

جامعة عبد الرحمان ميرة \_ بجاية \_  
كلية الحقوق والعلوم السياسية  
قسم قانون الأعمال

دور عقود الأعمال في المجال  
الاقتصادي

مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق  
تخصص: القانون العام للأعمال

من إعداد الطالبتين:

إشراف الدكتور  
أيت منصور كمال

حجوط كهينة  
حمادي حسيبة

لجنة المناقشة

- الأستاذ عيد عبد الحفيظ، أستاذ مساعد -أ-، جامعة عبد الرحمان ميرة.....رئيساً،
- الأستاذ أيت منصور كمال، أستاذ محاضر -أ-، جامعة عبد الرحمان ميرة.....مشرفاً ومقرراً،
- الأستاذ شيخ أمر يسمينة، أستاذة مساعدة-أ-، جامعة عبد الرحمان ميرة.....ممتحناً.

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

قَالَ اللَّهُ تَعَالَى

« رَبَّنَا لَا تَوَخُّذْنَا إِنْ نَسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا »

صَدَقَ اللَّهُ الْعَظِيمُ

(سورة البقرة آية 286)

# مقدمة

# الفصل الثاني

دور عقود الأعمال في نقل

المعرفة الفنية

# الفصل الأول

دور عقود الأعمال في

تمويل المؤسسات الإقتصادية

# قائمة المراجع

# الفهرس

خاتمة



# شكر و تقدير

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (من لم يشكر الناس لم يشكر الله، ومن أسدى إليكم  
معروفا فكافئوه فإن لم تستطيعوا فادعوا له) .

نشكر الله عزّ وجلّ ونحمده حمداً كثيراً على توفيقه لنا وتذليله للصعوبات في  
إنجاز هذا العمل.

كما نتقدّم بالشكر الجزيل للأستاذ المشرف الدكتور " أيت منصور كمال " الذي لم يبخل علينا  
بتوجيهاته ونصائحه القيّمة التي كانت عوناً في إتمام هذا العمل.  
كما لا يفوتنا أن نشكر أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة مذكرتنا.  
كما نتوجه بجزيل الإمتنان إلى كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد.

حسيبة وكهينة

# إهداء

إلى من بلّغ الرّسالة و أدّى الأمانة و نصح الأمة  
نبيّنا محمّد صلّى الله عليه وسلّم  
إلى من علّمني العطاء بدون انتظار  
إلى من أحمل اسمه بكلّ افتخار  
أبي العزيز أطال الله في عمره  
إلى من كان دعاءها سرّ نجاحي  
إلى من كان حنانها بلسم جراحي  
أمّي الغالية حفظها الله  
إلى كلّ أخواتي و أخي الوحيد  
إلى أروع و أنبل البشر صديقاتي المخلصات  
إلى من في القلب و لم يكتبه القلم  
إلى هؤلاء أهدي ثمرة جهدي...

حسبية

إلى معلّم البشرية و منبع العلم  
نبيّنا محمّد صلّى الله عليه وسلّم  
إلى من حصد الأشواك عن دربي ليمهّد لي طريق العلم  
إلى من زرع الأخلاق بداخلي وعلّمني طرق الارتقاء  
أبي العزيز حفظه الله  
إلى ينبوع الصّبر ونبع العطاء  
إلى رمز الحب وبلسم الشّفاء  
أمّي الغالية  
إلى القلوب الطاهرة التي ساعدتني كثيرا أخواتي وإخوتي  
إلى من تذوقت معهم أجمل اللّحظات صديقاتي وأصدقائي  
إلى كلّ من أحبّهم وحبّوني  
إلى هؤلاء أهدي لهم هذا العمل...

كهينة

# قائمة أهم المختصرات

## أولا- باللغة العربية

- 1- الو. م. أ: الولايات المتحدة الأمريكية.
- 2- ت. م. ج: التقنين المدني الجزائري.
- 3- ج. ر: الجريدة الرسمية.
- 4- د. ج: دينار جزائري.
- 5- ص: الصفحة.
- 6- ص. ص: من الصفحة إلى الصفحة.
- 7- ط: الطبعة.

## ثانيا- باللغة الأجنبية

- 1- ALC : Arab Leasing Corporation.
- 2- ASIL : Algérien Saoudian International Leasing.
- 3- Ed. : Edition.
- 4- Ibid. : Même ouvrage précédent.
- 5- I.N.S.I.M : Institut International de Management.
- 6- J.O.R.A : Journal Officiel de la République Algérien.
- 7- L.G.D.J : Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence.
- 8- N. : Numéro.
- 9- Op. cit: Ouvrage précédemment cité.
- 10- P. : Page.
- 11- P.M.E: Petites et Moyennes Entreprises.
- 12- P.P.: De page ...jusqu'à la page.
- 13- SALEM : Société Algérienne de Leasing Mobilier.
- 14- Know How: The Know How to do it.
- 15- P.G.S.M: Paris Graduate School Of Management.

مما لاشك فيه أن العالم الاقتصادي اليوم يشهد سلسلة من التغيرات التي لم يسبق لها مثيل، الراجعة أساساً إلى انفتاحها على التطور التكنولوجي المتسارع، وحلول العولمة على جميع الأصعدة، ظهور الشراكة الدولية والإقليمية وزيادة تحرير الأسواق، فكل هذه المفاهيم الجديدة تعتبر من أهم المؤشرات التي تدل على التغيرات الجذرية للبيئة الاقتصادية من خلال دخول العالم لنظام اقتصادي جديد.

يجب على المؤسسات الاقتصادية، أمام هذه الإنفعالات الهائلة، مسايرة هذه التطورات وذلك بتوسيع استثماراتها وتنويع منتجاتها من أجل تحسين مردوديتها خاصة وأن مجال المنافسة مفتوح ومن لا قدرة تنافسية له لن يجد لنفسه مكاناً في السوق.

نتيجة لذلك زاد اهتمام السياسيين والاقتصاديين بالمؤسسات الاقتصادية خاصة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها تمثل أهم محركات التنمية الاقتصادية والاجتماعية لمردودها الإيجابي على الاقتصاد الوطني، فهي النواة الحقيقية والمركز الإستراتيجي لقطاع الأعمال، لكن بالرغم من ذلك ومن الدور الذي تلعبه في تحقيق التنمية الاقتصادية والرفاهية الاجتماعية إلا أنها تتعرض إلى العديد من المشاكل التي تعيق نشاطها.

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

إذ يرجع عجز العقود التقليدية على مواكبة مجال الأعمال إلى سببين أساسيين، حيث يتمثل الأول في تشعب مجال الأعمال كونه يُعد مجالاً معقداً على أساس أنّ المصالح الجديرة بحمايتها متنوعة ومتعددة بتعدد المجالات التي يشملها قانون الأعمال.

كما تدخل ضمن مقاييس هذا المجال حسابات اقتصادية ستأثر حتماً على المؤسسة الاقتصادية ونشاطها المستقبلي، أما السبب الثاني يكمن في الآثار النسبية للعقود المدنية، إذ لا ترتب أثرها إلا على أطراف العقد، وهذا يعرقل فعالية مجال الأعمال الذي يتعدى مصالح الأطراف المتعاقدة ليشمل الاقتصاد الوطني للدولة ككل.

بالتالي إبرام المؤسسة الاقتصادية لعقود الكلاسيكية يعرقل فعالية هذه المؤسسة مما يؤثر على الاقتصاد الوطني، هذا يؤكد عدم ملائمة تلك العقود لمجال الأعمال.

من خلال المعطيات السابقة يتضح أنه أمام عجز العقود الكلاسيكية على مواكبة التطورات وعدم إمكانيتها على تنظيم مجال الأعمال بسبب التفكير الضيق لهذه العقود وكذا الأثر النسبي لها إستحدثت عقود دولية تلائم هذا المجال المعقد تدعى بعقود الأعمال وتتجسد في عقد الاعتماد الإيجاري، عقد تحويل الفاتورة، عقد الفرانشيز وعقد التسيير.

تعتبر هذه العقود مفاهيم أنجلوساكسونية يجب تنظيمها بقواعد ذات طابع عالمي تتلائم مع التوجهات الاقتصادية الجديدة للدول، فهي تقنيات مستحدثة تهدف إلى تطوير الاقتصاد الوطني بالنسبة للدول التي تبحث عن مصادر جديدة لتمويل مشاريعها الاقتصادية بالنسبة لعقد الاعتماد الإيجاري وعقد تحويل الفاتورة.

كذا البحث عن خبرات جديدة لتسيير مؤسساتها بكيفية عصرية عن طريق اللجوء إلى عقد التسيير، كما يمكن الإستفادة من نجاح الشركات ذات سمعة وشهرة عالمية مختصة في إنتاج بعض السلع وتقديم خدمات نالت ثقة المستهلكين، ويكون ذلك عن طريق استنساخها على مستوى الإقليم الوطني وهذا ما يكون بواسطة عقد الفرانشيز.

نظراً لما يمثله المجال الاقتصادي من أهمية بالغة في تطوير اقتصاديات الدول ومواكبتها للتنمية، فكان لأبد من دراسة هذه التقنيات الحديثة التي ظهرت، باعتبار أنها عقود وليدة التطور التكنولوجي والعلمي ونتيجة لقصور العقود الكلاسيكية في مسايرة هذه التطورات، فمن هذا المنطلق تظهر لنا أهمية موضوع البحث والتي ترمي إلى طرح الإشكال التالي: **كيف يمكن لنظام هذه العقود أن يحقق دوراً في تطوير المجال الاقتصادي؟.**

للإجابة على هذا الإشكال ارتأينا إلى إتباع كل من المنهج الاستقرائي من خلال تحليل النصوص القانونية والوصفي، حيث اعتمدنا في ذلك على خطة ثنائية من أجل تبيان أهمية هذه التقنيات الحديثة كمصادر بديلة لتمويل المؤسسات الاقتصادية، على وجه الخصوص الصغيرة ومتوسطة الحجم نظراً لإفتقارها لمؤسسات تمويلية ذو خبرة في هذا المجال (الفصل الأول)، كذلك توضيح مدى إمكانية العقود محل الدراسة في نقل الخبرة الفنية وتبادلها بين الدول (الفصل الثاني).

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

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

فقد ابتدع الفكر المالي الغربي طريقة تمويل جديدة تتمثل في الاعتماد الإيجاري، فهذه الأخيرة تعد ذروة التطور القانوني للصيغ التمويلية التي تحقق للمشروع الاقتصادي إمكانية الحصول على الأصول الرأسمالية الحديثة نظراً لقصر العمر التكنولوجي للآلات والمعدات.

لذا تعتبر هذه التقنية المستحدثة أسلوباً فعالاً لتمويل المؤسسات الاقتصادية خاصة المؤسسات حديثة النشأة، إذ أصبح لدور الاعتماد الإيجاري حقيقة اقتصادية ذات أهمية لا بدّ أن تأخذ بعين الاعتبار لكون هذا العقد يعتبر مصدر هام لتمويل المشاريع الاقتصادية (المبحث الأول).

كما ابتكر الاقتصاديين العالميين لمجابهة مشكلة تمويل المؤسسات الاقتصادية تقنية أخرى تتمثل في عقد تحويل الفاتورة، الذي يعد من بين أهم وسائل تدعيم خزينة المؤسسة الاقتصادية، إذ

أن هذه الأخيرة تتخلص من حقوقها اتجاه زائنها عن طريق تحويل الدائنية إلى مؤسسة مصرفية مختصة في شراء الفواتير المستحقة جزئياً أو كلياً.

بالتالي فالغرض من إبرام هذا العقد هو الحصول على السيولة المالية اللازمة لتطوير نشاط هذه المؤسسة الاقتصادية وتوسيعه، وليس ذلك فقط بل يكون هذا العقد وسيلة للحصول على القيمة التي تم تحويلها في حالة تفاقم خطر عسر المدين عند إبرام العقد، وعليه يظهر الدور التمويلي لآلية عقد تحويل الفاتورة (المبحث الثاني).



## المبحث الأول

## دور عقد الاعتماد الإيجاري

يعتبر الاعتماد الإيجاري تقنية تمويل للاستثمارات حديثة نسبياً إذ يعود ظهورها في صورتها الأصلية المعروفة بمصطلح الليزنج إلى الولايات المتحدة الأمريكية<sup>(1)</sup> أين تأسست أول شركات للتأجير التمويلي في أمريكا عام 1952 والتي عرفت باسم *United state leasing corporation* وبازدياد استثمارات رأسمال الأمريكي في الدول الأوروبية، فإنّ هذه الأخيرة هي أول من عرف الاعتماد الإيجاري بعد الولايات المتحدة الأمريكية وكان ذلك في بداية الستينات بالضبط في بريطانيا، وذلك بإنشاء فروع لشركات الاعتماد الإيجاري الأمريكي *companies Leasing*، أما في فرنسا تمّ تأسيس أول شركة للاعتماد الإيجاري سنة 1962 تحت اسم *Loca France*، وهكذا انتقلت الفكرة إلى العديد من الدول النامية أهمها دول المغرب العربي التي قامت بتكريسه في قوانينها الداخلية<sup>(3)</sup>.

إذ ينشأ هذا النوع من العقود نتيجة حاجة مشروع معين لمعدات وتجهيزات أو آلات، فقد يكون صاحب المشروع لا يملك الأموال اللازمة لشرائها أو أنه لا يريد أن يفقد ما يملكه من سيولة نقدية،

(1) كان ذلك على يد أحد رجال الصناعة الأمريكية السيد D.P. Booth Junior الذي كان يملك مصنعاً صغير الحجم لإنتاج بعض المواد الغذائية المحفوظة حيث أثناء الحرب الكورية عام 1950 طلبت منه القوات المسلحة توريد كميات ضخمة من الأغذية المحفوظة تفوق القدرة الإنتاجية العادية المصنعة بالتالي عجز بوث على تلبية ذلك لكونه لا يملك المعدات اللازمة لذلك ففكر في استئجارها، لكن لم يجد مؤجراً لتلك المعدات فأفلتت الصفة من بين يديه، من هنا اكتشف بوث أن فكرة تأجير المعدات الإنتاجية للمشاريع يمكن أن تكون مصدراً لأرباح طائلة، أنظر: هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي، (LEASING, CREDIT-BAIL)، الطبعة الثانية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 1998، ص. 10. وإلياس ناصيف، العقود الدولية: عقد الليزنج أو عقد الإيجار التمويلي في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2008، ص. 16.

(2) قد دلت الإحصاءات على أن مجموع المبالغ التي بدأت المؤسسات المالية استثمارها في إبرام عقود الاعتماد الإيجاري لم تكن تتعدى العشرة ملايين دولار أمريكي في بادئ الأمر، لكن هذا المبلغ وصل إلى 400 مليون دولار سنة 1960، ثم تعدى المليارات سنة 1964، أنظر: حوالف عبد الصمد، الإطار القانوني لعقد الاعتماد الإيجاري (الليزنج) دراسة مقارنة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير فرع عقود ومسؤولية، كلية الحقوق، جامعة تلمسان، 2009، ص. 05.

(3) لكن لم يبق تنظيم عقد الاعتماد الإيجاري حبيس القوانين الداخلية للدول بل تم تنظيمه على المستوى الدولي في اتفاقية اوتاوا الموقعة في 28 ماي 1988 بكندا الخاصة بالتأجير التمويلي للمنقول.

فيلجأ إلى مؤسسة مالية تسمى شركة الاعتماد الإيجاري يعرض عليها أن تقوم بشراء ما يحتاجه من معدات أو آلات أو تجهيزات من البائع، التي يحددها صاحب المشروع وفقاً للمواصفات المطلوبة وبالثمن المتفق عليه بين صاحب المشروع وبائع تلك المعدات، وفي ظل هذه العلاقة التعاقدية يحتفظ المؤجر بحق ملكية الأصول الرأسمالية المؤجرة، ويكون للمستأجر عند إنهاء مدة العقد الحق إما بإعادة المعدات أو التجهيزات موضوع العقد الاعتماد الإيجاري، وإما بتجديد العقد، وإما بشرائها<sup>(4)</sup>، إذ أن مفاد الاعتماد الإيجاري ليس بالضرورة حتى يحقق التاجر ربحاً أن يكون هو المالك لأدوات إنتاجه أو مصنعه بل يكفي أن يحتفظ لنفسه بحق الاستعمال لفترة زمنية كافية كي يتحقق له عائد الاستثمار<sup>(5)</sup>.

فرغم أن الأساس القانوني لعقد الاعتماد الإيجاري هو الإيجار، إلا أن في جوهره هو علاقة ائتمانية وتمويلية، لهذا سنحاول من خلال هذا المبحث تبين مزايا التمويل بألية الاعتماد الإيجاري (المطلب الأول)، وواقع هذه الألية في الجزائر (المطلب الثاني).

## المطلب الأول

### مزايا عقد الاعتماد الإيجاري

يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري وسيلة لتمويل المؤسسات الإنتاجية في مختلف النشاطات الاقتصادية، وكون هذا العقد ذو طابع ثلاثي<sup>(6)</sup>، فإن هذه العملية لا تتحقق إلا بتدخل الأطراف

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

(5) هنا يتضح جوهر الجملة التي أطلقها الفيلسوف "أرسطو" منذ آلاف السنين وهي: "الثروة الحقيقية تكمن في استعمال الشيء وليس في تملكه" أنظر:

GIOVANOLI Mario, Le crédit-bail (leasing) en Europe : Développement et nature juridique, étude comparative avec référence paritarière aux droits français, allemand, belge, italien et suisse, Edition librairies techniques, Paris, 1980, p. 1.

