً وفعالية في الأسواق الدولية والوطنية. وهي بهذا المعنى تشكل أهم الأصول المالية للمشروعات، ولذلك فمن الطبيعي أن تتجه الشركات المنتجة للتكنولوجيا إلى الحفاظ عليها، ومن ثم البحث عن الأطر القانونية التي تكفل لها الحماية القانونية لاحتكار الفعلي للمعرفة الفنية ولابتكارها<sup>2</sup>.

ومن هنا ظهرت فكرة عقد نقل التكنولوجيا القائمة على تبني سياسة اقتصادية لمواجهة طغيان التكنولوجيا الحديثة، ووفقاً لتنظيم المعاملات وفي وقتنا الحاضر من كثرة إنتاج السلع وتقديم الخدمات سعياً لتحقيق أعلى نسب التسويق واختراق للأسواق العالمية<sup>3</sup>.

يعد عقد الفرنشايز أداة استثمارية ناجحة ناقلة للمعرفة الفنية محققة للتنمية الاقتصادية، ولذلك يمكن اعتباره نموذجاً سحرياً لأن أغلب مشاريع التنمية والاقتصادية الناجحة على المستوى العالم هي مشاريع الفرنشايز.

1- مغني خوخة، عشيبت فاطمة، مرجع سابق، ص 96.

2- بن عزة أمال، مرجع سابق، ص 08.

3- المرجع نفسه.

كما يعتبر إحدى الآليات التي تحقق التكامل بين المشروعات المحلية على نظير الشركات العالمية، فمن طريق توظيف هذا العقد يمكن إبعاد كيانات اقتصادية تملك رؤوس أموال ضخمة وتضم خبرات فنية<sup>1</sup> وإدارية عالية، تستطيع منافسة شركات العالمية ما يحقق الخطط التنموية للدولة المضيفة. أيضا بواسطة عقد الفرنشايز يتم ترويج السلع والخدمات داخل البلد وخارجه دون استثمار مباشر منه، مما يؤثر شهرة لعلامته التجارية وهذا يؤدي إلى اتساع نطاق تلك العلامة وشهرتها، مما يؤثر على الاقتصاد الوطني والذي يؤدي بدوره إلى غزو الأسواق الخارجية لزيادة الأنشطة التجارية في السوق وبالتالي زيادة في الإنتاج والأرباح<sup>2</sup>.

ومن خلال هذا العقد فإن الجزائر ستتمكن من التغلب على تعقيد عملية إدارة فروع جديدة قد تتطلب إدارتها رأس مال كبير وبنفس الوقت الحفاظ على جودة المنتجات التي ينتجها. كما أصبح هذا العقد محل اهتمام العديد من الشركات من بينها الشركات الاقتصادية الجزائرية، وذلك بسبب كثرة المعاملات التجارية وكثرة السلع والخدمات المتداولة في الأسواق الخارجية، لأنها تساهم في انتقال المنتجات داخل وخارج البلدان وبالتالي حصول المؤسسات على أرباح مادية بالإضافة إلى الشهرة والمكانة المميزة في الأسواق الخارجية التي تؤدي إلى زيادة مبيعات المؤسسات الجزائرية عبر العالم بفضل قدرتها الإنتاجية المالية وارتفاع عدد صادراتها واستحواذها على الأسواق العالمية<sup>3</sup>.

فيمكن للمؤسسات الجزائرية من امتلاك قطاع تصديري قوي من خلال قيامها بمشاريع إنتاجية عديدة من المجالات الاقتصادية المدعمة ببراءة الاختراع، وكذا المنتجات المختلفة التي تمنح لها العلامة جودة ونوعية وقيمة اقتصادية تجعلها قابلة للتصدير والدخول في الأسواق الدولية. كما تقوم المؤسسات الجزائرية باستخدام براءة الاختراع لكي يصبح لديها

1- عبدلي جميلة، مرجع سابق، ص 32.

2- بن عزة أمال، مرجع سابق، ص 09.

3- أُوخالد نادية، إغروسن نعيمة، مرجع سابق، ص 41.

القدرة الإنتاجية العالمية، فتحقيق الدولة للاكتفاء المحلي للمنتجات يجعلها قادرة على الدخول إلى الأسواق العالمية من خلال عملية التصدير<sup>1</sup>.

