



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة مولود معمري - تيزي وزو -  
كلية الحقوق والعلوم السياسية  
قسم الحقوق



## النظام القانوني للقاعدة التجارية في القانون الجزائري

مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون  
تخصص: القانون الخاص

إشراف الأستاذ:  
أ. لعمامري عصاد

إعداد الطالبة:  
- دوفان صارة  
- ساملي سنديية

لجنة المناقشة:

- خلوي خالد، أستاذ محاضر (ب)، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، .....رئيسا.
- أ. لعمامري عصاد، أستاذ محاضر (أ)، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، .....مشرفا ومقررا.
- سليمان حميدة، أستاذة مساعدة (ب)، جامعة مولود معمري تيزي وزو، .....ممتحنة.

تاريخ المناقشة: 2021/11/30

السنة الجامعية: 2020 - 2021

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

«وما أوتيتم من العلم إلا قليلا»

صدق الله العظيم

سورة الإسراء: الآية 85

# شكر

قال تعالى: «ولقد أتينا لقمات الحكمة أن أشكر الله ومن يشكر فإنها يشكر لنفسه ومن كفر فإن الله غني حميد». [لقمان: 12].

فاللهم يا ربي الحمد ولك الشكر والثناء كما ينبغي لجلالك وعظيم سلطانك لا أحي ثناء عليك فأنت كما أثبتت على نفسك - وبعد.

إلى كل من ييخل علينا بعمله وعطاه طوال مسيرتنا الدراسي.

ونذكر على وجه الخصوص الأستاذ المشرف "العمامري عصاد" على جهوده المبذولة وتوجيهاته المنيرة طوال فترة إعداد المذكرة، كما نتقدم بالشكر والعرفان إلى جميع السادة الأساتذة المناقشين.

سارة وسندية

# إهداء

أهدي هذا العمل المتواضع:

إلى من قال فيهم المولى عز وجل:

«وقضى ربك أ لا تعبدوا إلا إياهم وبالوالدين إحساناً...».

إلى والديّ أطال الله في عمرهما اللذان كان سندا لي طوال مشواري الدراسي ومنحنا لي القوة وكانا مصدر نجاحي.

وإلى جميع إخوتي: فريال، أمال، سليمة وابنها سامي، وأخي جلال.

وأهدي هذا العمل إلى زوجي سعيد الذي كان سندي وإبني الصغير أيان حفظه الله لي.  
وكل من حملهم قلبي ولم يحملهم قلمي.

سارة

# إهداء

أهدي هذا العمل المتواضع:

إلى أغلى الناس عندي، إلى من غرس في نفسي حب العمل والأمل "أمي" حبيبي أطال الله في عمرها  
وإلى أبي العزيز.

وإلى أخواني الحبيبان يانيس وماسي.

وإلى خطيبي الذي سانديني في مشواري الدراسي.

وإلى كلا خالاتي خاصة ناجية، ليلة وكاتية وإلى جدتي وجدّي اللذان ربياني.

وأخيراً أود أن أشكر صديقاتي أنية، جيحي وريمّة وجاراتي تنهان، ديهية وخاصة مليسة أحبكم جميعاً  
وأتمنى أن تبقوا معي.

سندية

مقدمة

يكتي القانون الجزائري دور هام وأساسي في تنظيم عالم التجارة الذي يتسم بالمرونة والحرية وخلق قواعد تنظم الأعمال التجارية ونشاط التجار في ممارسة تجارتهم، والحاجة إلى هذه القواعد يعود إلى مضمون الحياة التجارية ذات الطبيعة الخاصة سواء من حيث الأشخاص أو الأعمال، لأن غاية النشاط التجاري تكمن في سرعة تداول الأموال مع عدم الثقة والائتمان، ومنه تبلورت الحاجة إلى خلق قواعد تتفق مع طبيعة النشاط التجاري.

فلو رجعنا إلى زمن غير بعيد لوجدنا أن فكرة القاعدة التجارية لم تتبلور معناها ولم تكن لها الأهمية التي تتمتع بها اليوم، ففكرة القاعدة التجارية لم تكن معروفة رغم أن التجارة لم تكن مجهولة عند الكثير من الشعوب القديمة التي عرفت التاجر الذي كان يعرض سلعة في مكان معين مستخدما بعض الآلات والمعدات التي يحتاجها في ممارسة نشاطه. وكان ينظر إلى القاعدة التجارية على أنها عبارة عن عناصر متفرقة لا يجمعها أي رباط.

وعند ما اتسعت الحركة التجارية في القرن التاسع عشر برزت أهمية القاعدة التجارية التي تعتبر أداة أساسية للتاجر لمزاولة نشاطه التجاري التي تتكون من عناصر متنوعة تمثل قيمة مالية مستعملة لنفس الغرض التجاري وتهدف إلى جذب العملاء وتحقيق الشهرة التجارية. فيستعملها التاجر كمجموعة واحدة رغم إختلافها لممارسة نشاطه التجاري ويطلق عليها مجتمعه القاعدة التجارية.

وما يجمع بين هذه العناصر هي وحدة الغرض التجارب من وجودها، فأدى تنوعها إلى تميز القاعدة التجارية بعدة خصائص فجعلت منه مالا منقول معنويا قابلا للتداول.

هذا ولقد احتلت القاعدة التجارية في عصرنا الحالي مركزا بالغ الأهمية سواء من الناحية القانونية أو من الناحية الاقتصادية وحظي بالدراسة نظرا للمسائل الفنية والمتشابهة التي تثيرها العلاقات الناجمة عن التصرفات الواردة عليها كحالة البيع أو الإيجار أو الزمن... إلى غير ذلك بل اتسعت النظرة حتى إلى مفهومه نظرا لضخامة المشاريع الإنتاجية والصناعية التي قد تقوم بها أحيانا القاعدة التجارية بمرفدها والدور الذي تلعبه في تنمية

وتطوير النشاط الاقتصادي من بيع وتوزيع في شتى المنتجات سواء كانت استهلاكية أو غير ما قصد تلبية حاجيات الأفراد في المجتمع، فنجد القواعد التجارية الضخمة كالأسواق الكبرى مما جعل الفقه يطلق عليها تسمية المؤسسة التجارية.

ونظرا للمكانة الكبيرة التي أصبحت تتمتع بها القاعدة التجارية في الحياة التجاري والاقتصادي خاصة فيما يتعلق بالمعاملات بين التجار دفع بنا إلى دراسة القاعدة التجارية وكذا شق مهم منها وهي التصرفات القانونية الواردة عليها، من بيع ورهن وإيجار وتقديمها كحصة في الشركة.

ومن بين الأسباب، إختيارنا لهذا الموضوع:

إن أي بحث علمي يتضمن دواعي تنقسم ما بين الذاتية والموضوعية.

### 1- الأسباب الذاتية:

- الرغبة في التعرف على فكرة القاعدة التجارية وكافة التصرفات الواردة عنها.
- الميل الشخصي لنوع هذه الدراسة التي حسب إطلاعنا أنها لم تأخذ حقها من الدراسة في البحث العلمي.

### 2- الأسباب الموضوعية:

- ذكر الطبيعة القانونية للتصرفات الواردة على القاعدة التجارية في التشريع الجزائري على أساس بحث علمي أكاديمي مبني على مرجعية علمية.
- ندرة الدراسات العلمية المختصة في هذا الموضوع.

ومن أجل تحليل هذا الموضوع على النحو المناسب طرحنا الإشكالية التالية:

كيف نظم المشرع الجزائري فكرة القاعدة التجارية؟

وللإجابة على هذه الإشكالية قمنا بإتباع كل من المنهج التحليلي الذي يعتمد

بالأساس على تحليل النصوص القانونية المتعلقة بالقاعدة التجارية والتصرفات الواردة عليها

من خلال التشريع الجزائري وكذلك المنهج الوصفي فقد توقيفه لغرض الإلمام بمختلف أحكام القاعدة التجارية.

فقمنا بتقسيم موضوع مذكرتنا إلى فصلين فتناولنا في الفصل الأول ماهية القاعدة التجارية وحمايتها من المنافسة. أما الفصل الثاني فخصصناه لدراسة الإطار القانوني للعادة التجارية من التصرفات الواردة على ملكية القاعدة التجارية من جهة ومن جهة أخرى التصرفات الواردة على إستغلالها.

## الفصل الأول

### ماهية القاعدة التجارية

حقيقة أن حاجة المجتمع إلى التجارة ترجع إلى عهد بعيد، كما أن التاجر استخدم القاعدة التجارية منذ القدم عندما ظهرت حاجته إلى المكان الذي يمارس فيه تجارته، وإلى الأدوات والمعدات التي يستخدمها في الاستغلال التجاري وإلى السلع التي يبيعها للجمهور ولاشك في أن التاجر كان دائماً يعلق أهمية كبيرة على العملاء، كما أنه كان يسعى إلى التعرف على رغباتهم وإرضائهم من أجل المحافظة عليهم، وبالرغم من ذلك ضلت فكرة القاعدة التجارية زمناً طويلاً غير معروفة لأن أحداً لم يحاول التقريب بين العناصر المختلفة التي تلزم الاستغلال التجاري على اعتبار أنها مجموع واحد<sup>1</sup>.

فإن فكرة اعتبار المحل التجاري مالياً معنوياً مستقلاً عن العناصر التي يتركب منها فكرة حديثة لم تستقر تشريعياً إلا في القرن العشرين، وذلك عندما إزدادت أهمية العناصر المعنوية للقاعدة التجارية، إذ قبل ذلك كانت النظرة مادية تقتصر على المقومات المادية التي تتألف منها القاعدة التجارية وأهمها البضائع والآلات والمعدات.

كما عرفت فكرة القاعدة التجارية أيضاً عند قيام أصحاب المحل التجارية لبيع المحل حيث ظهر بوضوح أثر عنصر الاتصال بالعملاء عند تقديم الثمن، والفضل في ظهور فكرة القاعدة التجارية ترجع إلى التجار أنفسهم لا إلى رجال القانون الذين تصوروا لأول مرة إمكانية انتقال القاعدة التجارية إلى الغير بكل عناصرها وبكل القيم التي تطوي عليها<sup>2</sup>.

وبناء على ما تقدم سنعمد بهذا الفصل إلى التطرق بنوع من التحليل والاستفاضة للتعرف على فكرة القاعدة التجارية وذلك من خلال تعريفها وبيان خصائصها وكذلك الطبيعة

1- علي حسن يونس، المحل التجاري، بدون طبعة، دار الفكر العربي، القاهرة، 1974، ص 4.

2- المرجع نفسه، ص 5.

---

القانونية لها، ثم تمييزها عن الأنظمة المشابهة لها واستخلاص كافة عناصرها في (المبحث الأول).

أما (المبحث الثاني) فخصصناه لدراسة الحماية القانونية للقاعدة التجارية بما فيها المنافسة المشروعة والمنافسة غير المشروعة.

## المبحث الأول

### مفهوم القاعدة التجارية

إن احتراف التاجر للأعمال التجارية بصورة مستمرة ومنتظمة غالباً ما يحتاج إلى أداة تتلاءم وطبيعة وحكم الأعمال التي يمارسها ويتخذها حرفة معتادة له، هذه الأداة التي يمارس من خلالها التاجر أعماله التجارية تسمى بالمحل التجاري وهذا الأخير باعتباره مجموعة من الأموال المنقولة المخصصة لممارسة مهنة تجارية، هي فكرة حديثة نسبياً كون أن التاجر في بداية الأمر كان يعتمد على العناصر المادية فقط كل واحد على حدى ودون إدراك وجود ارتباط بينهما وفي القرن التاسع عشر، ازدهرت واتسعت التجارة وقد عدت المصانع والمتاجر إذ بدأت تظهر أهمية بعض العناصر المعنوية، فأصبحت القاعدة التجارية يتكون من العناصر المادية والمعنوية، تألفت معا بقصد الاستغلال التجاري<sup>1</sup>.

وبناء على ذلك سوف نتناول تعريف القاعدة التجارية، في (المطلب الأول) ثم بيان طبيعتها القانونية في (المطلب الثاني)، أما التمييز والعناصر يتم التطرق إليها من خلال (المطلب الثالث والرابع)

### المطلب الأول

#### تعريف القاعدة التجارية

إن تحديد المفهوم القانوني للمحل التجاري خلق بعض الصعوبات لدى العديد من التجار، وذلك نظراً للخلط الذي وقع بين مفهومه كجدران ومفهومه كمنقول معنوي، فالقاعدة التجارية فكرة ظلت ولا تزال غير محددة تحديداً دقيقاً، فلا التشريع ولا الفقه توصل إلى وضع معيار وتعريف دقيق ومانع له<sup>2</sup>.

1- سميحة القليوبي، المحل التجاري، طبعة 4، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 6.

2- زايدي خالد، المحل التجاري والتصرفات الواردة عليه، دار الخلدونية، الطبعة 1، الجزائر، 2016، ص 4.

## الفرع الأول

### التعريف الفقهي للقاعدة التجارية

لم يأتي الفقه بتعريف جامع ومانع، فذهب بعضهم إلى تعريف القاعدة التجارية بالنظر إلى عناصرها المادية والمعنوية ومنهم من قصر تعريفها على الطبيعة القانونية لها ومنهم من عدد خصائصه دون ذكر لعناصره، ومن هذه التعريفات: " أنه مال منقول معنوي يشمل اتصال التاجر بعملائه واعتيادهم التردد على المتجر نتيجة عناصر الاستغلال التجاري"<sup>1</sup>.

وفي تعريف آخر: "القاعدة التجارية هي مجموع عناصر مادية ومعنوية يستخدمها التاجر في مباشرة نشاطه التجاري"<sup>2</sup>.

فيرى رأي آخر: "بأنه مجموع من العناصر المادية ومعنوية نظمت بهدف استغلال مشروع اقتصادي"<sup>3</sup>.

## الفرع الثاني

### التعريف القانوني للقاعدة التجارية

لم يتضمن القانون التجاري الجزائري الخاص لبيع المحل التجاري ورهنه، تعريفا للمحل التجاري<sup>4</sup>، كما بالنسبة للمشرع الجزائري فقد تعرض للمحل التجاري في المادة 78 من القانون التجاري وما يليها، فلم يعرفه بل اكتفى بذكر بعض عناصر القاعدة التجارية الإلزامية

1- نادية فوضيل، القانون التجاري الجزائري، الطبعة 11، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2011، ص 162.

2- رزق الله، العربي بن مهدي، الوجيز في القانون التجاري الجزائري، الطبعة 4، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ص 38.

3- زايدي خالد، مرجع سابق، ص 5.

4- المرجع نفسه، ص 5.

كالاتصال بالعملاء والشهرة بالإضافة إلى ذكر عناصره الأساسية لاستغلاله كالعنوان التجاري والاسم التجاري، والحق في الإيجار والبضائع والمعدات وحق الملكية الصناعية<sup>1</sup>.

نص المشرع الجزائري في المادة 78 من القانون التجاري على أنه تعد جزءاً من المحل التجاري الأموال المنقولة المخصصة لممارسة نشاط تجاري ويشمل المحل التجاري إلزامياً عملائه وشهرته كما يشمل أيضاً سائر الأموال الأخرى اللازمة لإستغلال المحل التجاري والاسم التجاري والحق في الإيجار والمعدات والآلات والبضائع وحق الملكية الصناعية والتجارية، كل ذلك ما لم ينص على خلاف ذلك...<sup>2</sup>

### الفرع الثالث

#### خصائص القاعدة التجارية

تتميز القاعدة التجارية من 3 خصائص:

#### أولاً: أنه مال منقول

إن الرأي مستقر فقهاً وقضائياً على اعتبار المحل التجاري مالا منقولاً لأنه يتكون من أموال مادية ومنقولة ومعنوية كبضائع والمهمات وحق الاتصال بالعملاء والحقوقي الملكية الصناعية....

1-نادية فوضيل، النظام القانوني للمحل التجاري، الجزء الأول والثاني، دون طبعة، دار هومه للنشر والتوزيع، الجزائر، 2011، ص 17.

2-المادة 78 من القانون التجاري مستمدة من موقف الفقه والقضاء الفرنسي، أما الأحكام الخاصة بالعمليات الواردة على المحل التجاري، مستمدة حرفياً من القانون التجاري الفرنسي، والجدير بالذكر أن المشرع الجزائري وضع نظاماً قانونياً للمحل التجاري، يضم حوالي 136 مادة وردت في القانون التجاري الصادر سنة 1975 المعدل والمتمم للقانون رقم 05-02 المؤرخ في 06 فيفري 2005، كما أفرد له عدة مواد قانونية أخرى جاءت في نصوص متفوقة كالقانون رقم 04-08 المؤرخ في 14 أوت 2004 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، والأمر رقم 03-06 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلق بالعلامات، والأمر رقم 03-07 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلق ببراءة الاختراع والأمر رقم 03-05 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلق بحقوق المؤلف والحقوقي المجاورة، القانون رقم 18-08-1990 المتعلق بالسجل التجاري المعدل والمتمم.

إذن فالقاعدة لا تتمتع بصفتي الاستقرار والثبات التي يتمتع بها العقل وإنما يخضع للنظام القانوني الخاص بالأموال المنقولة، ومن ثم فإذا أوصى شخص لأخر بقاعدة تجارية، فإنه يدخل ضمن الأموال المنقولة الموصى بها، وإذا كان المشرع قد أخضع المحل التجاري لبعض الأحكام الخاصة بالعقارات كما هي الحال بالنسبة للقواعد الخاصة بامتياز البائع ورهن المحل، فإن ذلك لا يؤثر على اعتبار المحل التجاري مالا منقولاً<sup>1</sup>.

### ثانياً: أنه مال معنوي

يعتبر المحل التجاري من المنقولات المعنوية وليس من المنقولات المادية وإن كان يتكون من عناصر مادية كالbضائع والآلات والمعدات، ذلك لأن القاعدة التجارية ليس لها وجود مادي يدركه الحس، كما أن العناصر المعنوية الداخلية في تكوين القاعدة التجارية، أن حل في هذا التكوين العناصر المادية، فهي وحدة واحدة متميزة ومستقلة عن العناصر التي تكونها ولها خصائصها التي تختلف عن خصائص كل عنصر من عناصرها كما أن العناصر المادية تعد بالنسبة للقاعدة التجارية عناصر ثانوية.

وباعتباره مقولاً معنوياً فإنه لا يخضع للأحكام قانونية الخاصة بالمنقول المادي ويترتب على ذلك أن قاعدة الحياة في المنقول سند الملكية لا تطبق على المحل التجاري لأن هذه القاعدة خاصة بالمنقولات المادية دون المنقولات المعنوية<sup>2</sup>.

### ثالثاً: أنه ذو صفة تجارية

لا يعتبر قانوناً القاعدة التجارية إلا إذا خصصت لمزاولة نشاط تجاري وهذا ما نصت عليه المادة 3 فقرة 4 من القانون التجاري: "يعد عملاً تجارياً بحسب شكله العمليات المتعلقة بالمحلات التجارية" إذا كان المحل يمارس نشاط مدني فإنه لا يعتبر قاعدة تجارية ولو تضمنت معدات أو اتصال بالعملاء أو حق الإيجار وهذا هو حكم عيادة الأطباء أو

1- نادية فوضيل، مرجع سابق، ص 35.

2- عمار عمورة، العقود والمحل التجاري، القانون الجزائري، بدون طبعة، دار الخلدونية، الجزائر، بدون سنة، ص 157.

مكاتب المحاسبين أو المحامين أو المهندسين، ولا يكفي لوجود القاعدة التجارية أنها تخصص للقيام بنشاط تجاري وإنما ينبغي فوق ذلك أن يكون هذا النشاط مشروعاً أي غير مخالف للقانون والنظام<sup>1</sup>.

## المطلب الثاني

### الطبيعة القانونية للقاعدة التجارية

رغم أن القاعدة التجارية تعد وحدة واحدة قائمة بذاتها ومتميزة عن العناصر المكونة لها أن أصبحت المسألة يتفق عليها الجميع، إلا أن الخلاف بين الفقه لا زال يدب حول الطبيعة القانونية أو التكييف القانوني لهذه الوحدة المتميزة، إذ ظهرت عدة نظريات في تكييف الطبيعة القانونية للقاعدة التجارية ويرى بعضهم أن القاعدة التجارية هي مجموع قانوني (الفرع الأول)، ويرى آخرون بأنها مجموع واقعي (الفرع الثاني)، في حين ينظر إليه فريق ثالث على أنها حق من حقوق الملكية المعنوية (الفرع الثالث) وفيما يلي توضيح لأهم هذه الاختلافات الفقهية<sup>2</sup>.

## الفرع الأول

### نظرية المجموع القانوني

يرى أصحاب هذه النظرية أن المحل التجاري هو عبارة عن مجموعة قانونية، أي عناصره مرتبطة ببعضها البعض برباط وثيق تكوين مال خاص، فهو ذمة تخصص ويصطلح عليه patrimoine d'affection فالمحل التجاري عبارة عن مجموعة من الأموال تشتمل على حقوق وديون ناتجة عن الاستثمار التجاري والتي تتميز عن حقوق والتزامات التاجر، ولقد اتبعت هذه النظرية بعض التشريعات مثل التشريع الألماني الذي يعتبر القاعدة

1-عمار عمورة، مرجع سابق، ص 158.

2-نادية فوضيل، مرجع سابق، ص 223.

التجارية شخصا اعتباريا له حياة خاصة مستقلة عن حياة التاجر، وله نفس الحقوق والالتزامات الموجودة عند أي شخص معنوي<sup>1</sup>.

لذا انتقدت هذه النظرية من عدة جوانب:

1- أن القوانين اللاتينية، ومنها القانون الجزائري لا يعترف بالقاعدة التجارية بالشخصية المعنوية، بل أن محكمة باريس قضت في حكم لها صادر في 23 ديسمبر 1934 بأنه: " ليس هناك ما يسمح للمحاكم بإتباع حقوق جديدة ترتبها على إضفاء نوع من الشخصية المعنوية على المحل التجاري"<sup>2</sup>.

2- إن القول بتخصيص ذمة للقاعدة التجارية تتناسى مع مبدأ عام تبنته هذه القوانين والقانون الجزائري وهو مبدأ وحدة الذمة الذي نصت عليه المادة 188 فقرة 1 من القانون المدني الجزائري بقولها: " أموال المدين يجعلها ضامنة لوفاء ديونه"<sup>3</sup>.

3- تتعارض نظرية المجموع القانوني بشدة مع نظام الإفلاس الذي يمنح الدائنين حق التقدم في تقلسة التاجر، سواء كانت ديونه مدنية أو تجارية والدخول في قسمة الغرماء على أموال المفلس<sup>4</sup>.

## الفرع الثاني

### نظرية المجموع الواقعي

يذهب أصحاب هذه النظرية إلى القول أن عناصر المحل التجاري هو مجموعة واقعية، مشكلة من مجموعة من العناصر المرتبطة برباط فعلي واقعي ومخصص لنفس

1- عبد القادر حسين العطير، الوسيط في القانون التجاري، دار الثقافة نشر وتوزيع، 1999، ص 169.

2- « Rien n'autorise les cours à crier arbitrairement endroit nouveau, en apprubant, une sorte de personnalité, morale au fond de commerce », paris le 29 décembre.

3-نادية فوضيل، مرجع سابق، ص 45.

-أنظر المادة 188 فقرة 1 من القانون المدني الجزائري.

4-نادية فوضيل، مرجع سابق، ص 46.

الهدف التجاري أي الغرض واحد، وتكون هذه العناصر كيان واقعي وليس كيان قانوني، وعلى ذلك فالمحل التجاري وإن لم يكن مجموعة قانونية ذات ذمة مالية مستقلة، فهو يكون مجموعاً واقعياً مكون من رابطة فعلية من مجموعة من العناصر المخصصة لغرض، مشترك مع احتفاظ كل عنصر بطبيعته ونظامه الخاص<sup>1</sup>.

أي مضمون هذه النظرية أن القاعدة التجارية مجموعة واقعية من الأموال تنشأ بمجرد ضم العناصر التي تخدم الاستغلال التجاري، بعضها إلى بعض، والنظر إليها على أنها تكون في مجموعها وحدة شاملة ومال متميزاً، إذ يبقى كل عنصر محتفظاً بكيانه الخاص<sup>2</sup>. وانتقدت هذه النظرية لكون عبارة المجموع الواقعي قد تبين لنا الوضعية القانونية ولكنها لا تمنح لنا مدلولاً قانونياً دقيقاً لها<sup>3</sup>.

### الفرع الثالث

#### نظرية الملكية المعنوية

تميل أغلبية الفقه المعاصر إلى التمييز بين القاعدة التجارية باعتبارها وحدة مستقلة وبين العناصر المختلفة والمكونة لها ومؤيدهم في هذا الوصف اعتبار القاعدة التجارية ملكية معنوية أي أن محل حق التاجر وجوهه يتمثل في عنصر الاتصال بالعملاء والعمل على زيادتهم لأن قيمة هذا الحق تزداد بزيادة العملاء الذين يتعاملون مع القاعدة التجارية<sup>4</sup>.

ومبررات التقرير بأن حق التاجر على القاعدة التجارية ينصب بالذات على عنصر الاتصال بالعملاء هو أن هذا الأخير يعد روح وجوهه المحل التجاري، إذ يذهب جانب من

1-مصطفى كمال طه، الوجيز في القانون التجاري، الدار الجامعية، 1977، ص 515.

2-محمد النور حمادة، التصرفات القانونية الواردة على المحل التجاري، دون طبعة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2001، ص 10.

3-مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 516.

4-George Decoq, droit commerciale, 4<sup>eme</sup> édition, hyper cours, Dalloz, 2009, paris, p 239.

الفقه الذي يؤيد نظرية الملكية المعنوية إلى أن القاعدة التجارية وعنصر الاتصال بالعملاء وجهين لعملة واحدة، وأن القاعدة التجارية ليست في الحقيقة إلا هذا العنصر<sup>1</sup>.

فهكذا قد انتهى الفقه الحديث إلى ترجيح نظرية الملكية المعنوية لنجاحها في إيجاد تفسير منطقي وقانوني في تحديد طبيعة القاعدة التجارية باعتبارها وحدة متميزة عن عناصرها وأن هذه الوحدة لا تشكل ذمة مالية وإنما هي شيء غير عادي يدخل في الذمة المالية للتاجر، شأن الحقوق الملكية الصناعية أو الأدبية أو الفنية<sup>2</sup>.

### الفرع الرابع

#### موقف المشرع الجزائري

أما عن موقف المشرع الجزائري بخصوص الطبيعة القانونية لقاعدة التجارة يمكن أن تستكشف من زاويتين:

- **الزاوية الأولى:** تنص المادة 78 قانون تجاري جزائري بقراءة متأنية لنص هذه المادة يتضح لنا أن المشرع ربط وجود القاعدة التجارية بوجود عنصر الاتصال بالعملاء إن يمثلان جوهر وروح القاعدة التجارية وأما بقية العناصر الأخرى إلا مكملتها لهذا الوجود المعنوي بقوله: "تعد جزءاً من المحل التجاري الأموال المنقولة المخصصة لممارسة نشاط تجاري ويشمل المحل التجاري إلزامياً عملائه وشهرته..."<sup>3</sup>.