(6) من الناحية الاقتصادية هي عملية ثلاثية الأطراف إذ تشمل المنتج أو المورد أو المقاول، المؤجر، المستأجر رغم أنه من الناحية القانونية تشمل طرفين فقط وهما: المؤجر والمستأجر حيث ان المورد لا يعتبر طرفاً مباشراً في عقد الاعتماد الإيجاري، لمزيد من التفاصيل راجع: دردار نادية، "الاعتماد الإيجاري ودوره في تمويل المشاريع الاقتصادية"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16 و17 ماي 2012، ص. 270، كذلك:

KOECHL J-L, Structures Juridiques et Contrats Commerciaux, ELLIPSES, Paris, 1992, p. 143.

الثلاثة التي يمتد إليها آثار هذا العقد عند إبرامه، ليستفيد من مزاياه كل واحد منهم على حدى سواء "المؤسسة المقرضة" بنوك أو مؤسسات متخصصة في هذا المجال و"المؤسسة أو الشركة المستفيدة" من عمليات القرض الإيجاري و"المؤسسة المقرضة" الموردون (الفرع الأول)، كما يعتر عقد الاعتماد الإيجاري أداة قانونية لخدمة حاجة اقتصادية (الفرع الأول).

## الفرع الأول

### مزايا الاعتماد الإيجاري بالنسبة لأطرافه

يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري وسيلة تمويلية حديثة متفوقة على الطرق التمويلية التقليدية، وذلك نظراً لما توفره من مزايا لكل من شركة التأجير التمويلي (المؤجر) وطالب التمويل (المستأجر) كذلك المنتج أو مورد الأصول الإنتاجية (البائع)<sup>(7)</sup>.

### أولاً- المزايا بالنسبة للمؤسسة المؤجرة

يعتبر المؤجر مؤسسة القرض الإيجاري التي تقبل بتمويل العملية حيث تقوم بحيازة الأصل وتضعه تحت تصرف المستأجر وتبقى مالكة للأصل إلى غاية نهاية العقد<sup>(8)</sup>، وتتمثل في البنوك والمؤسسات المالية وشركات الاعتماد الإيجاري المصرحة قانوناً، وتستفيد هذه المؤسسة خلال عملية التمويل التي تقوم بها من فوائد وامتييزات عديدة تتمثل في الحقوق والأولويات التي خولها لها القانون<sup>(9)</sup> والمتمثلة في:

#### 1- تأمين الأموال بضمانة قوية

تتمثل هذه الضمانة في احتفاظ المؤسسات المؤجرة بحق الملكية بحيث تعتبر كضماناً لها وتأميناً حقيقياً لاستثمار المؤجر، فملكية أصل التجهيزات ضماناً أفضل من الرهن العقاري بحيث تستطيع استيفاء حقوقها كاملة قبل المستأجر أو دائنيه<sup>(10)</sup>، فلا يتحمل المؤجر خطر عدم الوفاء

(7) زياد أبو حصوه، عقد التأجير التمويلي: دراسة مقارنة، مؤسسة الوراق، عمان، 2005، ص. 67.

(8) راجع:

KIES Bakhta, Leasing : Définition et mise en œuvre, Thèse de poste graduation spécialisée en Banques, Ecole Supérieure de Commerce, Alger, 1998, p.13.

(9) كولوغلي فضيلة، الاعتماد الإيجاري آلية بديلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير فرع قانون التنمية الوطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2011، ص. 84.

(10) أنظر: قدي عبد الفتاح الشهاوي، موسوعة التأجير التمويلي، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2003، ص. 27.

من طرف المستأجر في حالة إفلاس هذا الأخير لأن المؤجر يملك حقاً قانونياً أقوى لاسترداد الأصل لأنه لا يزال الملك القانوني<sup>(11)</sup>، بالتالي فهو يكون دائماً متميزاً مقارنة بمؤسسات الاقتراض الأخرى.

## 2- الإعفاء من المسؤولية

إنّ عقد الاعتماد الإيجاري لا يقوم إلاّ على رغبة المستأجر ويطلب مؤكّد منه وفقاً للموصفات والشروط التي يحددها وتتناسب مع نشاطه، حيث يقوم المؤجر بتوكيل المستأجر في التعامل مباشرة مع المورد بالتالي تكون له فرصة إخلاء سبيله من بعض الالتزامات المفروضة عليه خاصة تسليم الأصول من البائع بالتالي إعفاء نفسه من ضمان العيوب الخفية والصيانة والتأمين<sup>(12)</sup>.

## 3- الاستفادة من المزايا الضريبية

يستفيد المؤجر التمويلي من عدّة امتيازات ضريبية أهمها الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة عند الشراء الأصول محل العقد<sup>(13)</sup>، فغالباً ما تسمح السلطات الجبائية لمؤسسات الاعتماد الإيجاري بتطبيق طريقة الإمتلاك السريع للأصول المؤجرة، وبالتالي هذا ما يتيح لها الفرصة لتخفيض الضريبة على الأرباح<sup>(14)</sup>.

## 4- الحصول على المقابل المالي

يسعى عقد الاعتماد الإيجاري نحو أداء قيمة الأجرة المستحقة للمؤجر عن كل فترة<sup>(15)</sup>، بحيث يقع على عاتق المستأجر التمويلي مقابل إنتفاعه بالأصل المؤجرة مع الأخذ بعين الاعتبار ثمن شراء الأصول والعمر الاقتصادي دفع أجرة مالية لمؤجر الأصول.

(11) المحروق ماهر حسن وإيهاب مقابلة، المشروعات الصغيرة والمتوسطة: أهميتها ومعوقاتهما، مركز المنشآت الصغيرة والمتوسطة، عمان، 2006، ص. 04.

(12) راجع: صبيودة إيناس، المرجع السابق، ص. 87.

(13) كولوغلي فضيلة، المرجع السابق، ص. 85.

(14) راجع في ذلك: بن شنوف فيروز، "عقد الاعتماد الإيجاري وإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16 و17 ماي 2012، ص. 525.

(15) أنظر: قدرى عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق، ص. 27.

## ثانيا - المزايا بالنسبة للمؤسسة المستأجرة

المستأجر Le crédit preneur هي المؤسسة التي ترغب في الحصول على حق إستخدام أصول معينة من طرفها لمدة معينة، ويدفع أقساط دورية على سبيل الإيجار<sup>(16)</sup>، بالتالي هو صاحب المبادرة في تحريك الاعتماد الإيجاري لكونه يحتاج إلى أصول إنتاجية في مشروعه، وقد يكون شخص طبيعي أو معنوي المهم أن يكون الغرض من ذلك هو الاستعمال المهني والحرفي ويلجأ إلى هذه التقنية نظراً لما تقدمه له من مزايا عديدة<sup>(17)</sup>:

## 1- التمويل الكامل الاستثمار

إنّ الضمان الذي يمثله امتلاك الأصل المنقول أو العقار من طرف المؤسسة المؤجرة والموضوع تحت تصرف المؤسسة المستأجرة يمثل أكبر عنصر ساهم في نجاح هذه العملية، لكون التمويل<sup>(18)</sup> بشركات الاعتماد الإيجاري يكون بأقل مشروطية بتقديم ضمانات شخصية وأكثر سهولة وسرعة لأن هذه الشركات متخصصة في مجال تمويل الحصول على عتاد إنتاجي أو عقارات ذات إستخدام مهني يجعلها على دراية كاملة بأسواق تلك الأصول مما يجعل ردها على طلبات التمويل تتم بسرعة أكبر من الرد على طلبات الحصول على تسهيلات بنكية عادية<sup>(19)</sup>، بذلك يقدم عقد الاعتماد الإيجاري تمويلاً كاملاً لقيمة الأصول الرأسمالية من آلات ومعدات، وهذا ما لا يتوفر عادة في أساليب التمويل الأخرى، ونتيجة لذلك يحقق المستأجر التمويلي مميزات، الأولى تتعلق بسرعة الحصول الأصول الإنتاجية المطلوبة للتشغيل، والثانية تتعلق بتخفيف الأعباء من الموارد المالية وتوفيرها للاستخدامات الأخرى مما يعني إمكانية تحقيق المزيد من الاستثمارات.

(16) راجع: SIGONNEY André, La PME et son financement, Les Ed. d'organisation, Paris, 1994, p. 120.

(17) لوكاير مالحة، دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة لنيل درجة الماجستير قانون التنمية الوطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2012، ص. 98.

(18) إذ يستفيد المستأجر بنسبة 100% من التمويل، راجع في ذلك: قديري عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق، ص. 25.

(19) للمزيد من التفاصيل أنظر: طالبي خالد، دور القرض الإيجاري في تحويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير فرع التمويل الدولي والمؤسسات النقدية والمالية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2011، ص. 120.

## 2- تحسين صورة الميزانية

إنّ عقد الاعتماد الإيجاري يساعد على تحسين صورة ميزانية المشروع المستأجر، حيث لا تظهر أقساط الأجرة والأعباء الأخرى التي يربتها العقد على المستأجر في جانب الخصوم من ميزانيته، أي أنها لا تظهر كديون على المشروع بل كلفة إنتاج، وبالتالي يظل المشروع المستأجر محتفظاً بفرصة إمكان الحصول على الائتمان مرّة جديدة، كالاستقراض مثلاً<sup>(20)</sup>.

إذ أنه في حالة الاستئجار لهذه الأصول لا تتغير توازنات الميزانية، لأنّ العتاد المؤجر لا يظهر في أصول المؤسسة المستأجرة كما لا توجد ديون في جانب الخصوم، ونتيجة لذلك فإنّ قدرة المؤسسة الدفترية الظاهرية على الاقتراض متوسطة وطويلة الأجل تبقى محافظة على مستواها نسبياً، حتى لو كانت الالتزامات المترتبة عليها تظهر صراحة في ملحق الميزانية<sup>(21)</sup>.

## 3- الاستفادة من الحوافز الضريبية

هناك عدّة مزايا يستفيد منها المستأجر التمويلي وردت في عدّة قوانين مالية نذكر منها خصم التكاليف الإيجارية من وعاء الضريبة مما يؤدي إلى تخفيض العبء الضريبي، كذلك إعفائه من حقوق التسجيل إذا إختار شراء الأصول المؤجرة بالتالي للمؤسسة المستأجر تحقق ميزة ضريبية من قرار الاستئجار تفوق ما كانت ستحققه لو أنها اشترت الأصل<sup>(22)</sup>.

حيث تعتبر الإعفاءات الضريبية من أهم العوامل التي تساعد في نجاح نظام الاعتماد الإيجاري فكلما زادت الإعفاءات والحوافز الضريبية انخفضت تكلفة الاعتماد الإيجاري<sup>(23)</sup>، إذ أن المؤسسة المؤجرة عندما تحدد قيمة قسط الأجرة فإنها تأخذ بعين الإعتبار ثمن المعدات وهامش الربح، كذلك

(20) أنظر: إلياس ناصيف، المرجع السابق، ص. 46، وأيضاً راجع في ذلك للمزيد من التفاصيل: أحمد توفيق بارود، معوقات تطبيق نظام التأجير التمويلي كأداة لتمويل المشروعات الاقتصادية: دراسة تطبيقية على المؤسسات المالية غير المصرفية العاملة في فلسطين، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في المحاسبية والتمويل، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2011، ص. 29.

(21) طالبى خالد، المرجع السابق، ص. 124.

(22) راجع: أحمد توفيق بارود، المرجع السابق، ص. 30.

(23) المزيد من المعلومات أنظر: زياد أبو حصوه، المرجع السابق، ص. 70.

كلما كان هناك نظام ضريبي يمنح للمؤجر الحق في الحصول على إعفاءات وحوافز ضريبية فإن ذلك سينعكس على المستأجر عن طريق تخفيض قيمة قسط الأجرة.

#### 4- التأمين ضد المخاطر التكنولوجية

يمكن في عقد الاعتماد الإيجاري للمستأجر التمويلي من إحلال واستبدال أصوله الإنتاجية كلما ظهرت أصول أكثر تطور منها في السوق لكونه ليس مالك لهذه الأصول بل هو مستأجر لها فقط، وبالتالي يسمح له بتجديد التجهيزات في حالة ما إذا ظهرت نماذج أكثر مردودية عن سابقها<sup>(24)</sup> مما يؤدي بتأكيد إلى تحسين الإنتاج ومساعدة المشاريع التجارية والصناعية على مسايرة التطور التكنولوجي في المجالات الإنتاجية التي هي بحاجة دائمة إلى التجديد أي حل مشكلة التناقض بين العمر الاقتصادي والعمر الفني<sup>(25)</sup>.

#### 5- التشجيع على الاستثمار

إنّ عقد الاعتماد الإيجاري يشجع المستثمرين المبتدئين الشباب الذين لا تتوفر لديهم إمكانيات مالية كبيرة على الاستثمار إذ يوفر لهم المعدات والعقارات اللازمة لإقامة مختلف الأنشطة الإنتاجية بأقل تكلفة لكونه لا ينفق نسبة كبيرة من سيولته المالية، بالتالي هذا دافع قوي لتشجيع المستثمرين للاستثمار في المشاريع الإنتاجية التي تعود بالفائدة على الاقتصاد الوطني، كذلك يؤدي إلى تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التطور والازدهار.

#### ثالثاً - المزايا بالنسبة للمورد

المورد هو منتج السلع الإنتاجية من أجهزة وآلات والمعدات الضرورية المتمثلة في محل عقد الاعتماد الإيجاري<sup>(26)</sup>، وإنّ لهذا الأخير آثار إيجابية على هذا المورد مما يحقق له من مزايا:

(24) زياد أبو حصوه، المرجع السابق، ص. 69.

(25) أنظر في ذلك:

CHERTOK Grégoire, DE MALLERAYET Alain, POUTELLY Philippe, Le Financement des P.M.E, La Documentation Française, Paris, 2009, p. 30

(26) بخيت عيسى، طبيعة عقد الإيجار التمويلي وحدود القانونية: دراسة مقارنة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير فرع عقود ومسؤولية، كلية الحقوق، جامعة بومرداس، 2010، ص. 36.

## 1- زيادة نسبة مبيعات المورد

يسمح الإعتماد الإيجاري بتقديم بديل اقتصادي لعملية شراء أصل معين عن طريق تقديم حلاً بالإيجار للمشتريين مع حق الشراء أو بدون، مما يزيد نسبة المبيعات للمعدات من منتجات المورد وكذا تصريف المخزون بالتالي يؤدي ذلك إلى تطوير قدراته الانتاجية بسبب توفير السيولة التي يحتاجها وبذلك تتحرك استثماراته ويصبح قادراً على المنافسة<sup>(27)</sup>، بالنتيجة لذلك الرفع من رقم أعمال المورد مما يسمح له بخلق أسواق ومنافذ تسويق جديدة، حيث كان المنتجون والموردون يشجعون اللجوء إلى هذه الطريقة التمويلية ويقترحونها على عملائهم<sup>(28)</sup>.

## 2 - الدفع السريع لثمن الأصول

يضمن الاعتماد الإيجاري للمورد دفع سريع لثمن الأصول المشتراة من طرف المؤجر، وذلك عند اختيار شراء الأصول المستأجر عند انتهاء مدة العقد مما يتيح له الفرصة في إعادة توظيف أمواله في صفقات وعمليات أخرى<sup>(29)</sup>.

## 3 - التحفيز على إنشاء شراكة بين الموردين والمؤسسات الاعتماد الإيجاري

يؤدي عقد الاعتماد الإيجاري إلى تحفيز الموردين على إنشاء شراكة أو تأسيس فرع مشترك للاعتماد الإيجاري مع مؤسسات مالية أخرى مما يمكن هؤلاء الموردين من اكتساب خبرات ومهارات في تمويل العمليات التجارية<sup>(30)</sup>.

## الفرع الثاني

## مزايا الاعتماد الإيجاري على الاقتصاد الوطني

لا تنصب مزايا الاعتماد الإيجاري على طرفي العقد بل تتعداها لتشمل الاقتصاد الوطني إذ سيعرض عليه الاعتماد الإيجاري أكثر من فائدة باعتباره عنصر تحفيزي للمتعاملين الاقتصاديين

(27) بلعاوي صفاء عمر خالد، النواحي القانونية في عقد التأجير التمويلي وتنظيمه الضريبي، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في المنازعات الضريبية، كلية الدراسات العليا في جامعة النجاح الوطنية نابلس، فلسطين، 2005، ص. 53.

(28) زياد أبو حصوه، المرجع السابق، ص. 77.

(29) هذا الدفع يؤمن المؤجر التمويلي من مخاطر عدم التسديد، أنظر: بن شنوف فيروز، المرجع السابق، ص. 526،

وكذلك راجع: شافي نادر عبد العزيز، عقد الـليزنج: دراسة مقارنة، الجزء الأول، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، 2004.

(30) طالبي خالد، المرجع السابق، ص. 128.



لتحقيق الاستثمارات وأهم هذه المزايا نجد:

### أولاً- دفع عجلة التنمية الاقتصادية

يؤدي عقد الاعتماد الإيجاري إلى تحريك عجلة الاقتصاد من خلال تعدد البدائل التمويلية وتنوعها كذلك زيادة المشاريع الإنتاجية بالتالي إيجاد فرص عمل جديدة<sup>(31)</sup>، إذ أن الرغبة في التمويل هي المحور الأساسي الذي تدور حوله أحكام عقد الليزينغ، حيث يقوم بالتمويل الكامل لتشغيل أصول رأسمالية تتمثل في إنتاجيتها إضافة للناتج القومي مما يدفع ببرامج التنمية<sup>(32)</sup>.

### ثانياً- الحد من آثار التضخم

يساعد عقد الاعتماد الإيجاري على الحد من آثار موجات التضخم على تكلفة عملية التوسعات أو المشروعات الجديدة، حيث يقضي على فترات الانتظار التي تحتاج إليها المؤسسة لتكوين احتياجات أو طرح أسهم جديدة أو تعديل هيكل رأسمالها<sup>(33)</sup>، مما يؤدي إلى إرتفاع تكلفة التوسعات المقررة إجرائها لو قُرنَت بالتكلفة التي تتحقق لو تم تنفيذها عن طريق الاعتماد الإيجاري<sup>(34)</sup>.