فمن خلال عقد الفرنشايز تقوم المؤسسات الجزائرية باستخدام العلامات من أجل خلق منافسة قوية في السوق الخارجية من حيث جودة ونوعية السلع وذلك عن طريق الإعلان والدعاية التي تمكن المؤسسات الجزائرية من إيصال السلع وما تحتويه قيمة وجودة إلى أذهان الناس، ويمكن دور الدعاية في منح منتج معين الشهرة في الأسواق الخارجية أي هو وسيلة تستعملها الجزائر من أجل الترويج لعلامتها ودعم مشاريعهم<sup>2</sup>.

كما أن لعقد التسيير دور كبير في دفع الجزائر إلى التوجه نحو السوق الخارجية. فتتص المادة 04 من القانون رقم 89-01 السالف الذكر على " يلتزم المسير بتحسين المردودية الاقتصادية والمالية للمالك واقتحام الأسواق الخارجية لاسيما عن طريق رفع شأن المنتجات والخدمات المقدمة"<sup>3</sup>. لكن المشرع الجزائري قد حصر هذا العقد على المؤسسة العمومية الاقتصادية أو شركة مختلطة الاقتصاد دون باقي المتعاملين الآخرين في السوق. إذ يقوم المسير بتسخير قدراته الفنية وكفاءاته في تسيير المؤسسات والنهوض بها من ركودها الاقتصادي وتحديثها تكنولوجيا لدخول الأسواق الخارجية وغزوها<sup>4</sup>.

كما أن المسير يقيم العلاقات بين الوظائف داخل المؤسسة لضمان السير الحسن لها حيث تسعى المؤسسات الجزائرية إلى استحواد على نصيب مناسب في السوق الخارجية فهو يقوم بالعملية التسويقية أي يبيع السلع والخدمات ومحاولة معرفة الأساليب الحقيقية التي تؤدي إلى تحقيق الربح ورفع قيمة المحصّلات النقدية للسلع والخدمات المنتجة ومحاولة

1- أوخالد نادية، إغروسن نعيمة، مرجع سابق، ص 41.

2- المرجع نفسه، ص 42.

3- قانون رقم 89-01، السالف الذكر.

4- سعدان ديهية، شاطر فريزة، مرجع سابق، ص ص 24-25.

الاستجابة لمتطلبات السوق<sup>1</sup>. أيضا يستعمل المسير العنوان التجاري الذي يلعب دورا أساسيا على المستوى الدولي إذ يعمل على ترويج الشركات المشهورة والتي تمارس نشاطاتها في مختلف الأسواق الدولية.

---

1- سعدان ديهية، شاطر فريزة، مرجع سابق، ص 26.

## خاتمة

تعد عقود الأعمال حديثة النشأة والسبب الذي أدى إلى إنشاء هذه العقود هو عجز العقود الكلاسيكية أو عدم قدرة العقود الكلاسيكية على مواكبة ومسايرة مجال الأعمال، وهو الأمر الذي دفع بالمتعاملين الاقتصاديين إلى إيجاد عقود جديدة تتناسب مع المشاريع الاقتصادية تكون قادرة على مواكبة التطور الاقتصادي والتكنولوجي ومن بينها عقود نقل التكنولوجيا.

من خلال دراستنا لهذه العقود الناقلة للتكنولوجيا توصلنا إلى أنها تستخدم في العديد من المجالات الصناعية والتجارية والخدماتية. فهي لها دور كبير في التجارة الدولية ومختلف مراحل الإنتاج والخدمات وصناعة تكنولوجيا المعلومات. بهذا فهي عقود واسعة الذبوع دورها الأساسي هو تقليص أو القضاء على الفجوة الاقتصادية بين البلدان النامية والبلدان المتقدمة. على ضوء ذلك تناولنا نماذج لهذه العقود أبرزها عقد التسيير وعقد الفرنشايز مركزيين على التجربة الجزائرية في المجال.