- **أما الزاوية الثانية:** التي من خلالها تظهر لنا موقف المشرع الجزائري في تبنيه نظرية الملكية المعنوية فتظهر في النقاش الذي يثور حول المدة الواجب توفرها عند استغلال القاعدة التجارية لاعتبار عنصر الاتصال بالعملاء موجود أم لا، فالأكيد أن المحل التجاري قبل فتحه للجمهور لا يمكن تصور توفر عنصر الاتصال بالعملاء فيه لكن هناك احتمال وجود مستقبلاً ومن ثم اعتبر الشخص الذي يقوم بتهيئة عمارة قصد ممارسة

1-Aristide Levi, l'ony droit commerciale, wolters, klewer, France SAS, 2011, p 250.

2-عمار عمورة، مرجع سابق، ص 160.

3-أنظر المادة 78 من القانون التجاري.

تجارة معينة ليس بتاجر مادام لم يشرع فعلا في استغلال نشاطه وعليه فإن عقد الإيجار المبرم قصد تهيئة محل لممارسة التجارة يعتبر عقد إيجار عقار فقط كون القاعدة التجارية غير موجودة بعد<sup>1</sup>.

### المطلب الثالث

#### تمييز القاعدة التجارية عن الأنظمة المشابهة لها

تبين لنا مما سبق أن قيام القاعدة التجارية مرهون بتوافر بعض العناصر اللازمة للاستغلال التجاري واكتساب هذه القاعدة التجارية للصفة التجارية، والملاحظ أن هناك بعض النظم التي يتسنى وجودها.

مما يحكم علينا مقارنة هذه النظم مثلا: القاعدة التجارية والمحل التجاري (الفرع الأول)، الاستغلال المدني (الفرع الثاني)، الاستغلال الحرفي (الفرع الثالث)، المقاول التجاري (الفرع الرابع) بفكرة القاعدة التجارية لتبيان أوجه الشبه والاختلاف.

#### الفرع الأول

##### تمييز القاعدة التجارية عن الاستغلال المدني

غالبا ما يتوسط الاستغلال المدني عناصر مسها الداخلة لتكوين القاعدة التجارية فأصحاب المهن الحرة مثلا لهم عملائهم وشهرتهم وحقهم في الإيجار وكذلك المزارع قد يتخذ له محلا لبيع المحاصيل الزراعية الناتجة من زراعته الخاصة وتحتوي على هذه المحلات على معدات وأثاث وبضائع إلى غير ذلك<sup>2</sup>.

1-مقدم مبروك، المحل التجاري، دون طبعة، دار هومو للنشر والتوزيع، الجزائر، ص 12.

2 -علي حسن يونس، المحل التجاري، بدون طبعة، دار الفكر العربي، القاهرة، 1974، ص 59.

فإن محلات أصحاب المهن الحرة ومكاتبهم تنشأ في أغلب الأحيان للغرض نفسه الذي تقوم من أجله القواعد التجارية ألا هو الاتصال بالعملاء إلا أنها لا تعد من قبيل القواعد التجارية لافتقارها للصفة التجارية<sup>1</sup>.

وتجدر الإشارة إلى أنه من أهم خصائص القاعدة التجارية اكتسابها للصفة التجارية وبالتالي لا نكون بصدد قاعدة تجارية إلا إذا كان الاستغلال تجارياً وكان من مباشر هذا الاستغلال تاجرًا، أما ممارسة مهنة حرة كالطب والمحامي أو المهندس فهي أعمال مدنية ولا يكتسب القائم بها صفة التاجر مهما احتسب مباشرتها، إذ أن الحرس قد تكون مدنية كما يمكن أن تكون تجارية<sup>2</sup>.

ولعل من أوجه الشبه بين القاعدة التجارية ومكاتب أصحاب المهن الحرة هو عنصر الاتصال بالعملاء ففي النشاط المهني لا يجوز التنازل عنه للغير لارتباطه بالشخص القائم بالعمل وليس للعناصر الأخرى التي تستخدم في الاستغلال، أما بالنسبة للقواعد التجارية فهي عكس ذلك تماماً حيث يجوز التنازل بعنصر الاتصال بالعملاء<sup>3</sup>.

وعلى الرغم من أن القضاء الفرنسي قد أجاز في بعض الحالات التنازل عن العملاء المدنيين كما إذا إتفق الطبيب على أن يتنازل أحدهما عن عملائه لرغبته في اعتزال المهنة لطبيب آخر، فيعرف المتنازل خلفه بالعملاء ويقربهم لهم، غير أنه في هذا الوضع فإن التنازل لا يخضع للقواعد العامة إلي تنظم انتقال ملكية القاعدة التجارية وهذا ما ينطبق على جميع محلات أصحاب المهن الحرة، كأطباء العاميين وأطباء الأسنان<sup>4</sup>.

1- مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 185.

2- كاميران الصالحي، بيع المحل التجاري في التشريع المقارن، دراسة مقارنة، الطبعة الأولى، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 1996، ص 125.

3- المرجع نفسه، ص 126.

4- علي حسن يونس، مرجع سابق، ص 60.

## الفرع الثاني

### تمييز القاعدة التجارية عن الاستغلال الحرفي

يقتصر العمل الحرفي على استغلال نشاطه ومواهبه الشخصية وحتى لو قام بمعاونة الحرفي، نفر قليل من الأشخاص فإن عمله لا يشكل مقابلة بمفهوم المادة 2 من القانون التجاري، لأن هذه المعاونة تعد ثانوية، والحرفي لا يكتسب صفة التاجر لأنه لا يقوم بالأعمال التجارية كما أن الاستغلال الذي يقوم به لا يصلح لوجود القاعدة التجارية، وعادة ما يمارس الحرفي أعماله في مكان معين فيه بعض الأدوات والمعدات والبضائع كما يكون له عملاء ومع ذلك تسري على النشاط الذي يقوم به الحرفي، الأحكام الخاصة للقاعدة التجارية ولكن لا تسري الأحكام المتعلقة لبيع ورهن القاعدة التجارية، كما لا يجوز للحرفي التنازل عن العملاء، لأن ذلك لا يوجد إلا في القواعد التجارية<sup>1</sup>.

## الفرع الثالث

### تمييز القاعدة التجارية عن المقابلة التجارية

تعرض كل من المشرع الجزائري والفرنسي لفكرة القاعدة التجارية مع بيان أحكامها ولكن كلاهما تعرض للمقابلة أي (entreprise) بشكل عرضي عندما ترد الأعمال التجارية بحسب الموضوع، فتناول المشرع الجزائري ذكر أنواع المقاولات التجارية، فنصت المادة 594 من القانون المدني الجزائري: " عقد يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين بأن يضع شيئاً أو أن يؤدي عملاً مقابل أجر، يتعهد فيه المتعاقد الآخر".

إذن بمقتضى هذا النص أن المقابلة في المجال المدني تعد من العقود الواردة على العمل وبالتالي فهي تختلف عن المقابلة التي يرمي إليها في المجال التجاري، فتتفق القاعدة التجارية في أن كلاهما ينصب على الاستغلال التجاري غير أن القاعدة التجارية فكرة قانونية في حين أن المقابلة فكرة اقتصادية، ويمكن تعريف المقابلة على أنها: " وحدة

1-نادية فوضيل، مرجع سابق، ص 22.

اقتصادية وقانونية تحتوي على العناصر البشرية والمادية والمعنوية اللازمة لوجود نشاط اقتصادي معين<sup>1</sup>.

ومن خلال هذا التعريف يظهر الفرق بين المقاوله والقاعدة التجارية، فالقاعدة التجارية مجموع من الأموال المادية والمعنوية التي تستخدم في الاستغلال التجاري في حين أن المقاوله تظم إلى جانب الأموال المذكورة العناصر البشرية اللازمة للقيام بهذا الاستغلال، وينصب الاختلاف بين القاعدة والمقاوله من حيث دراسة كل منهما، فدراسة القاعدة تكون على العناصر التي تتركب منها سواء المادية أو المعنوية، وهي الأموال التي تستخدم للاستغلال، فإن المقاوله بجانب ذلك تتطلب البحث عن العناصر البشرية في الاستغلال وهو دور له أهمية كبيرة، سواء من الناحية الاقتصادية أو القانونية، إذ أن دراسة المقاوله تتطلب البحث عن العلاقة بين رب العمل والعمال وتنظم هذه العلاقة قواعد خاصة، يطلق عليها قانون العمل<sup>2</sup>.

### المطلب الثالث

#### عناصر القاعدة التجارية

القاعدة التجارية وفقا للمادة 78 قانون تجاري السالفة الذكر، تشمل مجموعة من الأموال المنقولة اللازمة للاستعمال التجاري، هي المكونة لعناصرها، وهذه العناصر قد تكون مادية كالبضائع والمعدات وقد تكون معنوية مثل الاتصال بالعملاء، والسمعة التجارية، والاسم التجاري والحق في الإيجار....، ويمكن إضافة عناصر أخرى حسب طبيعة تجارة التاجر، فليست هذه العناصر سوى أمثلة لما تتضمنها القاعدة التجارية غالبا، سنعرض فيما يلي العناصر المادية (الفرع الأول)، والعناصر المعنوية (الفرع الثاني)، والعناصر المستبعدة (الفرع الثالث).

1- علي حسن يونس، مرجع سابق، ص ص 57-58.

2- نادية فوزيل، مرجع سابق، ص ص 18-19.

## الفرع الأول

### العناصر المادية للقاعدة التجارية

تشمل العناصر المادية للقاعدة التجارية المعدات والآلات والبضائع وهي الأموال المادية التي يستعين بها التاجر لمباشرة نشاطه التجاري، وسنوضح ذلك فيما يلي:

#### أولاً: المعدات والآلات

وهي مجموع المنقولات المادية المسخرة في إعداد القاعدة التجارية المستعملة في استغلال النشاط التجاري لكن دون أن تكون أداة للبيع وهي تشمل الأثاث كالمكاتب والمقاعد المعدة لاستقبال الزبائن وأدوات الكيل والوزن والقياس والأرفق التي توضع عليه البضائع والسلع والسيارات والشاحنات المعدة لنقل وتوزيع البضائع، وكذلك الآلات ومعدات الإنتاج في المصنع وآلات الكتابة والحساب والإعلام الآلي...

ويفهم أنها مجموعة من المنقولات المادية التي تستخدم في تسهيل عملية نشاط القاعدة التجارية فيمكن أن تنتقل إلى المشتري في حالة بيع القاعدة التجارية إلا أنها يجوز للمتعاقدين الاتفاق على استبعادها من العناصر التي يشتملها عقد بيع القاعدة التجارية<sup>1</sup>.

#### ثانياً: البضائع

هي المنقولات المعدة للبيع في القاعدة التجارية سواء كانت كاملة الصنع أو نصف مصنعة أو مواد أولية معدة للتصنيع، وسواء كانت موجودة في ذات المكان الذي يزاول التاجر فيه تجارته أو كانت موجودة في مخزن في مكان آخر، وينظر إلى هذه البضائع كوحدة قائمة بذاتها وليس كأجزاء متنوعة وهذه الوحدة هي التي تجعل في البضائع عنصر مادي من عناصر القاعدة التجارية<sup>2</sup>.

1- زايدي خالد، مرجع سابق، ص ص 11-12.

2- عمار عمورة، مرجع سابق، ص 134.

فهذه البضائع في صعود وهبوط طبعاً لحركة السوق وإقبال الزبائن عليها، وهي بذلك تعتبر عنصراً متغيراً من عناصر القاعدة التجارية، هذا وقد لا يكون في القاعدة التجارية بضائع بالمعنى المادي كالملابس والأحذية، وذلك في حالة ما إذا كانت القاعدة التجارية تقوم على تقديم خدمات كدور النشر ودور السينما والبنوك ومنشات النقل....

ونخلص إلى أن البضائع هي الأشياء المنقولة التي يجري بها التعامل في نشاط المحل<sup>1</sup>.

### ثالثاً: التفرقة بين المعدات والآلات والبضائع

إن الاختلاف الجوهرى للمعدات والآلات والبضائع يتمثل في بحسب إثما كانت هذه الأخيرة سلعةً معدة للبيع يقع عليها التعامل في القاعدة التجارية وتختلف باختلاف نشاطه التجاري ولما خصص له.

فالبضائع هي كل ما هو معد للبيع في القاعدة التجارية أما المعدات والآلات فهي كل الأدوات التي يستخدمها التاجر للقيام بنشاطه التجاري غير أن الأشكال الذي قد يطرح هو عند اختلاف استعمال وظيفة العناصر المادية للقاعدة التجارية، كما أن المشرع الجزائري قد قنن عدم جواز أن يشمل الرهن الحيازي للقاعدة التجارية رهن البضائع إلى باستثناء رهن المعدات والآلات<sup>2</sup>.

## الفرع الثاني

### العناصر المعنوية للقاعدة التجارية

إلى جانب العناصر المادية التي ترتكب فيها القاعدة التجارية، هناك عناصر معنوية لذا أكد المشرع الجزائري على إلزامها في القاعدة التجارية وبدونها لا يمكن تصور وجودها مهما كان عرضها أو طبيعة النشاط الذي تمارس فيه، فهناك عناصر ضرورية لا يمكن

1-نادية فوضيل، مرجع سابق، ص 34.

2-زايدى خالد، مرجع سابق، ص ص 12-13.

تصور قاعدة تجارية بدونها كعنصر الاتصال بالعملاء والشهرة التجارية وفيما يلي توضيح للعناصر المعنوية للقاعدة التجارية<sup>1</sup>.

### أولاً: الاتصال بالعملاء

يقصد بذلك العملاء أو الزبائن وهم الأشخاص الذين اعتادوا التعامل مع المحل التجاري، الذي يعمل على إجتذاب العملاء وتحقيق الأرباح من طريق بذل الجهد الشخصي للتاجر، بما يمثله من أمانة ومهارة ودقه المواعيد والمعاونة والمعاملة وحسن المظهر وأحسن الكلام، ونظراً إلى أهمية عنصر الاتصال بالعملاء باعتباره العنصر الرئيسي والمحور الأساسي الذي تدور حوله العناصر والأخرى، فإن البعض يذهب إلى اعتباره كافياً بذاته لتكوين القاعدة التجارية، وأنه لا يعد عنصراً فيه، بل هو القاعدة التجارية بذاتها، بغض النظر عن قيام عناصر أخرى، فلا يمكن تصور قاعدة تجارية بلا عملاء.

وبالرغم من اعتباره عنصر رئيسي ومع ذلك لقي انتقاداً من قبل البعض باعتباره عنصر الاتصال بالعملاء لا يتحقق إلا عن طريق وجود عناصر أخرى، ويستفاد من ذلك أنه لا يكفي وحده لوجود القاعدة التجارية وبناءً على ذلك يمكن تصور قيام قاعدة تجارية بعناصر مادية ومعنوية أخرى، دون وجود عنصر الاتصال بالعملاء وذلك لعدة اعتبارات كوجود قاعدة تجارية في منطقة جغرافية لا تساعد على بيع بضاعة معينة أو جلب الزبائن<sup>2</sup>.

فالالاتصال بالعملاء هو هدف يسعى إليه بالمعاونة لبعض العناصر الأخرى، كالحق في الإيجار والتسليية والمعدات<sup>3</sup>.

1-نادية فوزيل، القانون التجاري الجزائري، مرجع سابق، ص 208.

2-زايدي خالد، مرجع سابق، ص 15.

3-نادية فوزيل، النظام القانوني للمحل التجاري، مرجع سابق، ص 24.

## ثانياً: السمعة التجارية (الشهرة التجارية)

السمعة التجارية هي قدرة المحل في بلد الزبائن المارين أو المطلعين على موقع شبكة الانترنت كأن يكون في شارع رئيسي مشهور أو مكتض بالسكان أو قرب مطار أو ميناء أو لفخامة مظهره ودقة تنظيمه أو لجمال مظهره أو ديكوره أو شعاره أو لخصوصية طريقة عرضه لبضائعه، استفادوا من ذلك أن السمعة التجارية مرتبطة بالمكان الذي توجد فيه القاعدة التجارية، أكثر من ارتباطها بالشخص التاجر، إلا أن كلامها يمثل شهرة المحل ويعمل على جلب الزبائن لأنه الذي لا يختلف عليه أن السمعة التجارية تنشأ من حسن معاملة وتديبير وتنظيم واختيار التاجر<sup>1</sup>.

لقد ثار جدال فقهي حول المقصود بالاتصال بالعملاء والسمعة التجارية وهل يعتبران شيئاً واحداً أو هما عنصران مختلفان، فالجانب الفقهي الذي اعتبرهما عنصراً واحداً، كاف بذاته كدلالة على وجود قاعدة دون النظر إلى بقية العناصر الأخرى، لكن القانون استعمل اللفظين معاً، الأمر الذي يوحي إلى انفصالهما لذا رأى جانب من الفقه أن السمعة التجارية تتميز عن عنصر الاتصال بالعملاء إلا أن كل منهما يعني الفائدة التي تعود على القاعدة التجارية من حركة التعامل وتعتبر هذه الفائدة عنصراً جوهرياً في القاعدة التجارية، لكن البعض الآخر يفرق بين الاتصال بالعملاء والسمعة التجارية على أساس أن الاتصال بالعملاء يخص صفات يتمتع بها صاحب المحل كالياقة وحسن المعاملة والنظافة....، في حين أن السمعة التجارية تتعلق بمزايا خاصة بالمحل نفسه كالموقع أو القرب من المواصلات....، وتعتقد أن السمعة التجارية ترتكب خاصة على وجود المنتج الذي لا يمكن أن يضاويه نفس المنتج في قاعدة تجارية أخرى<sup>2</sup>.

1- زايدي خالد، مرجع سابق، ص 16.

2- علي حسن يونس، مرجع سابق، ص 17.

**ثالثا: الإسم التجاري**

الإسم التجاري هو الإسم الذي يطلقه التاجر على محله التجاري عند ممارسته للنشاط التجاري لتمييزه عن مثله في المحلات التجارية الأخرى، حتى يسهل على عملائه التعرف عليه عن غيره من المحلات الأخرى وللتاجر الفرد باعتباره شخص طبيعي الحق في أن يختار لمحله اسما يعنيه كما يشاء، فقد يشتق الإسم التجاري من الإسم المدني للشخص التاجر إذا كان يملكه بمفرده، ويدخل في ذلك اللقب ومن ثم لا يجوز أن يستعمل هذا الإسم التجاري من طرف أي شخص آخر من له اسم عائلي مماثل، فيصبح هذا الإسم عنصراً من العناصر المعنوية للقاعدة التجارية له قيمة مالية وقابل للتداول ببيعه، وهذه الخاصية هي التي تخول لصاحبها الوسائل القانونية التي تمكنه من ممارسة دعوى المنافسة غير المشروعة ضد الانتحال والتقليد<sup>1</sup>.

فيمنع المشرع استعمال الإسم التجاري سبق استخدامه وتسجيله من قبل تاجر آخر كما يشترط القانون وضع هذا الإسم في اللافتات والفواتير وعلى كل الأوراق الصادرة عن التاجر، أما اسم الشخص المعنوي فقد يكون مستمداً من اسم أحد الشركاء كما هي الحال بالنسبة إلى شركات الأشخاص أو من غرض الشركة كما هي الحال إلى شركة الأموال.

أما الإسم التجاري يمكن لصاحبه التنازل عنه باعتبار موضوع ملكية ترد عليه جميع التصرفات القانونية من بيع ورهن...، بينما الإسم المدني لا يمكن لصاحبه التنازل عنه لأنه يلزم الشخصية الإنسانية غير قابل للتصرفات القانونية<sup>2</sup>.

**رابعا: العنوان التجاري**

هو تسمية أو رمز يبين للعملاء مكان تواجد المحل أو المؤسسة التي يتم استغلالها، فيوضع العنوان في لافتة توضع على المحل بكتابة واضحة وظاهرة، وغالبا ما يقع الخلط وعدم التمييز بين الإسم التجاري والعنوان التجاري، فبالنسبة للمشرع الجزائري فإنه وإن لم

1-عمار عمورة، مرجع سابق، ص 141.

2-زايدي خالد، مرجع سابق، ص 17.

يعطي تعريفا لعناصر المحل إلا أنه ذكر الإسم التجاري والعنوان التجاري في المادة 78 من القانون التجاري مما يدل على تمييز هاذين العنصرين في نظر المشرع الجزائري، فالاسم التجاري في نظرنا هو أي اسم يطلقه التاجر على محله التجاري، وقد يتكون من اسمه الشخصي أما العنوان التجاري فهو تسمية مبتكرة حتى يتميز بها المحل والتاجر غير ملزم باتخاذ تسمية مبتكرة لمحله في حين أنه ملزم باتخاذ اسم تجاري، كما أن العنوان لا يستمد من الاسم الشخصي للتاجر، فيعد العنوان التجاري من أهم العناصر التي تجذب العملاء وقد يوجد في القاعدة وقد لا يوجد، فإذا وجد فيتمتع بالحماية القانونية في حالة الاعتداء عليه بالاقْتباس أو التقليد<sup>1</sup>.

#### خامسا: العلامة التجارية:

هي عبارة عن إشارة يضعها التاجر على المنتجات أو البضائع التي يقوم ببيعها حتى تتميز عن البضائع المماثلة، وقد تتكون من حروف أو رسوم أو علامات أو خليط من هذه الأشياء حيث تكون العلامة موضوعة على شكل يكفل تمييز بضائع صاحبها عن بضائع غيره أما عن اللون فيجوز أن تكون بلون واحد أو أكثر من الألوان، وقد تشير هذه العلامة إلى البلد الذي تم الانتاج فيه أو مصدر صناعة السلع أو مصدر البيع، أو تدل على طريقة تحضيرها أو للدلالة على تأدية خدمة من خدمات، وتهدف إلى تمييز المنتجات أو البضائع أو غيرها<sup>2</sup>.

ومن بين شروطها:

1-نادية فوضيل، مرجع سابق، ص ص 27-28.

2-كاميران الصالحي، مرجع سابق، ص 53.

أ- أن تكون العلامة التجارية متميزة: بحيث تكفل للبضاعة تمييزها عن غيرها من البضائع، فإذا كان مجرد حرف أو اسم أو صورة معروفة لدى الجميع أو تعبيراً شائعاً لأي الاستعمال مثل سمن نباتي<sup>1</sup>.

ب- أن تكون العلامة التجارية جديدة لم يسبق أن استعملها آخر لتمييز منتجاته عن غيرها: أي يقتصر استعمالها على بضائع معينة أو أصناف خاصة من البضائع، فمثلاً من يريد أن يستعمل علامة الغزال على منتجات الحلوى مثلاً تعتبر علامة تجارية جديدة ولو كانت هناك سلع أخرى تحمل نفس العلامة في الشاي أو الزبدة وذلك لاختلاف نوعي البضاعة<sup>2</sup>.

ج- أن تكون العلامة التجارية مشروعة وغير مخالفة للنظام العام و الآداب العامة أو تلك التي تؤدي إلى غش الجمهور أو تشجيع المنافسة الغير المشروعة وكذلك تحضير العلامات التي تخلو من أي ميزة أو ابتكار، والعلامات التي تتكون من صور شخص واسمه إلا إذا حصل صاحبه على موافقة مسبقة على تسجيل العلامة وتمنع الشعارات الدينية والهلال الأحمر كعلامات تجارية<sup>3</sup>.

#### سادساً: حق الإيجار:

يظهر الحق في الإيجار كعنصر معنوي من عناصر المحل التجاري، عندما يكون مالك القاعدة التجارية مستأجراً للمكان الذي يزول فيه تجارته بالرغم من أن العقار الذي يحتويه لا يعتبر عنصراً من عناصر المحل التجاري<sup>4</sup>.

1- محمد سعيد العريني، القانون التجاري، الجزء الأول، الأعمال التجارية، التجار، المحل التجاري، راوي للطباعة والإعلان، دون طبعة، الإسكندرية، 1998، ص 343.

2- عبد القادر حسين العطير، الوسيط في شرح القانون التجاري، دون طبعة، مكتبة الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 1999، ص 161.

3- علي البارودي، القانون التجاري، الجزء الأول، منشأ المعارف، دون طبعة، الإسكندرية، 1985، ص 402.

4- عمار عمورة، مرجع سابق، ص 145.

وتتجلى أهمية عنصر الإيجار خاصة إذا كان المحل التجاري في موقع تجاري ممتاز كأن يكون في طريق تجاري مشهور أو في منطقة معينة اشتهرت بصناعة معينة أو لقرب الموقع من السوق حيث يسهل على العملاء الإقبال على الشراء وعندئذ يكون موقع المحل (الحق في الإيجار) هو العنصر الدافع إلى اجتذاب العملاء وهذا الحق الذي يتمتع به التاجر على العقار الذي استأجره ليمارس فيه تجارته يمكنه التنازل عن الإيجار أو نقله للغير ونلاحظ أن التاجر مستأجر العقار المعد للتجارة قد ينشئ في هذا العقار قاعدة تجارية ذات أهمية كبيرة<sup>1</sup>، لذا إذا رغب التاجر في بيع قاعدته التجارية فلا بد أن يشمل البيع حق الإيجار أي التنازل عن إيجار العقار لمشتري القاعدة التجارية<sup>2</sup>، لكن حق الإيجار وإن كان عنصرا مهما من عناصر القاعدة التجارية فلا يعتبر من العناصر اللازمة إذا كان التاجر هو صاحب العقار الذي يزاول فيه نشاطه التجاري<sup>3</sup>.

ولمعرفة هذا الحق "حق في الإيجار" يجدر بنا الرجوع إلى نص المادة 169 من القانون التجاري ودراسة الشروط التي جاء بها هذا النص والتي يمكن حصرها فيما يلي:

### 1. وجود عقار أو محل:

طبقا لنص المادة 169 من القانون التجاري فإن نظام الإيجارات التجارية يطبق على تأجير العقارات والمحلات (الأماكن)، ويفهم من كلمة عقار العقارات المبنية فالقانون لا يطبق عند تأجير أراضي عارية مثل تأجير أرض كموقف للسيارات غير أن نظام الإيجار التجاري يطبق في حالة ما إذا قام المستأجر بتشييد بنايات عليها الاستعمال التجاري أو الصناعي أو الحرفي، كما تخضع لنظام الإيجار التجاري الأمكنة المتغيرة باستمرار كما هو الحال في الأسواق الكبرى<sup>4</sup>.

1-نادية فوضيل، مرجع سابق، ص 32.

2-عمار عمورة، مرجع سابق، ص 145.

3-زايد خالدة، مرجع سابق، ص 19.

4-شاذلي نور الدين، القانون التجاري، دون طبعة، دار للعلوم للنشر والتوزيع، 2003، الجزائر، ص 121.

**2. وجود استغلال تجاري مستقل:**

حق الإيجار (الملكية التجارية) مخصص للتجار الذي يشغلون محلات تجارية ملكا لهم، وبناء عليه يشترط أن يكون التاجر مسجل في السجل التجاري لكي يستفيد من نظام الإيجارات التجارية بمعنى أن التجار غير المسجلين في السجل ليس لهم الحق في المطالبة بالاستفادة من نظام الإيجارات التجاري<sup>1</sup>.