### ثالثاً- التعجيل بإقامة صناعات متقدمة أكثر إنتاجية

الاعتماد الإيجاري يسعى نحو إقامة صناعات أكثر تقنية متقدمة وبالتبعية تيسير عمليات الإحلال والتجديد للمشروعات مما يؤدي إلى متابعة التقنيات السريعة المتلاحقة لاسيما العملاقة، وهو ما يستتبع برفع جودة الإنتاج مع خفض التكلفة، الأمر الذي يؤدي بالضرورة إلى إمكانية المنافسة العالمية عن طريق التصدير للمنتجات بأسعار زهيدة<sup>(35)</sup>.

KOEHL J-L , op .cit , p . 39.

(31) أنظر:

(32) راجع في ذلك: صبيودة إيناس، المرجع السابق، ص.86.

(33) هذه الفترات قد تطول جدا في حالة ما إذا عمدت المشروعات إلى تكوين احتياطي مالي من خلال طرح أسهم جديدة

للبيع لزيادة في رأسمالها، أنظر في ذلك: زياد أبو حصوه، المرجع السابق، ص.79.

(34) للمزيد من التفاصيل راجع: عاشور مزريق، محمد غربي، "الاتئمان الإيجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، أعمال الملتقى الدولي حول: "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، جامعة الشلف، 2006، ص. 465، كذلك: فيلالي بومدين، إشكالية تمويل المشروعات الاقتصادية في الوطن العربي، منشور على الرابط:

<http://nasseleulma.ahlamontada.com/t1287-topic> ( 08/06/2015 – 15h: 22).

(35) أنظر: قدرتي عبد الفتاح الشهاوي، المرجع السابق، ص.22، وبلعاوي صفاء عمر خالد، المرجع السابق، ص. 55.

كذلك الإسهام في فتح الأسواق جديدة محلياً وخارجياً، وعليه يؤدي إلى زيادة الاستثمارات وتحسين ميزان المدفوعات، مما يؤدي إلى تخفيف العبء على هذا الأخير خاصة في حالة التمويل الإيجاري خارج الحدود إذ تقتصر على تحويلات للخارج على القيمة الإيجارية فقط<sup>(36)</sup>.

#### رابعا - المنافسة بين مصادر التمويل

إن إدخال أسلوب جديد من أساليب التمويل الذي يحل محل أشكال التمويل التقليدية أو مكملة لها يتيح فرص عديدة أمام المشروعات الاقتصادية لإستخدام أنواع التمويل الأكثر مرونة مع تبسيط إجراءاتها<sup>(37)</sup>، بالتالي يحفز عقد الاعتماد الإيجاري إلى المنافسة بين مصادر التمويل، مما يؤدي إلى تخفيض التكلفة التي تتحملها الذمة المالية للمشاريع.

#### المطلب الثاني

#### واقع الاعتماد الإيجاري في الجزائر

نظراً للمزايا وللخصائص الايجابية للاعتماد الإيجاري من الناحية الاقتصادية لم يقف متخذي القرار في الجزائر دون إدخال هذه الطريقة المستحدثة في نظام تمويل المؤسسات الوطنية، وتم ذلك في بداية التسعينات بصور القانون رقم 90-10 المتعلق بالنقد والقرض في المادة 112 منه<sup>(38)</sup>، ليتم تنظيم أحكامه فيما بعد بموجب الأمر رقم 96-09 المتعلق بالاعتماد الإيجاري<sup>(39)</sup>، حيث قام بتعريفه في المادة الأولى منه التي تنص: « يعتبر الاعتماد الإيجاري موضوع هذا الأمر، عملية تجارية ومالية: يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة مؤهلة قانوناً ومعتمد صراحة بهذه الصفة، مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب أشخاصاً طبيعيين كانوا أم معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص، تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا

<sup>(36)</sup> هذا على عكس في حالة الاستيراد إذ يتم تحويل قيمة الأصل للخارج كاملة، أنظر في ذلك: صبوذة ايناس، المرجع السابق، ص.86.

<sup>(37)</sup> راجع في ذلك:

CHERTOK Grégoire, DE MALLERAYET Alain, POUTELLY Philippe, op. cit, p.35.

<sup>(38)</sup> تنص الفقرة الثانية من المادة 112 من قانون رقم 90-10، مؤرخ في 14 أفريل سنة 1990، يتعلق بالنقد والقرض، ملغى بموجب أمر رقم 03-11، مؤرخ في 26 أوت 2003، ج. ر عدد 64، لسنة 2003 معدل ومتمم، على أنه: « تعتبر بمثابة عمليات الإيجار المقرونة بحق الشراء ولاسيما عمليات الاقتراض مع الإيجار ».

<sup>(39)</sup> أمر رقم 96-09 مؤرخ في 10 جانفي 1996، يتعلق بالاعتماد الإيجاري، ج. ر عدد 03 صادر في 19 جانفي 1996.

يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر، وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية»<sup>(40)</sup>، ليصدر فيما بعد المرسومين التنفيذيين 90-06 و 91-06<sup>(41)</sup>.

قبل ذلك قام بنك الجزائر بتحديد لكيفيات تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري بموجب النظام رقم 06-96 المؤرخ في 03 جويلية 1991<sup>(42)</sup>، أين ظهر ما يعرف بشركات الاعتماد الإيجاري في الجزائر (الفرع الأول) ونظراً لحاجة الاقتصاد الجزائري لوجود هذه الشركات يجب أن يتكيف عقد الاعتماد الإيجاري مع الوضعية الحالية للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية (الفرع الثاني).

### الفرع الأول

#### إنشاء شركات الاعتماد الإيجاري في الجزائر

تناول المشرع الجزائري الاعتماد الإيجاري من جوانب عديدة حتى يسهل استعماله واعتماده<sup>(43)</sup>، حيث وضع أحكاماً دقيقة لممارسة شركة الاعتماد الإيجاري على سبيل الاحتراف في النظام رقم 06/96 السالف الذكر، إذ سمح لها القيام بعمليات الاعتماد الإيجاري<sup>(44)</sup> وذلك بشرط

<sup>(40)</sup> يلاحظ من خلال التعريف الذي قدمه المشرع الجزائري للاعتماد الإيجاري أنه جعل محل العقد أصول منقولة ( آلات ومعدات ) أو غير منقولة متخصصة للاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بالمؤسسات الحرفية الواردة على سبيل الحصر، لكن ما يعاب على تعريفه أنه لم يحدد طبيعة هذه المنقولات.

<sup>(41)</sup> مرسوم تنفيذي رقم 90-06 مؤرخ في 20 فيفري 2006، يحدد كيفيات إشهار عمليات الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة، ج. ر عدد 10 صادر في 26 فيفري 2006، و مرسوم تنفيذي رقم 91-06 مؤرخ في 20 فيفري 2006، يحدد كيفيات إشهار عمليات الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة، ج. ر عدد 10 صادر في 26 فيفري 2006.

<sup>(42)</sup> نظام رقم 06-96 مؤرخ في 03 جويلية 1996، يحدد كيفيات تأسيس الاعتماد الإيجاري وشروط اعتمادها، ج. ر عدد 66 صادر في 03 نوفمبر 1996.

<sup>(43)</sup> أنظر: بريش السعيد، "التمويل التاجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، أعمال الملتقى الدولي حول: "تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، الشلف، يومي 17-18 أبريل 2006، ص. 13.

<sup>(44)</sup> تنص المادة الثانية من النظام 06-96 السالف الذكر على أنه: « يمكن لشركات الاعتماد الإيجاري على غرار البنوك والمؤسسات المالية القيام بعمليات الاعتماد الإيجاري كما هو منصوص عليه في التشريع ».

أن تكون في شكل شركة مساهمة<sup>(45)</sup> مع الحصول على ترخيص مسبق من طرف بنك الجزائر كذلك يستلزم على هذه الشركات اكتتاب رأسمال الاجتماعي ادنى يقدر بمبلغ 100 مليون دينار جزائري دون أن يقل المبلغ المكتتب عن 50 بالمائة من الأموال الخاصة<sup>(46)</sup>.

كما أن الأمر 09-96 السالف الذكر، شجع ظهور مجموعة من الشركات المتخصصة التي ساهمت كل واحدة منها حسب إمكانياتها في خلق مصادر تمويل جديدة لصالح المؤسسات الإنتاجية. لكن من الجانب التطبيقي في هذا المجال تعتبر التجربة الجزائرية محتشمة، إذ ظهرت في بداية 2000 بعض التجارب إلا أن عملياتها تتسم بالضيق والحذر الشديدين ويمكن أن نذكر على سبيل المثال في: الشركة الجزائرية لإيجار المنقولات (أولا)، شركة قرض الإيجار الجزائرية السعودية (ثانيا)، والشركة العربية للإيجار المالي (ثالثا).

#### أولا- الشركة الجزائرية لإيجار المنقولات

الشركة الجزائرية لإيجار المنقولات SALEM<sup>(47)</sup> تختص بإيجار الأصول المنقولة دون العقارية وهي شركة مساهمة معتمدة من طرف بنك الجزائر في القرار رقم 03-97 المؤرخ في 28 ماي 1997 وهي خاضعة للأمر 09-96 السالف الذكر، يقدر رأسمالها الاجتماعي بـ 200 مليون دج مقسم إلى 2000 سهم اسمي بقيمة 100.000 دج للسهم. كان في البداية مقسم بين الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي الذي ساهم بـ 90% والشركة القابضة الميكانيكية بنسبة 10%<sup>(48)</sup>، لكن بعد التعديل الذي أجري في الاجتماع العام بتاريخ 19 ديسمبر 1999 انسحبت الشركة القابضة الميكانيكية وبقي الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي هو المساهم الوحيد لها.

(45) شركة المساهمة تعرفها المادة 592 من أمر رقم 75-59 مؤرخ 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون التجاري، ج. ر عدد 11 صادر في 26 سبتمبر 1975، معدل ومتمم، التي تنص على أن: « شركة المساهمة هي شركة تجارية يوزع رأسمالها على أسهم ولا يتحمل فيها الشريك الخسارة إلا في حدود مساهمته »، للتفصيل في موضوع شركات المساهمة راجع: سميحة القيلوبي، الشركات التجارية، ط 2، دار النهضة العربية، القاهرة، 1988، ص.ص. 368-375.

(46) راجع المادتين 06 و 09 من نظام رقم 96-06 السالف الذكر.

(47) SALEM: Société Algérienne de Leasing Mobilier

(48) خوني رابح، حساني رقية، "واقع وآفاق التمويل التأجير وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، أعمال الملتقى الدولي حول: "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل 2006، ص. 372.

إنّ المزايا التي يقدمها القرض الإيجاري المعمول به في الشركة الجزائرية لإيجار المنقولات يعد تمويلا شاملا 100% لا يتطلب تمويلا إضافيا من طرف المستأجر، وتتشكل مجموعة زبائن هذه الشركة من:

- شركات صناديق التعاون الفلاحي،
- المستثمرون في الفلاحة والصيد البحري،
- المقاولون،
- الأفراد الخواص<sup>(49)</sup>.

يجب أن يتوفر شرطان أساسيان في هؤلاء الزبائن هما: احتراف المهنة، وكذلك يجب أن تكون نشاطاتهم ذات مردودية وتولد تدفقات نقدية منتظمة تسمح لهم بمواجهة أقساط الإيجار. وبالنسبة لنشاط هذه الشركة فيشمل الميادين التالية:

- قطاع الفلاحة بمختلف أشكاله وأحجامه وأنواعه.
- قطاع الصيد البحري وكل الأنشطة المرتبطة به.
- التجهيزات الصناعية والحديد والصلب.
- قطاع المناجم والمحروقات.
- معدات المكاتب وأجهزة الإعلام الآلي.
- سيارات وجرارات ووسائل النقل الأخرى.
- قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>(50)</sup>.

(49) أنظر في ذلك: كولوغلي فضيلة، المرجع السابق، ص.71.

(50) أنظر في ذلك: محمد زيدان، دريس رشيد، " الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر"، أعمال الملتقى الدولي حول: "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، جامعة الشلف، 2006، ص.515. وأنظر أيضا: لوكادير مالح، المرجع السابق، ص.104 .

## ثانيا- شركة قرض الإيجار الجزائرية السعودية

شركة قرض الإيجار الجزائرية السعودية ASIL<sup>(51)</sup> تختص في التمويل التأجيري أنشأت بمساهمة البنك الخارجي الجزائري ومجموعة البركة السعودية بتاريخ 04 نوفمبر 1990 يهدف إلى إنشاء شركة جزائرية سعودية متخصصة في عمليات الاعتماد الإيجاري، وهي صيغة جديدة تتمثل في قرض الإيجار الدول، جاءت هذه الشركة بهدف تمويل الواردات بالعملة الصعبة من التجهيزات الموجهة للاستعمال المهني وذلك من طرف متعاملين اقتصاديين مقيمين في الجزائر، هذه التمويلات موجهة عامة لمساندة نشاط مهني وليس لمساندة نشاط تجاري<sup>(52)</sup>.

يمكن أن تحتوي هذه التجهيزات على:

- وسائل النقل (باخرات، طائرات، سيارات...)
- تجهيزات المرافقة (رافعات جرارات)،
- التجهيزات الصناعية،
- تجهيزات طبية.

للاستفادة من خدمات هذه الشركة والحصول على التمويل يجب تقديم طلب إلى هذه الشركة مع إرفاقه بملف يتضمن المستندات التي تمكن الشركة من الإطلاع على البيانات والمعلومات الخاصة بالمستورد والمورد وبالعين المؤجرة، كذلك المعلومات الخاصة بالضمانات وبالتصريحات الإدارية، إنَّ التعرف على هذه المعطيات يسمح لشركة الاعتماد الإيجاري من تحديد حجم المخاطر المرتبطة بتنفيذ العقد باعتبار أنها شركة تهدف إلى استرداد رأسمالها فضلا عن عوائد هذا الاستثمار المالي<sup>(53)</sup>.

لقد وضعت هذه الشركة عدّة شروط في حال موافقتها على التمويل التأجيري وهي كما يلي:

- مبلغ العملية محدد ما بين 1-10 مليون دولار لكل عملية،

ASIL: Algérien Saoudian International Leasing.

(51)

(52) محمد زيدان، "الهيكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 07، 2009، ص. 132.

(53) أنظر في ذلك: هاني دويدار، المرجع السابق، ص. 250.

- مدة العملية تتراوح ما بين ثلاثة إلى سبعة سنوات،
  - شرط أن تكون العملة هي الدولار الأمريكي،
  - تقديم الضمانات العينية أو الشخصية، إضافة إلى ضمان من البنك الخارجي الجزائري.
- انطلاقاً من هذه المعلومات تتخذ شركة الاعتماد الإيجاري قرار قبول أو رفض التمويل.

### ثالثاً - الشركة العربية للإيجار المالي

هي أول شركة للإيجار المالي ALC<sup>(54)</sup> تم اعتمادها في الجزائر بتاريخ 10 أكتوبر 2001، تساهم في تطوير ومساعدة الأعوان الاقتصاديين من خلال فتح نافذة جديدة أمامهم للتمويل تتناسب مع مطالبهم وحاجياتهم المالية، تأسست هذه الشركة برأسمال قدره 758 دينار والذي تم رفع سقفه إلى 3.5 مليار دينار هذا وفقاً لتعليمات البنك الجزائري، وهذه الشركة تم اكتتابها من طرف سبعة مساهمين وهذه الأسهم موزعة على النحو التالي:

- بنك المؤسسة العربية المصرفية الجزائر 34 %،
- الشركة العربية للإستثمار 25 %،
- الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط 20 %،
- الشركة المالي الدولية 7 %<sup>(55)</sup>.
- مؤسسات أخرى 14% (ديجيمكس 9 %، الجيميكسو 4.999 %، رحمون إسماعيل 0.001 %).

تتدخل هذه الشركة في تمويل القرض الإيجاري المنقول عندما يشمل على تجهيزات الأشغال العمومية، وسائل النقل، تجهيزات طبية، تجهيزات صناعية. كما تتدخل في تمويل القرض الإيجاري العقاري المتمثل في الحصول على العقارات للاستعمال الاقتصادي، ويجب أن نشير إلى أن العقارات المخصصة لغرض السكن غير مدرجة في نشاطها.

ALC: Arab Leasing Corporation.

(54)

(55) أنظر في ذلك: إقلولي أولد رايح صافية، "الاعتماد الإيجاري مصدر بديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16 و17 ماي 2012، ص. 505، وراجع أيضاً: محمد زيدان، دريس رشيد، المرجع السابق، ص. 515.

تهدف هذه الشركات إلى التمويل الإيجاري إلا أنه في الواقع العملي فإنها تعاني من عدة مشاكل تتعلق بعدم تهيئة النصوص القانونية الضرورية حيث أن الجهاز المصرفي الجزائري يتسم بعدم المرونة والتخوف الشديد من هذه الصيغة التمويلية من حيث المردودية والمخاطر وعدم احترافية رجال البنوك وقلة استيعابهم لهذه الفكرة الجديدة مع غياب التحفيزات المنشطة لهذه التقنية الحديثة وضعف المحيط الملائم<sup>(56)</sup>.