إن عقد التسيير كان بمثابة أو تجربة للمشرع الجزائري فكان أول عقد بادر بتنظيمه وكان ذلك من خلال القانون المدني. غير انه لاحظنا أن المشرع قد أقتصر تطبيق هذا العقد على المؤسسات العمومية الاقتصادية أو الشركة مختلطة الاقتصاد. وعليه يجب أن يسمح لكل الشركات والمؤسسات من الاستفادة من مزايا هذا العقد بالنظر الى فتح السوق الجزائرية على المنافسة. ثم أنه صحيح أن المشرع الجزائري قد قام بتنظيم هذا العقد إلا أنه لم يتطرق إلى المشاكل التي يمكن أن تنتج من هذا العقد كالشروط التعسفية التي يضعها المسير والمقابل الذي يتقاضاه مقابل الإشهار واستعمال العلامة والشهرة. لهذا على المشرع أن يقوم بإخراج عقد التسيير من القانون المدني لأنه عقد يتعلق بالمجال الاقتصادي، فيمكن إدراجه في القانون التجاري أو أن يقننه بصفة مستقلة.

أما فيما يخص عقد الفرنشايز فلم يخصه المشرع الجزائري بالتنظيم بالرغم من الأهمية الاقتصادية ويعود ذلك وعلى غرار باقي التشريعات لعدم موافقة أصحاب المعارف الفنية إلى الخضوع إلى تنظيم معين بل جعلوا أنفسهم من يتولون تنظيم هذا العقد وإحالاته إلى العادات والأعراف التجارية. وهذا الأمر أدى إلى وجود تبعية اقتصادية للبلدان النامية للبلدان المتقدمة، حيث أن البلدان المتقدمة كونها صاحبة المعارف الفنية يجعلها تلجأ إلى وضع شروط ما على البلدان النامية إلا قبولها وهذا ما أدى إلى تشبيه عقد الفرنشايز بعقود الإذعان.

لهذا على المشرع الجزائري أن يقوم بتنظيم هذا العقد المسمى بعقد الفرنشايز وهذا بهدف التقليل من هذه التبعية الاقتصادية وإدراج فيه كافة المعاملات التي تكون ضمن هذا العقد وتقديم له تسمية بالعربية بدلا من عقد الفرنشايز التي هي تسمية إنجليزية.

يُعد كل من عقد التسيير وعقد الفرنشايز مصدرا أساسيا وممولا أساسيا للاقتصاد الوطني وذلك من خلال استقبال الجزائر لعقود نقل التكنولوجيا كونها تلعب دورا أساسيا في رفع معدلات التنمية الاقتصادية حيث كانت المصدر الوحيد للخروج من قوقعة ودائرة التخلف. فقد سمح عقد الفرنشايز بدخول المؤسسات الجزائرية في أسواق جديدة سواء على الصعيد الوطني أو الدولي وذلك من خلال استعمال حقوق الملكية الفكرية والصناعية وهذا ما جعل هذه المؤسسات قادرة على تطوير اقتصادها الوطني وتحسين مستواها ودخولها إلى الأسواق من أجل التنافس، هذا من جهة. ومن جهة أخرى نجد عقد التسيير الذي يعد الوسيلة المثالية لإنعاش المؤسسات الاقتصادية سواء من حيث نقل المعارف الفنية أو من حيث الإدارة والتسيير المؤسسات وفق التقدم والتطور التكنولوجي.

بالرغم من كل هذه المساهمات التي أثرت على الاقتصاد الوطني بشكل إيجابي إلا أنه لا يمكن تهميش فكرة أنه المشرع الجزائري قد تسارع في تنظيم عقود الأعمال لأن هذا التنظيم كان بشكل عشوائي وكان مجرد إقتباسات من القانون الفرنسي، لذا على المشرع

الجزائري إعادة النظر في العقود المنظمة وغير المنظمة وإعادة تكييفها وفق الواقع الاقتصادي الجزائري.