**3. وجود عقد إيجار لمدة محددة:**

إن توافر شرط وجود عقد لا يكفي لمنح الحق في الإيجار إلا عند توافر المدة المنصوص عليها بالمادة 172 من القانون التجاري، إما سنتين متتابتين، إذا كان العقد مكتوبا وهذا ما أكدته المحكمة العليا في قرارها 66021 المؤرخ في 1990/03/25 المنشور بالمجلة القضائية العدد 02 لسنة 1991<sup>2</sup>، وإما لأربع سنوات إذا كان العقد شفويا وهذا ما أكدته المحكمة العليا في قرار رقم 34326 المؤرخ في 1985/04/06<sup>3</sup>.

إذ يستشف وباستقراء نصوص المواد أنه يجوز للمستأجرين أو المحول لهم القاعدة التجارية أو ذوي الحقوق التمسك بتحديد إذا استغل المحل لمدة سنتين أو أربع سنوات كما يحق للمؤجر أن يرفض تجديد إيجار إذا انتهت مدته غير أنه ملتزم بالتعويض فالمشرع منح للمستأجر هذا التعويض حسب إجراءات أحكام القانون القديم من تنبيه بالإخلاء وتعويض استحقاق اللذين تم استبعادهم فيما بعد بموجب قانون رقم 05-02 المؤرخ في 06 فبراير 2005 الذي سوف نراه فيما بعد ما نتطرق إلى إيجار القاعدة التجارية<sup>4</sup>.

1- سميحة القيلوبي، مرجع سابق، ص ص 19-20.

2- المجلة القضائية، العدد 02، الديوان الوطني للأشغال التربوية وزارة العدل سنة 1991، ص 96 وما بعدها.

3- المجلة القضائية، العدد الرابع، الديوان الوطني للأشغال التربوية، وزارة العدل سنة 1989، ص 124 وما بعدها.

4- زايدي خالد، مرجع سابق، ص 18.

**سابعاً: الرخص والإجازات**

هي مجموع الرخص والإجازات التي تمنحها السلطات الإدارية لممارسة نشاطات تجارية معينة بناء على استيفاء شروط معينة تتوافر في القاعدة وليس في شخص التاجر كالترخيص فتح مقهى أو ملاهي وهذه العناصر تنتقل إلى مشتري القاعدة ما لم تكن ذات طابع شخصي محض<sup>1</sup>.

فيتعين علينا التطرق إلى بعض التطبيقات القانونية:

**1- نشاط بيع المشروبات الكحولية:**

لقد أخضع المشرع الجزائري ممارسة هذا النشاط إلى ترخيص قبلي يصدر عن الوالي المختص إقليمياً وأصدر مرسوماً ينظم منح الرخص الخاصة بالمحلات بيع المشروبات وباستقراء تلك النصوص نجد المشرع لم يحدد مسألة التنازل عن مرخص من عدمه رغم أن الرخصة تعتبر من عناصر أساسية ولا يمكن تصور وجود استغلال قاعدة تجارية دون رخصة<sup>2</sup>.

**2- نشاط استغلال وكالات الأسفار والسياحة:**

اشتراط المشرع صراحة على الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يشتغل قاعدة تجارية كوكالة السياحة والأسفار أن يكون حائز على رخصة استناداً إلى نص المادة 05 من القانون رقم 90-05 المتعلق بوكالات السياحة والأسفار، فلا يجوز التنازل عن رخصة وكيل السياحة والأسفار وهذا ما يستشف من المادة 18 من القانون رقم 90-05 فان المالك الجديد ملزم قانوناً بالحصول على ترخيص قبل البدء في ممارسة نشاطه<sup>3</sup>.

1- المرجع نفسه، ص 18.

2- المرسوم رقم 65-252 مؤرخ في 14 أكتوبر 1965، المتضمن منح الرخص بمحلات بيع المشروبات، ج.ج.ج. عدد 88، الصادر في 26 أكتوبر 1965، وذلك تطبيقاً للمرسوم رقم 65-139 مؤرخ في 03 مايو 1965، المتعلق برخص بيع المشروبات، ج.ج.ج. عدد 40، الصادر في 11 مايو 1965.

3- القانون رقم 90-05 المؤرخ في 18-10-1995 المتعلق بوكالات الاسفار والسياحة، ج ر ج ج عدد 08، ص 318.

وهذا ما أكدته المادة 20 من القانون رقم 90-05 سالف الذكر وكذا قرار المجلس الأعلى سابقا رقم 30906 المؤرخ في 07-01-1984 في القضية المطروحة بين (ش، س) و(م، م)<sup>1</sup>.

كما جاء في قرار المحكمة العليا رقم 13780 المؤرخ في 10-10-1995 ما يلي: " من المقرر قانونا أن كل تغيير في ترخيص المحلات المستعملة في الطب وجراحة الأسنان والصيدلة، يخضع لتقديم رخصة كتابية يسلمها وزير الصحة"<sup>2</sup>.

### ثامنا: حقوق الملكية الصناعية والتجارية:

يشمل اصطلاح الملكية الصناعية الحقوق التي ترد على براءات الاختراع والرسوم والنماذج الصناعية والعلامات التجارية والصناعية التي تنظمها عادة قوانين التجارة الوطنية<sup>3</sup>.

### 1. براءة الاختراع:

تعرف براءة الاختراع الشهادة التي يمنحها المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية إلى صاحب الاختراع تخول له الحق في احتكار استغلال اختراعه لمدة 20 سنة تسحب اعتبار من تاريخ إيداع الطلب<sup>4</sup>.

ونظرا لتمييز براءة الاختراع بوصفها عنصرا من عناصر الملكية المعنوية للقاعدة التجارية عن غيرها من العناصر المعنوية الأخرى وكذا لوجود نظام قانوني خاص بها فإن

1-المجلة القضائية، العدد الأول، الديوان الوطني للأشغال التربوية، وزارة العدل سنة 1989، ص 101 وما بعدها.

2-المجلة القضائية، العدد الثاني، الديوان الوطني للأشغال التربوية، وزارة العدل سنة 1995، ص 135 وما بعدها.

3-عمار عمورة، مرجع سابق، ص 147.

4-المادة 09 من مرسوم التشريعي رقم 93-17 مؤرخ في 07 ديسمبر 1993، المتعلق بحماية الاختراعات، ج.ر.ج. عدد 81، الصادر في 08 ديسمبر 1993.

المشعر الجزائري ألزم المتصرف في القاعدة بالبيع أو الرهن على ذكر عنصر براءة الاختراع صراحة في العقد وإلا اعتبر غير متصرف فيه<sup>1</sup>.

وعليه تمثل براءة الاختراع المقابل الذي تقدمه الدولة للمخترع نتيجة جهوده فيعرف له القانون بحق خاص على الابتكار والإفادة منه ماليا، سواء بنفسه أو بطريق التنازل عنه للغير وهو حق مطلق دون غيره في مواجهة الجماعة ومن مصلحة المجتمع أيضا تقرير هذا الحق للمخترع لما في ذلك من حافز كلما إذاعة الاختراع والتشجيع على الابتكار وزيادة التقدم الصناعي<sup>2</sup>.

## 2. الرسوم والنماذج الصناعية:

فهي كبراءة الاختراع تمنح صاحبها، احتكار لاستغلالها ولا تقع باختراع أو باكتشاف جديد بل تتعلق باختراع شكل جديد لمنتج موجود وبالتالي تنصب على شكل (Géation) <sup>3</sup>.

فيعتبر ابتكارات تتعلق بالمظهر الخارجي للمنتجات فالرسوم الصناعية يقصد بها النقوش والتصاویر التي توضع على السلعة كالرسوم أي توضع على المنتجات والأواني الخزفية، أما النموذج الصناعي فهو تصميم جديد لسلعة معينة ممثلة في أشكال أو الهيئات أو الزخرفة كنماذج الأزياء والأحذية والطائرات<sup>4</sup>.

ونظرا لأهمية الرسوم والنماذج الصناعية فإن المشعر الجزائري أفرد لها الأمر رقم 66-86 المؤرخ في 28 أبريل 1966، والمتعلق بالرسوم والنماذج، إذ حددت المادة الأولى

1- أمر رقم 03-07 مؤرخ في 19 يوليو 2003، المتعلق ببراءات الإختراع، ج.ر.ج. عدد 44، الصادر في 15 يوليو 2003.

2- صلاح زين الدين، الملكية الصناعية والتجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2000، ص 24.

3- علي نديم الجمعي، الملكية التجارية والصناعية، دراسة مقارنة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، د.ب.ن، 2010، ص 268.

4- عمار عمورة، مرجع سابق، ص 149.

منه إطارات تطبيق الأحكام القانونية إذ بينت المنشآت التي تخضع لهذا القانون باعتبارها رسماً أو نموذجاً واستبعدت المنشآت الخاصة بالشكل والتي يجب إخضاعها لنظام براءات الاختراع<sup>1</sup>.

### 3. حقوق الملكية الأدبية والفنية:

وهي حقوق المؤلفين على إنتاجهم الأدبي وحقوق الفنانين على إنتاجهم الفني وتعتبر حقوق الملكية الأدبية والفنية إذا وجدت في القاعدة التجارية عنصراً فيه بل قد تعتبر أهم العناصر كما لو كانت القاعدة التجارية دار للنشر أو دار لتوزيع الأشرطة الفنية<sup>2</sup>.

وتأخذ الملكية الأدبية والفنية أهمية كبيرة في بعض أنواع القواعد التجارية كدور النشر والملاهي العمومية من مسارح ودور السينما وقاعات الموسيقى فضلاً عن أهميتها بالنسبة إلى نشاط استغلال برامج الحاسوب الآلي نظراً لحماية هذه البرامج تحت مظلة حقوق المؤلفين<sup>3</sup>.

## الفرع الثالث

### العناصر المستبعدة من القاعدة التجارية

بعد أن عرفنا مفهوم القاعدة التجارية والعناصر المكونة لها المادية والمعنوية فلا بد أن نستبعد بعض العناصر الأخرى حتى لا تختلط مع المفهوم الدقيق للقاعدة التجارية حيث تستبعد العقارات (أولاً)، الدفاتر التجارية (ثانياً)، والحقوق الشخصية والديون (ثالثاً).

### أولاً: العقارات

تتم دراسة مدى اعتبار العقار عنصراً من عناصر القاعدة التجارية.

1- أمر رقم 66-86 مؤرخ في 28 أبريل 1966، المتعلق بالرسوم والنماذج، ج.ر.ج. عدد 54، الصادر في 03 مايو 1966.

2-نادية فوزيل، مرجع سابق، ص 29.

3-أمر رقم 03-05 مؤرخ في 19 يوليو 2003، المتعلق بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، ج.ر.ج. عدد 44، الصادر في 23 يوليو 2003.

**1- العقار بالطبيعة:**

اختلفت آراء الفقه في عد العقار بطبيعته عنصرا من عناصر القاعدة التجارية إذ يرى بعض الفقهاء أنه عنصرا من عناصر القاعدة التجارية من الناحية المنطقية خاصة إذا أنشئ العقار خصيصا لاستغلال هذه القاعدة ولا يمكن استعماله في قاعدة أخرى<sup>1</sup>. وتجدر الإشارة إلى أن القول بأن العقار فقد صفته ويتحول إلى منقول من خصص لخدمة القاعدة التجارية إذ لا يمكن إخراج العقار عن بيعته وطرح صفة المنقول عليه بمجرد اتفاق طرفي العقد على إدماجه في القاعدة بحيث يصير تابعا لها، لأن تقسيم الأموال إلى عقار ومنقول لا يتوقف على إرادة الأفراد وإنما يتوقف على طبيعة المال من حيث الثبات والحركة<sup>2</sup>.

بينما يرى الاتجاه الثاني أن العقار لا يمكن أن يعد عنصرا من عناصر القاعدة لكون الطبيعة المنقولة للقاعدة التجارية تتناقض مع اعتبار العقار من مكونات القاعدة بحيث يتمتع العقار بكيان قانوني خاص يختلف تماما عن الكيان القانوني للمنقولات المكونة للقاعدة التجارية<sup>3</sup>.

غير أنه يترتب على استبعاد العقار بطبيعة من عناصر القاعدة التجارية قيام بعض المشكلات التي سعى القضاء ولا يزال إلى تذليلها، من ذلك أنه في حالة بيع القاعدة التجارية والعقار معا لشخص واحد فإن ذلك يستوجب إفراغ هذا البيع في عقدين مختلفين يخضع كل

1-مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 650.

2-كاميران الصالحي، مرجع سابق، ص 89.

3- المرجع نفسه، ص 91.

منهما لنظام خاص به والأمر نفسه بالنسبة للرهن القاعدة التجارية والعقار<sup>1</sup>.

## 2- العقار بالتخصيص:

فيما يتعلق بالمعدات المخصصة لخدمة العقار المملوك لصاحب القاعدة التجارية كالأثاث الموجود في الفندق والآلات التي تستعمل في الإنتاج، فالمسألة محل خلاف في اعتبارها من عناصر القاعدة وبالتالي تنتقل إلى المشتري في حالة التصرف في القاعدة التجارية أولاً<sup>2</sup>.

وبخصوص موقف مشرعنا من هذه المسألة، فبالرجوع لنص المادة 78 من قانون تجاري لا نجد العقار من بين عناصر المحل التجاري ذلك أن المشرع أفرد للعقار نصوصاً قانونية تعني بتنظيمه نظراً لأهميته لما استبعاد العقار يجد تفسيره في طبيعة القاعدة التجارية التي هي مال منقول معنوي متميز عن العقار الذي يشغل فيه لذا يطلق على العقار تسمية الجدران les murs<sup>3</sup>.

## ثانياً: الدفاتر التجارية.

يلزم التاجر في جميع التشريعات بمسك الدفاتر التجارية وذلك لمعرفة المركز المالي للنشاط التجاري وما له من حقوق وما عليه من التزامات ومسألة اعتبار هذه الدفاتر من عناصر القاعدة التجارية من عدمها موضع خلاف، إذ اختلفت آراء الفقه والقضاء في هذا الصدد<sup>4</sup>.

1- بن زواوي سفيان، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة قسنطينة 1، 2012-2013، ص 50، أنظر: فوزي محمد سامي، شرح القانون التجاري، الجزء الأول، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص 194.

2- مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 649.

3- المادة 78 من القانون التجاري الجزائري

4- كاميران الصالحي، مرجع سابق، ص 90.

فيرى بعض الفقهاء الدفاتر التجارية عنصرا من عناصر القاعدة التجارية تنتقل بانتقالها ويستدل أنصار هذا الفريق على رأيهم بأن الدفاتر التجارية وسائل ضروري للاستقلال التجاري فهي تضم كل المعلومات التي من شأنها التعريف بطبيعة الأعمال المبرمة وبأسماء العملاء ويؤمن فصلها عن القاعدة إلى فقدانها لكل الصلاحيات وذلك أن مبرر وجودها هو ممارسة التجارة<sup>1</sup>.

بينما ينكر فريق آخر عد الدفاتر التجارية من عناصر القاعدة التجارية على أساس أنها خاصة بإثبات النشاط التجاري للتاجر ولا علاقة كما أن العلاقات الدائنية والمديونية التي تتضمنها مسألة تهم البائع وحده دون المشتري، كما أن هذه الدفاتر ملك لبائع القاعدة وهو ملزم بالإحتفاظ بها لمدة معينة كما أنه مطالب بها قانونا عند المنازعات التي يتعلق بأعماله التجارية حتى بعد تصرفه في القاعدة التجارية<sup>2</sup>.

فيتجه الرأي الرَّاجح إلى الدفاتر لا تعد من عناصر القاعدة لذلك فهي لا تنتقل إلى المشتري في حالة بيع القاعدة التجارية وكذلك لا يشملها رهن القاعدة فالمشتري قد يحتاج إلى الاطلاع على الدفاتر التجارية للمالك السابق للقاعدة التجارية، إذ تعد من توابع المبيع ووسيلة للتعرف على عملاء القاعدة التجارية وطريقة التعامل معهم وهو ما يعد عنصرا أساسيا من عناصر القاعدة التجارية التي تنتقل بالبائع<sup>3</sup>.

فأخذ المشرع الجزائري نفس الحكم الذي أخذ به المشرع الفرنسي إذ أوجب في المادة 82 من القانون التجاري على المحل أي البائع أن يضع هذه الدفاتر تحت تصرف المشتري لمدة 3 سنوات من تاريخ بدء إنتقاعه بالقاعدة التجارية<sup>4</sup>.

1- الياس ناصف، الكامل في قانون التجارة، الجزء الأول، دون طبعة، منشورات بحر المتوسط وعوديات، بيروت، د.س.ن، ص 103.

2- سلمان بوذياب، القانون التجاري، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1995، بيروت، ص 164.

3- عمار عمورة، مرجع سابق، ص 155.

4- المرجع نفسه، ص 154.

## ثالثا: الحقوق والديون

قد يرتبط صاحب القاعدة التجارية بسبب الاستغلال التجاري بعقود يصبح بمقتضاه دائئا أو مدينا سواء بمبلغ من النقود أو تسليم شيء أو بعمل شيء أو الامتناع عن عمل شيء وعلى ذلك هل تعد الحقوق والديون المترتبة على القاعدة التجارية عنصرا من عناصرها<sup>1</sup>.

ينتج من ممارسة التاجر واستغلاله لقاعدته التجارية أن تنشأ له حقوق في ذمة الآخرين وقد يقع عليه إلتزامات تجاههم فهذه الحقوق والالتزامات تنشأ عن العلاقة بين شخصين أو بين ذمة ماليتين لذلك لا تعد من عناصر القاعدة التجارية ولا تنتقل إلى المشتري في حالة بيعه إلا إذا إتفق على خلاف ذلك<sup>2</sup>.

فإذا كان الأصل أن الحقوق والديون التي تكون لصاحب المحل لا تدخل في تكوين القاعدة التجارية ولا تنتقل معه إلى المشتري فإن ثمة استثناءات ترد على هذا الأصل أهمها:

## 1- الحقوق والديون الناشئة عن عقود العمل:

التي أبرمها صاحب القاعدة التجارية قبل التنازل عن قاعدته التجارية تنتقل إلى المشتري تطبيقا لأحكام نص المادة 01/74 من القانون رقم 90-11 التي تنص على ما يلي: " إذا حدث تغيير في الوضعية القانونية للهيئة المستخدمة تبقى جميع علاقات العمل المعمول بها يوم التغيير قائمة بين المستخدم الجديد والعمال"<sup>3</sup>.

## 2- الحقوق والالتزامات الناشئة عن عقود التأمين:

التي أبرمها مالك القاعدة التجارية تنتقل إلى المشتري سواء كان التأمين متعلقا بالعناصر المادية (التأمين من السرقة والتحريق) أو كان تأمينا من المسؤولية المدنية، وذلك

1-عمار عمورة، مرجع سابق، ص 155.

2-مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 650.

3-قانون رقم 90-11 مؤرخ في 21 أبريل 1990، المتعلق بعلاقة العمل، ج.ر.ج. عدد 17، الصادر في 25 أبريل 1990.

باعتبارها من مستلزمات القاعدة التجارية طبقا للمادة 23 من الأمر رقم 95-07 المتعلق بالتأمينات<sup>1</sup>.

فيكون مشتري القاعدة التجارية مسؤولا بالتضامن مع البائع كما يكون مستحقا ضرائب حتى تاريخ البيع<sup>2</sup>.

ينتقل أيضا إلى المشتري القاعدة التجارية الحقوق والالتزامات الناشئة عن الاتفاقات التي عقدها البائع تنظيما للمنافسة كحق البائع من عدم منافسة شخص آخر للمحل أو التزام صاحب القاعدة التجارية بالامتناع عن مباشرة التجارة في جهة معينة، وذلك باعتبارها من مستلزمات القاعدة التجارية<sup>3</sup>.

---

1- أمر رقم 95-07 مؤرخ في 25 يناير 1995، المتعلق بالتأمينات، ج.ر.ج. عدد 13، الصادر في 08 مارس 1995.

2- مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 654.

3- سميحة القيلوبي، مرجع سابق، ص ص 49-50.

## المبحث الثاني

### حماية القاعدة التجارية من المنافسة

تقتضي حرية التجارة أن يكون التجار أحراراً فالقيام بنشاطاتهم التجارية والتنافس فيما بينهم وبهذا يزدهر ويتطور النشاط التجاري بحيث يكون البقاء للتاجر الأصح الذي يقدم أفضل خدمة ولكي يتحقق ذلك ينبغي أن يتم ذلك وفقاً لأساليب شريفة خالية من كل اعتداء على حقوق الغير، فلو أدى ذلك إلى إلحاق ضرر بالغير كان للتاجر من البحث عن وسيلة لحماية قاعدته التجارية من تصرفات الغير المنافسة لمبدأ الحرية المنافسة، كذلك أضاف المشرع الجزائري وسيلة أخرى تسمح بحماية القاعدة التجارية بجميع عناصرها، متى كانت هناك محاولة لإضرار لها وذلك عن طريق دعوة المنافسة غير المشروعة<sup>1</sup>.

فلذلك قمنا بتقسيم هذا المبحث إلى أربع مطالب فدرسنا في (المطلب الأول) المنافسة الممنوعة و(المطلب الثاني) المنافسة غير المشروعة، أما في (المطلب الثالث والرابع) فخصصناه لدراسة دعوى المنافسة الغير المشروعة والجزاء المترتبة عليها.

### المطلب الأول

#### المنافسة الممنوعة

المنافسة نوعان فقد يكون منافسة محظورة أي "ممنوعة" والتي لا يجوز فيها المنافسة مطلقاً، وقد تكون منافسة غير مشروعة. وبعد أن أوضحنا أنواع المنافسة فإن دراستنا في (الفرع الأول) سينصب على تعريف المنافسة الممنوعة ثم تحديد أساسها في (الفرع الثاني).

1- زهير عباس كريم، مبادئ القانون التجاري، التاجر، المحل التجاري والعقود التجارية، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 1995، ص 230.

## الفرع الأول

### تعريف المنافسة الممنوعة

تكون حالات المنافسة الممنوعة إما بالنص في القانون أو اتفاق بين الطرفين:

#### أولاً: المنافسة الممنوعة بالنص في القانون:

وهذه تفترض وجود نص قانوني يحظر القيام بنشاط تجاري معين كمثلاً يشترط القانون في مهنة الصيدلة على كل شخص يعمل فيها أن يكون مؤهلاً لذلك أي حاصل على شهادة علمية تسمح له بممارسة مهنة الصيدلة، فلو قام شخص بممارسة تلك المهنة دون أن يكون حاصلًا للشهادة المطلوبة في ذلك المجال فمعنى ذلك أنه خالف الحظر القانوني ويعد عمله منافسة بالنص من القانون وليس من قبيل المنافسة غير المشروعة<sup>1</sup>.

أما إذا قام الصيدلي ببيع الأدوية ولجأ إلى طرق غير مشروعة لاجتذاب عملاء الغير ففي هذه الحالة يكون قد ارتكب منافسة غير مشروعة وقد تنجم المنافسة الممنوعة بناء على احتكار قانوني للدولة بحيث يمنع القانون الانفراد من ممارسة نشاط معين كمثلاً الاتجار بالأسلحة أو ممارسة التجارة الخارجية<sup>2</sup>.

#### ثانياً: المنافسة الممنوعة باتفاق الطرفين

المنافسة الممنوعة التي بين الأطراف تأخذ صور مختلفة منها:

##### 1- إلتزام مؤجل العقار:

بعدم منافسة المستأجر تقتضي القواعد العامة بأن يلتزم مؤجل العقار بتمكين المستأجر من التمتع بالعين المؤجرة على أن يكون له حق في ممارسة تجارة مماثلة في ذات العقار أو تأجيل مكان آخر للشخص ثاني يستعمله لتجارة مماثلة<sup>3</sup>.

1- محمد حسين عباس، الملكية الصناعية والمحل التجاري، دون طبعة، دار النهضة العربية، مصر، 1969، ص 485.

2- نادية فوزيل، مرجع سابق، ص 55.

3- سميحة القلوبوي، مرجع سابق، ص 143.

**2-إلتزام البائع بعدم منافسة المشتري:**

يعتبر التزم بائع القاعدة التجارية بعدم إنشاء تجارة مماثلة من الإلتزامات التي تتيح على عقد بيع القاعدة التجارية، فينشأ هذا الإلتزام على عاتق البائع دون حاجة إلى النص إليه في عقد البيع، والالتزام بعدم إنشاء تجارة مماثلة يعتبر التزاما تعاقديا، فلا يكن الإخلال به من قبيل أعمال المنافسة الغير المشروعة وإنما يغير من قبيل أعمال المنافسة الممنوعة بموجب العقد<sup>1</sup>.

**3-الاتفاق على تنظيم الانتاج:**

يعد من قبيل المنافسة الممنوعة الاتفاق الذي يتم بين أصحاب المصانع أو التجار على تنظيم إنتاج السلع من حيث كميتها وتحديد أسعارها ولتحديد كل مصنع أو تاجر بهدف تنظيم المنافسة بين المنتجين وفي حالة وفي حالة مخالفة هذا الاتفاق يستوجب التعويض، وإما إذا كان القصد من ذلك لاتفاق هو إنشاء احتكار حقيقي أو رفع كبير في أسعار بيع السلع ففي هذه الحالة يكون باطلا لمخالفته للنظام العام<sup>2</sup>.

**المطلب الثاني****المنافسة غير المشروعة**

إلى جانب المنافسة الممنوعة هناك منافسة غير مشروعة التي عالجه القضاء فاعتبر أعمالها من قبيل الأعمال الضارة التي تلزم مرتكبها بالتعويض ومنح الشخص المتضرر دعوى تسمى بدعوى المنافسة غير المشروعة حتى نتمكن من دراسة هذا الموضوع يجب أولا أن تبيين ما المقصود منها(الفرع الأول)، ثم تحديد صورها(الفرع الثاني).

1-نادية فوزيل، مرجع سابق، ص 56.

2- المرجع نفسه، ص 57.

## الفرع الأول

### تعريف المنافسة غير المشروعة

اختلفت التعريفات مفسرة بالمنافسات غير المشروعة وهذا نظرا لعدة اعتبارات فهناك من يعرفها "المنافسة الغير المشروعة هي كل تصرف أو وسيلة مستعملة لتحقيق غرض معين وهو اغتصاب العملاء من منشأة صناعية أو محل تجاري"<sup>1</sup>.

أما في الفقه العربي فنجد من عرفها بأنها: "تعد المنافسة الغير المشروعة من قبيل تجاوز في استعمال حرية خاصة بممارسة النشاط التجاري الذي لا يكن ممنوعا في الأصل إذا حصل القيام به بالطرق السليمة"<sup>2</sup>.

أما بالنسبة للقانون الجزائري فقد عرفت الأستاذة "نادية فوضيل" المنافسة غير المشروعة "استخدام التاجر لأساليب غير سليمة بقصد التأثير على العملاء واجتذابهم"<sup>3</sup>.  
فنجد من خلال هذه التعاريف أن كل عمل كان من شأنه المساس بمصالح التجار أو تهديدها يعد منافسة غير مشروعة متى كانت الوسيلة المستعملة تبتعد عن مبادئ وشرف مهنة التجارة وأخلاقياتها<sup>4</sup>.

## الفرع الثاني

### صور المنافسة غير المشروعة

إن صور المنافسة غير المشروعة متنوعة ومتعددة ولا يمكن حصرها وإن كان يمكن عرض بعض منها:

1-مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 622.

2-جمال الدين عوض، الوجيز في القانون التجاري، الجزء الأول، الطبعة الأولى، دار النهضة العربية، مصر، 1975، ص 117.