## الفرع الثاني

### أفاق الاعتماد الإيجاري في الجزائر

هناك حاجة الماسة بالنسبة للاقتصاد الجزائري إلى وجود مؤسسات وبنوك تقوم بعملية التمويل التأجيري سواء كانت وطنية أو أجنبية تعرض وتوفر منتج مالي جد هام، حيث أثبتت فاعليته وتطوره في بلدان كثيرة طبقته منذ سنوات، خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولأجل هذه الغاية يجب أن يتكيف عقد الاعتماد الإيجاري في الجزائر مع الوضعية الحالية التي توجد عليها المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، ويلبي الحاجات الاستثمارية والتمويلية لهذه المؤسسات<sup>(57)</sup>.

### أولاً- الاعتماد الإيجاري آلية للقضاء على مشكل التمويل

يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري من وسائل التمويل الأقل خطورة بالنسبة للممول مقارنة مع وسائل التمويل الأخرى<sup>(58)</sup> كونه:

- يساعد على النهوض بالمؤسسات التي هي في حالة عجز في خزينتها وسقوف عالية من المديونية كما تقوم بتمويلها عندما تكون في هذه الحالة عاجزة على اكتتاب أصل جديد لمواجهة احتياجاتها.
- تعطي فرصة للمؤسسات أو الوحدات التي تخضع لموازنة محددة لتمويل احتياجه طارئ دون المساس بالموازنة.

<sup>(56)</sup> إذا يجب إزالة كل هذه العراقيل والقيود لما لها من إثر سلبي على صيغة التمويل الإيجاري في الجزائر خاصة لما لها من دور بارز تلعبه في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أنظر في ذلك: لوكاير مالحة، المرجع السابق، ص.106، وأنظر أيضا: خوني رايح، حساني رقية، المرجع السابق، ص.372.

<sup>(57)</sup> أنظر في ذلك: صيودة إيناس، المرجع السابق، ص.98.

<sup>(58)</sup> راجع: هاني دويدار، المرجع السابق، ص.599.

<sup>(59)</sup> خوني رايح، حساني رقية، المرجع السابق، ص.373.



• يساعد المؤسسات على تحقيق التوسع وتلبية كافة الاحتياجات الضرورية لتحقيق هذا التوسع<sup>(59)</sup>.

• يساعد المؤسسات الاقتصادية في مواكبة التطور التكنولوجي وذلك بتجديد الاصول كلما كانت بالحاجة إليه، حيث أن هذه التقنية تعطي فرصة للمؤسسات التي تقدر بأن الاسعار غالية أو ليس لها أموال كافية للتجديد أو اكتساب أصل جديد أو التي ترى أن شروط غير ملائمة من حيث التكلفة والضمانات والمدة لإيجاد بديل تمويلي.

### ثانياً- عوامل ارتفاع عقد الاعتماد الايجاري في الجزائر

نظراً لأهمية عقد الاعتماد الايجاري وانتشاره الواسع في كل الأنشطة الاقتصادية، فإنه يجب توفير جملة من العوامل من أجل إرتقاء هذه التقنية التمويلية وتمثل هذه العوامل في:

- ضرورة تهيئة المحيط الاقتصادي وذلك بتوفير المؤسسات التي تقوم بهذه التقنية.
- إيجاد تحفيزات جبائية وجمركية وشبه جبائية مصاحبة للقرض الإيجاري وذلك لجذب المستثمرين للعمل به.
- توفير الدعم الحكومي المباشر وغير المباشر، المالي والمعنوي مع متابعة تطبيقها لضمان تكييف دائم واستمرار لهذه الصيغة التمويلية مع كل ما هو مستجد وضمان نجاحه<sup>(60)</sup>.
- تسريع وتيرة الإصلاح البنكي، على اعتبار أن هذه الأخيرة هي الأكثر نشاطاً في هذا المجال، وإعطاء حرية أكبر للبنوك في مجال التعامل بالبدائل والصيغ التمويلية الحديثة بدل الاكتفاء بالقروض الربوية<sup>(61)</sup>.
- القيام بإزالة جميع العوائق والقيود التي من الممكن أن يتعرض لها المتعامل بصيغة الاعتماد الإيجاري، وذلك بوضع إطار تصوري لتأهيل العملية كأداة مالية واقتصادية، كذلك المساعدة

<sup>(60)</sup> أنظر: كولوغلي فضيلة، المرجع السابق، ص.100.

<sup>(61)</sup> راجع في ذلك: بخيت عيسى، المرجع السابق، ص.145.

على تمويل الشركة المؤجرة لممارسة نشاطاتها، بالإضافة إلى إجراءات التسجيل المحاسبي لكل من المؤجر والمستأجر<sup>(62)</sup>.

- ترسيخ ثقافة التمويل التأجيري ذلك عن طريق الإعلام عن هذه العقود الحديثة والإشهار عن طريق الملتقيات والأيام الدراسية في الجامعة بحضور رجال الأعمال والمتخصصين القانونيين والمؤسسات المالية التي من شأنها جذب العملاء لتمويل استثماراتهم عن طريق هذه الصيغة التمويلية وإزالة كل العقبات التي تقف دون تطوره في الجزائر<sup>(63)</sup>.

### ثالثاً- توفير الظروف الملائمة للعمل بالاعتماد الايجاري

من أجل العمل بالاعتماد الايجاري كوسيلة لتمويل المؤسسات الاقتصادية يجب توفير الظروف الملائمة له والمتمثلة في:

- تطبيق مبدأ الاعتماد على الذات لتنمية القطاعات الإنتاجية، طبقاً لخطة استثمارية ملائمة، على أن يكون دور الائتمان في هذه المرحلة ليس فقط مجرد تسويق وتشجيع طلب على منتجات هذه القطاعات من الأجهزة والأدوات الإنتاجية، بل المساهمة في تمويل إنشاء هذه الصناعات وتكوينها وتطويرها<sup>(64)</sup>.
- بالنسبة للمشروعات التي ترغب في تجهيز، يكون دور الائتمان الايجاري في هذه المرحلة هو توفير الأجهزة والأدوات والمنشآت والمباني، وتشجيعها على الإحلال والتجديد المستمر، حتى ترتفع كفاءاتها وعوائدها وتحقق لها الموارد الكافية لتحقيق التمويل الذاتي والتي يسمح لها بالتوسيع والنمو.
- امتداد نشاط الاعتماد الايجاري أو التوظيف عن طريق الاعتماد الايجاري إلى المشروعات والإنتاج الزراعي بغرض تحديث الزراعة، وزيادة الإنتاج وتحقيق المكنة والكثافة الرأسمالية كمحاولة لمواجهة عجز العمالة في هذا القطاع<sup>(65)</sup>.

<sup>(62)</sup> من بين هذه العوائق نذكر: عدم وجود إطار تصوري لتأهيل العملية كأداة مالية واقتصادية، كذلك عدم تقديم المساعدة على تمويل الشركة المؤجرة لممارسة نشاطاتها، بالإضافة إلى إجراءات التسجيل المحاسبي لكل من المؤجر والمستأجر.

<sup>(63)</sup> بخيت عيسى، المرجع السابق، ص.145.

<sup>(64)</sup> أنظر في ذلك: برييش السعيد، المرجع السابق، ص.14.

<sup>(65)</sup> كولوغلي فضيلة، المرجع السابق، ص.101.

- امتداد الائتمان الإيجاري أيضا إلى تمويل قطاعات للتنشيد والبنية الأساسية خاصة أنها تحتاج إلى معدات ثقيلة ذات تكلفة مرتفعة مما يجعل من تقسيط القيمة الائتمانية تخفيف لتكاليف الاستثمار في هذه القطاعات.
  - إن تطبيق الاعتماد الإيجاري في الدول النامية يجب أن يبدأ بالتدرج بحيث تعطي الأولوية في منح الائتمان للأجهزة والأدوات التي تنتج في ذات الاقتصاد المتنامي<sup>(66)</sup>، حتى نشجع إنتاج السلع الإنتاجية في البلدان النامية.
  - إعادة تنظيم هيكل منظمات ومؤسسات الائتمان سواء من حيث التجميع والإدخار أو توجيهها نحو التوظيف طويل الأجل، وتوفير الخبرة الفنية والهندسية، وربط هذه المؤسسات بالسياسات النقدية والائتمانية.
  - تطوير النظام التمويلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من حيث آليات التمويل وصيغتها حتى تتلاءم مع خصوصية هذه المؤسسات.
- من خلال ما سبق يمكن القول أن عقد الاعتماد الإيجاري يعدّ من أحدث وسائل التمويل العصرية نظراً للمزايا التي يحققها لأطرافه وللاقتصاد بوجه عام، حيث ساعدت هذه المزايا على انتشاره وتكريسه في معظم الدول من خلال ظهور شركات متخصصة في هذا المجال، لكن ما نلاحظه في الجزائر هو التكريس المحتشم له نظراً لقلّة عدد شركات الاعتماد الإيجاري في الجزائر. ولنجاح الاعتماد الإيجاري كوسيلة تمويلية يعتمد في ذلك على تفاعل عدة عوامل أهمها توفير البيئة القانونية والاقتصادية وحسن إدارة شركات الاعتماد، وتوفير التمويل اللازم وإيجاد الحلول الملائمة لحل المشاكل الجديّة التي قد تنجم عن تنفيذ العقد.

## المبحث الثاني

### دور عقد تحويل الفاتورة

يعدّ عقد تحويل الفاتورة من العقود الحديثة جداً التي عرفت سوق المعاملات التجارية الدولية وذلك نظراً لحاجة المشاريع إلى السيولة النقدية اللازمة لتسيير نشاطهم أو تطويرها، رغم امتلاكهم

<sup>(66)</sup> راجع في ذلك: عاشور مزريق، محمد غربي، "الائتمان الإيجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، أعمال الملتقى الدولي حول: "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، جامعة الشلف، 2006، ص.460.

لديون مترتبة لهم بذمة مدينهم. إذ نشأ نظام عقد تحويل الفاتورة في إنجلترا في القرن الثامن عشر، ثم انتشر في الوم أ عندما كانت مستعمرة بريطانيا<sup>(67)</sup>، ثم تطور وانتقل إلى أوروبا مع بداية 1960 مع انشاء أول مؤسسة مصرفية متخصصة في النظام تسمى "Factor"<sup>(68)</sup>، فيعتبر ترجمة للمصطلح الفرنسي "Affacturage" ويسمى أيضا عقد تحويل الفاتورة ب" نظام تحصيل الديون" بينما يستخدم المشرق مصطلح "وكالة تسويق"، اما المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي استخدم مصطلح "الفوترة الخارجية" في تقريره لسنة 2000 الخاص بمشروع إصلاح المنظومة المصرفية.

تقوم فكرة عقد تحويل الفاتورة، بشكل مبسط، على التزام المنتمي الدائن بأن يقدم لشركة تحويل كافة فواتيره وديوانه التجارية المترتبة له بذمة مدينه، فنقوم هذه الشركة بانتقاء الفواتير التي ترى إمكانية في تحصيلها أو عدم تعرضها لمخاطر عدم تسديد المدين، وقد حاول الفقهاء الفرنسيين ضبط تعريف دقيق لعملية تحويل الفاتورة<sup>(69)</sup>.

أما في الجزائر يعتبر عقد تحويل الفاتورة من التقنيات الحديثة التي ظهرت في إطار الإصلاحات الاقتصادية، حيث أدرجت هذه التقنية في القانون التجاري بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-08 تحت عنوان "السندات التجارية للنقل" حيث أنه قام المشرع بتعريفها في نص المادة 543 مكرر 14 منه على أنه: « عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى الوسيط محل زيونها

<sup>(67)</sup> الأصل في نشأته يرجع للبائع البريطاني الذي كان يتعامل مع السوق الأمريكي دون أن يعرفه، وكان الوكيل في أمريكا يلعب دور المقيمين في بريطانيا عن طريق تقديم معلومات لعملائه في بريطانيا حول حاجات السوق، راجع في ذلك: عوض جمال الدين، الإعتمادات المصرفية وضماناتها، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994، ص. 117، ويستعمل عقد تحويل الفاتورة حاليا في دول كثيرة من المحيط الهادي، الشرق الأوسط، آسيا، أمريكا، أوروبا، أنظر: صيودة إيناس، المرجع السابق، ص. 117.

<sup>(68)</sup> عرف الفقه المصري عقد الفاكورينغ بأنه: « العقد الذي بمقتضاه يتولى أحد المتخصصين بتحصيل حقوق لحسابه الخاص، كانت ثابتة للمتعاقدين، وقام بالوفاء بقيمتها، وذلك مقابل التزام المتعاقد معه بدفع عمولة محددة»، للمزيد من المعلومات أنظر: شافي نادر عبد العزيز، عقد الفاكورينغ: عقد شراء الديون التجارية دراسة مقارنة، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، 2005، ص. 10.

<sup>(69)</sup> من بين هؤلاء: الأستاذ "بيير جود" رئيس شركة "فاكتو فرانس هيلر" الذي عرف عقد تحويل الفاتورة كما يلي: « Le factoring est une technique en vertu de laquelle une organisation spécialisée –le factor- s'engage par contrat a prendre en charge irrévocablement, des leur naissance, toute ou partie des créances commerciales d'un fournisseur de biens ou de services » .

المسمى المنتمي عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعية عدم التسديد وذلك مقابل أجر»<sup>(70)</sup>.

ثم جاء المرسوم التنفيذي رقم 95-331 الذي يتضمن الأعمال التي تقوم بها شركة عقد تحويل الفاتورة، وحددت الشروط التي تأهلها لممارسة عقد تحويل الفاتورة<sup>(71)</sup>.

تتزايد أهمية هذه الوسيلة في الوقت الحاضر، ويرجع ذلك إلى الفوائد والخدمات الاقتصادية التي يحققها هذا العقد (المطلب الأول) وما يقابل هذه الفوائد من ضمانات (المطلب الثاني).

### المطلب الأول

#### خدمات عقد تحويل الفاتورة

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

<sup>(70)</sup> أدرج المشرع الجزائري عقد تحويل الفواتير في إطار السندات رغم عدم قابلية هذا العقد للتداول عن طريق التظهير مثل السندات الأخرى كالسفتجة والسند لأمر وسند الخزن، هذا يثير إشكالية الخلط بين مختلف المعطيات الاقتصادية والقانونية، بالإضافة إلى عدم تطابق التسميات التي جاء بها المشرع لأطراف العقد مع الطبيعة الحقيقية لهؤلاء، أنظر: مرسوم تشريعي رقم 93-08 مؤرخ في 25 أبريل 1993، يعدل ويتم أمر رقم 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون التجاري، ج. ر عدد 27 صادر في 27 أبريل 1993.

<sup>(71)</sup> مرسوم تنفيذي رقم 95-331 مؤرخ في 25 أكتوبر 1995، يتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير، ج. ر عدد 64 صادر 29 أكتوبر 1995، إذ أن المادة الثانية منه تستبعد الشخص الطبيعي لمزاولة هذا النشاط، حيث حصرت شركة تحويل الفواتير في شركات تجارية فقط، ولا تمارس هذه الشركات نشاطها إلا بعد الحصول على التأهيل من الوزير المكلف بالمالية، للمزيد من المعلومات عن هذه الشركات، أنظر: حجارة ربيحة، "طبيعة الرقابة المفروضة على شركات تحويل الفواتير في القانون الجزائري"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16 و17 ماي 2012، ص. 337 وما بعدها، أنظر أيضا:

ZOUAIMIA Rachid, «Remarques critiques sur la technique du factoring en droit algérien », Revue Algérienne des Sciences Juridiques, Economiques et Politiques, n°01, 2007, p.119.

## الفرع الأول

## الخدمات على مستوى التجارة الداخلية

## أولاً- الخدمات المالية

من أهم الخدمات التي يقدمها عقد تحويل الفاتورة للمؤسسات الخدمية الائتمانية، إذ يمكن لهذه المؤسسات في علاقاتها بزبائنهم أن تتخلص من حقوقها تجاههم عن طريق تحويل دائنيها إلى مؤسسة مصرفية مختصة في شراء الفواتير<sup>(72)</sup> المستحقة كلياً أو جزئياً، فتتخلص بذلك من عملية متابعة وتحصيل حقوقها لدى زبائنهم، فهو أداة تمويل قصير الأجل للمؤسسة التي تتنازل عن حقوقها تجاه زبائنهم للشركة محولة الفواتير، وغالباً ما يفتح لتلك المؤسسة خط اعتماد قصير الأجل في حساب جاري وفي صورة تسبيق لأجل بحيث يمكن أن تصل نسبة التمويل أو التسبيق ما يعادل 80% إلى 90% من الحقوق الثابتة في الفواتير المقبولة<sup>(73)</sup>.

بعد تحصيل شركة تحويل الفواتير لحقوقها من المدينين تقوم بتكملة تسديد النسبة المتبقية للمؤسسة المتنازلة بعد خصم العمولات المستحقة مقابل الخدمة التمويلية<sup>(74)</sup>. لذلك تعتبر خدمة التمويل المباشر التزام يقع على عاتق شركة تحويل الفواتير التي تشتري ديون الدائن مقابل تسديد قيمتها له مسبقاً إليه المادة الأولى من اتفاقية اوتوا<sup>(75)</sup>، بذلك تكون الشركة

(72) للشركة التي تشتري الفواتير وتقوم بتحويلها الحق في انتقاء الديون المعروضة عليها من المنتمي، كما لها الحق في أن ترفض الفواتير التي ترى صعوبة في تحصيلها، بلعيساوي محمد الطاهر، "عقد تحويل الفاتورة في التشريع الجزائري"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، عدد 03، 2008، ص. 201.

(73) أنظر في ذلك: موساسب زهير، "ملائمة عقد تحويل الفاتورة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، عدد 02، 2012، ص. 194.