## قائمة المراجع والمصادر

أولاً: الكتب

- 1- أحمد حسني سليم، تطبيق المحكم الدولي لعادات وأعراف التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، د.س.ن.
- 2- أيت منصور كمال، عقد التسيير، دار بلقيس، الجزائر، 2012.
- 3- برناردينو ليبوناتى، مبادئ اليونيدروا، المتعلقة بالعقود التجارية الدولية، الطبعة الثانية، دار النهضة العربية، روما، 2008.
- 4- طالب حسن موسى، الموجز في قانون التجارة الدولية، الدار العلمية الدولية ومكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2001.
- 5- عدنان صالح العمر وحسني صالح عمارين، الأصول القانونية للتجارة الدولية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2017.
- 6- عمر سعد الله، قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة، الطبعة الثانية، دار هومه، الجزائر، 2009.
- 7- لبنى عمر مسقاوي، عقد الفرنشايز دراسة على ضوء الفقه والاجتهاد والعقد النموذجي المعتمد في غرفة التجارة الدولية، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2012.
- 8- محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الامتياز التجاري، دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الديوان المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2015.
- 9- محمد محسن إبراهيم النجار، عقد الإمتياز التجاري، دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2007.

10- محمود فياض، المعاصر في قوانين التجارة الدولية، الطبعة الأولى، الوراق للنشر والتوزيع، الأردن، 2012.

11- ياسر سيّد الحديدي، عقد الفرنشايز التجاري في ضوء التشريعات المنافسة، ومنع الممارسات الاحتكارية (دراسة مقارنة)، كلية الشرطة، أكاديمية الشرطة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2012.

#### ثانياً: الرسائل والمذكرات الجامعية

##### أ- رسائل الدكتوراه:

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

2- بن شيحة قادة هيشام، محاولة بناء نموذج التطوير التكنولوجي في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص إدارة الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم الاجتماعية وعلوم التسيير، جامعة الجيلالي لباس، سيدي بلعباس، 2015.

3- بن عزة أمال، دور عقد نقل التكنولوجيا في نقل المعرفة الفنية، رسالة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، تخصص قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2018.

4- تغريد عبد الحميد أبو المكارم، الإلتزام بالإعلام في عقود نقل التكنولوجيا، رسالة لنيل درجة الدكتوراه، كلية الحقوق، جامعة عين شمس، 2007.

5- حجارة ربيعة، حرية الاستثمار في التجارة الخارجية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2017.

6-مختور دليلة، تطبيق أحكام قانون المنافسة في إطار عقود التوزيع، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2015.

ب- مذكرات الماجستير:

1. إقولي محمد، النظام القانوني لعقود نقل المعرفة الفنية، بحث لنيل درجة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، معهد الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة تيزي وزو، 1995.

2. بو البردعة نهلة، الإطار القانوني لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2012.

3. دعاء طارق البشتاوي، عقد الفرشايذ وآثاره، أطروحة إستكمال لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2008.

4. سعدي مصطفى، مكانة عقد التسيير في تنظيم قطاع الخدمات، مذكرة من أجل نيل شهادة الماجستير في الحقوق، اختصاص في قانون الأعمال المقارن، كلية الحقوق، جامعة وهران، 2013.

5. عروسي ساسية، الطبيعة القانونية لعقد الفرشايذ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، تخصص: قانون خاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف 2، 2015.

6. محمد غسان صبحي العاني، الاختلال بالالتزام السرية في عقد نقل التكنولوجيا دراسة مقارنة، رسالة لاستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، كانون الثاني 2016.

7. مختار حزام، استغلال حقوق الملكية الصناعية في ظل حرية المنافسة، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، تخصص الملكية الفكرية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة باتنة 1، 2016.

#### ج- مذكرات الماستر:

1. ابن مبارك عبد الباري، حنين عبد الوهاب، عقد الامتياز التجاري، مذكرة لنيل شهادة الماستر، في قانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دارية، أدرار، 2017.

2. أوخالد نادية، إغروسن نعيمة، دور حقوق الملكية الفكرية ضمن عقد الفرنشايز في تنشيط السوق، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2016.

3. بشار إلياس، عقود وإتفاقيات نقل التكنولوجيا والممارسات الجزائرية في هذا المجال ، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مسيلة، 2013.

4. بن قانة صبرينة، حماز ياسين، عقد التسيير، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، قانون العون الاقتصادي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2015.

5. حجوط كهينة، حمادي حسيبة، دور عقود الأعمال في المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص : قانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان مبيرة، بجاية، 2015.

6. خلفاوي توفيق، عقد الإمتياز التجاري، مذكرة تكميلية لنيل شهادة ماستر، شعبة الحقوق ، تخصص قانون العمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، 2015.