3-نادية فوضيل، مرجع سابق، ص 183.

4-محمد حسين عباس، مرجع سابق، ص 485.

**أولاً: تشويه سمعة التاجر**

قد يعمل التاجر على تحويل عملاء الغير عن طريق تشويه سمعته أو الحط من قيمة منتجاته كإذاعة معلومات غير صحيحة أو إشاعات كاذبة كاختلال مركزه المالي أو التنديد بمنتجاته حتى ينصرف عنه عملاءه على أساس أنها مضرّة أو أقل جودة<sup>1</sup>.

**ثانياً: إحداث خلط بين المؤسسات أو المنتجات**

قد تكمن المنافسة غير المشروعة في إحداث خلط بين المؤسسات التجارية أو المنتجات وتشابهها وجلب عملاء الغير أو تحويلهم عنه كاتخاذ مثلاً المنافس اسماً تجارياً يشبه اسم المؤسسة الأخرى واتخاذ شعار أو إعلانات مشابهة لها أو تقليد العلامة التجارية أو وضع رسوم أو أغلفة من نفس الشكل والحجم لنفس المنافس أو وضع بيانات غير صحيحة على المنتجات بشأن مصدرها كأن يذكر أنها من صنع فرنسا في حين أن صنعها في الصين<sup>2</sup>.

**ثالثاً: تعمد تخفيض الاسعار لجذب العملاء**

إن البيع بأسعار أقل من أسعار الغير يعتد عملاً مشروعاً لظالماً أن السعر المنخفض يبقى في حدود المنافسة غير المشروعة كالبيع بأسعار تقل عن التكلفة في المواسيم والأعياد، أما إذا استمر انخفاض الأسعار طوال السنة وإجراء مقارنة بين أسعار البائع وغيره من التجار قصد تحطيمهم والتأثير على عملاءهم حتى ينصرفون عنهم فهذا يعد من صور المنافسة غير المشروعة<sup>3</sup>.

1-نادية فوزيل، مرجع سابق، ص 58.

2-عمار عمورة، مرجع سابق، ص 175.

3-نادية فوزيل، مرجع سابق، ص 59.

هذا وقد تعرض المشرع الجزائري لصور المنافسة غير المشروعة في المادة 7 من الأمر رقم 03-03 المتعلق بالمنافسة على ما يلي: "يحظر كل تعسف ناتج عن وضعية هيمنة على السوق أو احتكار لها أو على جزء منها:

- الحد من الدخول في السوق أو في ممارسة النشاطات التجارية فيها.
- تقليص أو مراقبة الإنتاج أو منافذ التسويق...الخ.
- إقسام الأسواق أو مصادر التموين...الخ"<sup>1</sup>.

### المطلب الثالث

#### دعوى المنافسة غير المشروعة

يحق لكل شخص ألحق به ضررا من جراء المنافسة غير المشروعة أن يرفع دعوى قضائية على أساس المنافسة غير المشروعة ضد من ارتكب الفعل الضار أو على كل شخص اشترك في ارتكابه، لذا نرى في (الفرع الأول) أساس هذه الدعوى أما (الفرع الثاني) سندرس شروط دعوى المنافسة غير المشروعة.

#### الفرع الأول

##### أساس دعوى المنافسة غير المشروعة

رغم أهمية موضوع المنافسة غير المشروعة إلا أن غالبية التشريعات لم تنظم هذه الدعوى بنصوص صريحة محددة، فقد ثار خلاف بين الفقهاء في الأساس أو الضابط الذي

1- أمر رقم 03-03 مؤرخ في 19 جويلية 2003، يتعلق بالمنافسة، ج.ر.ج. عدد 43، صادر بتاريخ 20 جويلية 2003 المعدل والمتمم للأمر 06-95 المؤرخ في 25 جانفي 1995، يتعلق بالمنافسة، ج.ر.ج. عدد 09، صادر بتاريخ 22 فيفري 1995.

على أساس يتعين القول أننا أمام منافسة غير مشروعة فاشتدوا بداية على أساس نظرية التعسف في استعمال الحق وتارة أخرى على القواعد العامة للمسؤولية التقصيرية<sup>1</sup>.

فيرى إتجاه من الفقه أن أساس دعوى المنافسة غير المشروعة يعود إلى أحكام المسؤولية التقصيرية التي نصت عليها المادة 124 من القانون المدني والتي تقتضي: "بأن كل فعل أيا كان يرتكبه الشخص بخطئه ويسبب ضرر للغير يلزم من كان سببا في حدوثه بالتعويض"<sup>2</sup>.

لكن هناك اتجاه آخر يرى أن أساس دعوى المنافسة غير المشروعة هو التعسف في استعمال الحق وليست المسؤولية التقصيرية ذلك لأن المنافسة أصلا هي عمل مشروع فإذا انحرف التاجر عن السلوك المشروع فلا يعد مرتكبا للخطأ الذي يقيم المسؤولية التقصيرية بل يعد متعسفا في استعمال حقه المقرر طبقا لأعراف وعادات التجارة<sup>3</sup>.

إلا أن هذا الاتجاه قد تم نقده على أساس أن التاجر الذي يقوم بأعمال المنافسة غير المشروعة عادة ما يهدف من خلال سلوكه إلى الأضرار بمناسبة أو يهدف إلى تحقيق مصالح غير مشروعة في حد ذاتها<sup>4</sup>.

وذهب جانب آخر إلى أنه سواء كان الأساس القانوني الذي تبنى عليه دعوى المنافسة غير المشروعة هي المسؤولية التقصيرية أو فكرة التعسف في استعمال الحق هو التعويض فقط عن الضرر الذي أصاب الغير من الفعل الضار، إذن فهي وسيلة حماية وقائية وليست مجرد وسيلة تعويضية<sup>5</sup>.

1- محمد فريد العريني، القانون التجاري، الجزء الأول، الأعمال التجارية، المحل التجاري، واري للطباعة والإعلان، الإسكندرية، 1998، ص 386.

2-نادية فوزيل، مرجع سابق، ص 61.

3- المرجع نفسه، ص 62.

4-سميحة القيلوبي، مرجع سابق، ص 438.

5-نادية فوزيل، مرجع سابق، ص 62.

وبما أن دعوى المنافسة غير المشروعة تهدف إلى حماية ملكية القاعدة التجارية من الاعتداء عليها، إذن فهي تعتبر من دعوى الملكية لأن غايتها هي المحافظة على بقاء عملاء القاعدة التجارية التي تحمي الملكية المادية مثل دعاوى الاسترداد والاستحقاق<sup>1</sup>.

## الفرع الثاني

### شروط دعوى المنافسة غير المشروعة

يشترط لقيام دعوى المنافسة غير المشروعة توافر ثلاث شروط:

#### أولاً: الخطأ.

إن تحقق هذا الشرط يستلزم أن تكون هناك منافسة حقيقية وأن ترتكب المنافس خطأ في هذه المنافسة، ويشترط بهذه المنافسة الحقيقية أن تتحد بين تاجرين يزاولان تجارة من نوع واحد أو متماثلة، لأن الاعتداء الذي يقع على أحدهما يؤدي إلى انصراف عملائه إلى تاجر آخر مثال ذلك المنافسة التي تقع بين شخصين يتاجران في الملابس الجاهزة أو بين شخصين يتاجران في الأحذية<sup>2</sup>، وإذا قام تاجر الأحذية، مثلاً بالإساءة إلى سمعة التاجر الأحذية الآخر فإن ذلك يعد من قبيل المنافسة الغير المشروعة، بينما لا يعد كذلك قيام تاجر الأحذية بالإساءة إلى سمعة تاجر الملابس الجاهزة وإن كان ذلك لا يمنع تاجر الملابس الجديدة من إقامة دعوى مسؤولية التقصيرية ضد التاجر الأحذية ومطالبته بالتعويض عن الضرر وترجع هذه التفرقة إلى اختلاف زبائن تجارة الأحذية عن زبائن تجارة الملابس الجديدة<sup>3</sup>.

كما يشترط لوجود المنافسة الغير المشروعة أن يكون المتنافسين قائمين وقت ارتكاب الأفعال الغير مشروعة فإذا كان أحدهما غير قائم أثناء صدور الفعل المنافس فلا توجد

1- محمد فريد العريني، مرجع سابق، ص 387.

2- زهير عباس كريم، مرجع سابق، ص 232.

3- عمار عمورة، مرجع سابق، ص 169.

المنافسة غير المشروعة، كأن يكون أحد المحليين قد أنهى أعماله وتوقف عن نشاطه التجاري فقام صاحب المحل الآخر بنوع من الدعاية<sup>1</sup>.

كما يمكن قيام فعل يعد منافسة غير مشروعة بين مشروع قائم فعلا ومشروع في دور الإنشاء كأن يقوم المشروع الأخير بدعاية ومغرضة قصد تحويل عملاء القاعدة التجارية القائمة بحيث يتجهون إلى القاعدة الجديدة بمجرد قيامها، فإن مثل هذا الفعل قد يشكل منافسة غير مشروعة<sup>2</sup>.

إذا إلتفت العلاقة بين شخصين لا يمكن الحديث عن منافسة غير مشروعة إذ لا يمكن أن نتصور وجود منافسة غير مشروعة بين شركة لإنتاج اللحوم وشركة لإنتاج الحليب أو بين تاجر يبيع الذهب تاجر يقوم ببيع الأدوات الكهربائية كما لا يمكن أن نتصور وجود منافسة غير مشروعة بين شركة التأمين بحري وشركة تأمين حوادث سيارات ففي هذه الحالات لا يمكن القول بقيام المنافسة لعدم اجتذاب عملاء على الإطلاق، لأن لسبب كل سلعة مختلفة تماما<sup>3</sup>.

### ثانيا: الضرر

بما أن المنافسة غير مشروعة تقوم على أساس المسؤولية التقصيرية إذ فلا بد من توافر ركن الضرر فهل يشترط أن يكون الضرر قد وقع فعلا أو أن يكون محتمل الوقوع<sup>4</sup>.

يرى جانب من الفقه لا يشترط وقوع ضرر فعلا لقيام دعوى المنافسة الغير المشروعة فيكفي أن يكون الضرر محتملا للوقوع ذلك أن غرض الدعوى لا يتمثل في حصول المرور على التعويض بل يهدف أيضا إلى حماية القاعدة من المنافسة غير المشروعة بنسبة

1-نادية فوزيل، مرجع سابق، ص 63.

2-محمد فريد العريني، مرجع سابق، ص ص 389-390.

3-عمار عمورة، مرجع سابق، ص 170.

4-نادية فوزيل، مرجع سابق، ص 64.

للمستقبل كأن يستخدم التاجر اسماً تجارياً مشابهاً بحيث يؤدي إلى إحداث أن اللبس بين العملاء، فهذه الحالة يجوز للمحكمة، أن تؤمر بإدخال (بعض التعديلات على الاسم أو أن تؤمر المنافسة بعدم استعماله، هذا قد يكون ضرر مادياً أو معنوياً كما لا عبرة بها إذا كان ضرر كبير أو يسيراً<sup>1</sup>.

ولا نشترط بعض المحاكم إثبات عنصر الضرر فمجرد وقوع المنافسة غير المشروعة يفترض وقوع الضرر كما لو قام التاجر بإغراق السوق سلعة معينة سعر أرخص كثيراً من منافسة قصد القضاء عليهم واحتكار السوق في مرحلة لاحقة ففي هذه الحالة حتى ولو ينصرف العملاء عن باقي التجار ولم يحصل أي ضرر إلا أنه يحق لأي تاجر أن يرفع دعوى المنافسة غير المشروعة دون إثبات ركن الضرر وذلك حتى يجبر التاجر المنافس بتوقف عن هذه الممارسات<sup>2</sup>.

### ثالثاً: العلاقة السببية.

فضلاً عن ركنين الخطأ أو الضرر لا بد للقول لوجود المنافسة غير المشروعة لاستحقاق التعويض من أن توجد علاقة سببية بين الضرر والخطأ أي أن يكون الضرر كان بسبب الخطأ فيستطيع المدعى عليه أن يدفع عن نفسه المسؤولية بإثبات أن الضرر الذي لاحق المدعى ليس له علاقة بالخطأ كان يثبتته نتيجة لسبب أجنبي أو لقوة قاهرة أو حادث مفاجئ أو خطأ مضرور نفسه<sup>3</sup>.

لذلك لا يكن هناك محل للكلام عن العلاقة السببية في دعوى المنافسة غير المشروعة إلا في حالات التي نشأ فيها المدعى ضرر من الأعمال الغير المشروعة وهذه العلاقة يمكن إثباتها في حالات وقوع الضرر فعلاً. أما إذا كان الضرر محتمل الوقوع في

1- محمد فريد العريني، مرجع سابق، ص 389.

2- نادية فوضيل، مرجع سابق، ص 64.

3- عمار عمورة، مرجع سابق، ص 173.

المستقبل وبطلب التاجر فقط وقف أعمال المنافسة التي من شأنها إلحاق الضرر به فهنا لا مجال لإثبات العلاقة السببية لأن الضرر لم يقع بعد<sup>1</sup>.

### المطلب الرابع

#### الجزاء المترتبة عن المنافسة غير مشروعة

إذا توافرت الشروط التي ذكرناها سابقا كان من حق تاجر متضرر مباشرة دعوى منافسة غير مشروعة ضد التاجر الذي ارتكب الخطأ، فإذا تحقق القاضي من أدلة الإثبات المقدمة توافر عدم المشروعية من المنافسة فله أن يرتب عليه جزاءات على مرتكب العمل الغير المشروع وسنتعرض لدراسة هذه الجزاءات بشيء من التفصيل فنتناول في (الفرع الأول) التعويض النقدي أما في (الفرع الثاني) فنتناول التعويض العيني وفي (الفرع الثالث) ندرس الأمر بنشر حكم قضائي<sup>2</sup>.

### الفرع الأول

#### التعويض النقدي

هو الشكل الأكثر شيوعا من أشكال التعويض فتقتضي له المحكمة لكل من أصابه ضرر من جراء عمل من أعمال المنافسة الغير المشروعة وبديهي أن الحق في التعويض ينشأ من تاريخ حدوث الفعل الضار غير أنه لا يقوم إلا حكم قضائي يحدد مقداره وطريقة تأديته علما أن تقدير قيمة تعويض تكون على أساس الضرر الفعلي الذي أصاب المتدعي وعبئ إثبات وقوع الضرر ومقداره يقع على عاتق المدعي بأن يقدم أدلته للمحكمة موضحا أنه بسبب هذه الأفعال الغير مشروعة فاته الكثير من الكسر وهو ما ألحق ضرر حقيقيا<sup>3</sup>.

1- زهير عباس كريم، مرجع سابق، ص 233.

2- المرجع نفسه، ص 341.

3- سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص 426.

غير أن الإشكالية تثور في البحث عما يمكن أن يشملته التعويض، كان ذلك يشكل صعوبة كبيرة للقاضي، فما هي العناصر التي على المحكمة أن تأخذها بعين الاعتبار عند تقديرها للتعويض الواجب الحكم به، واستقر الرأي فيما بعد على أن يشمل التعويض النقدي الذي تقضي به المحكمة للمدعي مصاريف الدعاية والإعلان التي قام بها المدعي ولكنها لم تتبع اثرها نظرا للأفعال الغير المشروعة التي تسبب بها المدعى عليه ومقابل التعدي على ما يتمتع به مدعي من سمعة طيبة حسنة لدى العامي وعلى نشاطه التجاري وما يجب التأكيد عليه أن التعويض النقدي لا يمكن أن يشمل إلا الضرر الواقع فعلا فلا يمكن الكلام عن الضرر المستقبل غير أن هذا إلا يختلط مع الضرر المحقق الوقوع في المستقبل وهو ما يمكنه التعويض عنه<sup>1</sup>.

وبالرغم اجتهاد الفقهاء في وضع بعض العناصر التي على أساسها يمكن ويسهل على المحكمة تقدير التعويض إلا أنه رغم ذلك فلا تزال المحكمة تجد نفسها في وضعية حرجة عند محاولتها تقدير التعويض، فالضرر موجود بكل تأكيد ولكن ما هو مقداره لتحديد على أساسه قيمة التعويض<sup>2</sup>، ولذا نجدها في حالات كثيرة لخبير لدراسة القضية فله أن يفحص الدفاتر التجارية وكل مستندات التي يراها ضرورية لجمع المعلومات التي تساعده في تكوين فكرة عن مقدار الضرر لكن يضع تقديره بين المحكمة لتحكم بما تراه مناسباً حسب قناعاتها، وإذا تعدد المسئولون عن العمل الضار كانوا مسؤولين بالتضامن على تعويض الضرر وتكون مسؤوليتهم بالتساوي إلا إذا عين القاضي نصيب كل منهم وهذا ما تأكده المادة 126 من التقنين المدني الجزائري<sup>3</sup>.

1- علي حسن يونس، مرجع سابق، ص 149.

2- كمال محمد أبو سريع، المحل التجاري، دون طبعة، جامعة الزقازيق مصر، 1994، ص 431.

3- أحمد محرز، الحق في المنافسة المشروعة، دون طبعة، دار النهضة العربية، مصر، 1994، ص 347.

## الفرع الثاني

### التعويض العيني (الأوامر والنواهي التي تنص بها المحكمة)

يجوز للمحكمة عندما ترى أنه لا داعي من الحكم على التعويض أن تدعم على المدعى عليه بتنفيذ أمر أو تنهاه عن إستمرار فيه، فالأمر والنواهي بقصد منها إلزام المدعى عليه بوقف الأعمال المنافسة غير المشروعة وهذا بهدف تقادي وقوع ضرر محتمل<sup>1</sup>.

فقد نصت المادة 132 من القانون المدني الجزائري على أنه: "يعين القاضي طريقة التعويض طبعاً من ظروف... الخ،

ويقدر التعويض بالنقل على أنه يجوز للقاضي طبقاً للظروف وبناء على طلب المضرور بأن يأمر بإعادة الحالة إلى ما كانت عليه أو أن يحكم وذلك على سبيل التعويض بأداء بعض الإعانات تتصل بالعمل المشروع"، وهكذا لا يمكن لمن كان مهدداً بتصرف غير مشروع أن ينتظر حدوث الضرر للمطالبة بوقفه أو تعويض عنه ولكن يعود للمحكمة أن تؤمر بوقف عن تلك الأعمال لكي لا يتحقق الضرر<sup>2</sup>.

وحتى تؤمر المحكمة بتوقف عن تلك الأعمال المنافسة غير المشروعة أو تلزم مرتكبها باتخاذ إجراءات أو احتياطات أخرى ينبغي أولاً أن يكون الشخص الذي وقعت ضده هذه الأعمال قد رفع دعوى منافسة غير مشروعة ويطالب فيها المحكمة بالتعويض أو إلزام المدعى عليه عند حدوده<sup>3</sup>.

ومن الأمثلة على ذلك:

#### أ- في مجال حماية الأسماء التجارية:

قد يستعمل التاجر اسماً تجارياً مشابهاً ومتطابقاً لاسم تجاري منافس له في سوق فهنا يعود للمحكمة متى وجدت أن ما يقدمه المدعي من بيانات وأدلة قد يحدث خلطاً أو لبساً

1- زهير عباس كريم، مرجع سابق، ص 342.

2- سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص 425.

3- سميحة القليوبي، مرجع نفسه، ص 427.

لدى الجمهور، فتأمر بإزالة هذا الوضع بما تراه ضرورياً فقد تأمر بتعديل الاسم التجاري أو إضافة اسم أو رمز له حتماً يتمكن الغير من التمييز بين الاسمين أو قد تأمر بإزالة هذا الاسم نهائياً<sup>1</sup>.

غير أن المشكل يثور متى كان الاسم التجاري مشتقاً من الاسم المدني ويتشابه الاسمين فلا يعقل أن يجرد الشخص حتى من اسمه المدني، لكن يبق للمحكمة أن تجد المخرج الذي تفوض به هذا النزاع أما بأن تلزم المدعى عليه بإضافة اسم آخر أو ملاحظة أخرى كتاريخ تأسيس مثلاً حتى نستطيع التمييز بين المحليين<sup>2</sup>.

كما قد تأمر المحكمة بإزالة كل ما من شأنه الإساءة إلى سمعة القاعدة التجارية من بيانات وإعلانات مزورة ويمكنها أيضاً أن تأمر بدفع غرامة تهديدية بشكل مؤقت أو نهائي عن كل يوم يتأخر فيه عن تنفيذ التزامه والكف عن أعمال المنافسة وقد تصل المحكمة إلى آخر إجراء خطير وتأمر بغلق المحل التجاري<sup>3</sup>.

#### ب- في مجال حماية العلامات المميزة:

فقد تلزم المحكمة المدعى عليه بمنع استعمال تسمية معينة أو علامة بارزة أو شكل معين أو تغليف للواجهة، لأن هذه التصرفات قد تحدث خطأ أو لبساً لدى الجمهور بين منتجاته ومنتجات أخرى مشابهة في الشكل أو الصورة، ويكون تداخل المحكمة إذا بالزامه بإحداث تغييرات أو تعديلات تمنع وقوع الغير بهذا اللبس كما يمتد تدخل المحكمة إلى حد إلزام المدعى عليه بإتلاف المنتجات أو الأغلفة أو الصور، أي كل ما يحمل تلك العلامة المنافسة لكن بطريقة غير مشروعة<sup>4</sup>.

1- علي حسن يونس، مرجع سابق، ص 146.

2- مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 626.

3- سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص 303.

4- زهير عباس كريم، مرجع سابق، ص 345.

ويلاحظ بعض الفقهاء يعترض على فكرة إتلاف المنتجات التي تحمل العلامة المقلدة<sup>1</sup>، لأن هذا يتجاوز التعويض ليصبح عقوبة مفروضة على المدعى عليه، ولا تعد تعويض عما أصاب المدعي عليه من جراء الاعتداء على علامته التجارية فيستحسن لو بيعت هذه المنتجات، وتحصل المدعي على تعويضه منها فيشترط أن تنزع عنها العلامة المميزة أي المقلدة<sup>2</sup>.

خلاصة لما سبق قوله يتضح أن التعويض العيني جاء مناسباً لطبيعة دعوى المنافسة الغير المشروعة فهو يتمثل في وقف أعمال التعرض المادية التي يعتدي بها التاجر والتي تسيء إلى سمعته وامتجهره، وهي وسيلة التي يضمن بها المدعي حماية قاعدته التجارية<sup>3</sup>.

### الفرع الثالث

#### نشر الحكم القضائي

يمنح للمحكمة سلطة الأمر بنشر الحكم القضائي المتعلق بدعوى المنافسة الغير المشروعة، ويتم نشر الحكم بكامله أو يكتفي بنشر الملخص عنه وذلك في جريدة رسمية أو عدة جرائد يومية ولمدة معينة، كما يتم نشره عن طريق لاصقة وإعلانه في أماكن معينة "ساحة المحكمة مثلاً"<sup>4</sup>.

وتقع مصاريف هذه الاعلانات على عاتق المحكوم عليه بطبيعة الحال فالقاضي يأمر بنشر الحكم الصادر في دعوى المنافسة الغير المشروعة حتى يطلع الغير (التجار والعملاء) على أن هذا التاجر كان ضحية منافسة غير مشروعة ارتكبها ضده المدعى عليه<sup>5</sup>.

1- أكتفم الأمير الخولي، الموجز في القانون التجاري، الجزء الأول، حقوق الملكية الصناعية، والمتجر، مكتبة سيد عبد الله وهبة، القاهرة، 1970، ص 376.

2- أحمد محرز، مرجع سابق، ص 353.

3- سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص 427.

4- علي حسن يونس، مرجع سابق، ص 150.

5- زهير عباس كريم، مرجع سابق، ص 433.

لا ينبغي أن تتعدى مدة هذه الإعلانات 15 يوماً وهذه المدة القصوى التي ترى فيها المحكمة أن هذا الإعلان قد وجد صداه لدى الجمهور خاصة العملاء المتعودين التعامل مع التاجر المدعى عليه، غير أنه تبقى للمحكمة سلطة إعادة لصق الإعلانات متى كانت تتعرض للتمزيق والإتلاف<sup>1</sup>، يعاقب بغرامة بحسب قد يصل إلى شهر أما إذا كان مرتكب الأفعال أو المحرّض عليها هو المدعى عليها وقد يحكم القاضي بإعادة نشر الحكم مرة ثانية ودائماً على نفقة المحكوم عليه<sup>2</sup>.

فالمحكمة في دعوى المسؤولية المدنية تحكم فقط في التعويض إذا وقع فعلاً في العمل الضار أما في دعوى المنافسة غير المشروعة فتستطيع المحكمة الحكم بالتعويض كما يمكن لها التحكم بجزاءات أخرى<sup>3</sup>.

1- سميحة القليوبي، مرجع سابق، ص 429.

2- علي حسن يونس، مرجع سابق، ص 151.

3- جمال الدين عوض، الوجيز في القانون التجاري، الجزء الأول، دون طبعة، دار النهضة العربية، مصر، ص ص 122-123.

## الفصل الثاني

### الإطار القانوني للقاعدة التجارية

القاعدة التجارية مال منقول معنوي له قيمة خاصة به ويحيل مكانة معتبرة في الذمة المالية للتاجر وهو بهذه الصفة يمكن أن ترد عليه جميع التغيرات القانونية من بيع ورهن كما يجوز تقديمه كإسهم في شركة وتأجيره للغير، إما بصفة مجانية أي بدون مقابل ومثال ذلك الهبة، وإما بمقابل ومثال ذلك البيع وتطبق في هذا الشأن أحكام القانون التجاري المنصوص عليها في الكتاب الثاني المواد 79 إلى غاية المادة 241 فضلا عن القواعد القانونية العامة الواردة في ق.م.إ إذا ورد نص على خلاف ذلك القانون التجاري، وأما فيما يخص التصرفات الأخرى كالهبة والوصية لقد تركها المشرع للأحكام العامة المنصوص عليها في القانون الإداري، وسندرس فيما يأتي المعاملات التي ترد على القاعدة التجارية الخاصة ببيع القاعدة التجارية وتقديمه كإسهم في شركة ورهنه وتأجيره للغير.

## المبحث الأول

### التعريفات الواردة على ملكية القاعدة التجارية

بما أنّ المحل التجاري مال منقول معنوي له قيمة خاصة ويكون وحدة قائمة بذاتها ومنفصلة عن العناصر التي يشتمل عليها ويحتل مكانة معتبرة في الذمة المالية، لهذا يجوز لصاحبه التعرف فيه ومن ثم تعتبر القاعدة التجارية قابلة للانتقال بمقابل<sup>1</sup>، ومثال ذلك البيع أو المساهمة بها كحصة في الشركة، وكذلك رهنها، فالتعريفات الواردة على ملكية القاعدة التجارية نضمها المشرع الجزائري في المواد 78 إلى 116 و117<sup>2</sup> ونفصل هذا الموضوع في بيع القاعدة التجارية (المطلب الأول)، ثم ندرس الوعد بالبيع (المطلب الثاني)، كذلك تقديمها كحصة في الشركة (المطلب الثالث) وأخيراً دراسة زمن القاعدة التجارية (المطلب الرابع).