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

(75) التعريف الذي قدمته هذه الاتفاقية بشأن هذا العقد هو كما يلي: "هي تلك العملية التي تلتزم فيها مؤسسة الفاكترينغ يتحمل على الأقل خدمتين من العملية المنصوص عليها في هذه الاتفاقية وهي كالاتي: تمويل الزبائن لاسيما القرض أو الدفع المسبق، - مسك الحسابات المتعلقة بالحقوق، - تحصيل الحقوق، - توفير الحماية ضد عجز المدينين"، أنظر:

DAURINZEAU Jean-Michel, "Convention d'Ottawa du 28 Mai 1988 sur l'affacturage international", Revue Banque et Droit, N° 19, 1991, P 184.

محولة الفواتير قد قدمت تمويلاً مفيداً للمؤسسة خاصة في حالة عدم وجود سيولة مالية لها لأنه يقيها من التسوية القضائية أو الإفلاس .

### ثانياً - خدمات غير مالية

إضافة إلى خدمة التمويل المباشر فإن لعقد تحويل الفاتورة خدمات أخرى غير مالية تتمثل في: وظيفة التسيير ووظيفة الضمان.

#### 1- وظيفة تسيير الحقوق

إنّ التكفل بالحقوق يفرض على شركة تحويل الفواتير تسييرها وحوصلة نتائج توليه لمهمة تسيير الحقوق حيث ينبغي أن يعطي مجموعة من العمليات تشكل حجر الأساس في المقدرة على تأدية هذه الخدمة<sup>(76)</sup>، إذ تقوم بتسجيل الفواتير عند وصولها إليها و حسابها لمعرفة الفواتير الموفاة وغير الموفاة من أجل تحسين كل عمليات التسيير والضمان القانوني لتقديم خدمات للمنتمي، فهذا الأخير يلجأ إلى هذه الشركة ويعهد إليها بتحصيل فواتيره دورياً فتقوم الشركة بتحرير هذه الفواتير بنفسها، كما تمسك حسابات المدينين لأن لديها جهاز إداري محاسبي ومالي، وجهاز معلومات يمكنها من الإحاطة بمراكز المشتريين وتتكفل تبعاً لذلك بإدارة ومتابعة الفواتير عن طريق تقديم كشف يومي عام ومفصل للمستندات الخاصة بالفواتير، وبالتسديدات المتبقية كما تقوم بمواجهة المدينين المتخلفين عن الوفاء بإجراءات المطالبة القضائية<sup>(77)</sup>.

من أجل ذلك تتولى الشركة المتخصصة بتحويل الفواتير بتحريرها بنفسها ومحاسبة كل زبون بمتابعة التحصيل، وتبرير العمليات الخاصة بالزبائن المشكوك فيهم إذا ثبت وجودها، كما تتولى الشؤون القانونية والقضائية للزبائن مقابل الحصول على اقتطاعات في شكل عمولة<sup>(78)</sup>، تتقاضاها فهي الهدف الذي تبتغيه أية مؤسسة ائتمانية<sup>(79)</sup>.

<sup>(76)</sup> DSCHANEL Jean pierre et LEMOINE Laurent, Affacturage (Factoring), Ed Juris Classeur, fascicule 580,1999, p. 17.

<sup>(77)</sup> موساسب زهير، المرجع السابق، ص. 197.

<sup>(78)</sup> تختلف العمولة في عقد تحويل الفواتير إذ يمكن أن تكون جزافية، أو بنسبة مئوية وهذه الأخيرة الأغلب عملياً، راجع في ذلك: شافي نادر عبد العزيز، عقد الفاكترينغ، المرجع السابق، ص. 272 وما بعدها.

<sup>(79)</sup> أنظر في ذلك: بن طلحة صليحة و معوشي بوعلام، المرجع السابق، ص. 05.

## 2- التامين ضد مخاطر عدم التسديد

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

فإلتزام مشتري الديون بعدم الرجوع على بائعها، أهم ميزة من مميزات عقد تحويل الفاتورة حيث إعتبر بعض الفقهاء أن هذا الإلتزام بضمان عدم الرجوع على المنتمي يشكّل روح هذا العقد ويؤدي إلى إعتبر عقد تحويل الفاتورة مفقود حالة ما إذا لم تتحمل شركة تحويل الفواتير مخاطر عدم التسديد<sup>(80)</sup>، يحد هذا الإعفاء من مخاطر عدم الوفاء عظيم الفائدة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي لا تملك وسائل فعّالة لتحصيل حقوقها ولا تتحمل سيولتها عبء التخلف عن الوفاء بهذه الحقوق<sup>(81)</sup>.

حتى تتفادى مؤسسة تحويل الفواتير الوقوع في زبائن غير قادرين على الدفع يجب عليها أن تقوم بدراسة دقيقة حول زبائن المنتمي للإفادة بمعلومات تجارية حول مراكزهم المالية وبالتالي التقليل من إحتتمالات الوقوع في عدم التسديد، وفي حالات كثيرة تختار الشركة زبائنهم لسمعتهم الطيبة مما يؤكد الطابع الشخصي لعقد تحويل الفاتورة<sup>(82)</sup>.

بالنسبة للقانون الجزائري لم يتضمن نصوصاً خاصة بشرط ضمان عدم الرجوع، فباستثناء ما ورد في نص المادة 543 مكرر 14 السّالفة الذكر التي تؤكد التزم الوسيط في عقد تحويل الفاتورة بتحمل تبعة عدم التسديد مقابل أجر، فلا يوجد نص آخر يخوض في تفاصيل هذا الشرط. يتضح لنا أن كل هذه الخدمات التي ذكرناها تؤدي إلى زيادة الإنتاج، كما تساهم في تخفيف الأعباء والمتاعب الإدارية والمالية للمنتمي كما تساعده على تفرغه للإدارة الفئّية والحقيقية لنشاطه.

<sup>(80)</sup> راجع: هاني دويدار، "عقد تحصيل الديون التجارية"، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، عدد 02، 1991، ص. 33.

<sup>(81)</sup> عوض جمال الدين، المرجع السابق، ص. 06.

<sup>(82)</sup> للمزيد من المعلومات أنظر:

MARAZZATO Pierre, L'affacturage international et la convention vue de l'obtention d'Ottawa de DESS « banque et finance », Faculté de droit, Université Rene Descartes, Paris, 1998, p. 25.



## الفرع الثاني

## الخدمات على مستوى التجارة الخارجية

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

## أولاً- زيادة عمليات التصدير

يعتبر الإعفاء من مخاطر عدم الوفاء عظيم الفائدة بالنسبة للمؤسسات التجارية الصغيرة والمتوسطة<sup>(83)</sup>، التي لا تملك وسائل كافية وفعالة لتحصيل حقوقها من الخارج ولا تتحمل مآليتها عبيء التخلف عن وفاء هذه الحقوق، إذ يعتبر نظام الوطاء من وسائل تنمية عمليات التصدير، لكونه يفتح بابه أمام المؤسسات التي ليس لها إمكانيات إدارية قوية لتصريف منتجاتها إلى الخارج<sup>(84)</sup>، فبالتالي هذه الوسيلة تساهم في نمو وتقدم النشاطات التجارية الدولية عبر تطبيقه على الديون العائدة للتجار على مدينتهم خارج الدول التي يمارسون فيها نشاطاتهم التجارية.

قد يخشى بعض التجار والمشاريع التجارية، خاصة الصغيرة والمتوسطة الحجم، من الخروج من نطاق الأسواق الداخلية ويترددون في الخوض في الأسواق الأجنبية خوفاً من عدم قدرتهم على استيفاء حقوقهم على عملائهم المتواجدين في الخارج<sup>(85)</sup>، إلا أن وجود مؤسسات وشركات فاكوتورينغ في تلك الدول، يمارسون نشاطهم بشكل متخصص محترف يسهل عملية استيفاء تلك الحقوق، عبر نظام الفاكوتورينغ<sup>(86)</sup>، لذلك يستطيع التجار والمؤسسات صغيرة الحجم زيادة وتوسيع

(83) راجع في ذلك: محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة: وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر، 2003، ص.70.

(84) أنظر: عوض جمال الدين، المرجع السابق، ص.36.

(85) أنظر في ذلك: شافي نادر عبد العزيز، عقد الفاكوتورينغ، المرجع السابق، ص.123.

(86) المرجع نفسه، ص.124.

نطاق عملهم إلى الخارج دون صعوبة تحصيل الحقوق والديون الخارجية، مما يسمح أيضا لهؤلاء بخوض نشاطات تجارية في الأسواق الخارجية مما يزيد من عمليات تصدير إلى الخارج.

### ثانيا- تقديم المعلومات عن الأسواق الخارجية

من واجب الشركة الوسيط تقديم كافة المعلومات والاستشارات التي تتعلق بالسوق والزبائن التي طالبها سواء كانت داخلية أو دولية، وذلك بإجراء مجموعة من التحقيقات عن طريق اعتماده على شبكة خاصة في جمع المعلومات أو بالتعاون مع وسطاء آخرين وفي حالة امتناع الشركة الوسيط عن تقديم المعلومات أو الإدلاء بالمعلومات الخاطئة تقوم مسؤوليتها العقدية عما يلحق المنتمي من جزاء<sup>(87)</sup>، فيحقق هذا العقد الشفافية الكاملة للأسواق، لكونه يقوم بإعطائه معلومات نافعة ومهمة عن عملائه المدينين الذي يتعامل معهم خاصة بالنسبة للتجار والمؤسسات التجارية المتوسطة والصغيرة الحجم<sup>(88)</sup>، فيقدم لها معلومات على كل ما يتعلق بالأسواق العالمية، وأسعارها، الأوقات المناسبة للقيام بعمليات التصدير، أوضاع المنافسة العالمية بخصوص هذه السلع، والمراكز المالية للزبائن المستوردين.

### ثالثا- القيام بالإجراءات الجمركية

يتكفل الوسيط حسب الاتفاق بالقيام بإجراءات التخليص الجمركي لبضائع المنتمي المصدرة إلى الخارج وكل المسائل الإدارية والضريبية والجمركية المتعلقة بها<sup>(89)</sup>.

## المطلب الثاني

### ضمانات عقد تحويل الفاتورة

بالإضافة إلى الوظائف والخدمات التي يحققها عقد تحويل الفاتورة سواء كانت على المستوى الداخلي أو الخارجي فإن هذا العقد يوفر ضمانات وتأمينات من أجل تنفيذ وحسن سير هذه

(87) صيودة إيناس، المرجع السابق، ص.124.

(88) شافي نادر عبد العزيز، عقد الفاكترينغ، المرجع السابق، ص.127.

(89) محمودي بشير، المرجع السابق، ص.79.

العملية، فهناك من الضمانات التي يحققها أثناء إبرام عقد تحويل الفاتورة (الفرع الأول) وضمانات أخرى يوفرها أثناء تنفيذ هذا العقد (الفرع الثاني).

## الفرع الأول

### الضمانات أثناء إبرام عقد تحويل الفاتورة

لضمان حسن تنفيذ العقد المبرم بين شركة تحويل الفواتير والمنتمي يلتزم هذا الأخير بتقديم تأمينات للشركة حتى تطمئن على استيفاء حقوقها من المدين وهذه التأمينات نوعان، شخصية وعينية .

#### أولاً- التأمينات الشخصية

تعرف التأمينات الشخصية بمعناها الصحيح على أنها عبارة عن ضم ذمة إلى ذمة أخرى لضمان حق الدائن فهي التزامات شخصية تضاف إلى إلتزام المدين<sup>(90)</sup>، وتتحصر التأمينات الشخصية في صورة الكفالة التي تعرف بصفة عامة أنها ذلك العقد الذي بمقتضاه يكفل شخص تنفيذ الإلتزام بان يتعهد للدائن بان يفي بهذا الإلتزام إذا لم يف به المدين نفسه<sup>(91)</sup>.

في عقد تحويل الفاتورة عادة ما يطلب الوسيط كفالة شخصية من المنتمي حتى يكون له حق الرجوع على المنتمي نفسه أو على كفيله على حد سواء و بالتضامن بينهما<sup>(92)</sup>، الأصل العام أن الكفالة عمل مدني و لو كان الدين المكفول تجارياً ما لم تكن الكفالة ناشئة عن ضمان الأوراق التجارية ضماناً إحتياطياً أو عن تظهير هذه الأوراق وكفالة المنتمي للوسيط تعد عملاً تجارياً بالنسبة للكفيل فهو عادة ما يكون المسير ومن ثم تثبت الكفالة في مواجهة الكفيل بكافة الطرق، كما تعد تضامنية عملاً بقاعدة افتراض التضامن في المواد التجارية فلا يكون لمسير المنتمي الدفع بالتجريد المقرر للكفيل العادي<sup>(93)</sup>.

(90) للتفصيل في الموضوع راجع: السنهوري عبد الرزاق أحمد، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد: التأمينات الشخصية والعينية، الجزء 10، ط الثالثة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2000، ص. 16.

(91) أنظر المادة 644 من أمر رقم 75-58 متعلق بالقانون المدني الجزائري، المرجع السابق.

(92) أنظر في ذلك: السنهوري عبد الرزاق أحمد، المرجع السابق، ص. 83.

(93) لمعلومات أكثر راجع: همام محمد محمود زهران، التأمينات العينية والشخصية، ديوان المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1998، ص. 21 و ما يليها.

## ثانيا- التأمينات العينية

قد لا يكفي الوسيط بالتأمينات الشخصية لذلك يجوز له أن يطلب تأمينات عينية التي تقوم على تقرير حق عيني تبعي للدائن (الوسيط) على مال معين مملوك للمدين ولغيره يمكن للدائن في حالة عدم تنفيذ المنتمي لالتزامه من التنفيذ على هذا المال بالأسبقية على غيره الدائنين<sup>(94)</sup> وقد يكون التأمين عادة في الرهن الرسمي أو الرهن الحيازي.

## أ- الرهن الرسمي

يعرف الرهن الرسمي في نص المادة 882 من التقنين المدني الجزائري على إنه: « عقد يكسب به الدائن حقا عينيا على عقار لوفاء دينه يكون له بمقتضاه ان يتقدم على الدائنين التاليين له في المرتبة في استيفاء حقه من ثمن ذلك العقار في يد أي كان» بما أن الوسيط عبارة عن موزع الاعتمادات فانه بحاجة و على غرار كل شخص يقوم بتأدية تسبيقات إلى ضمانات، إذ أن الثقة المتبادلة وكذلك القدرة المالية للممول لا تكفي لدرء الخطر عن الوسيط و ذلك رغم اختيار هذا الوسيط بعناية شديدة للمشتريين و للفواتير، لذا يحق للوسيط ضماناً لإستيفاء حقه من المدين أن يشترط على المنتمي تقديم رهن رسمي وهو حق عيني تبعي لا يرد إلا على عقار وهو غير قابل للتجزئة والوسيط يجوز له ان يطلب الرهن الرسمي من المنتمي مقابل الحقوق التي يضعها الوسيط في حساب المنتمي.

## ب- الرهن الحيازي

يجوز للوسيط أن يضمن استيفاء حقوقه عن طريق الرهن الحيازي الذي قام المشرع الجزائري بتعريفه في نص المادة 948 من ت.م.ج على أنه:

« الرهن الحيازي عقد يلتزم به شخص، ضمانا لدين عليه أو على غيره، أن يسلم إلى الدائن أو إلى أجنبي يعينه المتعاقدان، شيئا يرتب عليه للدائن حقا عينيا يخوله حبس الشيء إلى أن

(94) محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة دراسة تحليلية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2001، ص. 82.

يستوفي الدين، وأن يتقدم الدائنين العاديين والدائنين التالبيين له في المرتبة في أن يتقاضى حقه من ثمن هذا الشيء في أي يد يكون.»

ما يمكن ملاحظته هو أنّ التأمينات العينية قليلة العمل بها خاصة في مجال قانون الأعمال نظراً للتكاليف الباهظة الثمن التي تتطلبها وبالإضافة إلى أن مجال الأعمال تتسم بالسرعة وهذه التأمينات تستدعي فترة زمنية طويلة، لذا نجد التأمينات الشخصية هي الأكثر تطبيقاً.

### الفرع الثاني

#### الضمانات أثناء تنفيذ عقد تحويل الفاتورة

يتمتع الوسيط أثناء تنفيذ التزاماته في عقد تحويل الفاتورة بجملة أخرى من الضمانات بالإضافة إلى الضمانات التي يتمتع به أثناء إبرام العقد، والمتمثلة في الحساب الجاري (أولاً)، الإقتطاع من مال الضمان (ثانياً)، والحق في الرقابة (ثالثاً).

#### أولاً- الحساب الجاري

يعد الحساب الجاري من أهم وأولى الضمانات الطبيعية للوسيط إذ تلتزم الشركة الوسيط بفتح حساب جاري في دفترها باسم العميل وذلك لتسوية علاقتهما حيث يقوم الوسيط بقيد المدفوعات "قيمة الحقوق" في جدول الدائنية من الحساب، والعمولات والعوائد في جدول المديونية<sup>(95)</sup>، فهذا ما يساعد شركة الوسيط من متابعة عمليات العميل.

#### ثانياً- الإقتطاع من مال الضمان

يشترط في أغلب الأحيان، الوسيط في عقد تحويل الفاتورة على المنتمي بتكوين جزء من المال للضمان، ويتكون هذا المال بواسطة خصم جزء من قيمة الحقوق التي يدفعها الوسيط في حساب المنتمي، ويخصص هذا الجزء لتغطية أي حادث يمكن توقعه إلى تخفيض المبالغ الأصلية للفواتير، ويودع مال الضمان في حساب مجمد بحيث يبقى حقا للمنتمي ويعاد إدراج هذه المبالغ إلى حساب المنتمي مع التحصيل الفعلي للحقوق من المدين ويقدر مال الضمان باقتطاع حوالي نسبة 10% أو أكثر حسب الإتفاق من قيمة الحقوق<sup>(96)</sup>.

<sup>(95)</sup> راجع في ذلك: صيودة ايناس، المرجع السابق، ص 124، وكذلك: محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة دراسة تحليلية، المرجع السابق، ص 89.