7. **دحماني كاهنة، محروق ديهية،** المركز القانوني لغرفة التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون، تخصص الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2019.
8. **سعدان ديهية، شاطر فريزة،** مكانة عقد التسيير في السوق، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2014.
9. **سمار رابح، كدحي صوفيان،** عقد الفرنشيز، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص: قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محند أولحاج، البويرة، 2020.
10. **عبدلي جميلة،** فعالية عقود النقل التكنولوجيا في تحقيق التنمية، مذكرة نهائية الدراسة لإستكمال متطلبات شهادة الماستر، تخصص الملكية الفكرية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة زيان عاشور، جلفة، 2014.
11. **عبدلي سهام،** عقد الامتياز التجاري (عقد الفرنشيز)، مذكرة تكميلية لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مسيلة، 2013.
12. **عثماني وهيبة،** دور المنظمات التجارية الدولية في توحيد قواعد التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، قانون إقتصادي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة د.طاهر مولاي، سعيدة، 2015.
13. **مداني نسيم،** عقود الأعمال والنظام العام الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2018.

14. مغني خوخة، عشتيت فاطمة، الالتزام بالإدارة في عقود الأعمال: عقد التسيير وعقد الفرنشايز نموذجان، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2018.

### ثالثا: المقالات

#### أ- المقالات:

1. إرزيل الكاهنة، "اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة الخاصة بالسلع والخدمات والمنظومة القانونية الجزائرية"، المجلة النقدية، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، ص 190-228.

2. -----، "إستخدام حقوق الملكية الفكرية كآلية لتنشيط التنافس في السوق"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والإقتصادية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، ص 439-463.

3. -----، "عن إخضاع عقد الأعمال للقانون"، مجلة العلوم القانونية والسياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، المجلد 10، العدد 01، تيزي وزو، الجزائر، أبريل 2019، ص 38-51.

4. بضليس عبد العزيز، " دور عقود الفرنشايز الصناعية في نقل التكنولوجيا"، مجلة صوت القانون، مجلد 07، العدد 03، جامعة أحمد بوقرة، بومرداس، 2021، ص 727-749

5. بن أحمد الحاج، " إلتزامات وجزاء الإخلال بها في عقود نقل التكنولوجيا على ضوء الأعراف السائدة"، المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، العدد الثالث، المجلد 1، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سعيدة، ص 27-40.

6. حمدي محمود بارود، " محاولة لتقييم التنظيم القانوني لنقل التمكين التكنولوجي في ظل الجهود الدولية ومشروع قانون التجارة الفلسطيني"، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الإنسانية، المجلد 12، العدد 1، 2010، ص ص 839-904.
7. راجي عبد العزيز، " الأسس النظرية والفنية لحماية المعرفة الفنية"، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، مجلد 13، العدد 1، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عباس لغرور، خنشلة، 2015، ص ص 108-125.
8. ربيعة بن عزوز، " إشكالية تفتين عقود الأعمال"، مجلة الحقوق الإنسان والحريات العامة، جامعة مستغانم، مجلة دولية محكمة نصف السنوية، العدد 5، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، جانفي، 2018، ص ص 21-43.
9. ريزان حمود، "إتفاق التحكيم الدولي في عقود نقل التكنولوجيا"، مجلة الإجتهد للدراسات القانونية والاقتصادية، العدد 8 جامعة آل البيت المملكة الأردنية الهاشمية، الجزائر، 2015، ص ص 09-48.
10. صبايحي ربيعة، " حدود تدخل الدولة في المجال الإقتصادي في ظل إقتصاد السوق"، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، العدد 2، 2009، ص ص 103-132.
11. فتحي بن زيد، " الأهمية الاقتصادية لعقد الفرنشيز دراسة مقارنة بين (الجزائر، تونس، المغرب)"، مجلة تحولات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة سطيف2، المجلد 2، العدد الأول يناير 2019، الجزائر، ص ص 432-447.
12. وائل عزت، " عقد الفرنشايز من حيث مفهومه وأثاره"، مجلة بحوث الشرق الأوسط، العدد 5، الجزء الثاني، كلية الحقوق الزقازيق، 2020، ص ص 01-44.