### المطلب الأول

#### بيع القاعدة التجارية

لقد نظم المشرع الجزائري أحكام بيع القاعدة التجارية في القسم الأول من الفصل الثاني من الكتاب الثاني في القانون التجاري في المادة 79 وما بعدها، كما أولت التشريعات الحديثة عناية كبيرة لبيع القاعدة التجارية باعتبارها من أهم الأموال المعنوية المنقولة، ولهذا يتم دراسة أركان البيع (الفرع الأول)، ثم التزامات البائع (الفرع الثاني) وأخيراً التزامات المشتري (الفرع الثالث).

<sup>1</sup> - نادية فوزيل، النظام القانوني للمحل التجاري، ج1، ج2، ط1، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2011، ص 67.

<sup>2</sup> - الأمر رقم 75، ق.م.ج.ج، تابع.

## الفرع الأول

### أركان بيع القاعدة

يشترط لإنعقاد قد بيع القاعدة التجارية توافر الشروط الموضوعية العامة المعروفة في العقود (الرضا، المحل، السبب) والشروط الشكلية المنصوص عليها في القانون التجاري (الرسمية، ذكر البيانات الإلزامية).

#### أولاً: الأركان الموضوعية.

لم يتطرق المشرع الجزائري في القانون التجاري إلى أركان الموضوعية الخاصة ببيع القاعدة التجارية، لذا تطبق عليها الأحكام العامة في البيع، ولذا فإنه تتعدّد على غرار غيرها من عقود البيع عامّة، إذ يجب توافر كل من الرضا -الأهلية- المحل والسبب كالشروط لصحته لأنّ إختلاف في التكوين العقد التجاري عن العقد المدني كاد يكون منعدماً من حيث الأسس العامة لإنعقاد العقد، لأن جميع العقود التجارية يزلّم لها رضا كرفيها، كما يعتد بعيوب الرضا<sup>1</sup>. ولقد عرفت المادة 351 من القانون المدني عقد البيع على أنه «عقد يلتزم بمقتضاه البائع أن ينقل للمشتري ملكية الشيء، أو حقاً مالياً آخر في مقابل ثمن نقدي»<sup>2</sup>.

#### ثانياً: أركان الشكلية لبيع المحل التجاري.

سعيًا من المشرع التجاري لأجل إضفاء حماية قانونية خاصة لجماعة الدائن، فقد أوجب المشرع على التاجر بائع القاعدة التجارية ضرورة إتباع إجراءات وقواعد شكلية غاية في الأهمية، عند رغبته في التنازل عن قاعدته وذلك لوضع حد لأي تجاوز قد يبدر عنه كأنه يتصرف فيه خفية أو بمقابل.

كما أن الإجراءات الشكلية التي فرضها المشرع تستهدف أيضا حماية بائع القاعدة

نفس قبل المشتري<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> عامران الصالحي بيع المحل التجاري في التشريع المقارن، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 1998، ص 135.

<sup>2</sup> المادة 351 من الأمر رقم 75 و58 المعدل والمتمم، المرجع السابق.

<sup>3</sup> علي حسن يونس، المرجع السابق، ص 172.

وعلى ضوء ذلك سوف نحاول التطرق إلى هذه الإجراءات الشكلية فيما يلي:

### 1- وجوب الكتابة الرسمية:

لقد نص المشرع الجزائري في مادة 79 من القانون التجاري على وجوب إثبات التصرفات القانونية التي ترد على القاعدة التجارية بعقد رسمي وإلا كانت باطلة والتي تنص على: «كل وعد إختياري أو وعد بالبيع بالصفة عامة كل تنازل عن التجاري بالقسمة أو المزايدة أو بالطريقة المساهمة، في رأس مال الشركة يجب إثباته بعقد رسمي وإلا كان باطلاً»<sup>1</sup>.

وقد ثار جدال فقهي حول مسألة الشكلية المفروضة في عقد البيع القاعدة التجارية وموقعها في مجال التصرفات القانونية الواردة عليها:

- حيث ذهب الاتجاه الأول إلى إعتبار الشكلية ركن الانعقاد بيع القاعدة التجارية، حيث عدم كتابة العقد رسمياً يؤدي إلى بطلانه، فكلما إثبات الواردة في المادة 79 المذكورة سابقا تعني تثبيت العقد بمعنى انعقاده ولا نعني إثباته بمعنى الدليل للاسترشاد بواقعه معينة ولقد أشار المشرع إلى النص الخاص بالإثبات وهو المادة 30 من قانون تجاري<sup>2</sup>.

- أما الاتجاه الثاني فاعتبر الرسمية شرط للإثبات وليس لانعقاد، فإنّ هذا الأمر مسلم به وأن بيع القاعدة التجارية يعد من العقود الرضائية التي تتعقد بمجرد تبادل إرادتي البائع والمشتري<sup>3</sup>.

وأمام هذا الغموض الوارد في المادة 79 من القانون التجاري المذكور سابقا والذي دام سنوات دون توضيح، تدخل القضاء بإصدار المحكمة العليا قرار يتبين من وقائع قرار المحكمة العليا الصادر بتاريخ 18/02/1997 المذكور أعلاه أنّ الطاعن باغ بموجب عقد عرفي مؤرخ في 22 أون 1988 محل تجارياً للمطعون هذه الذي دفع من ثمن البيع وإثر

<sup>1</sup> - الأمر رقم 75-76 في مادة 79 من القانون التجاري.

<sup>2</sup> - أحمد محرز، المرجع السابق، ص 50-51.

<sup>3</sup> - فرحة زاوي صالح، الكامل في القانون التجاري، القسم الأول، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ابن خلدون، 2003، ص 208.

الفراغ الذي قام بالطرفين والمادة 324 المكرر 01 من القانون المدني قضت المحكمة بطلب من البائع في حكمها الصادر في 10 ماي 1982 ببطلان عقد البيع بسبب تخلف الشكل الرسمي وعلى إثر استئناف هذا الحكم من طرف المشتري قضى مجلس القضاء في قراره المؤرخ بـ 03 ماي 1994 بعد إلغاء حكم المستأنف في 10 ماي 1992، بصحة بيع المحل التجاري المبرم بين الطرفين بموجب العقد العرفي وأمر بصرف الطرفين أمام الموثق للقيام بإجراءات نقل الملكية مع إلزام المشتري بدفع ما بقي في ذمته من قبيل ثمن المبيع وطعن البائع بالنقض في هذا القرار أمام المحكمة العليا مدعيًا مخالفة القانون فيه بمخالفة أحكام المادتين 79 من القانون التجاري والمادة 324 مكرر واحد من القانون المدني وفصلت المحكمة العليا في هذا الطعن بالنقض فأصدرت هذا القرار والذي أبطل القرار المطعون فيه وأحال الأطراف والقضية على مجلس قضاء مشكلا من هيئة أخرى للفعل فيها<sup>1</sup>.

كما قضت المحكمة العليا في أحد قراراتها 80160 بقولها: «من المقرر قانون أنه يجب لا ثبات بعقد رسمي وإلا كان باطلا، كل تنازل عن محل تجاري ولو كان معلق على شرط، أو صادرا بموجب عقد من نوع آخر، أو المساهمة في رأس مال الشركة... لذا فإن القرار الذي فصل في طلب الطاعنين بالرجوع إلى الأمكنة وقعني بالرفض صدر مستوجبا للنقض والابطال»<sup>2</sup>.

وهناك قرار آخر صادر عن المحكمة العليا تحت رقم 136169 عن الغرف المجتمعة قضى بما مضمونه: «... وضمت هذه الظروف فإنه يتعين على قضاة الموضوع أن يقضوا ببطلان العقد العرفي المتعلق ببيع القاعدة التجارية، ويأمر بإرجاع الأطراف

<sup>1</sup> - المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية، رقم 03، 1997، ج35، ص 715.

<sup>2</sup> - قرار المحكمة العليا رقم 80160، المؤرخ في 05/01/1992، المجلة القضائية عدد 01، الديوان الوطني للأشغال التربوية، 1995، ص 177.

إلى الحالة التي كانوا عليها قبل إبرام العقد وفق الأحكام المادة 103 من القانون المدني، وبما أنّ القرار المنتقد لم يراعي القواعد القانونية المبنية أعلاه فإنه يستحق النقض»<sup>1</sup>.

## 2- الإعلان:

هو الإجراء الثاني الذي يشترطه المشرع، حيث ذكره في نص المادة 83 من القانون التجاري التي تنص على: «كل تنازل عن المحل التجاري في الوجه المحدد في المادة 97 أعلاه يجب إعلانه خلال 15 يوماً من تاريخه بسعي من المشتري تحت شكل ملخص أو إعلانه في نضر الرسمية للإعلانات القانونية وفضلاً عن ذلك في جريدة مختصة بالإعلانات القانونية في الدائرة، الولاية، التي يشغل فيها المحل التجاري»<sup>2</sup>.

ويحدد الإعلان من اليوم الثامن إلى الخامس عشر من تاريخ أول نشر وهذا ما أكدته المحكمة العليا في عدة قراراتها نذكر: جاء في قرار المحكمة العليا المؤرخ في 1994/09 القضية رقم 125118 المطروحة ما يلي: «من المقرر قانوناً أنّ كل تنازل عن محل تجاري ولو كان معلق على الشرط يجب إثباته بعقد رسمي وإعلانه في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية خلال الأجل المحددة وإلا كان باطلاً ودون أثر»<sup>3</sup>.

كما جاء في قرار المحكمة العليا المؤرخ في 1995/07/25 في القضية رقم 133143 ما يلي: «من المقرر قانوناً أنّ كل بيع أو وعد بالبيع أو بصفة عامة كل تنازل عن محل تجاري يجب إعلانه خلال 15 يوماً بسعي من المشتري تحت الشكل أو الإعلانات في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية ويجب أن يكون مسبقاً إما بتسجيل العقد المتضمن

<sup>1</sup> - قرار المحكمة العليا رقم 136139، المؤرخ في 1997/02/18، المجلة القضائية عدد 01، الديوان الوطني للأشغال التربوية، 1997، ص 10.

<sup>2</sup> - المادة 83 من الأمر 75-59 المعدل والمتمم، المرجع السابق.

<sup>3</sup> - إرجع إلى المجلة القضائية لسنة 1994، عدد 03، ص 163. وما بعدها.

بالتحويل أو بالتصريح المنصوص عليه في قانون السجل عند إنعدام العقد وإلا كان باطلا يتوجب تجديد الإعلان في اليوم الثامن إلى الخامس عشر من تاريخ أول نشر<sup>1</sup>.

### 3- وجوب ذكر البيانات:

تسعى من المشرع الجزائري لحماية مشتري القاعدة التجارية من الوقوع في الخديعة والتدليل والذي يبادر به التاجر من خلال رفع ثمن المبيعات والأرباح الحقيقية في السنوات السابقة أو التخفيف من شروط الإيجار حتى يحصل على ثمن مترفع عن بيع. لهذه الأسباب استوجب المشرع بنصه صراحة في المادة 79 فقرة 02 من القانون التجاري على وجود تضمن العقد البيانات التالية:<sup>2</sup>

- إسم البائع السابق، تاريخ سنده الخامس بالشعر، نوعه، ويسمح هذا البيان بتمكين المشتري من التعرف على صفة البائع.

أما عن قائمة الامتيازات والرهن المترتبة على المحل التجاري، فتسمح هذه البيانات بالتوضيح الوضعية الحقيقية للمتجر حتى يتضح المشتري تقدير قيمة المحل بدقة نظراً لمعرفة حجم الديون التي تقع عليها. ولا شك أيضاً أنه يجب أن يكون المشتري على علم بكافة الرهون التي قد تلعب دوراً جوهرياً في قرار المشتري بشراء المتجر أم لا<sup>3</sup>.

### 4- جزاء عدم ذكر البيانات:

استكمالاً للأدوات القانونية التي منحها المشرع التجاري الجزائري لمصلحة المشتري قصد حمايته من التلاعب والاحتيال الذي قد يبادر به التاجر بائع القاعدة التجارية عند قيامه بالبيانات الإجبارية في عقد البيع، أعطى المشرع الجزائري الحق في مباشرة دعوة البطلان

<sup>1</sup>- إرجع إلى المجلة القضائية، 1995، عدد 01، ص 157 وما بعدها.

<sup>2</sup>- فرحة زاوي صالح، المرجع السابق، ص 209.

<sup>3</sup>- أحمد محرز، المرجع السابق، ص 49.

وذلك خلال السنة الموالية من تاريخ إبرام العقد كجزء على مخالفة البائع للإلتزام الواقع عليه أو المتمثل في ذكر البيانات المفروض عليها في المادة 79 من القانون التجاري<sup>1</sup>.

### المطلب الثالث

#### إلتزامات المشتري

من بين إلتزامات المشتري الإلتزام بالتسلم والإلتزام بدفع الثمن، والإلتزام بدفع نفقات العقد.

#### الفرع الأول

##### الإلتزام بالتسلم

أولاً: الإلتزام بالتسلم.

يلتزم المشتري بسلم القاعدة التجارية في الأجل المتفق عليه في العقد، فغن لم يوجد مثل هذا الاتفاق، وجب الرجوع إلى أحكام العرف الجاري به العمل في هذا الشأن، فإن لم يوجد حكم عرفي في ذلك وجب على المشتري تسلم القاعدة التجارية بمجرد إنعقاد البيع وتكون نفقات تسلّم المبيع على المشتري ما لم يوجد عرف أو إتفاق يقضي بغير ذلك، هذا ما تنص عليه المادة 395 من التقنين المدني: «إنّ نفقات تسلّم المبيع تكون على المشتري ما لم يوجد عرف أو إتفاق يقضي بغير ذلك....»<sup>2</sup>.

وإذا إمتنع المشتري عن تنفيذ إلتزامه يتسلّم المبيع كان للبائع الخيار بين طلب التنفيذ أو فسخ العقد، فضلا عن المطالبة بالتعويض في حالة ما إذا ترتب على ذلك ضرر له، فإذا إختار البائع التنفيذ العيني جاز له رفع دعوى على المشتري لمطالبته بالثمن، كما يكون للبائع في هذه الحالة أن يطلب من المحكمة وضع القاعدة التجارية تحت الحراسة حتى يفصل في النزاع بينه وبين المشتري وكذلك يجوز للبائع أن يطلب فسخ بيع بسبب تخلف

<sup>1</sup> - سمير جميل حسين الفتلاحي، في عقود التجارية الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، للنشر، الجزائر، 2000، ص 129.

<sup>2</sup> - نادية فوضيل، المرجع السابق، ص 91.

المشتري عن تنفيذ إلتزامه. أما إذا إتفقا الطرفان على أن يتم التسليم في نفس الوقت الذي يدفع فيه الثمن إلى إعدار، وهذا ما تنص عليه المادة 392 من القانون المدني<sup>1</sup>.

### ثانياً: الإلتزام بدفع الثمن.

يلتزم المشتري بدفع الثمن في الزمان والمكان المتفق عليهما في عقد البيع، ويحدد الاتفاق أيضاً طريقة الوفاء بثمن، وما إذا كان ينص بالتجزئة أو دفعة واحدة، وكثيراً ما يجزأ الثمن نظراً لضخامته، وفي هذه الحالة قد يحرر المشتري لمصلحة البائع سندات لأمر تسمى بـ "سندات القاعدة"<sup>2</sup>.

وفي حالة تأجيل دفعه، يجب خصم ما دفع منه وفقاً للترتيب الذي نص عليه المشرع في المادة 96 من القانون التجاري، إذا خصص ما دفع أولاً من ثمن البضائع، ثم من ثمن المعدات من ثمن العناصر المعنوية ويقع باطلاً كل إتفاق يخالف ذلك، وتعد هذه القاعدة أمرة متعلقة بالنظام العام<sup>3</sup>.

وقد يتأخر المشتري عن الوفاء بالثمن في الميعاد المحدد، في هذه الحالة يجوز للبائع بعد إعدار المشتري أن يطالب بفسخ عقد البيع مع التعويض ويجوز للقاضي أن يمنح المشتري أجلاً للوفاء بإلتزامه بدفع الثمن إذا إقتضت الضرورة ذلك، كما يجوز له أن يرفض الفسخ إذا كان ما لم يوف به المدين قليل الأهمية بالنسبة لكامل الإلتزام، وهذا إستناداً إلى المادة 119 من القانون المدني بمعنى أن المشرع في هذا الحكم منح للقاضي سلطة تقديرية في تقرير الفسخ أو رفضه حسب ظروف كل عقد<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> - سميحة القيلوبي، المرجع السابق، ص 89.

<sup>2</sup> - علي حسن يونس، المرجع السابق، ص 197.

<sup>3</sup> - سميحة القيلوبي، المرجع السابق، ص 87.

<sup>4</sup> - زايدي خالد، المرجع السابق، ص 94.

**ثالثا: الالتزام بدفع نفقات العقد.**

تنص المادة 393 من القانون المدني على ما يلي: «إنّ نفقات التسجيل وطابع ورسوم الإعلان العقاري، والتوثيق وغيرها تكون على المشتري ما لم تكن هناك نصوصا قانونية تقضي بغير ذلك»<sup>1</sup>.

إذا، فننقل نفقات التسجيل والطابع وهي رسوم السمعة ورسوم الإعلان العقاري إذا قد يكون نشاط القاعدة يتمثل في بيع العقارات أو تأجيرها أو يكون لبائع القاعدة عقارا أو عقارات يودع فيها البضائع أو قد يكون البائع مالكا للعقار الذي يمارس فيه نشاطه التجاري، فإن الإجراءات المتعلقة بنقل ملكية العقار من توثيق وشهر تقع على عاتق المشتري وتمثل نفقات العقد المصاريف اللازمة لتحديد العقد أو إشهاره، وفي حالة ما إذا قام البائع بدفع شيء من هذه النفقات المتعلقة بالعقد، يجوز له الرجوع على المشتري بما دفعه، وتعتبر هذه النفقات جزءا مكتملا للثمن، ولذلك يتقرر للبائع بصددها الامتياز المقرر له بالنسبة للثمن، كما يجوز للبائع أن يطلب التنفيذ العيني أو فسخ البيع في حالة امتناع المشتري عن الوفاء بها<sup>2</sup>.

**الفرع الثاني****إلتزامات البائع**

تتمثل الإلتزامات البائع في تسليم القاعدة (أولا)، وضمّان العيوب الخفية (ثانيا)، وإلتزام بالضمان الشخصي (ثالثا) و(أخيرا) إلتزام البائع بعدد المنافسة.

**أولا: الإلتزام بالتسليم.**

يلتزم البائع في مواجهة المشتري وتسليم المبيع إلى هذا الأخير ويعد التسليم من أهم الإلتزامات البائع حتى يُمكن المشتري من حيازة المحل والانتفاء به، كما يلتزم بالمحافظة عليه إلى حين تسليمه إلى المشتري وهذا تقضي به المادة 364 من القانون المدني الجزائري

<sup>1</sup> - الأمر رقم 75 من مادة 393 من القانون المدني الجزائري.

<sup>2</sup> - علي حسن يونس، المرجع السابق، ص 199.

فيلتزم البائع بتسليم المبيع وملحقاته ويجب أن ينص في الزمان والمكان المتفق عليهما في عقد البيع، فإذا لم يوجد اتفاق فيجب أن ينص التسليم بمجرد إتمام العقد، وبما أن القاعدة التجارية تتكون من عناصر مادية وأخرى معنوية، فيجب أن ينص تسليم هذه العناصر المختلفة بالطريقة التي تلائم طبيعته<sup>1</sup>.

### ثانياً: ضمان العيون الخفية.

تقضي المادة 371 من القانون المدني فيما يلي: «يضمن البائع عدم التعرض للمشتري في الانتفاع بالمبيع كله أو بعضه سواء كان التعرض من فعله أو من فعل الغير يكون له وقت البيع حق على المبيع يعارض به المشتري ويكون البائع مطالباً بالضمان...»<sup>2</sup>.

إذا تعريض الغير للمشتري ورفع عليه دعوى يطالبه فيها إستحقاق القاعدة التجارية كلياً أو جزئياً كأن تكون القاعدة مملوكة له أو كان أحد عناصرها ملك له كبراءة الاختراع مثلاً فإن حكم له القضاء بإستحقاق القاعدة أو أحد عناصرها إلتزام البائع بتعويض المشتري عن هذا الإستحقاق وفضلاً عن ذلك يلتزم البائع بضامن العيوب الخفية في القاعدة التجارية وهذا ما تقتضي به المادة 379 من القانون المدني الجزائري<sup>3</sup>.

إذا فالعيب الذي يضمنه البائع يجب أن يكون خفياً وغير معلوم للمشتري، كما يجب أن يكون موجوداً في المبيع وقت البيع أو وقت التسليم، كذلك يجب أن يكون العيب مؤثراً بحيث بقيمة المبيع أو من الانتفاع به<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> -نادية فوضيل، المرجع السابق، ص ص 81 - 82.

<sup>2</sup> -الأمر 75 - 58، المادة 371، القانون المدني الجزائري.

<sup>3</sup> -عمار عمورة، المرجع السابق، ص ص 185 - 186.

<sup>4</sup> -نادية فوضيل، المرجع السابق، ص 84.

**ثالثاً: الالتزام بالضمان الشخصي.**

يعتبر الضمان نتيجة طبيعية لعقد البيع، حيث لا يكفي أن ينقل البائع إلى المشتري الحيازة الهادئة للمبيع أي القاعدة التجارية، بل يجب عليه أن يضمن له هذه الحيازة في المستقبل بأن يحميه من كل إعتداء عليها، وإذا كان يقع على عاتق البائع الالتزام بعدم تعرض الغير المشتري، فمن باب أولى أن يلتزم هو نفسه بعدم القيام بأي عمل من أعمال التعرض، إذا عليه أن يمكن المشتري بالانتفاع بالقاعدة على الوجه الأكمل وأبرز الصورة لتعرض البائع المشتري تتمثل في إقامة التجارة مماثلة قرب القاعدة التجارية قصد منافسة المشتري<sup>1</sup>.

لذا يلتزم البائع بعدم ممارسة نفس النشاط التجاري بشكل يؤدي إلى التأثير على العملاء، وللقاضي في ذلك سلطة تقديرية، لكن جرت العادة على إدراج شرط في عقد البيع صراحة على منع البائع من ممارسة تجارة مماثلة وهذا الشرط يعد صحيحاً طالما لم يتضمن تعسفاً أو إعتداء على الحرية الشخصية للبائع، لذا يجب أن يكون المنع من الاتجار محد وغير مطلق وإلا كان باطلاً لمخالفته للنظام العام<sup>2</sup>.

**رابعاً: التزام البائع بعدم المنافسة.**

إعتاد التجار على إدراج شرط في عقب القاعدة التجارية يتضمن عدم منافسة البائع المشتري، وهذا الشرط هو عبارة عن اتفاق أو عقدة بمقتضاه يلتزم البائع بعدم ممارسة نشاط تجاري ينافس فيه، فالمدين أي البائع هو الطرف الملتزم وموضوع التزامه هو الامتناع عن القيام بعمل والطرف الثاني هو الدائن بالالتزام بعد ممارسة المشتري فمثلاً يقوم التاجر أ- ببيع قاعدته التجارية لـ ب- ويلتزم بعدم ممارسة نفس النشاط على مسافة قدرها 50 كلم خلال مدة عشر سنوات حتى لا ينافس المشتري ب-<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - علي البارودي، المرجع السابق، ص ص 411- 412.

<sup>2</sup> - محمد فريد العريني، المرجع السابق، ص 413.

<sup>3</sup> - نادية فوضيل، المرجع السابق، ص 85.

فالالتزام بعدم منافسة هو الالتزام تبهي أو إلتزام لاحق لتسليم القاعدة التجارية ولتسليم عنصر الاتصال بالعملاء والذي يعد عنصرا هام في القاعدة التجارية<sup>1</sup>.

## المطلب الثاني

### الوعد القاعدة التجارية

قد نظم المشرع الجزائري الوعد بالتعاقد في المادتين 71 و 72 من القانون المدني، حيث تناولت الأولى شروطه كما يلي في المادة 01/71 «الاتفاق الذي يعد له كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل لا يكن له أثر إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية لعقد المواد إبرامه والمدة التي يجب إبرامه فيها...». وفي هذه المسألة قررنا للمحكمة العليا في تاريخ 1993/12/22 الذي جاء فيه: «من المتقرر قانوناً أن البيع عقد يلتزم بمتقاضه البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء في مقابل نقدي»<sup>2</sup>.

## الفرع الأول

### الوعد بالبيع

هو أن يعد مالك القاعدة التجارية (الواعد) شخص آخر (الموعود) بأن ..... قاعدته التجارية إذا رغبت في شرائها خلال مدة معينة في هذه الحالة يقع الإلتزام بالبيع على عاتق البائع وحده إذا ما أعلن الموعد له رغبته بالشراء. أما الموعود له فلا يشغل ذمته أي إلتزام في مواجهة البائع، فهو حر إن شاء أظهر رغبته وأعلن ..... في الشراء فيتم البيع النهائي، وإن شاء إمتنع عن إعلان هذه الرغبة فيؤدي إلى سقوط الوعد بالبيع، وبالتالي سقوط إلتزام البائع<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - علي البارودي، المرجع السابق، ص ص 84 - 85.

<sup>2</sup> - قرار المحكمة العليا رقم 106 - 176 الصادر بتاريخ 1993/12/22، مجلة عدد 02، 1994، ص 87.

<sup>3</sup> - خليل أحمد حسن قدارة، الوجيز في القانون المدني الجزائري، ج4، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 35.

## الفرع الثاني

### الوعد بالشراء

ويقع ذلك عندما يعد المشتري (الواعد) البائع (الموعد) بأن يبيع قاعدته التجارية إذا أرغب في شرائها خلال مدة معينة في هذه الحالة يقع الالتزام بالبيع وحده إذا ما أعلن الموعد له رغبته بالبيع في مدة محددة وهذه الصورة للتعاقد هي صورة عكس الحالة الباقية حيث يقع الالتزام هنا على نمة المشتري لا البائع، وبالتالي يكون الآخر حرًا في إعلان رغبته، فإذا أعلنها إلتزام المشتري بالشراء، فينعقد البيع النهائي بينهما، وإن لم يعلن عنها ومضت المدة المحددة يترتب على ذلك سقوط الوعد وبالتالي سقوط إلتزام المشتري<sup>1</sup>.

## الفرع الثالث

### الوعد بالبيع والشراء

ويقع هذا الوعد عندما يلتزم كل من البائع والمشتري بإبرام بيع القاعدة التجارية خلال مدة معينة كل في مواجهة الآخر، وفي هذه الحالة لا يكن البائع وحده ملتزم بالبيع عندما يبدي المشتري رغبته في الشراء خلال الفترة المحددة وإنما يقع على المشتري أيضا إلتزام بذلك إذا أعلن البائع عن رغبته بالبيع خلال المدة المحددة فإذا لم يبدي أي منهما رغبته سواء بالبيع أو بالشراء في المدة المحددة لذلك سقط الوعد بالتعاقد وبالتالي تسقط إلتزامات البائع والمشتري. وهناك من يرى أنّ الوعد الملزم بجانبيين هو عقد بيع نهائي طالما توافرت جميعه شروطه إذا لم يقترن بمدة<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - زهية سي يوسف، عقد البيع، دار الأمل للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، ط3، 2000، ص 42.

<sup>2</sup> - علي حسن يونس، المرجع السابق، ص 158.