<sup>(96)</sup> المرجع نفسه، ص 90.

## ثالثاً - الحق في الرقابة والإطلاع

لا تمارس الشركة الوسيط الحق في المراقبة والإطلاع بصفة دورية بل تمارسه كلما دعت الحاجة إليه فيمكنها هذا الحق من الإطلاع على مركز العميل أو المنتمي فيكون على علم بكل ما يحدث من تغيير مما يجعلها تتخذ الإحتياطات اللازمة لحماية مصالحهم وتقديراً للأضرار التي قد تنجم عن إستمرارها في التعامل مع هذا العميل<sup>(97)</sup>، بالتالي يعتبر هذا الإجراء ضماناً مهماً لمعرفة مدى إنتظام العمليات التي يقوم بها المنتمي، وعلى هذا الأساس يمكن للوسيط أن يعرض على المنتمي تقديم الوثائق الثبوتية لحقوقه، وكذا التحقيق في مدى جدية البيوع أو الخدمات الممثلة في الفواتير، والوسيط عندما يمارس حقه بهذه الرقابة، قد يقوم بها بنفسه أو بواسطة الغير الذي يقوم هو بتعيينهم، وعادة ما تناط هذه المهام إلى مصلحة المحاسبة أو إلى محافظ الحسابات إن وجد.

بناءً على ما تقدّم، فإنّ نظام تحويل الفاتورة يقدّم للمؤسسات الصّغيرة والمتوسّطة العديد من الوظائف الإقتصادية، خاصةً منها تلك التي تتعلّق بالدعم المالي، وما يوفره لها من مزايا تساهم إلى حدّ كبير في تحسين حالة خزيرتها، وتوفير سيولة جاهزة على المدى القصير لمواجهة نفقات الإستغلال التي لا تحتمل التأخير، وبالتالي هذه التقنية الحديثة تقدّم عدّة خدمات للإقتصاد الوطني لكونها تساعد على النهوض بالإستثمار وتحسين الظروف الإقتصادية للمنشآت التجارية، عن طريق تعجيل حقوقها على عملائها، وتخليصها من الأعباء الإدارية والمالية للتحصّل وإدارة الحسابات، مما يتيح لها التفرّغ للإدارة الفنيّة وترك باقي الأعباء لمؤسسة تحويل الفاتورة<sup>(98)</sup>.

(97) راجع في ذلك: صبوذة إيناس، المرجع السابق، ص. 123.

(98) أنظر: ميلاط عبد الحفيظ، النّظام القانوني لتحويل الفاتورة، رسالة لنيل درجة الدكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية،

جامعة تلمسان، 2011، ص. 353.

إنَّ مشكل الخبرة والسَّعة التجارية تعتبر من أهم مشاكل الدول، التي تقع عائقاً أمام تطورها الإقتصادي سيما التَّامية منها، ومن أجل تجاوز ذلك تبحث عن تقنيات حديثة لتوسيع وتطوير نشاط مؤسساتها الإقتصادية، ما يسمح بالضرورة برقي إقتصاد أية دولة، وهذا التطور يكون عن طريق الإستفادة من خبرات المتعاملين ذات شهرة عالمية والتي لا يتم إكتسابها إلا عن طريق تقنيات حديثة لاسيما في إطار عقد الفرانشيز وعقد التسيير.

يعتبر عقد الفرانشيز أسلوب مبتكر إبتدعته الحاجات التَّجارية لزيادة حجم المؤسسات أو المشروعات وتوسُّع دائرة نشاطها، وذلك يكون بترويج السلِّع أياً كان نوعها، حيث يقوم العقد على فكرة مؤداها الترخيص بإستعمال العلامة التجارية والسَّماح بالدَّخول في شبكة الفرانشيز، وكذا الإستفادة من المعرفة الفنية، إذ يقوم عقد الفرانشيز بوجود إتفاق بين المرَّخص والمرَّخص له يتنازل بموجبه الأول للتَّاني عن مجمل العناصر المكوِّنة لهذا النشاط، وهذا العقد يعود بالفائدة على كل واحدٍ منهما سواء المانح أو الممنوح له بالنتيجة سيؤدي إلى تطوير نشاطهم وتحقيق أرباح لهم هذا ما يتبين من خلال تطبيق هذه التقنية في عدَّة مجالات (المبحث الأول).

كما نجد ذلك التطور والإزدهار الذي تسعى إليه هذه المؤسسات الإقتصادية يكون أيضا عن طريق آلية التسيير من خلال الإستفادة من خبرة أحد المتعاملين الإقتصاديين، حيث يلتزم القيام بالتسيير الجيد لهذه المؤسسات وإرتقاء خدماتها بالتالي زيادة الزبائن مما يؤدي إلى إرتفاع نسبة الأرباح في النِّشاط الذي تمارسه هذه المؤسسة المسيِّرة، فهذا العقد يكفل لهذه المؤسسة التكيُّف مع البيئة الإقتصادية المحيطة بها ويمكنها من مواكبة أساليب التكنولوجيا الحديثة التي تخرجها من حالة الرِّكود إلى حالة الحركة.

فيكون تسيير المؤسسات الإقتصادية في إطار عقد التسيير من طرف المتعاملين الذين يتمتَّعون بالكفاءات والتخصص في تسيير الشركة أو المؤسسة حيث يقومون بتوجيه أداء المؤسسة على أساس قرارات إقتصادية رشيدة وسليمة مما يؤدي إلى إزدهار وتطوير الإقتصاد (المبحث الثاني).

## المبحث الأول

## دور عقد الفرانشيز

يشكّل نظام الفرانشيز إحدى التقنيات الجديدة للعصر الذي نعيشه في إطار العولمة الاقتصادية أو تجميع رؤوس الأموال، فيعتبر من أكبر الوسائل فعالية لغزو الأسواق الخارجية. ظهر لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية، بالتحديد مع شركة "سينجر سوينغ" للآلات<sup>(99)</sup>، حيث أدّى نجاح هذه الفكرة في الولايات المتحدة الأمريكية إلى قيام شركة "كوكاكولا" COCACOLA بتطبيقها في مجال المشروبات من خلال منح حق امتياز لتوزيع منتجاتها لبعض الفنادق. وفي مجال صناعة السيارات ظهرت شركة "محركات جينرال"، وشركة "سيارات فورد" وكما طبقت هذه الفكرة في مجال صناعات الأدوية<sup>(100)</sup>.

ثم انتقل عقد الفرانشيز إلى أوروبا بواسطة شركة "باتا التشيكوسلوفاكية" للأحذية سنة 1925، فتم إنشاء الإتحادية الفرنسية للفرانشيز في سنة 1971، فظهرت في فرنسا شركة "إيف روشيه" YVES ROCHER<sup>(101)</sup> و"هوليداي ان" HOLIDAY IN وغير ذلك من العلامات التجارية والصناعية. كما انتشرت تقنية الفرانشيز في أغلبية الدول لاسيما في الدول العربية للمنافع الجمة التي يؤديها والإنعكاسات الإيجابية على أسواقها المحلية وتبدلاتها التجارية الدولية<sup>(102)</sup>.

لقد كان المشرّع الأمريكي أول من قام بتنظيم هذا العقد وذلك بصدور قانون الكشف الكلي سنة 1979 ثم تبعه المشرّع الفرنسي بموجب قانون دويان سنة 1989، الذي إكتفى بفرض واجب

(99) أنظر:

AL SORAIHY Yasser , La fin du contrat de franchise, Thèse pour le doctorat en droit, Faculté de Droit et des Sciences Sociales, Université de Poitiers, 2008, p. 08.

(100) شركة ريكسال REXALL لتصنيع الأدوية تأسست سنة 1902 أنظر الوثيقة المنشورة في الرابط:

<http://www.rexall.com/about.aspx>. (11/06/2015 – 21h:36) .

(101) إيف روشيه YVES ROCHER اسم لشركة مستحضرات تجميلية تأسست سنة 1958، أنظر الوثيقة المنشورة على :

[www.en.wikipedia.org/wiki/Yves-Rocher](http://www.en.wikipedia.org/wiki/Yves-Rocher). (06/06/2015–14h: 20).

كذلك:

MOUSSAOUI Rafika, La franchise : Approche théorique tentative d'implantation en Algérie, le cas D'YVES ROCHER , Mémoire de fin d'étude pour l'obtention du Magister en Science Economique, Spécialité Marketing, Université Aboubekr Belkaid- Tlemcen, 2008, p. 155 .

(102) نصري سفيان، "الحماية القانونية للفرانشيزي: دراسة مقارنة بين النظامين الفرنسي والأنجلوأمريكي"، أعمال الملتقى الوطني حول: "دور عقود الاعمال في تطوير الإقتصاد الجزائري"، جامعة بجاية، يومي 16 و 17 ماي 2012، ص.367.



إعلام مسبق على مانح الفرانشيز في نص المادة الأولى منه، كما صدر سنة 1991 مرسوم يحدد معلومات عن مؤسسة المانح، مراحل وتاريخ إنشائها. أما المشرع المصري فلم ينظم عقد الفرانشيز لكن أخضع كل عقد يتضمن نقلاً للتكنولوجيا لأحكام قانون التجارة، وبما أن عقد الفرانشيز يتمحور حول نقل المعرفة الفنية فإنه يُشمل بأحكام هذا القانون<sup>(103)</sup>.

وباعتبار هذا العقد جديد الظهور في الدول النامية من بينها الجزائر، فإنها لم تعلن عليه في تشريعاتها رغم تكريسها له مما جعل الباب مفتوحاً أمام الإجتهدات القضائية والفقهية.

إنّ عقد الفرانشيز عقد يتعهد بموجبه شخص يدعى بمانح الفرانشيز بنقل المعرفة الفنية لشخصٍ آخر يدعى الممنوح له وكذا يلتزم بتقديم المساعدة التقنية، في مقابل ذلك يقوم الممنوح له باستثمار المعرفة الفنية ويلتزم بدفع الثمن للمانح مقابل دخول شبكة الفرانشيز.

بالتالي فإنّ عقد الفرانشيز نظام مزدوج الفائدة إذ يعود بالفائدة على الطرفين، المانح والممنوح له بالإضافة إلى ذلك يحقق عدة مزايا للإقتصاد الوطني (المطلب الأول) وعليه تمّ اعتماد هذه التقنية في معظم الدول حيث يظهر ذلك من خلال المجالات التي كرسّت فيه (المطلب الثاني).

## المطلب الأول

### مزايا عقد الفرانشيز

يعدّ عقد الفرانشيز من العقود الهامة والمستحدثة، الذي شاع استعماله في العديد من الدول لما يمثله هذا العقد من وسيلة ناجحة لنقل المعرفة الفنية والمشاريع الإنتاجية، بأسلوب يحقق أهداف المتعاقدين، حيث يعود بالخير على كلا الطرفين نظراً للمزايا التي يحققها على كل من صاحب العلامة والمُستغل اللذان يستفيدان كثيراً من عقد الفرانشيز (الفرع الأول) وكذلك يخدم الإقتصاد الوطني إذ يحقق له عدة فوائد تؤدي إلى تطويره (الفرع الثاني).

<sup>(103)</sup> البشناوي دعاء طارق بكر، عقد الفرانشيز وآثاره، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية نابلس، فلسطين، 2008، ص. 16.

## الفرع الأول

## مزايا عقد الفرانشيز بالنسبة لأطرافه

إنّ عقد الفرانشيز من العقود التجارية الحديثة، إلاّ أنّه رغم ذلك إنتشر بسرعة ومسّ الكثير من الدول، ذلك نظراً للفوائد والمزايا التي يحققها على كل من مانح الفرانشيز (أولاً) والممنوح له (ثانياً).

## أولاً- مزايا عقد الفرانشيز بالنسبة للمانح

مانح الفرانشيز (Franchisor) هو الطرف الذي يمتلك سلعة أو منتج أو خدمة أو نظام عمل معين فهو الذي يقوم بترخيص إستعمال المنتج أو الخدمة في عقد الفرانشيز<sup>(104)</sup>، أي يتنازل عن علامته التجاريّة لصالح الممنوح له الذي يقوم بإستغلالها، ويرتب عقد الفرانشيز عند إبرامه لصاحب العلامة عدّة مزايا أبرزها ما يلي:

## 1- توسيع نشاط المانح

إن الهدف الأساسي الذي يسعى إليه مانح الفرانشيز هو التوسع والإنتشار السريع في الاسواق المستهدفة دون تحمل تكاليف إستثمارية عالية<sup>(105)</sup>، فعدم توفر المانح على الرأسمال اللازم قد يؤدي إلى بطء في توسيع نشاطه، وهذا ما يوفره له الممنوح له في عقد الفرانشيز حيث أن هذا المستغل يقوم بتوفير الرأسمال المطلوب، كما يقوم بتوفير اليد العاملة اللازمة للمشروع، بالتالي فهذا العقد يحقق لصاحب العلامة انتشار علامته التجاريّة و/أو الصناعيّة و/أو الخدماتيّة في الأسواق المحليّة والدولية دون استثمار مباشر منه أيّ دون أن يكلفه ذلك مخاطرة بأمواله الخاصّة<sup>(106)</sup>، أيضاً دون أن يفقد ملكية العلامة المستغلّة عقدياً من طرف المستغل، مخاطر بمعنى آخر المتنازل عن العلامة يوسّع نشاطه ويحقق عائد مالي دون أن يتحمّل في ذلك مخاطر الإستثمار.

(104) البشتاوي دعاء طارق بكر، المرجع السابق، ص.23.

(105) يكون توسيع شبكة الفرانشيز عن طريق رأسمال الممنوحين الذين يتحملون مخاطر الإستثمار حيث يعالج مشكلة تدبير الرأسمال وذلك عن طريق منح حق الفرانشيز لمستثمرين جدد في نفس البلاد أو خارجها يقومون بسداد جزء كبير من رأسمال المستثمر من أمواله الخاصّة مع إمكانية اللجوء إلى البنك بنسبة محدودة.

(106) إنوجال نسيمّة، "عقد الفرانشيز التجاري الدولي"، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، عدد01، 2013، ص.89.

## 2- انتشار سمعة المانح

إن منح حق الفرانشيز الخاص بشركة ما لمستثمر جديد يعني إفتتاح منفذ جديد لهذه الشركة في مناطق جغرافية جديدة، بالتالي فإن سمعة واسم الشركة سوف ينتشران في هذه المناطق الجديدة مما يُكسب المانح المزيد من العملاء في المنفذ الجديد، هذا ما يحقق توسيع وانتشار سمعة الشركة وذلك نظراً لوصول المنتجات ذات الجودة العالية والمشهورة عالمياً من خلال العديد من نقاط البيع المنتشرة والقريبة من المستهلك<sup>(107)</sup>.

بالتالي يؤدي توسع نشاط مانح العلامة وانتشار سمعة شركته إلى قوتها على المنافسة في السوق سواءً من حيث الأسعار أو نوعية الخدمات المقدمة<sup>(108)</sup>.

## 3- زيادة العائد مع تكلفة أقل

إن نجاح عقد الفرانشيز وانتشاره بسرعة يؤدي إلى زيادة المبيعات بالتالي زيادة إيرادات المشروع وأرباحه بالمقابل حصول المانح على رسوم سنوية كنسبة لحجم المبيعات بالتالي الممنوح له يلتزم بدفع مسبقاً مبلغاً من المال للانضمام إلى ما يسمى بشبكة صاحب العلامة ويدفع كذلك المستعمل دورياً ما يسمى بالأتاوى فيقع على عاتق الممنوح له إلتزام مالي الذي يمثل مريح للمانح<sup>(109)</sup>، إذا هذا العقد يسمح بزيادة العائد من خلال تحصيل نسبة محددة من الأرباح الممنوحة بالإضافة الى رسوم منح الفرانشيز<sup>(110)</sup>.

(107) إنوجال نسيمية، المرجع السابق، ص. 94.

(108) يضمن عقد الفرانشيز لصاحب العلامة وجود واستمرارية وانتشار علامته بالتالي هيمنته على السوق المحلي والدولي دون أن يكلفه ذلك أموالاً باهضة.

(109) يلتزم الممنوح له بتقديم حق الدخول إلى شبكة الفرانشيز والعائدات، النسب المئوية الواجب دفعها، المساهمات وتكاليف

الدعاية، أنظر: مغيبغ نعيم، الفرانشيز: دراسة في القانون المقارن، منشورات الحليبالحقوقية، بيروت، 2006، ص. 207.

(110) راجع في ذلك: حسانين رانيا، الإمتياز التجاري "الفرانشيز" مستقبل المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، المنشورة على الموقع الإلكتروني:

(.45:11h-13/05/2015).[www.entrepreneur.com](http://www.entrepreneur.com)

## ثانياً - مزايا عقد الفرانشيز بالنسبة للممنوح له

الممنوح له (Franchisee) هو الطرف الذي يشتري حق الفرانشيز من المانح ويقوم بتشغيله بفتح مشروع، مستخدماً في ذلك العلامة و الاسم التجاريين المملوكين للمانح والعمل بالأنظمة التي يزودها به هذا المانح، ويكسب عقد الفرانشيز للممنوح له عدة مزايا ومنافع تتمثل في:

### 1- إكتساب المعرفة الفنية

المعرفة الفنية (111) Know How عنصر معنوي ذات طابع فكري وذهني، إذ تعدّ حق منقول معنوي يؤدي إلى تحسين الإنتاج (112)، وتشمل كافة المعلومات والخبرات الفنية والتجارية والإدارية التي تكون قابلة للتطبيق العملي بما يسمح للشركات بإستعمالها، فهذه المعرفة الفنية ناتجة عن خبرة المانح وتجربته لتلك المعلومات في المرافق العملية، وعليه فلجوء المؤسسات الوطنية والمتعاملين الإقتصاديين إلى إستخدام آلية الفرانشيز يسمح لهم بالحصول على المعرفة الفنية التي حصل عليها صاحب الفرانشيز بعد تجربة طويلة في العمل واستثمارها في نشاطاتهم (113)، لكن يستوجب في المعرفة أن تكون حقيقية ومعروفة وأن تكون سرية (114).