13. يوسفى علاء الدين، "الإطار القانونى لعقد نقل التكنولوجيا وآثاره المباشرة"، مجلة صوت القانون، المجلد 5، العدد 1، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة المسيلة، أبريل، 2018، ص ص 415-437.

#### رابعاً: المداخلات:

1. إرزىل الكاهنة، عقد تحويل الفاتورة والمؤسسات الاقتصادية، ملتقى وطنى حول عقود الأعمال ودورها فى تطوير اقتصاد الجزائر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، يومى 16 و 17 ماي 2012، ص ص 429-440.
2. أونس عبد الماجد، الشراكة الأجنبي كآلية هامة لنقل التكنولوجيا فى المؤسسات الجزائرية، ملتقى وطنى حول المؤسسات الاقتصادية الجزائرية واستراتيجيات التوزيع الاقتصادى فى ظل انهيار أسعار المحروقات، كلية العلوم الاقتصادية التجارية و علوم التسيير، جامعة 08 ماي 1945، قالمة يومى 25 و 26 أبريل، 2017، ص ص 01-17.
3. أيت منصور كمال، الطبيعة القانونية لعقد المناجمنت فى القانون الجزائرى، ملتقى وطنى حول عقود الأعمال ودورها فى تطوير الاقتصاد الجزائرى، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومى 16-17 ماي 2012، ص ص 44-52.
4. أيت وازو زينة، عقود الأعمال ودورها فى تطوير الإقتصاد الجزائرى، أعمال ملتقى وطنى حول عقود الأعمال ودورها فى تطوير الإقتصاد الجزائرى، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، 2012، ص ص 129-172.
5. بركات جوهرة، " تقنين عقود الأعمال فى القانون الجزائرى، ملتقى وطنى حول عقود الأعمال ودورها فى تطوير الإقتصاد الجزائرى "، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية، يومى 16 و 17 ماي 2012، ص ص 33-40.
6. تواتى نصيرة، " الإطار التطبيقى لعقود الأعمال"، أعمال الملتقى الوطنى حول: عقود الأعمال ودورها فى تطوير الإقتصاد الجزائرى، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومى 16-17 ماي، 2012، ص ص 381-388.

7. **جلال مسعاد**، مشاكل تصدير خارج المحروقات في الجزائر، ملتقى وطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، يومي 11 و 12 مارس 2014، ص ص 232-255.
8. **حسين نواره**، إستراتيجية التصدير وإجراءات تنميته في الجزائر، ملتقى وطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، يومي 11 و 12 مارس 2014، ص ص 83-93.
9. **حمادوش أنيسة**، حول الطابع الخصوصي لعقود الأعمال : عقد الفرنشايز نموذجا، المسطرة الإجرائية لأشغال الملتقى الوطني حول مبدأ سلطان الإرادة في عقود الأعمال بين الحرية والتقييد، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة مولود معمري تيزي وزو، يومي 06 و 07 نوفمبر 2017، ص ص 165-176.
10. **حمادوش أنيسة**، دور آليات الفرنشايز في تطوير الاقتصاد الوطني، ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة مولود تيزي وزو، يومي 16 و 17 ماي 2012، ص ص 441-455.
11. **دوار جميلة**، المبادئ العامة لعقد الفرنشايز في التشريعات الوضعية، ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، يومي 16 و 17 ماي 2012، ص ص 90-107.
12. **سعيداني لوناسي ججيقة**، مشكلة تطبيق عقود الاعتماد الإيجاري على المؤسسات الاقتصادية، ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة مولود تيزي وزو، يومي 16 و 17 ماي 2012، ص ص 531-539.
13. **صبايحي ربيعة**، عقد التسيير آلية لتفعيل الجودة الاقتصادية في المؤسسة العامة الاقتصادية، مداخلة مقدمة في الملتقى الوطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، يومي 16-17 ماي، 2012، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2012، ص ص 413-428.

14. **عثماني بلال**، ظهور عقود الأعمال في ظل عجز العقود المدنية الكلاسيكية على تنظيم مجال الأعمال، ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، يومي 16-17 ماي، 2012، ص ص 10-16.
15. **عيساوي محمد**، دوافع تنظيم وتطوير الجزائر لصادراتها خارج المحروقات، ملتقى وطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محند أولحاج، بويرة يومي 11 و 12 مارس 2014، ص ص 07-22.
16. **معاشو نبالي فطة**، إختلال التوازن في عقد التسيير، ملتقى وطني حول عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الوطني، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، يومي 16 و 17 ماي 2012، ص ص 53-68.