## المطلب الثالث

### تقديم القاعدة التجارية كحصة في الشركة

من بين التصرفات الواردة عن القاعدة التجارية تقديمها كحصة في الشركة باعتبارها مالا منقولاً، وهذا استناداً إلى نص المادة 416 من القانون المدني<sup>1</sup> التي تعني بأن الشركة عقد بمقتضاه يلتزم شخصان طبيعيين أو اعتبارياً أو أكثر على المساهمة في نشاط مشترك بتقديم حصة عمل أو مال وبذلك تخرج القاعدة التجارية من ذمة صاحبها وتدخل في ذمة الشركة، ويتم دراسة شروط تقديمها كحصة في الشركة، إن تقديم القاعدة التجارية كحصة في الشركة تعد كأى تصرف قانوني إذ يخضع للشروط التي تخضع لها جميع التصرفات من حيث الشروط الموضوعية (الفرع الأول)، والشكلية (الفرع الثاني) ثم دراسة آثار تقديم القاعدة التجارية في الشركة (الفرع الثالث)<sup>2</sup>.

### الفرع الأول

#### شروط الموضوعية لتقديم القاعدة التجارية كحصة في الشركة

ينص تقديم القاعدة التجارية كحصة في الشركة بإرادة ملكها وتعتبر تصرف قانوني تشترط فيها الموضوعية العامة للتصرف القانوني، والتي هي الأهلية، حيث يجب أن يكون صاحب القاعدة التجارية ذو أهلية كاملة أو قاصر مرشد لممارسة التجارة، وبالنسبة لهذا الأخير فإنه يشترط أن يحصل على إذن مسبق من والده أو أمه، أو قرار من مجلس العائلة مصادق عليه من المحكمة، فيها إذا كان والده متوفياً أو غائباً أو سقطت عنه سلطته الأبوية، ويقدم هذا الإذن مع الإشهار في السجل التجاري<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - المادة رقم 416 من القانون المدني الجزائري.

<sup>2</sup> - نادية فوضيل، المرجع السابق، ص 159.

<sup>3</sup> - مادة ..... من القانون التجاري الجزائري.

كما يجب أن تكون إرادة صاحب القاعدة التجارية خالية من عيوب الإرادة من غلط، إكراه وتدليس وإستغلال طبقاً للأحكام العامة للتصرفات القانونية<sup>1</sup>.  
 أما بالنسبة إلى محل التصرف، فإنه يشترط فيه أن يكون موجوداً أو قابل للوجود أو معين أو قابلاً للتعيين، وفي هذه الحالة فإن عناصر القاعدة التجارية تأخذ كل عنصر على حدى، حيث يقيم عنصر الاتصال بالعملاء على أساس وجوده والسمعة التي تتمتع بها القاعدة التجارية والتي يقيمها مفوض الحصص مالياً حسب قيمتها في السوق<sup>2</sup>.

### الفرع الثاني

#### الشروط الشكلية لتقديم القاعدة التجارية كحصة الشركة

نص المشرع في موضوع تحويل ملكية القاعدة التجارية بتقديمها كحصة في الشركة تطبيق إجراءات البيع ويكون تقديمها على سبيل التحليل أو الانتفاع، فإذا كانت على سبيل التملك يصل عليها أحكام وقواعد عقد البيع وإن كانت على سبيل الانتفاع تسري عليها قواعد وأحكام عقد الإيجار، وفي هذه الحالة يجب إتباع الإجراءات الشكلية التي ينص عليها القانون في نقد الملكة، كما يجب أيضاً إتباع الإجراءات المتعلقة من نقل الملكية الصناعية الفكرية - التجارية<sup>3</sup>، الشكلية في هذه الإجراءات تعتمد على أساس إفراغ العقد في شكل رسمي والمقصود هنا هو عقد تأسيس الشركة<sup>4</sup>. تطبيقاً للمواد 79-544 من القانون التجاري، حيث أن الشركة تثبت بعقد رسمي وإلا كانت باطلة.

كما إشترط المشرع بيانات إلزامية يجب أن يضمن العقد المثبت للتنازل الصالح الشركة وهي إسماً مقدماً للحصة وتاريخ سنده الخاص بالشراء ونوعه وقيمة الشراء بالنسبة للعناصر المعنوية والبضائع والمعدات ويجب أن يتضمن عقد تقديم بياناً يتضمن الإشارة إلى

<sup>1</sup> -نادية فوضيل، المرجع السابق، ص 160.

<sup>2</sup> - فرحة زاوي صالح، المرجع السابق، ص 308.

<sup>3</sup> - فوزي محمد صامي، الشركات التجارية (أحكام عامة وخاصة)، دار ثقافة للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2006، ص 18.

<sup>4</sup> - أكرم يملكين القانون التجاري (الشركات)، دار ثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص 24.

رفض الأعمال الذي حققته القاعدة التجارية في كل سنة من نوات الثلاث الأخيرة ومن تاريخ شراءها، إذا لم يقيم بالاستغلال منذ أكثر من ثلاث سنوات وكذلك الرباح التي حصل عليها في نفس المدة وهذا هو من يجعل هذا العنصر من القاعدة التجارية يعطي قيمة للمبدئ تقديمه كحصة في شركة<sup>1</sup>.

وإذا إتضح من تقرير الخبراء أن الشركاء بالغوا في تعديل قيمة القاعدة التجارية المقدمة منهم الحقيقة فإنه يجوز للشركاء الآخرين العدول عن الاشتراك في الشركة، إلا أن الشريك يستطيع تعادي إتهيار مشروع الحركة بأن تكتب أو يجعل غيره يكتب في حصص شركاء الذين عدلوا على الاشتراك في الشركة<sup>2</sup>.

### الفرع الثاني

#### آثار تقديم القاعدة التجارية كحصة في الشركة

إذا قدمت الحصة المتمثلة في القاعدة التجارية وكانت على سبيل التملك فأن ملكية القاعدة تنتقل إلى الشركة غير أن عقود التي أبرمتها صاحب القاعدة قصد إستغلالها أو ديون التي رتبها بأساليب القاعدة لا تنتقل إلى الشركة إلا إذا تم الاتفاق على ذلك في عقد التنازل أو وافقا المتعاقد مع صاحب القاعدة أو دائنه على ذلك<sup>3</sup>.

### المطلب الرابع

#### رهن القاعدة التجارية

إن رهن القاعدة التجارية هو تصرف خطير في حياة التاجر وله أهمية كبيرة في القطاع التجاري لأن كل تصرف في القاعدة التجارية بالرهن قد يعرض صاحبها إلى فقدان القاعدة التجارية بالبيع الجبري، مما يؤدي إلى إنتهاء الحياة التجارية بالنسبة إلى التاجر ومع

<sup>1</sup> - عمار عمورة، المرجع السابق، ص 205.

<sup>2</sup> - هاني دويدار، القانون التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1، بيروت، 2008، ص 845.

<sup>3</sup> - نادية فوضيل، المرجع السابق، ص 167.

ذلك يبدو الأمر أقل خطورة، حيث أصبح الرهن لا يقتضي التخلي عن حيازته إلى الدائن المرتهن باستمرار المدين الراهن في حيازته واستثماره في قاعدته التجارية، وهذا ما سوف نحاول بوضعية فيما يلي: شروط إنشاء رهن القاعدة التجارية (أولاً)، آثار رهن القاعدة التجارية (ثانياً)<sup>1</sup>.

## الفرع الأول

### شروط إنشاء رهن القاعدة التجارية

يشترط إنشاء رهن القاعدة التجارية بعض الشروط الموضوعية بنسبة لطرفي الرهن (أولاً) وشروط الشكلية (ثانياً).

أولاً: الشروط الموضوعية بالنسبة لطرفي الرهن.

#### 1- بالنسبة لطرفي الرهن:

أ- الرهن: يجب أن يكون الراهن مالكا للشيء المرهون وأن يكون أهلا للتصرف فيه، فلا يصح الرهن إلا إذا أقره المالك التحقيق، وهذا تطبيق للقواعد العامة في الرهن، التي تعتبر رهن ملك، الغير قابلا للإبطال قياسا على بيع ملك الغير<sup>2</sup>.

ولا يجوز رهن المحل التجاري سواء أكان من حبه مالكا للعقار الذي يمارس قيد التجارة، أو متأجر له، وتنفي المادة 18 من القانون المصري رقم 11 لسنة 1940<sup>3</sup>، الخاص من بيع المحلات التجارية ورهنها على أنه يعتبر باطلا كل شرط في عقد الإيجار يترتب عليه الإخلال بحق المتأجر في الرهن طبقا لهذا القانون ولا نظير لهذا النص في القانون الجزائري، إذا يعد من باب تحصيل الحاصل<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> - رضوان جامع، أحكام رهن المحل التجاري في التشريع الجزائري، رسالة ماجستير نوقشت بمعهد الحقوق والعلوم الإدارية بن عكنون، 2005، ص 24.

<sup>2</sup> - زيد خالد، المرجع السابق، ص 38.

<sup>3</sup> - الأمر من المادة 18 من القانون المصري، رقم 11 لسنة 1940.

<sup>4</sup> - علي حسين يونس، المرجع السابق، ص 291.

وإذا وقع أن رهن المدين التاجر وهو في فترة الريبة وكان الدائن على علم بذلك أي علم باختلال شؤون المدين في هذه الحالة يكون تصرف المدين قابلاً للإبطال.  
 أما إذا تم رهن المحل التجاري من طرف مدين قد تم إشهار إفلاسه، فإن مثل هذا التصرف لا ينفذ في حق جماعة الدائنين، ذلك أنه بمجرد صدور الحكم بالإفلاس تفريده المدين عن إدارة أمواله والتصرف فيه<sup>1</sup>.

### ب- الدائن المرتهن:

وهو الشخص الذي يستفيد من المحل التجاري كضمان مقابل دين له في حق الرهن إذا كان هو المدين أو في حق المكفول إذا كان الرهن كفيلاً عينياً.  
 ولا شرط أن يكون الدائن المرتهن تاجرًا، بل قد يكون شخصاً عادياً وتثير إلى أن المشرع الجزائري قد حذا حذو المشرع الفرنسي، إذ ترك للمدين الرهن الحرية الكاملة في اختيار دائنه، أما المشرع المصري، فقد اشترط أن يكون الدائن المرتهن أحد البنوك أو بيوت التليف المرخص بها من طرف الوزير المختص، وتعود المحكمة في ذلك حماية صغار التجار من جثع المرابين الذين قد فرضوا عليهم شروطاً مجحفة مستغلين في ذلك حاجتهم إلى المال<sup>2</sup>.

### ج- بالنسبة لمحل الرهن:

ينصب الرهن على المحل التجاري الذي يعد مالا منقولاً معنوياً يتكون من عناصر مادية ومعنوية، ولا يوجد هذا المحل إلا إذا توافر حد أدنى من العناصر تختلف أهميتها حسب طبيعة النشاط التجاري<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> راشد راشد، الأوراق التجارية، الإفلاس، والتوبة القضائية، في القانون التجاري، الجزائر، 1999، ديوان المطبوعات، الجامعية، ص 287.

<sup>2</sup> علي حسن يونس، المرجع السابق، ص ص 109 - 110.

<sup>3</sup> نادية فضيل، المرجع السابق، ص 112.

**ثانيا: الشروط الشكلية.**

إلى جانب الشروط الموضوعية لإنشاء الرهن القاعدة التجارية هناك شروط شكلية نص عليها المشرع الجزائري، سيتم دراستها فيما يلي:

**1- الكتابة الرسمية:**

تنص المادة 120 من القانون التجاري على ما يلي: «يثبت الرهن الحيازي بعقد رسمي، ويتقرر وجود الإمتياز المترتب عن الرهن بمجرد قيده بالسجل العمومي الذي يمسك بالمركز الوطني للسجل التجاري الذي يشغل في نطاق دائرته المحل التجاري، ويجب إتمام نفس الإجراء بالمركز الوطني للسجل التجاري الذي يقع بدائرته كل فرع من فروع المحل التجاري التي شملها الرهن الحيازي»<sup>1</sup>.

ويتضح من خلال هذا النص أن الكتابة التي قررها المشرع في عقد الرهن هي الإثبات وليست للانعقاد، والكتابة المطلوبة حسب النص هي الكتابة الرسمية وليس الكتابة العرفية، وبالرجوع إلى كل من القانون الفرنسي والقانون المصري نجد أن عقد الرهن يمكن تحريره في الشكل الرسمي أو العرفي إلا أن المشرع المصري عادل عن الشكل الأخير واكتفى بمجرد الكتابة، كما أن الفقه هناك إنقسم إلى رأيين رأي إعتبر الكتابة للإثبات<sup>2</sup>.

أما بالنسبة للتشريع الجزائري، فالرأي الغالب يعتمد على ظاهر النص ويعتبر أن الكتابة المطلوبة في عقد الرهن هي للإثبات وليس للانعقاد وإذ كنا نخاف هذا الرأي لاسيما بعد التعديل الذي جاء به المشرع في قانون رقم 05-02 الصادر في 06 فبراير 2005 والمعدل للقانون التجاري والتي نصت المادة 187 مكرر منه على أن عقود الأيجار يجب أن تحرر في الشكل الرسمي وإلا كانت باطلة، مما نرى ضرورة تعديل عقد الرهن أيضا إذ لا يقبل خطورة وإشكالا عن عقد الأيجار<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - المادة 120 من القانون التجاري الجزائري.

<sup>2</sup> - علي البارودي، المرجع السابق، ص 413.

<sup>3</sup> - نادية فضيل، المرجع السابق، ص 113.

وإذا كانت الكتابة الرسمية مشروطة في عقد الرهن تعد كأصل إلا أن المشرع أورد إنشاء إذا كان الرهن خاص بالبنوك أو المؤسسات إذ يمكن لهذه الأخيرة أن تفرع عقد الرهن في الشكل العرفي<sup>1</sup>.

## 2- شهر عقد الرهن:

يجب أن ينص شهر عقد الرهن لدى الجل العمومي العمومي الذي يمسكه المركز الوطني للسجل التجاري بل يجب إتباع إجراءات الشهر بالنسبة لكل فرع من فروع المحل إذا شملها الرهن وهكذا من خلال 30 يوما من إبرام العقد وإلا كان العقد باطلا ويكون لكل ذي مصلحة وإن كان المدين نفسه أن يتمسك بهذا البطلان، إذا لقد رتب القانون على عدم قيد الرهن جزاء البطلان<sup>2</sup>.

ويستقر الرأي الراجح على أن عدم القيد في الميعاد المحدد قانونا يؤدي إلى بطلانه القيد، فحسب لأن عدم القيد لا أثر له على الرهن<sup>3</sup>.

وبرجوعنا إلى التشريع الجزائري نجد أن صياغة المادة 121 من القانون التجاري والمحركة باللغة الفرنسية أوضح وأفصح من صياغته باللغة العربية، إذ تنص على أن البطلان يقع على الرهن عن عدم الالتزام بإجراءات الشهر بدليل قولها<sup>4</sup>.

ويجوز لكل ذي مصلحة وإن كان المدين نفسه أن يتمسك بهذا البطلان، وفي حالة الإفلاس أو التصفية القضائية تنطبق على الرهن الحيازي للقواعد التجارية أحكام المواد 224 و225 و226 الفقرة الأولى من القانون التجاري الجزائري<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> - المادة 123 من الأمر رقم 110، المؤرخ في 27 جمادى الثانية عام 1424، الموافق لـ 26 غوشت 2003، يتعلق بالنقد والقرض.

<sup>2</sup> - نادية فضيل، المرجع السابق، ص 113.

<sup>3</sup> - علي حسن يونس، المرجع السابق، ص 301.

<sup>4</sup> - المادة 121 من التقنين التجاري الجزائري، المحركة باللغة العربية، تنص: "يجب إجراء التقيد من تاريخ التأسيس تحت طائلة البطلان".

<sup>5</sup> - زيدي خالد، المرجع السابق، ص 41.

## الفرع الثاني

## آثار رهن القاعدة التجارية

يترتب على عقد رهن القاعدة التجارية آثار عامة بالنسبة إلى الدائن المرتهن (أولاً) أو المدين الراهن (ثانياً).

## أولاً: آثار الرهن بالنسبة إلى الدين المرتهن:

يترتب على عقد القاعدة التجارية آثار هامة بالنسبة إلى الدائن المرتهن أهمها:

## 1- حق الأفضلية:

إذا أحل أجل ولم يتوفى الدائن المرتهن حقه، فله أن ينفذ على القاعدة المرهونة وأن يتوفى كل المبالغ الذي تضمنها الرهن بالأولوية على غيره من الدائن أو الدائنين ذو الامتياز التاليين له في المرتبة<sup>1</sup>.

## أ- وضعية الدائن بالنسبة للدائنين العاديين:

للدائن المرتهن الحق في إستفاء دينه على الدائنين العاديين، ولكن المشرع أراد حماية الدائنين العاديين الذين تتعلق ديونهم بإستغلال القاعدة التجارية والتي كانت سابقاً على عملية الرهن وجعلها مستحقة الدفع فوراً إذا كان قيد الرهن يسبب لهم أضرار، المادة 5/123 من القانون التجاري.

كما تنص: «أن قيد الرهن الحيازي يمك أن يجعل الديون السابقة والتي يكون موضوعها إستغلال المحل التجاري، حالة الأجل وإذ كان لا يتسنى لهم ذلك إلا بعد إتباع الإجراءات القانونية التي نصت على المادة 127 من القانون التجاري»<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - هاني دويدار، المرجع السابق، ص 249.

<sup>2</sup> - علي حسن يونس، المرجع السابق، ص 305.

**ب- وضعية الدائن بالنسبة للدائن ذوي الامتياز:**

لدائن المرتهن أن يوجه إنذارًا للمدين الراهن لمطالبته بدفع المبالغ المستحقة وإذا بقي الإنذار بدون جدوى يحق له رفع دعوى أمام المحكمة من أجل الحصول على بيع المحل في المزاد العلني، وإمتياز الدائن يتقدم على الدائنين العاديين والدائنين المرتهنين اللاحقين له في المرتبة ما عدا إمتياز بائع المحل لأنه ينتج أثاره خلال 30 يوما من تاريخ عقد البيع<sup>1</sup>.

**2- حق التتبع:**

يحق للدائن المرتهن أن يتمسك بحقوقه الناجمة عن الرهن في مواجهة المدين الرهن أو في مواجهة المالك الجديد في حالة انتقال المحل عن طريق التنازل أو عن طريق الإرث، فإذا تصرف المدين الراهن في المحل ببيعه مثلا يحق للدائن مباشرة إجراءات التنفيذ في مواجهة المشتري بصفته حائزًا للمحل، ولا يجوز للمشتري التمسك بقاعدة الحيازة في المنقول سند الملكية لأنها لا تنطبق على المحل باعتباره منقولاً معنويًا<sup>2</sup>.

**- إجراء التطهير:**

اتخذت إجراءات التطهير قياسا على الرهن العقاري المسمى بالرهن الرسمي فيجوز للمشتري القيام بالتطهير بمعنى أن يظهر إстеاده لتسديد كافة الديون التي تشغل القاعدة التجارية، لكن عليه أن يبلغ الدائنين المقيدون في محل قيدهم، ويجب أن يتم تبليغ قبل الملاحقة أو خلال 30 يوما من الانذار بالدفع المبلغ له. ويجب أن يتضمن التبليغ البيانات المتحددة قانونا كإسم واللقب البائع وموطنه والقيمة المقدرة للمحل التجاري المادة 915 وما بعدها من القانون المدني، كما يجوز له أن يطلب بيع المحل بالمزاد العلني ويعرض رفع الثمن المقدم بمقدار العشر ليصبح الثمن الأساسي الجديد، غير أن هذه الزيادة لا تمس المعدات المعدات والبضائع، إذ لا تشمل إلا العناصر المعنوية للمحل<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - سميحة القيلوبي، المرجع السابق، ص 114.

<sup>2</sup> - محمد فريد العربي، المرجع السابق، ص 465.

<sup>3</sup> - أحمد محرز، القانون التجاري، المرجع السابق، ص 378 وما بعد.

ويجب عدم الخلط بين المزايدة بالعشر بالمحل التجاري والمزايدة بالسدس الخاص بالدائنين القائمين بالمعارضة بعد نشر عقد بيع المحل التجاري، ويلتزم الدائن المرتهن بالتوقيع على طلبه وإبلاغه إلى المشاري والمدين الراهن في مهلة 15 يوما من التبليغات مع التكليف بالحضور أمام المحكمة التي تشرع في مزايدة المحل والمعدات والبضائع<sup>1</sup>.

ويعتبر الدائن المرتهن الذي قام بعرض شراء المحل مستفيدًا من المزايدة وإذا رسا عليه المزداد عليه أن يدفع للمشتري الذي إنتزعت منه الحيازة كافة والمصاريف التي تحملها المشتري (المادة 2/137 من القانون التجاري)<sup>2</sup>.

أما إذا رسي المزداد على المشتري، فيحق له الرجوع على البائع لمطالبته بسداد ما يفوق الثمن المذكور سنده (المادة 139 من التقنين التجاري).

وفي حالة بيع القاعدة التجارية قضائيا فإن التطهير يتم بحكم القانون<sup>3</sup>.

### ثانيا: آثار الرهن بالنسبة للمدين الراهن.

قد خوّّل القانون للمدين الراهن الاحتفاظ بحيازة القاعدة قصد إستئلاها فإنه قد ألزمه أيضا بعدم تعريض حقوق الدائن المرتهن للخطر، وقد يتعرض المدين الراهن لسقوط أجل الدين إذا أضعف التأمينات ومن أهمها<sup>4</sup>:

### 1- نقل المحل التجاري إلى مكان آخر:

قد يحدث وأن يقوم صاحب القاعدة التجارية بنقله إلى مكان آخر وهذا أصلا بعد أمر غير محذور، إذ قد يكون في نقل القاعدة منفعة إقتصادية تعود على التاجر، وقد يكون أحيانا مجبورا على نقل قاعدته لعدم حصوله على تجديد في الايجار، ولكن قد يحدث أن ينقل قاعدته حتى يكون بعيدا عن نظر دائنيه، فيهرب من مراقبتهم، كما قد يحدث أن يحمل

<sup>1</sup> - فرحة زراوي صالح، المرجع السابق، ص 226.

<sup>2</sup> - المادة رقم 2/137 من القانون التجاري الجزائري.

<sup>3</sup> - نادية فضيل، المرجع السابق، ص 117.

<sup>4</sup> - محمد فريد العريبي، المرجع السابق، ص 460.

صاحب القاعدة على تعويض خفي من طرف منافسيه ومهما كان الأمر فإن عملية النقل القاعدة من شأنها إنقاص قيمة القاعدة، فيؤثر على ضمان الدائنين، لذا ألزم القانون المدين الراهن بتبليغ كافة الدائنين المقيدون خلال 15 يوما من قبل عن رغبة في نقل القاعدة وعن مقره الجديد وإلا سقط أدل الدائنين، ويعود لقاضي الموضوع سلطة تقدير الوقائع التي من شأنها إنقاص قيمة القاعدة المرهونة<sup>1</sup>.

كما يلتزم من الدائن المريض والبايع صاحب الامتياز خلال 30 يوما من تبليغ المدين الراهن عن عملية النقل أو اليوم علمه بعملية النقل أن يؤثر ببيان المركز الجديد بهامش القيد وفي حالة عدم إتباع الإجراءات القانونية يمكن أن يسقط حق الدائن المرتهن إذا ثبت أن بتتصيره يسبب في إلحاق الضرر بالغير الذي وقع في غلط فيها يخص وضعية القاعدة التجارية<sup>2</sup>.

قد يتعرض الدائنون المقيدون إلى فسخ عقد إيجار الأماكن التي يستغل فيها القاعدة وهذا لأسباب عديدة منها:

#### أ- عدم رفع بدل الإيجار من المستأجر التاجر إلى المؤجر:

إذا تقاعس المستأجر عن دفع بدل الإيجار إلى المؤجر يلتزم هذا الأخير بتبليغ الدائنين في المحل المختار والمقيدون الذين لا يردون فسخ عقد الإيجار طلب دفع الثمن الواجب الأداء<sup>3</sup>.

#### ب- حالة فسخ الإيجار بناء على اتفاق تم بين المستأجر والمؤجر:

في هذه الحالة يجب إبلاغ الدائنين المرتهنيين المقيدون، ولا يصح نهائيا إلا بعد شهر من تاريخ التبليغ ويجوز في هذه المدة لكل دائن مقيد أن يطلب بيع القاعدة بالمزاد العلني ويترتب على ذلك أن فسخ إيجار العقار باتفاق الطرفين لا يسري على الدائنين المرتهنيين

<sup>1</sup> - سميحة القيلوبي، المرجع السابق، ص 117.

<sup>2</sup> - سميحة القيلوبي، المرجع نفسه، ص 118.

<sup>3</sup> - علي حسين يونس، المرجع السابق، ص 314.

المقيدين إلا إذا قام المؤجر بإجراءات التبليغ المطلوبة قانوناً ومضي شهر دون اعتراض عليه، فإذا أغفل ذلك صاحب العقار لا يمكنه الاحتجاج بالفسح في مواجهتهم<sup>1</sup>.

### 3- بيع القاعدة المرهونة بالمزايدة:

يرتب الرهن للدائن المرتهن حقاً عينياً يستطيع بمقتضاه إستقائه حقه من ثمن هذه القاعدة شرط إتباع الإجراءات التي فرضها القانون والتي تعد أحكاماً أمرية لا يجوز الاتفاق على مخالفتها، وبناءً عليه إذا لم يشرفني الدائن دينه عند حلول الأجل، فلا يجوز الاتفاق على منحه حث تملك القاعدة، إذ يعد هذا الاتفاق باطلاً بطلاناً مطلقاً نظراً لمخالفته للنظام العام، كما يبطل كل إتفاق بمنع الدائن المرتهن ويعد هذا البطلان أساساً في المادتين 960 و903 من القانون المدني<sup>2</sup>.

إذن عند عم إستقائه الدائن المرتهن لحقه، لا يجوز له التعرف في القاعدة المرهونة إلا بعد إتباع إجراءات محددة فرضها القانون والمتمثلة في حقه في أن يطلب من المحكمة المختصة ببيع القاعدة التجارية بعد أن يقدم بتوجيه إنذار بالدفع للمدين الراهن وللحائز من الغير، يتحصل عندئذ على أمر ببيع القاعدة التجارية بعد 30 يوماً من الإنذار<sup>3</sup>.

أما بعد صدور القرار بالبيع على الدائنين المرتهن إنذار مالك القاعدة والدائنين المقيدين الآخرين في تاريخ سابق لقرار البيع قصد إطلاعهم على تعثر الشروط وبيان اعتراضاتهم، وكذلك حضور المزايدة إذا راغبوا في ذلك ويتم الإنذار خلال 15 يوماً على الأقل من تاريخ البيع<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> - علي البارودي، المرجع السابق، ص 922.

<sup>2</sup> - زيدي خالد، المرجع السابق، ص 44.

<sup>3</sup> - نادية فضيل، المرجع السابق، ص 120.

<sup>4</sup> - فرحة زاوي صالح، المرجع السابق، ص 272-273.