### 2- الحصول على المساعدة التقنية والتجارية

إن تقديم المساعدة التقنية والتجارية من بين الالتزامات الأساسية التي تقع على عاتق المانح المرتبطة بالترام نقل المعرفة الفنية، هذا الإلتزام تفرضه طبيعة العقد دون النص عليها، لكونها

(111) يقصد بـ" Know How" المعرفة الفنية أوالخبرة التقنية ذات طابع سري والتي تكون ضرورية لتحقيق وتنفيذ بعض الطرق التقنية ذات الأهداف الصناعية"، هكذا اعتبرتها اللجنة المهمة بحماية الملكية الصناعية في المجال الدولي التابعة للدول الأوروبية المشتركة، راجع: مغبغب نعيم، المرجع السابق، ص. 96.

(112) عمارة ماجد، عقد الإمتياز التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص.73.

(113) يؤدي إكتساب المعرفة الفنية إلى توسيع مشاريع المؤسسات الوطنية والمتعاملين الإقتصاديين ويساعدهم على التوسع في السوق أكثر، لهذا يعد عقد الفرانشيز مهماً للدول النامية من أجل الحصول على المعرفة الفنية ويهدف الوصول إلى تحقيق التنمية الإقتصادية.

(114) أنظر:

تحافظ على وحدة شبكات الفرانشيز وتضمن تطورها إذ تُمكن الممنوح له أو مستغل العلامة التجارية من تكرار النجاح الذي حققه مانح الفرانشيز.

تتكون المساعدة التقنية أو التجارية من نصائح أو آراء يقدمها المانح وذلك عن طريق برامج التدريب والمساعدة في الحملات الإعلانية والإستشارات القانونية التي يجب أن يتبعها الممنوح له لضمان تماشيها مع التخطيط والشكل والمظهر الموحد للشبكة وهذه المساعدات يمكن أن تكون على مستويين، قبل مباشرة النشاط التجاري وبعد فتح مؤسسة الممنوح له أي خلال مدة تنفيذ العقد<sup>(115)</sup>.

### 3- الحصول على مخاطر منخفضة

إن العمل بنظام الفرانشيز يجنب الخسائر بحيث يضمن النجاح، كنتيجة طبيعية للدعم الفني والإداري والتسويقي المقدم من طرف صاحب العلامة<sup>(116)</sup>، حيث أن احتمال نسبة نجاح نشاط ما عن طريق حق الفرانشيز تكون أكبر بكثير إذا ما تمت مقارنته بنسبة نجاح الأنشطة المستقلة الأخرى، فالأول يكون نطاق تشغيلي مجرب، أما الأنشطة الثانية فإنّ عدم تجربتها قد تزيد من احتمال فشلها.

### 4- الإستفادة من خبرة صاحب الفرانشيز

يستفيد الممنوح له من تجربة وخبرة صاحب العلامة سواء في المجال الإداري والتسيير أو في مجال التسويق<sup>(117)</sup>، وتُترجم هذه الخبرة في نظام العمل الرسمي وتدريب العاملين<sup>(118)</sup>، وكذلك في

<sup>(115)</sup> راجع في ذلك:

VOLB Batta, La discrimination à l'encontre des distributions endroit du la concurrence, Thèse doctorat, Université de Paris 1, 1997, P. 48.

<sup>(116)</sup> البشتاوي دعاء طارق بكر، المرجع السابق، ص.29.

<sup>(117)</sup> يلتزم الممنوح له بتسويق منتجات المانح لذا عليه أن يحقق زيادة في رقم المبيعات لتسويق هذه المنتجات، فيحدد المانح في العقد حدًا أدنى يجب مراعاته، كما يلتزم بعدم تسويق منتجات منافسة طيلة العقد.

<sup>(118)</sup> تدريب العاملين: يلتزم المانح بتدريب العاملين لدى الممنوح له وذلك بصورة دروس تلقى على العاملين في مركز التدريب وإما في منشأة المانح الأمر الذي يقضي بإرسال العاملين في بعثات خارجية إلى هذه المنشأة، أنظر: المرجع نفسه، ص.103.

المتابعة المستمرة، هذا كله يساعد الممنوح له على تجنب الأخطاء وتحقيق نسبة أكبر من الأرباح.

### 5-فعالية الإدارة

يقوم صاحب العلامة بتطوير وتحديث نظام وأساليب التشغيل الجيدة والفعالية ويقوم بمراقبة الجودة<sup>(119)</sup>، كما يقوم بتزويد العاملين في حق الفرانشيز بمساعدات إدارية فقد يكون المستغل يملك الخبرة لكن لا يعرف كيف يوظفها، فيقوم المانح بمساعدة أصحاب حقوق الفرانشيز في وضع خطة عمل لتنمية وتوسيع أنشطتهم وتقديم لهم الخطوط العريضة لمباشرة نشاطهم، وكل هذا سوف يوفر للممنوح له الكثير من الوقت والجهد والمال على ما هو عليه في نشاط مستقل.

### 6-المساعدات التسويقية

يقوم مانح الفرانشيز بتقديم مزايا تسويقية عديدة للممنوح له، حيث يقوم بإعداد خطط تسويقية وترويجية متخصصة وعلى مستوى عالٍ من المهنية، بحيث تساعد هذه الخطط التسويقية المحلية والإقليمية والدولية في نمو وانتشار المنتج أو الخدمة، إذ يساعد صاحب العلامة المستغل على إختيار نقاط بيع جديدة أو توسيع الشبكة وتطويرها، تقديم الخدمات، فرض الأسعار، القيام بالتوزيع والإعانات والدعايات أو الموازنة المالية والحسابية، بالتالي يقدم مانح الفرانشيز للمستغل خطط تسويقية مجرية ومعتمدة<sup>(120)</sup>.

### 7-التسهيلات الائتمانية من البنوك

يلجأ الممنوح له إلى الإقتراض من البنك لبدء نشاطه كونه متقدم جديد للحصول على حق الفرانشيز من شركة شهيرة وهي شركة المانح، بالتالي يسهل عليه الحصول على تمويل من

<sup>(119)</sup> يقع على المانح إتزام بمراقبة الجودة، بالتالي في حالة إمتناع هذه المانح عن القيام بالرقابة سوف يؤدي إلى إسقاط حقه في العلامة التجارية، وذلك للحفاظ على السمعة التجارية العامة للشبكة، لمعلومات أكثر أنظر: فلحوظ وفاء عزيز، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2008، ص.ص.414 - 419.

<sup>(120)</sup> مغنغب نعيم، المرجع السابق، ص.176.

المؤسسات المالية وذلك نظراً لتفتتها بنجاح المشروع المجرب من طرف هذه المانح مسبقاً، حيث يجعل نشاط الممنوح له أقلّ عرضة للفشل وبالتالي يطمئن البنك على أمواله<sup>(121)</sup>.

### الفرع الثاني

#### المزايا بالنسبة للاقتصاد الوطني

إن عقد الفرانشيز يؤدي دوراً هاماً في تبادل المعلومات والخبرات، فهو عقد ضروري للنشاط الاقتصادي لما يحمله من إيجابيات كثيرة لتطوير التجارة وكذلك يؤدي إلى تشجيع المنافسة وتقديمه لمنتجات وخدمات عالية المستوى ذو جودة عالمية، وبالتالي تكريس وإعتماد تقنية الفرانشيز على المستوى الوطني تعود بعدة فوائد ومزايا على الصعيد الوطني والمتمثلة في:

**أولاً-** يساعد نظام الفرانشيز في تطوير اليد العاملة الوطنية من خلال التدريب الذي تتلقاه من طرف مانح الفرانشيز في مجال التشغيل والإنتاج<sup>(122)</sup>.

**ثانياً-** توفير مناخ استثماري متنوع يستفيد منه الدخل القومي ويهدف للالتحاق بمركب اقتصاديات الدول المتقدمة في ظلّ نظام العولمة الجديدة.

**ثالثاً-** إنفتاح الأسواق بشكل واسع وإستخدام طرق جديدة للإنتاج والتسويق.

**رابعاً-** دخول الإمتيازات التجارية ووجود المنافسة مع الشركة المحلية قد يؤدي إلى إعادة هيكلة وترتيب أعمال الشركة المحلية وإكتساب قدرات تساعد في المنافسة الجادة مع الشركة العالمية وتطوير مشاريعها<sup>(123)</sup>.

<sup>(121)</sup> دوار جميلة، "المبادئ العامة لعقد الفرانشيز في التشريعات الوضعية"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الاعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، جامعة بجاية، يومي 16 و 17 ماي 2012، ص. 106.

<sup>(122)</sup> الصغير حسام الدين عبد الغني، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية، كلية الحقوق، جامعة المنوفية، مسقط، 23-24 مارس 2003، ص. 06.

<sup>(123)</sup> يؤدي عقد الفرانشيز إلى إكتساب الشركات الوطنية الشهرة من خلال استعمال الاسم والعلامة التجاريين لمانح الفرانشيز بما يساعد هذه الشركات على الإنتشار العالمي.

**خامسا-** يساعد عقد الفرانشيز صغار المستثمرين في إيجاد فرص استثمارية وتحقيق أرباح تساعد وتساهم في رفع المستوى الاجتماعية والمالية للبلاد وزيادة القوة الشرائية في الاقتصاد الوطني بالنتيجة تشغيل العمالة الوطنية والإقلال من نسبة البطالة<sup>(124)</sup>.

**سادسا-** توفير القدرات المالية والتسويقية والإدريّة والفنية من خلال نظام الفرانشيز للممنوح له، مما يؤدي إلى تطوير أداء المؤسسات المحلية في مختلف الميادين .

**سابعا-** يقلل هذا النظام من نسب السيولة المتسربة للخارج، وزيادة الاستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، كما يُحفز الشركات المحلية على إعادة ترتيب أوراقها حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع من جودة المنتج أو الخدمة التي تقدّمها للمستهلك، هذا التطوير في المنتجات المحلية يساهم في اللجوء لتداول المنتج المحلي عوضاً عن البضائع المستوردة<sup>(125)</sup>.

## المطلب الثاني

### مجالات عقد الفرانشيز

نظرا للمزايا الجامة التي يضفيها عقد الفرانشيز على الطرفين، إذ يحقق للمانح توسيع شبكة أعماله وزيادة أرباحه، أما الممنوح له فيستفيد من المعرفة الفنية ومن الدخول في شبكة المانح وكذا إكتساب الخبرة، مما جعل عقد الفرانشيز لا ينطوي على مجال واحد إنما يتعدد بشكل يجعله يتماشى مع الوضع السائد وطبيعة النشاط التجاري، ومن أهم المجالات التي يمسه هذا العقد نجد مجال التصنيع (الفرع الأول)، مجال التوزيع (الفرع الثاني)، مجال الخدمات (الفرع الثالث).

### الفرع الأول

#### المجال الصناعي

يرتكز نظام الفرانشيز في المجال الصناعي على نقل المانح للممنوح له المعرفة الفنية التي تسمح بإنتاج السلع أو المنتجات، إذ يعطي المانح موافقته لتصنيع هذه السلع وبيعها تحت اسمه

(124) الصغير حسام الدين عبد الغني، المرجع السابق، ص. 53.

(125) البشتاوي دعاء طارق بكر، المرجع السابق، ص. 40.



وعلامته التجارية<sup>(126)</sup>، مستعملاً في ذلك خبرات المانح الذي يحدد مواصفات قياسية يجب مراعاتها، وللتأكد من ذلك يشرف المانح بنفسه على الإنتاج، وعلى هذا الأساس يقصد بعقد الفرانشيز الصناعي نقل المعرفة الفنية من صاحب العلامة إلى مستغل العلامة لتصنيع المنتجات أو تجميعها ويقوم المستغل بتصنيع وتوزيع السلعة التي تحمل العلامة محل العقد<sup>(127)</sup>، ويكون ذلك عن طريق الرخصة، ونجد أن هذا النوع منتشرًا في مجال صناعات كثيرة منها صناعة تعبئة المياه الغازية مثل العقود التي تبرمها شركة كوكا كولا الأمريكية، ويوبلي في فرنسا<sup>(128)</sup>، وشركة توتال لإنتاج وتوزيع المحروقات.

## الفرع الثاني

### المجال التوزيعي

إنّ نشر الفرانشيز في المجال التوزيعي بصورة واسعة كونه يقترب أكثر إلى مفهوم الفرانشيز ومبادئه، ففي هذه الحالة يتم تقديم سرية المعرفة لتوزيع السلع أو المنتجات<sup>(129)</sup>، التي يقوم الممنوح له بتسويقها وبيعها لزيائن في إطار جغرافي محدد تحت اسم وعلامة المانح في فترة زمنية متفق عليها، حيث يقوم المانح بتقديم المساعدات الفنية في مجال التسويق، كما يسمح للممنوح له باستخدام وسائل التسويق بإتباع تعليمات المانح<sup>(130)</sup>، إضافة إلى ذلك يقوم المانح بممارسة الرقابة والإشراف على أعمال الممنوح له كي يضمن بها حسن سير عملية الإعلان، والتسويق والتوزيع نحو الاتجاه السليم والصحيح<sup>(131)</sup>.

(126) مغيب نعيم، المرجع السابق، ص.46.

MOUSSAOUI Rafika, Op.cit, p. 78

(127) أنظر في ذلك:

LELOUP Jean-Marie, La Franchise droit et Pratique, Ed Delmas, 1991, p. 27.

وأيضاً:

(128) للمزيد من المعلومات أنظر الوثيقة المنشورة في الموقع الإلكتروني:

[www.en.wikipedia.org/wwik/Yoplait-35](http://www.en.wikipedia.org/wwik/Yoplait-35). ( 11/05/2015-16h : 05).

(129) أنظر في ذلك: مغيب نعيم، المرجع السابق، ص.47.

(130) النجار محمد محسن إبراهيم، عقد الإمتياز التجاري: دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية،

2001، ص. 33.

(131) ياسر سيد الحديدي، عقد الفرانشايز في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الإحتكارية: دراسة مقارنة، مطابع

الشرطة، القاهرة، 2008، ص. 41.

يتم استخدام الفرانشيز التوزيعي في مجال بيع السيارات بمختلف أنواعها وكذلك الأجهزة الكهربائية<sup>(132)</sup>، كذلك توزيع الازوت والزيوت وأدوات التجميل والأدوات الكهربائية والإلكترونية<sup>(133)</sup>.

### الفرع الثالث

#### مجال الخدمات

يقوم عقد الفرانشيز في مجال الخدمات عن طريق سماح صاحب العلامة للمستغل باستخدام اسمه وعلامته التجارية ليضعها على خدمات يقدمها المستغل في ذلك تحت رقابته وإشرافه<sup>(134)</sup> حيث يقوم صاحب العلامة بوضع الخدمات تحت تصرف المستغل أي الممنوح له الذي يقوم بتقديمها للزبائن بعلامة واسم المانح.

قد تم انتشار الفرانشيز في هذا المجال بسرعة كبيرة في قطاع الفنادق وخاصة الأمريكية منها، ثم انتشر في معظم مناطق العالم، وامتداد استخدام الفرانشيز في عدة مجالات مثل صيانة السيارات (SPEEDY, MIDAS) ومجالات الوجبات السريعة (MC DONALD'S, PIZZA HUT) ومكاتب تأجير السيارات (EUROP-CARS, HERTZ, AVIS) والفنادق (HILTON)<sup>(135)</sup>.

أما على المستوى الوطني ففي الجزائر مثلاً، تم إستحداث شبكة من قبل شركة خاصة جزائرية متخصصة في الإعلام الآلي وشركة ASTEIN التي أبرمت أكثر من 25 عقد مع شركة جزائرية تؤدي نفس النشاط مثال ذلك تقديم خدمات في مجال الإعلام الآلي، في المحاسبية، في التسيير، بيع وصيانة آلات الإعلام الآلي<sup>(136)</sup>.

<sup>(132)</sup> أنظر: زمزم عبد المنعم، عقود الفرانشيز بين القانون الدولي وقانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2011، ص. 25.

<sup>(133)</sup> مغيبغ نعيم، المرجع السابق، ص. 47.

<sup>(134)</sup> أنظر: ياسر سيد الحديدي، المرجع السابق، ص. 42.

<sup>(135)</sup> راجع في ذلك:

BENHADID DJallel, La Franchise, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme Ingénieur Commercial, INSIM, P.G.S.M, 2007, p. 27.

<sup>(136)</sup> راجع في ذلك: تواتي نصيرة، "الإطار التطبيقي لعقود الأعمال"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الاعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، جامعة بجاية، يومي 16 و 17 ماي 2012، ص. 388.

من خلال دراستنا لعقد الفرانشيز وجدنا أن مضمونه هو نقل المعرفة الفنية التي تمثل العنصر الأساسي في العقد، ونقلها إلى الدول النامية عن طريق هذا العقد بالتالي تطوير نشاط المؤسسة التي اعتمدت على تقنية الفرانشيز بشكل خاص، واقتصاد دولته بشكل عام لكونه يساهم بصفة جلية في تنمية الإقتصاد وتقديم الخدمات على المستوى الوطني لأن هذا العقد ينصب على نقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية التي تمتلكها الدول المتقدمة وتستفيد منها الدول النامية بإستعمالها في الطريقة الفنية لتوزيع السلّع، أو في تطبيق طريقة فنية في الإنتاج أو تقديم الخدمات.