#### رابعاً: النصوص القانونية:

##### أ- النصوص القانونية الجزائرية:

1. مرسوم رئاسي رقم 20-442، مؤرخ في 30 ديسمبر 2020، يتعلق بإصدار التعديل الدستوري، المصادق عليه في إستفتاء أول نوفمبر سنة 2020، ج.ر.ج. عدد 82، الصادر في 30 ديسمبر 2020.
2. قانون رقم 89-01، مؤرخ في 7 فيفري 1989، يتعلق بعقد التسيير، متمماً للأمر رقم 75-58، مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، متضمن القانون المدني، ج.ر.ج. عدد 6، الصادر في 8 فيفري 1989.
3. قانون رقم 17-02، مؤرخ في 10 يناير 2017، يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج.ر.ج. عدد 02، الصادر في 11 ديسمبر 2017.

ب- النص القانوني المصري:

- قانون رقم 99-17، متضمن القانون التجارة المصري، الجريدة الرسمية العدد 19 مكرر، الصادر في 17 ماي 1999، الموقع الالكتروني [kmsvac.org.org](http://kmsvac.org.org) على الساعة 12:30.

## قائمة المحتويات

- 01.....مقدمة
- 04.....الفصل الأول: عن تكريس عقود نقل التكنولوجيا في القانون الجزائري
- 06.....المبحث الأول: الاعتراف بوجود عقود نقل التكنولوجيا
- 07.....المطلب الأول محاولة تنظيم بعض عقود نقل التكنولوجيا "عقد التسيير نموذجاً"
- 08.....الفرع الأول: كيفية تنظيم عقود نقل التكنولوجيا
- 08.....أولاً: المبدأ العام: عدم تنظيم عقود نقل التكنولوجيا
- 09.....ثانياً: الاستثناء: تدخل بعض التشريعات لتنظيم عقود نقل التكنولوجيا
- 11.....الفرع الثاني: تنظيم عقد التسيير من قبل المشرع الجزائري
- 11.....أولاً: أسباب تنظيم عقد التسيير
- 13.....ثانياً: نسبة تنظيم عقد التسيير
- 15.....المطلب الثاني: عدم تنظيم القانوني لعقود نقل التكنولوجيا: عقد الفرنشايز نموذجاً
- 16.....الفرع الأول: أسباب عدم التنظيم القانوني لعقد الفرنشايز
- 19.....الفرع الثاني: الإحالة إلى الأعراف التجارية في تنظيم عقود نقل التكنولوجيا
- أولاً: تدخل الغرفة التجارية الدولية لمحاولة تنظيم الأعراف التجارية ذات الصلة
- 20.....بعقود نقل التكنولوجيا
- 22.....ثانياً: تدخل المعهد الدولي للقانون الخاص لتنظيم بعض عقود نقل التكنولوجيا
- 25.....المبحث الثاني: مجالات استخدام عقود نقل التكنولوجيا من الناحية العملية
- 26.....المطلب الأول: مجالات استخدام عقد التسيير

- 27.....الفرع الأول: تطبيق عقد التسيير في المجال الفندقي والسياحي
- 27.....أولاً: انتشار تطبيق عقد التسيير بعد الإصلاحات الاقتصادية
- 28.....ثانياً: أمثلة لعقود المبرمة في مجال الفندقة والسياحي
- 29.....الفرع الثاني: امتداد تطبيق عقد التسيير إلى المجالات الأخرى
- 30.....أولاً: المجال الصناعي والتوزيعي
- 30.....ثانياً: مجال المطاعم
- 31.....ثالثاً: مجال الموانئ والمطارات
- 31.....رابعاً: مجال المرافق العامة
- 32.....المطلب الثاني: مجالات تطبيق عقد الفرشائز
- 32.....الفرع الأول: تطبيق عقد الفرشائز في المجالين الصناعي والتوزيعي
- 33.....أولاً: المجال الصناعي
- 33.....ثانياً: المجال التوزيعي
- 34.....الفرع الثاني: تطبيق عقد الفرشائز في مجال الخدمات
- 34.....أولاً: فرشائز الخدمات المادية
- 35.....ثانياً: فرشائز الخدمات غير المادية
- 37.....الفصل الثاني: آثار استقبال عقود نقل التكنولوجيا في القانون الجزائري
- 39.....المبحث الأول: نقل المعارف الفنية إلى السوق الجزائرية
- 40.....المطلب الأول: مضمون المعارف الفنية
- 41.....الفرع الأول: مكانة المعرفة الفنية في السوق