**4- الإعلان عن البيع:**

قبل 10 أيام الأقل من الموعد المحدد لإجراء البيع يجب القيام ببعض الإعلانات كذكر بعض البيانات منها: اسم ومهنة، إقامة كل من الدائن المرتهن الذي طلب بيع القاعدة لمهونة وصاحبه القاعدة التجارية... الخ. فيجب نشر إعلان البيع قبل 10 أيام من الموعد المحدد في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية، ويعود لرئيس المحكمة الفعل في أوجه المتعلقة ببطلان إجراءات المسابقة على البيع بالمزاد العلني وفي المصاريف، فيجب تقديم أسباب البطلان قبل أيام على الأقل والاسقاط حق الطعن بالبطلان ويصدر حكم المحكمة في نفس المملكة<sup>1</sup>.

**5- الرهن الحيازي للأدوات والمعدات الخاصة بالتجهيز:**

لقد نص المشرع الجزائري في المادة 151 من القانون التجاري الجزائري على ما يلي: «يجوز أن يكون دفع ثمن إمتلاك الأدوات ومعدات التجهيز المهنية مضمونة سواء بالنسبة للبائع، أو بالنسبة للمقرض الذي يقدم المال اللازم لتسديده للبائع أو بالرهن الحيازي للأدوات أو المعدات المملوكة... الوارد فيما بعد»<sup>2</sup>.

إذن يمكن لصاحب القاعدة التجارية أن يتقدم معداته وآلاته عارض لصالح المقرض وأن يقو بشراء معدات وآلات للتجهيز فيقبل رهنها للبائع في حالة عدم تسديد ما تبقى من الثمن ويتم رهنها دون أن يتخلى التاجر عن حيازتها نظرا لكونها وسائل وأدوات لممارسة النشاط التجاري أو الصناعي، فيخضع زمنها إلى نفس الأحكام التي يخضع لها رهن القاعدة<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - نادية فضيل، المرجع السابق، ص 121.

<sup>2</sup> - أمر رقم 75-59 المؤرخ في 26/09/1975، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، عدد 101، المؤرخة في 19/12/1975، معدل ومتمم.

<sup>3</sup> - نادية فضيل، المرجع السابق، ص 123.

## المبحث الثاني

### التصرفات الواردة على إستغلال القاعدة التجارية

بما أنّ المحلّ التجاري هو مال معنوي منقول له قيمة خاصّة ويكون وحده قائدة بذاتها ومنفصلة على العناصر التي يشتمل عليها ويحتل مكانة معتبرة في الذمة المالية للتاجر فالإنشاء محل تجاري يستلزم عنصر الحق في الإيجار الذي يعتبر عنصر مهم في الحالات التي يكون فيها التاجر مستأجر للعقار الذي يمارس فيه تجارته والإيجارات التجارية منظمة في الباب الثاني في القانون التجاري الجزائري في المواد من 169 إلى 202.

سنتناول في هذا المبحث التصرفات الواردة على إستغلال القاعدة التجارية، ففي (المطلب الأول) سنتطرق إلى الإيجار التجاري بصفة عامّة. وفي (المطلب الثاني) الإيجار التجاري قبل تعديل 2005 و(المطلب الثالث) الإيجار التجاري بعد تعديل 2005، وأخيرا في (المطلب الرابع) زوال القاعدة التجارية.

### المطلب الأول

#### الإيجار التجاري للقاعدة التجارية

إنّ الصفة التجارية التي يطلقها المشرع الجزائري على العقود التجارية لا يمانع من تطبيق القواعد العامة في القانون المجني في حالة عدم وجود نص خاص بذلك<sup>1</sup>. لذلك سنتطرق في هذا المطلب إلى تعريف إيجار القاعدة التجارية في (الفرع الأول)، ثم نتطرق إلى خصائص إيجار القاعدة التجارية في (الفرع الثاني).

<sup>1</sup> - أحمد محزر، القانون التجاري الجزائري، الجزء 4، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1982، ص 127.

## الفرع الأول

### تعريف الإيجار التجاري للقاعدة التجارية

عقد الإيجار التجاري على أنه ذلك العقد الذي يتعلّق بالمحلات أو العمارات التي تستعمل في نشاط تجاري أو حرفي أو صناعي، وقد حدد المشرع الجزائري مجال تطبيق الإيجارات التجارية في نص المادة 169 من ق.ن.ج، أما تعريف إيجار القاعدة التجارية فإنه العقد الذي يبرمه صاحب العقار (المؤجر) مع شخص آخر (المستأجر) لغرض إستغلال العين المؤجرة في النشاط التجاري.

ويتم تأجير العقار لإستغلاله في النشاط التجاري إمّا من مالك العين، ويكون الإيجار أصليًا أو من مستأجرها ويكون عندها فرعياً.

## الفرع الثاني

### خصائص الإيجار التجاري للقاعدة التجارية

إنّ الحق في الإيجار يمتاز بعدة خصائص بالنظر للصورة الأولى أهمها أنه حق ناجم عن العقد يمكن أن يكون خارج عنه، ومن فهو يفترض أنه يتأثر به من حيث كونه مؤقت ينتهي بإنتهائه وهو ما ينصب على الاستعمال والاستغلال الممثل في حق الانتفاع، كما أنه حق قابل للانتقال وهو حق مطلق للمستأجر ولكن بصورة إستثنائية لأنه يمثل نظام قانوني إستثنائي وهو ينتمي للنظام العام إذا كنا أمام تطبيق قانون 1975، كما قد يكون في نفس الوقت حق إختياري متى كنا أمام تطبيق التعديل الجديد.

وهذا لا يمنع من ألا تكون مميزات الحق في الإيجار في الصورة الأولى المتكررة في الصورة الثانية، لهذا وعند عرضنا بها سنشير في كلّ مرة إذا ما كانت لا تزال خاصة في إطار القانون الجديد أم أنها ألغيت بفعله، وتتمثل هذه الخصائص فيما يلي:

أولاً: هو حق ناجم عن العقد ومؤقت.

لا يستقل الحق في الإيجار عن عقد الإيجار الذي يعد مصدر له، وإن كان حق الإيجار شخصياً، إلا أننا لا يمكن أن نصفه بالأصلية، فهو ليس حق أصلي ولا يمكن أن يتمتع به صاحبه في منأى عن العقد، فهو غير مستقل عنه، وهي خاصية تمس حق الإيجار في إطار القانون التجاري الجزائري القديم والجديد.

كما أنه حق مؤقت كونه يبرم لمدة معينة، وهو وجه من أوجه الشبه مع حق الانتفاع، فهو ينشأ عن عقد الإيجار الذي يعد من العقود المؤقتة، إذ يتم تحديد مدة الانتفاع في العقد ومدته مرتبطة بالعقد في حد ذاته، وهو يتبع في ذلك بنود العقد وينتهي بانتهائه كونه مؤقت<sup>1</sup>.

الجدير بالذكر أنه حتى وإن كان مؤقت من هذا الجانب، فهو غير محدد المدة من جانب آخر، فالمستفيد من حق الإيجار يستفيد من إيجار غير محدد المدة عن طريق التجديد وهذا ما يثبت خاصية أنه استثنائي، فإذا إنتهت المدة لا ينطبق العقد وإنما القانون غير أن تمديد المدة إلى زمن غير محدد لا يعني أنه إكتسب حقاً مطلقاً، بل نسيب متوقف على إرادة المؤجر، فإذا استعمل المؤجر حقه في الاسترجاع سقط حق المستأجر في التجديد بشرط توافر شروط الاسترجاع<sup>2</sup>.

وفي هذه الخاصية يختلف الأمر فيها بين القانون القديم، الذي لا يعد حقاً مؤقتاً بصفة دائمة في حين يعد كذلك في إطار القانون الجديد، أين لا مجال للحق في تمديد العقد إلا باتفاق الأطراف<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - زيد العفر، حق الانتفاع، دراس مقارنة مع حق الإيجار، بحث علمي لنيل درجة الدبلوم في القانون الخاص، كلية الحقوق، كلية دمشق، 2007، ص 06.

<sup>2</sup> - نور الهدى بلعكول، إنهاء عقد الإيجار للضرورة الملجئة للسكن في القانون الجزائري، دراسة مقارنة، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر 2005، ص 16.

<sup>3</sup> - .....

**ثانيا: حق ينصب على الاستعمال والاستغلال.**

أن ينصب على الاستعمال والاستغلال يعني أنه حق انتفاع، ورغم التوضيحات الخاصة بالفرق وعدم الخلط بين حق الانتفاع وحق الإيجار، إلا أن حق الإيجار بداية ه فعلا حق إنتفاع ولكن بصورة مغايرة.

ومما لاشك فيه أن حق الإيجار الذي يعد حق ناجما عن عقد الإيجار هو جزء من الملكية وليس كل الملكية، فهو ينصب على الاستعمال والاستغلال دون التصرف بالرقبة، ذلك أن صاحبه يتمتع باستعمال الشيء حسبما أعدت إليه وستغله مقابل بدل إيجار. وهنا يختلف هذا الانتفاع عن ذلك المذكور في حق المنتفع، لأن «المؤجر يخول للمستأجر سلطة مباشرة على الشيء» المنتفع به، والتزام المالك في حق الإنتفاع «إلتزام إيجابي لا سلبي»، يمكن المنتفع ينتفع بالشيء لا بأن يتركه ينتفع بالشيء دون أن يقوم بأي عمل حيال ذلك<sup>1</sup>. في حين في «حق الإيجار قد يكون إلتزام المالك سلبيا»، ولا يكون له أي دور في تغيير إرادة المستأجر، بل وأن أي ردف فعل من قبله يقع باطلا، وهو ما نص عليه المشروع الجزائري فمتى أبرمت إتفاقات التنازل عن إيجاره تعد باطلة<sup>2</sup>.

**ثالثا: حق الإيجار حق منقول.**

ينزر الفقهاء عموما لحق الإيجار بأنه حق، إلا أنه يعد دين يعتبر حقا منقولا كأى دين آخر ما عدا ما إستثنى قانون ويرى البعث أنه من الحقوق المالية، وغير المتصلة بالشخص المستأجر، فيجوز التصرف فيه والحجز عليه، إذ ينتقل إما بموجب نص أو بموجب العقد، ولهذا فحق الإيجار وإن كان يمارس على عقار، فهو حق منقول ولو في صورته الاستثنائية.

إلا أن البعض الآخر يذهب إلى القول أنه غير قابل للانتقال لأنه حق شخصي فه حقا ممنوحا شخصيا لصاحب العقد، والشخصية المقصودة هنا أنه لا يستفيد منه غيره، ما

<sup>1</sup> - سمير عبد السيد تتاغو، عقد الإيجار، طبعة جديدة، منشأة المعارف الإسكندرية، 1997 - 1998، ص 13.

<sup>2</sup> - المادة 199 و 200 من ق.ت.ج.

عدا المنصوص عليهم قانونا كاستثناء يتمثلون فيمن يخول إليهم القانون الحق كالورثة والمتنازل إليهم.

طبقا للقانون الجزائري فإننا نستند على المادة 172 (ت ت ج) التي تنقل الحق في الإيجار إلى ذوي الحقوق وهم الورثة، وإن كانت درجة الإرث هنا غير محددة على خلاف القانون المصري الذي حددها.

أما إنتقالية بموجب العقد فيكون بين الأحياء وبالموافقة، ويسمى بالتنازل على حق الإيجار، عبر أن الطابع القانوني الخاص لحق الإيجار لا يمنع كل صلاحيات التنازل للمستأجر في كل الحالات، حيث لابد من موافقة صريحة من المؤجر في إطار الإيجار من الباطن ولا يشترط هذا الإيجار إذ كنا أمام التنازل عن الإيجار<sup>1</sup>.

إن هذه الخاصية تطرح إشكالية إنتقال الحق في الإيجار في إطار القانون الجديد. خاصة وأنه لا يوجد نص قانوني نحيل إليه ما عدا ما تعلق بالحق في الإيجار باعتباره حق في التجديد، والذي يتعذر الإحالة إليه كونه قد أُلقي بالنسبة للعقود الجديدة، إلا إذا إتفق علا خلاف ذلك.

إن الإجابة على هذا السؤال تقتضي منا القول أن الحق في الإيجار بكل ما كان يحمله من مزايا في صالح المستأجر أصبح محمداً، ولا يفني بالغرض متى إنتقل أي لم تصبح له الأهمية السابقة عن نقله، ورغم أنه لا يوجد مانع قانوني من انتقاله، ولكن انتقاله لا يحق المبتغى لأن قيمته بالصورة العالية أصبحت أقل مما كانت عليه بكثير.

#### رابعاً: نظام قانون إستثنائي.

يتمتع المستأجر بالحق في الإيجار ليس بموجب عقد الإيجار وحده، بل بموجب القانون فمصدره إذن القانون أولاً، ثم تأتي الإرادة الضمنية للمؤجر في ثاني مرتبة على أساس أنه يحق له الرفض إذا ما توافرت إحدى الشروط المنصوص عليها قانوناً، إذ يضيف

<sup>1</sup> - محمد حسني عباس، المكلة الصناعية والمحل التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، ص 372.

بعض الكتاب بالخصائص هذا الحق أنه حق غير خاضع لإخبار المؤجر وهذا يعني أنه يتم دون حاجة إلى إتخاذ أي إجراء، فهو نظام يسري بحكم القانون بداية ولا يتوقف على إرادة المتعاقدين الصريحة أو الضمنية لأن النصوص الأمرة فرضت إمتداد عقد الإيجار. ونجد هذه الخاصية في القانون التجاري القديم، في حين أراد الأطراف ذلك<sup>1</sup>.

#### خامسا: وقوع حق الإيجار بين فكرتي النظام العام والتعاقد.

تتضمن هذه الخاصية فكرتين متلازمتين رغم أنها متعارضتين، الأولى أن الحق في التجديد ينتمي إلى النظام العام، والثانية أن حق التجديد بالنسبة للمستأجر هو حق اختياري لا يتصف بطابع الجبرية عليه، وهي ميزة ينفرد بها القانون الجزائري دون غيره من كل القوانين. وذلك إذا أخذنا التعديل الجديد في الحسبان الذي يجعل للطرفين الحرية في تطبيق القانون القديم الذي يعتبر فيه الحق في التجديد من النظام العام، أو الأخذ بالقانون الجديد، الذي يعتبر الحق في التجديد من الأمور التي يتم الاتفاق على الأخذ أو عدم الأخذ بها، وبالتالي حق اختياري.

يجب التذكير أن عقد الإيجار في الأصل ليس من النظام العام، بل إنه ينتمي لرضائية العقود ولقاعدة شريعة المتعاقدين، إلا أن ذلك لا يمنع أن يكون الحق في التجديد المترتب عن عقد الإيجار من النظام العام، وفي مقابل ذلك يمكن للمستأجر كطرف في العقد عدم المطالبة بهذا الحق، فيمكن له مغادرة الأمكنة بمجرد إنتهاء عقد الإيجار لأنه يعد حق المستأجر لا واجب عليه.

وإذا أراد الخروج من العين المؤجرة، ولم يريد الاستفادة من الامتداد كان له ذلك، ولا يمكن للمؤجر أن يفرض المستأجر ممارسة حقه والمكوث في العين حتى وإن كان يعود على

<sup>1</sup> حمدي باشا عمر، دراسات قانونية، ط4، دار هومة، الجزائر، 2006، ص 18.

هذا الأخير بالقائدة. ولكن فالمقابل يشترط فقط تبليغ وإعذار المؤجر بهذا الخروج حتى يتسنى لهذا الأخير أخذ احتياطاته<sup>1</sup>.

وفي المقابل لا يحق المؤجر أن يتفق مع المستأجر على إسقاط الحق في التجديد، ويترتب على هذا أنه حق يسري بحكم القانون فهو النظام العام، وتترتب عدة نتائج بإعتباره كذلك، منها جزاء البطلان على كل التعهدات التي ترمي إلى التنازل عن الحق في التجديد وهو ما قضت به المادة 199 (ت.ت.ج) التي تنص على أنه: «تلغى وتصبح عديمة المفعول مهما كان شكلها البنود والشروط والتسويات التي يكون من شأنها إسقاط الحق في التجديد الذي أنشئ بموجب هذا الباب».

بإستقرار المادة السابقة الذكر ومواد أخرى في هذا المجال، نجد أن الحق في الإيجار طبقا للقانون التجاري (الأمر 59/75) يعد قاعدة أمرة ولا يحق الاتفاق على مخالفتها، غير أن القضاء الجزائري لم تصادفه مشاكل كثيرة في مسألة إثارته من قبل المحكمة ما عدا ما وجدناه في المسائل المدنية، أين رفضت المحكمة العليا في قرارها أن يكون من النظام العام والذي جاء فيه: «حيث أن قضاء الاستئناف الذين طبقوا المادة 514 من القانون المجني المتعلقة بحق البقاء في الأمكنة "تلقائيا" قد أخطؤوا في تطبيق النص المشار إليه أعلاه». وهو قرار يفسر لنا أن حق البقاء في القانون المدني ليس من النظام العام.

أما في المسائل التجارية فوجدنا عكس ذلك، في قرار للمحكمة العليا خول للمستأجر الحق في الحصول على التعويض الاستحقاقي من دون أن يطلبه المدعي وهو ما يدل على أن التعويض الاستحقاقي يصار من تلقاء المحكمة ومفاد هذا القرار ما يلي: «من المقرر قانونا أنه تلغى تصبح عديمة المفعول مهما كان شكلها الشروط التي يكون من شأنها إسقاط الحق في التجديد».

<sup>1</sup> - محمد المنجي، الامتداد القانوني لعقد الإيجار، موسوعة الأماكن والإيجازات، طبعة مستحدثة، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2005، ص 34.

وبناء عليه في المقابل لا يحق المؤجر أن يتفق مع المستأجر على إسقاط الحق في التجديد، ويترتب على هذا أنه حق يسري بحكم القانون، فهو النظام العام، وتترتب عدة بإعتباره كذلك، منها جزاء البطلان على كل التعهدات التي ترمي إلى التنازل عن الحق في التجديد وهو ما قضت به المادة 199 (ت. ت. ج) التي تنص على أنه: «تلغى وتصبح عديمة المفعول مهما كان شكلها البنود والشروط والتسويات التي يكون من شأنها إسقاط الحق في التجديد الذي أنشئ بموجب هذا الباب»<sup>1</sup>.

بإستقرار المادة السابقة الذكر ومواد أخرى في هذا المجال، نجد أن الحق في الإيجار طبقا للقانون التجاري (الأمر 59/75) يعد قاعدة أمرة، ولا يحق الاتفاق على مخالفتها. غير أن القضاء الجزائري لم تصادفه مشاكل كثيرة في مسألة إثارته من قبل المحكمة ما عدا ما وجدناه في المسائل المدنية، أين رفضت المحكمة العليا في قرارها أن يكون من النظام العام والذي جاء فيه: «حيث أن قضاء الاستئناف الذين طبقوا المادة 514 من القانون المدني المتعلقة بحق البقاء في الأمكنة "تلقائياً" قد أخطؤوا في تطبيق النص المشار إليه أعلاه». وهو قرار يفسر لنا أن حق البقاء في القانون المدني ليس من النظام العام.

أما في المسائل التجارية فوجدنا عكس ذلك، في قرار للمحكمة العليا خول للمستأجر الحق في الحصول على التعويض الاستحقاقي من دون أن يطلبه المدعي وهو ما يدل على أن التعويض الاستحقاقي يثار من تلقاء المحكمة ومفاد هذا القرار ما يلي: «من المقرر قانوناً أنه تلقى تصبح عديمة المفعول مهما كان شكلها الشروط التي يكون من شأنها إسقاط الحق وبناء عليه، فإن تمسك الطاعن ينص المادة 106 من القانون المدني، غير مجدي لإنهاء علاقة الإيجار ولا يسوغ إعماله في قضية الحال، ذلك أن المستأجر إستغل العمل التجاري المتنازع عليه بموجب عقد إيجار مكتوب نتج عنه إكتساب الملكية التجارية بعد إنقضاء السنتين مما يخول به الحق في الحصول على التعويض الاستحقاقي...». ولهذا فإنه يجوز للقاضي أن يثيره من تلقاء نفسه، وكذلك بالنسبة للخصوم في أي مرحلة من

<sup>1</sup> - نور الهدى بلعسل، المرجع السابق، ص 44.

مراحل الدعوى، حتى ولو كان لأول مرة أمام المحكمة العليا، كما يجوز للخلف العام والخلف الخاص وذي مصلحة التمسك به.

بالعودة إلى دراسة فكرة النظام العام وجدنا أنها ليست قانونية بحتة، بل ذات طبيعة سياسية أيضا، مما جعلها فكرة مرنة ومتطورة يسنها المشروع وفقا للنظام السياسي، وحتى الاقتصادي المنتهج، وهو ما حدث لعقد الإيجار التجاري في القانون الجزائري، فبعد أن كان خاضعا للنظام العام أصبح خاضعا لإرادة الطرفين، وذلك لمعالجة ضوابط سياسية واقتصادية<sup>1</sup>.

إنّ هذه الخاصية وإن كانت تطرح مشكلا في إطار النصوص القديمة، إلا أنها لا تزال تطرحه وبشكل مغاير في المادة 187 من تعديل 05-02، فبعد أن أصبحت فكرة التجديد خاضعة لإرادة الأطراف، والتي بدورها قد تحيل إخضاعها للنظام العام، هل يتوجب على الطرفين الأخذ بكل مبادئ القانون القديم، أم لهما الحق في الأخذ ببعض منها دون الآخر؟

إنّ المادة 187 تثير إشكالات من نوع آخر، ذلك وبالرغم من خضوع الإيجار إلى إتفاق الأطراف صراحة إلا أنه مقيد، فإما أن يتخلى عن مبادئ للقانون القديم نهائيا أو أنه يأخذها كلية. وليس للأطراف الحرية في التعامل مع الشروط بصفة مطلقة، وهذا الحال يعد إجحاف بحقوق الأطراف، باعتبار أن في ذلك إرغام لهم في إتباع قواعد ذات نظام عام أقروها في العقد، والتي بدون تدخلهم لا يمكن تطبيقها على إتفاقهم.

لذلك يجذب الاعراف بصحة الشروط التي يكون من شأنها إبعاد أحكام النظام ذات الطابع الأمر في حالة خضوع الإتفاق لنظام الإيجارات التجارية.

في الأخير يمكن لنا أن نجمع كل هذه الخصائص في أن الحق في الإيجار هو حق ناجم عن العقد ينصب على الاستعمال والاستغلال وهو حق يمكن نقله موجب نص

<sup>1</sup> - نور الهدى بلعول، إنهاء عقد الإيجار للضرورة الملجئة للسكن في القانون الجزائري دراسة مقارنة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2005، ص 45.

أو اتفاق، وللمستأجر حق اختيار التمتع به أو تركه شريطة أن يقبل بذلك المؤجر، ولكن متى تم اختياره أصبح من النظام العام، وهذا بالنسبة للقانون الجزائري فقط خلافا لكل القوانين<sup>1</sup>.

## المطلب الثاني

### الإيجار التجاري قبل تعديل 2005

سنحاول من خلال هذا المطلب التطرق إلى الفرعين المواليين:

#### الفرع الأول

#### التنبيه بالإخلاء

يستطيع المستأجر أن يقدم طلباً في تجديد الإيجار، إما قبل إنهاء مدة العقد بستة (06) أشهر أو أثناء سريان التجديد الضمني أو بعد إنتهاء المدة القانونية لعقد الإيجار. وفي جميع هذه الحالات طلب التجديد جائز ما لم يكن قد أعلن المؤجر عن رغبته بالرفض وأن سكوت الأطراف على عدم التنبيه بالإخلاء بعد إنتهاء مدة العقد يدل على التجديد الضمني فهذا الأخير يحول العقد إلى عقد محدد المدة. كما يستطيع المؤجر طلب الإخلاء قبل ستة (06) أشهر من إنتهاء العقد أو أثناء سريان التجديد الضمني المادتين 174/173 من القانون التجاري الجزائري.

#### ومن بين شروط التنبيه بالإخلاء:

- أن يكون هناك محل تجاري حسب المادة 172 من ق.ت.ج.
- مرور سنتين على إستغلال المحل التجاري متتابعين وفقا لإيجار واحد أو أكثر متتالية
- أربعة سنوات إذا كان عقد الإيجار شفهي.

<sup>1</sup> - ديدان بوعزة، الإيجارات التجارية بين التعاقد والنظم، مجلة دراسات قانونية مجلة سداسية، العدد الرابع كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، الجزائر، 2007، ص 79.

- التنبيه بالإخلاء يجب أن يكون قبل (06 أشهر) على الأقل وهناك شروط شكلية يتعين ذكرها وإلا وقع تحت طائلة البطلان وهذه هي الشروط:
  - تحديد هوية المؤجرين كل اسمه ولقبه وعنوانه وصفة هل هو مالك للعقار أو وكيل عنه أو من ورثته.
  - تحديد صفة المستأجر ذكر اسمه ولقبه وعنوانه وصفته.
  - ذكر أجل 06 أشهر مع تبيان تاريخ البداية والنهاية دون الإلتزام بدوريات.
  - توجيه التنبيه بالإخلاء الوارد في المادة 475 من القانون المدني الجزائري.
  - ذكر أسباب رفض التجديد.
  - يجب أن يتم التنبيه من طريق في محضر قضائي الذي يتعين ذكر هويته<sup>1</sup>.
  - يجب أن يتم التنبيه من طريق محضر قضائي الذي يتعين ذكر هويته<sup>2</sup>.

## الفرع الثاني

### التعويض الاستحقاقى

لقد تعرضت له المادة 176 من ق.ت.ج وهو التعويض الذي يأخذه المستأجر نتيجة رفض المؤجر تجديد الإيجار ويجب أن يكون مساويا للضرر الذي ألحق بالمستأجر. المشرع الجزائري قبل تعديل الأمر 59/75 منح للمستأجر الحق في طلب تجديد العقد بتوافر الشروط القانونية، وبالمقابل منح للمؤجر الحق في رفض التجديد، أي استرجاع العين المؤجرة موازنة للحقين، وحماية لما يسمى بالملكية التجارية التي أنشأت، وفرض التعويض الاستحقاقى وضبطه يتم من خلال تحديد الحالات التي يستحق فيه التعويض واتباع المستأجر الإجراءات لازمة للحصول عليه.

<sup>1</sup> - أنظر: الأمر رقم 59/75 المتضمن القانون التجاري، المرجع السابق.

<sup>2</sup> - قرار الغرفة التجارية والبحرية للمحكمة العليا، رقم 177670، المؤرخ في 08/02/1998، م.ق، عدد 02، 1999، ص 23.

تتمثل حالات تطبيق التعويض الاستحقاقي:

- رفض تجديد الإيجار دون سبب شرعي، فأرفض غير المسبب يؤدي إلى إلزام المؤجر بسداد تعويض استحقاقي.
- ويقع عليه عبء إثبات الرفض وذلك ما تفرض عليه المادة 177 من ق.ت.ج من ذكر أسباب خطيرة ومشروعة<sup>1</sup>.

### المطلب الثالث

#### الإيجار التجاري بعد تعديل 2005

سنحاول من خلال هذا المطلب التطرق إلى الفرعين الموالين وتبيان التعديل الذي أحدثه المشرع الجزائري بعد 2005.

#### الفرع الأول

#### العقد مغلق

تراجع المشرع الجزائري من خلال القانون 02/05 المعدل للأمر 59/75 عن أحكام التنبيه بالإخلاء والتعويض الاستحقاقي، وأخضع نهاية عقد الإيجار التجاري للقواعد العامة في العقود القائمة على استغلال الإرادة حسب نص المادة 187 مكرر 2 من القانون 02/05 المتضمن تعديل القانون التجاري.

عقد الإيجار هو عقد يلتزم بمقتضاه المؤجر أن يمكن المستأجر من الانتفاع بالعين المؤجرة لمدة معينة يتفق عليها الأطراف بكل حرية مقابل أجر معلوم ومن مميزاته أنه من عقود الالتزام وهذا يجب أن يكون هناك رضا، وهو عقد معاوضة يكون عقدا محدود المدة أن يترتب عليه بعد فترة معينة من الزمن حتى البقاء أي الرجوع إلى القواعد العامة للالتزامات أي عند انتهاء المدة الزمنية المتفق عليها يخرج المستأجر دون توجيه التنبيه بالإخلاء ودون دفع تعويض الاستحقاق، مما يسمح بتنشيط الحركة الاقتصادية وزيادة

<sup>1</sup> - حسان سامية، رفض تجديد إيجار المحالات التجارية في القانون التجاري الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، في القانون، كلية الحقوق، جامعة، مولود معمري، تيزي وزو، 2003.

في الثقة بين مالك العقار والمستأجر الذي يرغب في مزاوله نشاطه التجاري وقد نصت الفقرة 02 مادة 187 مكرر ق.ت.ج.<sup>1</sup>.

إلا أنّ ما ورد في المادة 187 مكرر من ق.ت.ج ليس من النظام العام أي أنه يجوز للأطراف الاتفاق على ما يخلف النص بمعنى أنه يجوز الاتفاق على أن يتم إخلاء الأماكن المستأجرة بهد توجيه التنبيه بالإخلاء أو لا يغادر الأماكن المستأجرة إلا بعد الحصول على تعويض الاستحقاق وهذا راجع لإرادة المتعاقدين عن إبرام العقد.

أما إذا لم تذكر مثال هذه الشروط ففي هذه الحالة يطبق ما ورد في نص المادة 187 مكرر، كما حافظ المشرع على الحقوق المكتسبة للمستأجر في ظل التشريع السابق للتعديل وهذا ما أورده المادة 187/ف 02 من ق.ت.ج.<sup>2</sup>.

### الفرع الثاني

#### استثناءات اتفاق الأطراف على خلاف ذلك

تدخل المشرع الجزائري مؤخرًا لتعديل نص المادة 169 من القانون التجاري بموجب قانون 02-05 ليتلاءم مع القانون رقم 82-12 المؤرخ في 28 أوت 1982، والمتضمن القانون الأساسي للحرفي، الذي يعتبر أول قانون يعالج بمقتضاه المشرع وضعية الحرفي<sup>3</sup>. وعليه تدخل وعدل المادة 169 السالفة الذكر لتتماشى ومقتضيات العرض الذي وضعت من أجله وأصبحت على الشكل الآتي:

تطبق الأحكام الآتية على إيجار العمارات أو المحلات التي يستغل فيها محل تجاري سواء كان هذا الأخير مملوكًا للتاجر أو لصناعي أو لحرفي أو لمؤسسة حرفية مقيدين قانونًا في السجل التجاري، أو في سجل الحرف والصناعات التقليدية حسب الحالة، ولا سيما:

<sup>1</sup> محمد الجيب، الطيب، التعويض الاستحقاق في القانون الوضعي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1998، ص 53.

<sup>2</sup> الأمر رقم 05/02 المعدل والمتمم، المنكور سابقا.

<sup>3</sup> عبد العزيز توفيق، عقد الكراء في التشريع والقضاء المكنية القانونية المغرب، 1991، ص 144.

1- إيجار المحلات أو العمارات الملحقة بإستغلال محل تجاري، عندما يكون إستعمالها ضروريا لاستغلال المحل التجاري، وملكيته تابعة لمالك المحل أو العمارة التي توجد بها المدرسة الرئيسية، ويجب في حالة تعدد المالكين أن تكون المحلات الملحقة قد أجريت على مرأى ومستمتع من المؤجر بقصد الاستعمال المشترك.

2- إيجار الأراضي العارية التي شددت عليها قبل أو بعد الإيجار بنايات معدة للاستعمال التجاري أو الصناعي أو الحرفي بشرط أن تكون هذه البنايات قد شيدت أو إستغلت بموافقة المالك الصريحة.

وبهذا التعديل يكون المشرع قد تدارك فعلاً الغموض الموجود في الصياغة السابقة للمادة 163، وأصبح يخضع الحرفيين والمؤسسات الحرفية والمقيدين في السجل التجاري أو في سجل الحرف والصناعات التقليدية لأحكام عقد الإيجار التجاري<sup>1</sup>.

## المطلب الرابع

### زوال القاعدة التجارية

طالما بقي عنصر الاتصال بالعملاء، يبقى المحل التجاري موجوداً لأنه هو العنصر الجوهري والأساسي لقيام المحل التجاري وبقائه، فإذا توقفت القاعدة التجارية عن ممارسة النشاط التجاري بسبب يعود إلى إرادة التاجر أو بسبب خارج عن نطاق إرادته بحيث فقد عنصر الاتصال بالعملاء في هذه الحالة يزول المحل التجاري وينقضي.

ففي هذا المطلب سنتناول الأسباب الأساسية التي ينقضي بها القاعدة التجارية في

الفروع الموالية:<sup>2</sup>

<sup>1</sup> فرحة زراوي صالح، الأعمال التجارية، الكامل في القانون التجاري، القسم الأول، المحل التجاري والحقوق الفكرية، ابن خلدون للنشر والتوزيع، الجزائر، 2001، ص 53.

<sup>2</sup> ، المرجع السابق، ص

## الفرع الأول

### الإنهاء الاختياري لممارسة التجارة

قد يتوقف صاحب القاعدة التجارية عن ممارسة التجارة بإرادته الحرّة، فيريد إعتزال هذه المهنة ويعمل على تصفية كل موجودات المحل التجاري بحيث يفرق كل العناصر التي تجمعت لإنشاء القاعدة التجارية، وفي هذه الحالة، تزول القاعدة التجارية.

أما إذا قام صاحب المحل ببيعه لتاجر آخر حتى يستمر في ممارسة النشاط التجاري، أمّا إذا قام صاحب المحل ببيعه لتاجر آخر حتى يستمر في ممارسة النشاط التجاري، ففي هذه الحالة لا يزول المحل التجاري، كما لا يزول القاعدة التجارية إذا إقتصرت الأمر على توقف التاجر مؤقتاً عن مزاولة النشاط التجاري، ثم عاد لإستئنافه كما لو تم غلق المحل بسبب المرض أو السفر أو غير ذلك.

أما إذا كان هذا التوقف يجعل العملاء ينصرفون عن المحل، بحيث انقطعت كل الصلة بينهم وبين المحل، وفي هذه الحالة تزول القاعدة البخارية.

وتعود للقاضي سلطة تقدير ظروف أنصراف العملاء، وهل ينشأ عنها بقاء المحل أو زواله<sup>1</sup>.

## الفرع الثاني

### تغيير النشاط التجاري

يحق للتاجر إجراء أي تعديل على نشاطه التجاري دون أن يكون هناك أي تأثير على صاحب المحل التجاري طالما بلم يغيّر نوع النشاط، ولكن تزول القاعدة التجارية إذا قام صاحبه بتغيير النشاط بشكل كلي، بحيث أصبح التاجر يمارس نشاطاً جديداً لا يمت بأية صلة للنشاط التجاري السابق، كأن يكون المحل لبيع الحليب ومشتقاته، فيغير إلى بيع

<sup>1</sup> - زايدي خالد، المحل التجاري والتصرفات الواردة عليه، دار الخلدونية، ط1، الجزائر، 2016، ص 208 - 210.

الملابس والأحذية، ففي هذه الحالة تنقضي القاعدة التجارية الأصلية ويقوم على انقاضه قاعدة تجارية جديدة<sup>1</sup>.

لأنّ المحل الأول يفقد عملائه الأصليين بسبب تغيير النشاط، فيزول بينما النشاط التجاري الجديد سي جلب عملاء جدد، ومن ثم فالقاعدة الجديدة تنشأ من جديد وتكون مختلفة على القاعدة السابقة.

وتعود سلطة تقدير تغيير النشاط التجاري للقاضي الموضوع وما إذا كان يؤدي هذا التغيير في النشاط إلى بقاء القاعدة التجارية أو زوالها.

### الفرع الثالث

#### حظ النشاط التجاري الذي تمارسه القاعدة التجارية

قد يصدر قانون يحظر ممارسة نوع التجارة التي يستغلها القاعدة التجارية سواء كان ذلك بسبب إحتكار الدولة لذلك النشاط التجاري أو لسبب آخر يعود للمصلحة العامة إذ يترتب على حظر التجارة إنقضاء القاعدة التجارية، إذا كان الخطر نهائياً<sup>2</sup>.

أما إذا كان الحظر مؤقتاً أي لفترة معينة فلا يؤدي إلى إنقضاء القاعدة التجارية، ولا يؤثر على بقاؤها طالما أنّ الاستغلال في النشاط التجاري لا يستغرق فترة زمنية طويلة يترتب عليها إنصراف العملاء وانقطاع الصلة التي تربطهم بالمحل<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - علي حسين يونس، المرجع السابق.

<sup>2</sup> - محمد فريد العريني، مرجع سابق.

<sup>3</sup> - نادية فوضيل، المرجع السابق.

خاتمة

## خاتمة:

في الأخير يمكن القول أنّ القاعدة التجارية هي أداة عمل التاجر وأنه يستمد قيمته من عناصر متعددة تقسم إلى عناصر مادية أخرى غير مادية، كما أنّ الطبيعة القانونية للقاعدة التجارية أجبرت المشروع على وضع أحكام خاصة لكلّ عنصر كالإيجار التجاري مثلاً، فالقاعدة التجارية هي مجموعة أموالها مادية أو معنوية تخصص لمزاولة أعمال تجارية تتكون من مجموعة من العناصر المنقولة بعضها مادي وبعضها معنوي وكلّها تهدف إلى جذب الزبائن إلى تجارة معينة وبالتالي يتحقق هدف المشروع التجاري.

فالقاعدة التجارية تتكون من مجموعة من الأموال ولكنه ليس هذه الأموال، وفي هذه الناحية يشبه الذمة المالية، فالذمة المالية أيضاً فكرة معنوية غير محسوسة وهي تضمّ أموال متعددة ولكنها بحدّ ذاتها ليست هذه الأموال.

والأموال والعناصر التي تتكون منها المحل التجاري لا تدوب في ذات المحل (وهو مال منقول معنوي متميّز عنها) بل يبقى كلّ عنصر من هذه العناصر محتفظاً بذاتيته وخصائصه كمال منقول مادي أو معنوي، ويترتب على ذلك إمكانية التصرف في كلّ عنصر من هذه العناصر على حدة مثلما يمكن التصرف فيها مجتمعة من خلال التصرف بالمحل التجاري، والتعرف في بعض العناصر الغير الرئيسية لا يعني زوال القاعدة التجارية وإنما يستمر معتمداً على العناصر الأخرى، ولكن التصرف في جميع عناصر القاعدة التجارية كل على حدة أو التعرف في جميع عناصره الرئيسية اللازمة لوجوده وخاصة عنصر الاتصال بالعملاء يؤدي إلى زواله.

## قائمة المصادر والمراجع

## قائمة المراجع

### الكتب:

1. أحمد محرز، الحق في المنافسة المشروعة، د.ط، دار النهضة العربية، د.م.ن، 1994.
2. أحمد محرز، القانون التجاري الجزائري، ج4، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1982.
3. أكرم يملكين القانون التجاري، (الشركات)، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
4. إلياس ناصف، الكامل في القانون التجارة، ج1، دون طبعة، منشورات بحر المتوسط، وعودات، د.س.ن، بيروت.
5. جمال الدين عوض الوجيز في القانون التجاري، ج1، ط1، دار النهضة العربية، 1975.
6. حمدي باشا عمر، دراسات قانونية، ط4، دار هومة الجزائر، 2006.
7. خليل أحمد حسن قدارة، الوجيز في القانون المدني الجزائر، ج4، المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
8. راشد راشد، الأوراق التجارية، الإفلاس والتربية القضائية في القانون التجاري الجزائري، ط1، ديوان المطبوعات الجامعية، 1991.
9. رزق الله، العربي بن مهدي، الوجيز في القانون التجاري الجزائري، ط4، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائرية، 2008.
10. زاهية سي يوسف، عقد البيع، دار الأمل للطباعة والنشر والتوزيع، ط3، الجزائر، 2000.
11. زهير عباس كريم، مبادئ القانون التجاري، التاجر المحل التجاري، والعقود التجارية، ط1، مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 1995.

12. زيدي خالد، المحل التجاري والتصرفات الواردة عليه، دار الخلدونية، ط1، الجزائر، 2016.
13. سلمان بودياب، القانون التجاري، ط1، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1995، بيروت.
14. سمية القيلوتي، المحل التجاري، ط4، دار النهضة العربية، 2000، القاهرة.
15. سمير جميل حسن، الفتلاوي في عقود التجارية الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2000.
16. سمير عبد السيد تتاغوا، عقد الإيجار، طبعة جديدة، منشأة المعارف الإسكندرية، 1997 - 1998.
17. شادلي نور الدين، القانون التجاري، د.ط، دار العلوم للنشر والتوزيع، الجزائر، 2003.
18. صلاح زيغ الدين، الملكية الصناعية والتجارية، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2000.
19. عامرات الصالحي، بيع المحل التجاري في التشريع المتمازن، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 1998.
20. عبد العزيز توفيق، عقد الكراء في التشريع والقضاء المكتبة القانونية، المغرب، 1991.
21. عبد القادر حسين العطير، الوسيط في القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 1999.
22. علي حسين يونس، المحل التجاري، ب.ط، دار الفكر العربي، القاهرة، 1974.
23. علي نديم، الجمعي الملكية التجارية والصناعية، دراسة مقارنة، ط1، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، د.ب.ن، 2010.
24. عمار عمورة، العقود والمحل التجاري، القانون الجزائري، بدون طبعة، دار الخلدونية، ب.س.
25. عمار محمد أبو سريع، المحل التجاري، د.ط، جامعة الزقازق، مصر، 1994.

26. فرحة زاوي صالح، الكامل في الاتجاري، القسم الأول، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ابن خلدون، 2003.
27. فوزي محمد سامي، شرح القانون التجاري، ج1، ط1، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2006.
28. كاميران الصالحي، بيع المحل التجاري في التشريع المقارن، دراسة مقارنة، ط1، مكتبة دار الثقافة، للنشر والتوزيع، عمان، 1996.
29. محمد الحبيب الغير، التعويض الاستحقاق في القانون الوضعي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1995.
30. محمد المنجي، الامتداد القانوني لعقد الإيجار، موسوعة الأماكن والايجازات، طبعة مستحدثة منشأة المعارف، الإسكندرية، 2005.
31. محمد النور حمادة، التصرفات القانونية الواردة على العمل التجاري، د.ط، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2001.
32. محمد حسين عباس، الملكية الصناعية والمحل التجاري، دط، دار النهضة العربية، د.ب.ن، 1969.
33. محمد سعيد العربي، القانون التجاري، ج1، الأعمال التجارية، المحل التجاري الروائي للطباعة، والإعلان، الإسكندرية، 1998.
34. محمد فريد العريني، القانون التجاري، ج1، الأعمال التجارية وعادات التجارة للمحل التجاري، زوي للطباعة والإعلان الإسكندرية، 1998.
35. محمد فوزي صامي، الشركات التجارية (أحكام عامة وخاصة)، دار الثقافة للنشر والتوزيع عمان 2006.
36. مصطفى كمال طه، الوجيز في القانون التجاري، الدار الجامعية، 1997.
37. مقدم مبروك، المحل التجاري، ب.ط، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر.
38. نادية فوضيل، القانون التجاري الجزائري، ط11، ديوان المطبوعات الجامعية.

39. نادية فوضيل، النظام القانوني للمحل التجاري، ج1، وج2، د.ط، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2011.
40. نور الهدى بلعكول، إنهاء عقد الإيجار للضرورة الملجئية للسكن في القانون الجزائري، دراسة مقارنة، دار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2005.
41. هاني دويدار، القانون التجاري، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1، بيروت، 2008.

**باللغة الفرنسية:**

1. Aristide, Lany, Droit commerciale wolters, kelwer, France, SAS, 2011.
2. Geoge, Droit commercial, 4 édition, Hyper cours Dolloz, Paris, 2009.

**- الرسائل والمذكرات:**

1. بن واوي سفيان، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في القانون الخاص، فرع قانون الأعمال، جامعة قسنطينة، كلية الحقوق، 2012-2013.
2. رضوان جامع، أحكام رهن المحل التجاري في التشريع الجزائري، رسالة ماجستير، نوقشت بمعهد الحقوق والعلوم الإدارية بن عكنون، 2005.

**- المذكرات:**

1. حساين سامية، رفض تجديد إيجار المجالات التجارية في القانون التجاري، الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2003.
2. زيد العفري، حق الانتفاع، دراسة مقارنة مع حق الإيجار، البحث العلمي لنيل درجة الدبلوم في ق.ج.، كلية الحقوق، دمشق، 2007.

**- المجالات:**

1. ديدان بوعرة، الإجراءات التجارية بين التعاقد والنظام، مجلة دراسات قانونية، مجلة سداسية العدد الرابع، كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2007.

النصوص القانونية:

1. القانون رقم 11/90 المؤرخ في 21/04/1990، المتعلق بعلاقة العمل، ج.ر.ج.ج.د.ش، العدد 17.
2. القانون رقم 05/90 المؤرخ في 18/10/1995 المتعلق بوكالات الأسعار والسياحة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، العدد 13.
3. قرار المحكمة العليا رقم 80/60 المؤرخ في 1992، المجلة القضائية، عدد 1، الديوان الوطني للأشغال التربوية، 1955.
4. قرار المحكمة العليا رقم 136/39، المؤرخ في 18/02/1997، المجلة القضائية، عدد 01، الديوان الوطني للأشغال التربوية 1997.
5. المادة 09 من المرسوم التشريعي 17/93 المؤرخ في 07/02/1993، المتعلق من المرسوم التشريعي 1/93 / المؤرخ في 07/02/1993، المتعلق بحماية الاختراعات الجريدة، الرسمية، الج.ج.د.ش، العدد 81، الصادر في 08 ديسمبر 1993.
6. المادة 123 من الأمر رقم 110 المؤرخ في 27، جمادي الثانية عام 1424، الموافق لـ 26 غوشت 2003. يتعلق بالنقد والقروض.
7. المجلة القضائية، العدد الأول، الديوان الوطني للأشغال التربوية، وزارة العدل، 1989، وما بعدها.
8. المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية رقم 03، سنة 1973، عدد 35.
9. المجلة القضائية، العدد الثاني، الديوان الوطني للأشغال التربوية، وزارة العدل، 1995، وما بعد.
10. المجلة القضائية، العدد الرابع، ديوان الوطني للأشغال التربوية، وزارة العدل، 1959.

الأوامر:

1. الأمر رقم 86/66 المؤرخ في 28/04/1986 المتعلق بالرسوم والنماذج الصناعية، ج.ر.ج.جد.ش، العدد 54، 1966.
2. الأمر رقم 05/03 المؤرخ في 19/07/2003 المتعلق بحقوق المؤلف والحقوق المجاورة، ج.ر.ج.ج.د.ش، العدد 14، 2003.
3. الأمر رقم 07/03 المؤرخ 19 يوليو 2003، المتعلق ج.ر.ج.ج.د.ش، العدد الصادر في 15 يوليو 2003.
4. الأمر رقم 07/95 المؤرخ في 25-01-1995 المتعلق بالتأمينات، ج.ر.ج.ج.د.ش، العدد 13.
5. الأمر رقم 03/03 المؤرخ في جمادي الأول عام 1424 الموافق لـ 19 يوليو سنة 2003، المعدل للأمر رقم 06/95 المؤرخ في 25 جانفي المتعلق بالمنافسة.
6. الأمر رقم 59/75 المتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم، يتضمن القانون التجاري، العدد 11، الصادر في 09/02/2005.
7. المرسوم رقم 252/16 المؤرخ في 14/10/1965، المتضمن منح الرخص المحلات بيع المشروبات، ج.ر.ج.ج.د.ش، العدد 88، 1956.

فهرس الموضوعات

شكر وعران

إهداء

01..... مقدمة

الفصل الأول: ماهية القاعدة التجارية.

03..... المبحث الأول: مفهوم القاعدة التجارية

03..... المطلب الأول: تعريف القاعدة التجارية

04..... الفرع الأول: التعريف الفقهي للقاعدة التجارية

04..... الفرع الثاني: التعريف القانوني للقاعدة التجارية

05..... الفرع الثالث: خصائص القاعدة التجارية

07..... المطلب الثاني: الطبيعة القانونية للقاعدة التجارية

07..... الفرع الأول: نظرية المجموع القانوني

08..... الفرع الثاني: نظرية المجموع الواقعي

09..... الفرع الثالث: نظرية الملكية المعنوية

10..... الفرع الرابع: موقف المشرع الجزائري

11..... المطلب الثالث تمييز القاعدة التجارية عن الأنظمة المشابهة لها

11..... الفرع الأول: تمييز القاعدة التجارية عن الاستغلال المدني

13..... الفرع الثاني: تمييز القاعدة التجارية عن الاستغلال الحرفي

13..... الفرع الثالث: تمييز القاعدة التجارية عن المقاولات التجارية

14..... المطلب الثالث: عناصر القاعدة التجارية

15..... الفرع الأول: العناصر المادية للقاعدة التجارية

16..... الفرع الثاني: العناصر المعنوية للقاعدة التجارية

27..... الفرع الثالث: العناصر المستبعدة من القاعدة التجارية

- 33.....المبحث الثاني: حماية القاعدة التجارية من المنافسة
- 33.....المطلب الأول: المنافسة الممنوعة
- 34.....الفرع الأول: تعريف المنافسة الممنوعة
- 35.....المطلب الثاني: المنافسة غير المشروعة
- 36.....الفرع الأول: تعريف المنافسة غير المشروعة
- 36.....الفرع الثاني: صور المنافسة غير المشروعة
- 38.....المطلب الثالث: دعوى المنافسة غير المشروعة
- 38.....الفرع الأول: أساس دعوى المنافسة غير المشروعة
- 40.....الفرع الثاني: شروط دعوى المنافسة غير المشروعة
- 43.....المطلب الرابع: الجزاءات المترتبة عن المنافسة غير مشروعة
- 43.....الفرع الأول: التعويض النقدي
- 45.....الفرع الثاني: التعويض العيني (الأوامر والنواهي التي تتص بها المحكمة)
- 47.....الفرع الثالث: نشر الحكم القضائي

## الفصل الثاني

### الإطار القانوني للقاعدة التجارية

- 50.....المبحث الأول: التعريفات الواردة على ملكية القاعدة التجارية
- 50.....المطلب الأول: بيع القاعدة التجارية
- 51.....الفرع الأول: أركان بيع القاعدة
- 58.....الفرع الثاني: إلتزامات البائع
- 61.....المطلب الثاني: الوعد القاعدة التجارية
- 61.....الفرع الأول: الوعد بالبيع
- 62.....الفرع الثاني: الوعد بالشراء
- 62.....الفرع الثالث: الوعد بالبيع والشراء

63.....	المطلب الثالث: تقديم القاعدة التجارية كحصة في الشركة
63.....	الفرع الأول: شروط الموضوعية لتقديم القاعدة التجارية كحصة في الشركة
64.....	الثاني: الشروط الشكلية لتقديم القاعدة التجارية كحصة الشركة
65.....	الفرع الثاني: آثار تقديم القاعدة التجارية كحصة في الشركة
65.....	المطلب الرابع: رهن القاعدة التجارية
66.....	الفرع الأول: شروط إنشاء رهن القاعدة التجارية
70.....	الفرع الثاني: آثار رهن القاعدة التجارية
76.....	المبحث الثاني : التصرفات الواردة على إستغلال القاعدة التجارية
76.....	المطلب الأول: الإيجار التجاري للقاعدة التجارية
77.....	الفرع الأول: تعريف الإيجار التجاري للقاعدة التجارية
77.....	الفرع الثاني: خصائص الإيجار التجاري للقاعدة التجارية
85.....	المطلب الثاني: الإيجار التجاري قبل تعديل 2005
85.....	الفرع الأول: التنبيه بالإخلاء
86.....	الفرع الثاني: التعويض الاستحقاقي
87.....	المطلب الثالث: الإيجار التجاري بعد تعديل 2005
87.....	الفرع الأول: العقد مغلق
88.....	الفرع الثاني: إستثناء إتفاق الأطراف على خلاف ذلك
89.....	المطلب الرابع: زوال القاعدة التجارية
90.....	الفرع الأول: الإنهاء الاختياري لممارسة التجارة
90.....	الفرع الثاني: تغيير النشاط التجاري
91.....	الفرع الثالث: حضر النشاط التجاري الذي تمارسه القاعدة التجارية
93.....	خاتمة
95.....	قائمة المراجع
101.....	فهرس الموضوعات

## الملخص:

إنّ القاعدة التجارية من الأموال المنقولة المعنوية التي تكتسي أهمية بالغة على الصعيدين الاقتصادي والقانوني، وهذا ما دفع المشرع إلى تنظيمها قانونيا وفقاً لقواعد عامة من القانون المدني وقواعد خاصة من القانون التجاري بموجب القانون رقم 59/75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري ابتداءً من المادة 75 إلى 214 بإعتبار القاعدة التجارية مستقلة و متميزة عن العناصر المكونة لها، فيمكن أن تكون محلاً لمختلف العقود التي ترد عليها، فهناك عمليات ناقلة للملكية كالبيع الذي يعتبر من أهم تصرفات التي تلد عليها لذا نجد المشرع قد نظمه بأحكام القانون التجاري مستثناة عن القواعد العامة المتعلقة بالبيع المدني، إضافة هناك عقد الرهن والذي يعتبر من أخطر عمليات الواردة على القاعدة التجارية وأخيراً تقديمها كحصة في الشركة على سبيل الانتفاع.

فبالإضافة إلى العمليات الناقلة للملكية هناك تصرفات ترد على إستغلال القاعدة التجارية، فنجد الإيجار التجاري الذي تطرق إليه المشرع الجزائري بموجب القانون رقم 02/05 المؤرخ في 06 فبراير 2005، فإستبعدت المادة 187 مكرر من القانون التجاري التي تلزم المستأجر بمغادرة المحل التجاري بإنهاء عقد الإيجار دون تنبيه بالإخلاء والتعويض الاستحقاقى، فالمادة 187 مكرر من القانون التجاري صمدت معظم النصوص المتعلقة بالقاعدة التجارية خصوصاً ما يتعلق ببيع ورهن القاعدة التجارية طالما أنّ المؤجر له الحق في إعطاء عقد الإيجار بإنهاء مدته دون تنبيه ودون تعويض.

## الكلمات المفتاحية:

القاعدة التجارية - التاجر - المحل التجاري - البيع التجاري - الرهن - الإيجار التجاري - التعويض الإستحقاقى.