43.....	الفرع الثاني: أسباب اللجوء إلى نقل المعارف الفنية بشكل عام
46.....	المطلب الثاني: آثار نقل المعارف الفنية إلى السوق الجزائرية
46.....	الفرع الأول: تطوير المؤسسة
47.....	أولاً: تطوير المؤسسة من خلال عقد التسيير
48.....	ثانياً: تطوير المؤسسة من خلال عقد الفرنشايز
51.....	الفرع الثاني: تحقيق النمو الاقتصادي
54.....	<b>المبحث الثاني: تنشيط السوق الجزائرية</b>
52.....	المطلب الأول: القدرة على التنافس
56.....	الفرع الأول: القدرة على إنتاج السلع وتقديم الخدمات
56.....	أولاً: عقد التسيير وسيلة للإنتاج والتسويق
59.....	ثانياً: دور عقد الفرنشايز في الترويج وتقديم الخدمات
60.....	الفرع الثاني: خلق التزاحم والتنافس في السوق
65.....	المطلب الثاني: التوجه نحو السوق الخارجية
66.....	الفرع الأول: أهمية التصدير في السوق الجزائرية
69.....	الفرع الثاني: دور عقود نقل التكنولوجيا في التوجه نحو السوق
73.....	خاتمة
76.....	قائمة المراجع
87.....	قائمة المحتويات

## المخلص

تعتبر عقود الأعمال أداة لتطوير الاقتصاد الوطني بالنسبة للدول التي تبحث عن مصادر لتمويل مشاريعها دون اللجوء إلى الوسائل التقليدية المتمثلة في الاقتراض من جهة، كما تعتبر أداة للبحث عن الخبرة جديدة لتسيير مؤسساتها بكيفية عصرية من جهة أخرى. هذا ما يفسر لجوء العديد من البلدان لاستقبال هذه العقود لغرض تطوير اقتصاداتها من بينها الجزائر. ومن بين أبرز العقود التي حظيت بالاهتمام هي عقود نقل التكنولوجيا باعتبارها عقودا تهدف إلى نقل المعارف الفنية لمستقبلها مقابل أداء مالي يتم دفعه.

ومن بين النماذج التي تبرز أهمية عقود نقل التكنولوجيا نجد كل من عقد التسيير وعقد الفرنشايز وهو ما يفسر استخدامهما في السوق الجزائرية واهتمام المشرع الجزائري بتنظيم إحداها وهو عقد التسيير وترك الآخر المتمثل في عقد الفرنشايز للعادات والأعراف السائدة في السوق.

إن الهدف الأساسي من استقبال عقود نقل التكنولوجيا من الناحية القانونية والاقتصادية في الجزائر تعود إلى الفائدة المرجوة من استقباليهما وهي استفادة المتعامل الاقتصادي من خبرات وتكنولوجيات ومعارف فنية من متعامل اقتصادي آخر في المجال الاقتصادي من جهة. وتطوير التنافس في السوق الجزائرية وغزو الأسواق الخارجية، من حيث السماح للمؤسسات، أو الفاعلين في الميدان لاستقبال تقنيات سير مؤسساتهم ومصانعهم. وكذا القدرة الإنتاجية والتوزيعية وتطوير اليد العاملة الوطنية والشهرة، من جهة أخرى. في خضم ذلك اهتمت الدراسة بتبيان مدى أخذ التشريع الجزائري بهذا النوع من العقود ثم تأثيرها على السوق الجزائرية

## الكلمات المفتاحية

عقود نقل التكنولوجيا؛ عقد التسيير؛ عقد الفرنشايز؛ المعارف الفنية؛ القانون الجزائري؛ السوق الجزائرية.