## المبحث الثاني

### دور عقد التسيير

كذلك تلجأ الدول إلى عقد التسيير الذي يحتل مكاناً بارزاً في الحركة التنموية لإقتصاديات الدول الحديثة لاسيما الدول النامية لكونه تقنية تجارية حديثة تقوم على فكرة الإستفادة من خبرات أحد المتعاملين الإقتصاديين المتمتع بشهرة معترف بها في مجال إقتصادي معين. هذا العقد وليد التطور التكنولوجي والتقدم العلمي لذا يعتبر كغيره من عقود الأعمال حديث النشأة من أصل أنجلوساكسوني ظهر في البداية في الولايات المتحدة الامريكية لينتشر بعد ذلك في الدول الاوروبية وفي الاخير كنتيجة للعولمة انتقل إلى الدول النامية .

هناك من الفقهاء من عرّف عقد التسيير سنة 1975<sup>(137)</sup> بأنه: « ذلك العقد الذي يبرم بين شركة فرنسية ومجموعة أجنبية متخصصة في تنظيم واستغلال الفنادق عبر العالم ويكون الهدف هو استغلال الفندق و تعتبر المجموعة الاجنبية مدير مسير عام او عميل للشركة الفرنسية يقوم بإحداث تغييرات أو تسيير او مراقبة او استغلال المؤسسة ويكون في نية الاطراف المتعاقدة ان تصبح المؤسسة عضوا في المؤسسة الأجنبية»<sup>(138)</sup>.

<sup>(137)</sup> MERLE Philippe الفقيه الفرنسي

<sup>(138)</sup> أنظر في ذلك:

MERLE Philippe, «Contrat de management et organisation des pouvoirs dans la société anonyme », Recueil Dalloz, Sirey de Doctrine de Jurisprudence et de Législation Jurisprudence Général Dalloz, Paris, 1975, p. 245.

كما عرّفه الاستاذ "JEANTIN Michel" سنة 1989 بأنه: «العقد الذي بموجبه تعهد شركة مالكة لمباني و تجهيزات المؤسسة التسيير الى شركة متخصصة في النشاط الذي تعمل فيه المؤسسة و التي تحوز قدر من المعرفة الفنية<sup>(139)</sup>». .

نلاحظ من خلال التعريفين أن الأول حصر مجال تطبيق عقد التسيير في القطاع الفندقي كما حصر الطرف الميسر في الشركة الأجنبية، أما الثاني فجاء عكسه لم يشترط ذلك بل ترك المجال مفتوحا إذ يمكن اللجوء الى عقد التسيير في أية مؤسسة مهما كان نشاطها ويعود هذا الاختلاف في التعريف الى سنة دراسة العقد، هذا من الناحية الفقهية، أما تشريعياً فإنّ المشرع الجزائري على عكس التشريعات الأخرى<sup>(140)</sup>، قام بإدراج عقد التسيير في تعديل القانون المدني بموجب القانون رقم 89-01 وذلك ضمن الباب التاسع الذي يحمل عنوان «العقود الواردة على العمل» « Contrats portant sur la prestation de service » تحت تسمية «عقد التسيير» .

الذي يقابله في النص باللغة الفرنسية «Contrat demanagement»<sup>(141)</sup>، حيث يعرفه في نص المادة الأولى من القانون السالف الذكر على أنه: "هو العقد الذي يلتزم بموجبه متعامل يتمتع بشهرة معترف بها يسمى مسيرا إزاء مؤسسة عمومية إقتصادية أو شركة مختلطة الإقتصاد بتسيير كل أملاكها أو بعضها باسمها ولحسابها مقابل أجر فيضفي عليها علامته حسب مقاييسه و ومعاييرها ويجعلها تستفيد من شبكاته الخاصة بالترويج و البيع"<sup>(142)</sup>.

<sup>(139)</sup> راجع: أيت منصور كمال، عقد التسيير، دار بلقيس، الجزائر، 2012، ص.11، وكذلك أنظر:

JEANTIN Michel, « Contrat de gestion d'entreprise », Juris - Classeur, commercial, Contrat - distribution fascicule 450, 1989, p.2.

<sup>(140)</sup> لم تقم التشريعات المقارنة بتقنين هذا العقد حتى تشريعات الدول التي ظهر فيها مما يعني أنه تركتها للأحكام المنظمة لمختلف عقود الاعمال وهي قواعد قانون الاعمال التي تقوم على الحرية العقدية.

<sup>(141)</sup> النص باللغة الفرنسية جاء كما يلي:

« Le contrat de management est le contrat par lequel un partenaire qui jouit d'une réputation bien établie, dénommé gestionnaire, s'engage à gérer au nom et pour le compte d'une entreprise publique ou d'une société d'économie mixte, moyennant rémunération, tout ou partie de cette dernière en y apportant son label, selon ses réseaux de promotion et de vente »

Loi 89-01 du 7 février 1989, complétant l'ordonnance 75-58 du 26 septembre 1975 portant code civil, J.O.R.A. N° 6 du 8 février 1989.

<sup>(142)</sup> قانون رقم 89-01 مؤرخ في 07 فيفري 1989، يتعلّق بعقد التسيير، متمم لأمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني، ج.ر.عدد 06 صادر في 08 فيفري 1989، معدل ومتمم.

نلاحظ ان المشرّع في التعريف الذي قدّمه رعى فيه صفة المسير في أن يكون متعامل يتمتع بشهرة معترف بها<sup>(143)</sup>، ولم يحصره في مستثمر أجنبي مما يتيح الفرصة أمام المستثمر الوطني، وهذا ما ذهب إليه الفقيه الذي ذكرناه سالفاً، كما أن المشرع لم يقيد تطبيق عقد التسيير في مجال إقتصادي معين، في هذه النقطة يتفق مع الأستاذ JEANTIN Michel.

لكن ما يعاب على تعريف المشرّع أنّه حصر الطرف المسير في المؤسسة العمومية الاقتصادية أو الشركة المختلطة الإقتصاد، لذا من الأحسن أن يعيد صياغة المادة الأولى ويدرج الشركات الخاصة في أحكام عقد التسيير، كما يلاحظ أن تسمية هذا العقد بعقد التسيير تعد قاصرة لا تترجم في الحقيقة مصطلح المناجنت المستعمل باللّغة الفرنسية، فالمعنى الصّحيح لهذا الأخير يعني روح وذكاء الإنسان في استخدام وممارسة النشاطات الاقتصادية لتحقيق أهداف معينة وفق استراتيجية محددة، إذ يُعرف المناجنت بفنّ الإدارة المتمثلة في الكيفية التي تستعمل الوسائل والأساليب وفق أهداف المؤسسة على المدى الطويل<sup>(144)</sup>، لذا يجب على المشرع استبدال كلمة التسيير بالمناجنت لأنّ التسيير يعد جزء من المناجنت<sup>(145)</sup>.

استناداً إلى التعاريف المقدّمة، يمكن تعريف عقد التسيير على أنّه ذلك العقد المبرم بين طرفين يتعهد بمقتضاه الطرف الأول « المسير » وهو متعامل اقتصادي يتمتع بشهرة معترف بها، بتسيير كل أو بعض أملاك شركة ما « المالك » مع إلزام المسير بتوظيف معرفته الفنية في تسيير المؤسسة محل العقد حتى تتمكن المؤسسة من الإندماج في شبكة التسيير، فتعدّ هذه الشبكة تعد الوسيلة الناجعة لتحقيق التطور الذي تهدف إليه المؤسسات الإقتصادية (المطلب الأول) ونظراً لأهمية يلاحظ تجارب عديدة لتطبيق عقد التسيير (المطلب الثاني).

(143) إن الاعتراف بالشهرة يتبين من خلال سمعة المسير وتوسع المجال الجغرافي الذي يعمل فيه.

(144) أنظر في ذلك:

MEZZAACHE Ali, « Les aspects théoriques des concepts de GESTION et de MANAGEMENT des entreprises », Revue IDARA, N° 01, 2001, p. 141.

(145) المناجنت مصطلح من أصل انجلوساكسوني مصدرها كلمة انجليزية "To manage" إستعملت الكلمة لأول مرة منذ سنة 1909 من قبل "فريدريك تايلور" في كتابه المشهور "Management Scientifique"، وأدخلت الكلمة إلى فرنسا 1916 من قبل الباحث "هنري فايول" في كتابه "Administration Industrielle et Général"، أنظر في ذلك:

Ibid. p. 139 .

## المطلب الأول

### أهمية عقد التسيير

يعدُّ عقد التسيير من بين عقود الأعمال التي ظهرت لمواجهة ظروف اقتصادية معينة وتحقيق أهداف معينة، فهو عقد ينفرد بذاتيته إذ بموجبه تتنازل المؤسسة الاقتصادية عن تسيير كل أو بعض أملاكها للمسير مع احتفاظها بالملكية، والمسير بشأن ذلك يقوم بمختلف الأعمال باسم المؤسسة ولحسابها لكن بصفة مستقلة<sup>(146)</sup>، من أجل ضمان تطوير المؤسسة على أحسن وجه (الفرع الأول)، حيث من خلال هذه الأعمال يوظف المسير معارفه الفنية التي تستفيد منها المؤسسة محل العقد وبالتالي تحقق التطور يجعل المؤسسة الاقتصادية عضواً في مجموعة شبكة التسيير (الفرع الثاني).

### الفرع الأول

#### تطوير الملك المسير

من بين الالتزامات التي تقع على عاتق المسير في عقد التسيير الالتزام بتسيير كل أو بعض أملاك المؤسسة الاقتصادية، ومن أجل تنفيذ هذا الإلتزام يقوم المسير بإستغلال الذمة المالية بهدف تطوير وتفعيل المؤسسة في ظل المنافسة الوطنية والدولية، إذ يتطلب ذلك إتخاذ مجموعة من الأعمال من شأنها تطوير ملكية المؤسسة الاقتصادية والرفع من قيمتها (أولاً)، بالإضافة إلى التزامه بتحسين المردودية الاقتصادية والمالية للملك المسير (ثانياً) وذلك وفقاً للمستوى المطلوب (ثالثاً).

#### أولاً- القيام بأعمال التسيير

تتمثل أعمال التسيير في تلك الأعمال القانونية الثلاثة التي تستدعيها عملية التسيير والمتمثلة في كل من أعمال التصرف، أعمال الحفظ وأعمال الإدارة.

<sup>(146)</sup> إن عقد التسيير عقد تمثيلي إذ أن المسير يمثل المؤسسة في علاقاتها فهو يسير العقد بصفة مستقلة مما يعني عدم خضوع المسير في أعماله لتعليمات المالك.

## أ- أعمال التصرف Acte de Disposition

يقصد بأعمال التصرف تلك الأعمال التي يترتب عليها خروج مال معين من الذمة المالية محل التسيير أو تهديد المركز المالي للشخص بصفة نهائية، وتوصف بأنها أعمال خطيرة إذ هي عبارة عن سلطان إرادة حرة تمارس من غير تعقيب لذا لا يلجأ إليها إلا إذا كانت ضرورية للملك المسير، لكنها أعمال لازمة لآبد منها للقيام بتنمية الأموال المسيرة، مثال ذلك: التنازل عن العقار بهدف الحصول على عقار آخر أو على مقابل مالي، كذلك بيع منقول معين على وشك الهلاك، أيضا في عمليات البورصة يقوم المسير مثلا ببيع الأسهم أو السندات بهدف تطوير الذمة المالية للشركة المسيرة.

نتعرّف على هذه الأعمال من خلال الرجوع إلى أثر العمل على الذمة المالية<sup>(147)</sup>.

## ب- أعمال الحفظ Acte conservatoire

هناك من يعرف أعمال الحفظ بأنها: «أعمال ضرورية تتم بقصد حماية الذمة المالية للشخص أو حماية مال معين من أمواله وتتميز بقلّة نفقاتها بالنظر إلى قيمة المال الذي تتم حمايته مثال ذلك الجرد، القيد في الرهن وقطع التقادم»<sup>(148)</sup>.

من خلال هذا التعريف يتضح بأن أعمال الحفظ هي أعمال ضرورية وعاجلة يقوم بها المسير لغرض حماية الذمة المالية أو إحدى العناصر، فهي أعمال قليلة التكاليف لا تشكل أي خطر على المال محل الحماية إن لا تحدث عليه أية تغييرات مثال ذلك قطع التقادم وهذا ما تنص عليه المادة 317 من التقنين المدني الجزائري<sup>(149)</sup>.

(147) أيت منصور كمال، عقد التسيير، المرجع السابق، ص. 30.

(148) هذا التعريف قدمه كل من الأستاذان "مارتي" و "رينود"، أنظر في ذلك: محمد السعيد رشيد شاهين، أعمال التصرف وأعمال الإدارة في القانون الخاص: دراسة مقارنة، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في القانون، كلية الحقوق، جامعة عين الشمس، القاهرة، 1983، ص. 133.

(149) تنص المادة 317 منت.م.ج على أنه: «ينقطع التقادم بالمطالبة القضائية ولو أقر رفعت الدعوى إلى محكمة غير مختصة بالتنبيه أو بالحجز، وبالمطلب الذي يتقدم به الدائن لقبول حقه في تفليسة المدين أو في توزيع أو بأي عمل يقوم به الدائن أثناء مرافعة لإثبات حقه»، للمزيد من التفاصيل في الموضوع راجع: محمد السعيد رشيد شاهين، المرجع السابق، ص. 57-110.

للتعرف على أعمال الحفظ يكفي الرجوع إلى الطبيعة القانونية للعمل في حد ذاته.

### ج- أعمال الإدارة

يقصد بأعمال الإدارة تلك الأعمال التي تهدف إلى إثراء الذمة المالية من خلال استعمال واستغلال العناصر المكونة لها، ويكون هذا الاستغلال دون المساس بالعناصر الأساسية، حيث أن المسير يقوم بأعمال الإدارة دون التغيير من التخصيص الاقتصادي لهذه العناصر التي تتكون منها الذمة المالية، فهذه الأعمال ترتبط مع العمل الإقتصادي.

من خلال المعطيات السابقة يمكن إدماج أعمال الحفظ وأعمال التصرف ضمن أعمال الإدارة، حيث أن المسير الذي يدير الذمة المالية يتخذ بشأن ذلك أعمال الحفظ لحماية تلك الذمة، كما أنّ أهمية البعد الاقتصادي للذمة المالية يفرض لأعمال الإدارة أن تتضمن إلى جانب أعمال الحفظ أيضا أعمال التصرف<sup>(150)</sup>.

### ثانيا- تحسين المردودية الاقتصادية المالية للملك

لبقاء المؤسسة الاقتصادية في ظل اقتصاد تنافسي يجب أن تتمتع بفعالية وقوة إقتصادية من أجل تحسين المردودية الاقتصادية، حيث ترتبط هذه الأخيرة في جوهرها بمعدل الأرباح الذي يشكل الهدف الاستراتيجي والضمانة لاستمرارية المؤسسة وقدرتها على منافسة المؤسسة المماثلة لها في الأسواق المحلية والعالمية، وكذا توسيع وخلق استثمارات جديدة مما يساند الاقتصاد الوطني، وهذا ما يلتزم به المسير في عقد التسيير حيث يقع عليه إلزام بتحسين المردودية الاقتصادية والمالية للملك المسير من خلال الرفع من شأن المنتجات والخدمات، تحسين نوعيتها وكذا اقتحام الأسواق الخارجية. فنجد أن المشرّع الجزائري ألزم المسير بتحسين المردودية الاقتصادية المالية للملك المسير وذلك بهدف تطويره، وهذا ما تنص عليه المادة الرابعة من القانون رقم 89-01 السالف الذكر<sup>(151)</sup>.

(150) صبايحي ربيعة، "عقد التسيير آلية لتفعيل الجدوى الاقتصادية في المؤسسة العامة الاقتصادية"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص. 418.

(151) تنص المادة على أنه: « يلتزم المسير بتحسين المردودية الاقتصادية المالية للملك واقتحام الأسواق الخارجية لاسيما عن طريق رفع شأن المنتجات والخدمات المقدمة ».



## ثالثاً- تسيير الملك وفق للمستوى المطلوب

يقع على عاتق المسير إلتزام بتسيير الملك طبقاً للمستوى المطلوب، بما أنّ المسير يتمتع بشهرة معترف بها في المجال الذي تعمل فيه المؤسسة فإن الهدف من إبرام عقد التسيير هو تحقيق التطور المطلوب للمؤسسة، لذا نجد إلتزام المسير هنا هو إلتزام ببذل عناية<sup>(152)</sup> الرجل الحريص وليس إلتزام بتحقيق نتيجة، إذ يلتزم المسير في تسيير المؤسسة وتطويرها بتطبيق الأصول العملية بكل عناية، حرص، حيطة، ذكاء ووعي<sup>(153)</sup>.

كون أن عمل المسير مرتبط بالنشاطات الاقتصادية فلا بد عليه أن يراعي في ذلك اتخاذ الوسائل اللازمة والمناسبة لتنفيذ التزاماته، كما عليه مراعاة التناسب بين الوسائل والنشاط الذي يقوم به وذلك وفقاً للمقاييس المطلوبة، وفي حالة مخالفته ذلك تقع عليه مسؤولية عقدية<sup>(154)</sup>. فنجد المشرع الجزائري ألزم المسير بتسيير الملك وفقاً للمقاييس وهذا ما تنص عليه المادة 05 من القانون 89-01 السالف الذكر<sup>(155)</sup>.

## الفرع الثاني

## إدماج المؤسسة الاقتصادية في شبكة التسيير

إن تحقيق تطور الملك المسير يجعل المؤسسة محل العقد عضواً في المجموعة أي عضو في شبكة التسيير فهذا هو الهدف الأساسي من العقد، إذ يعد إدماج المؤسسة في الشبكة إدماج كلي يتحقق عن طريق إلتزام المسير بتوظيف معارفه الفنية<sup>(156)</sup>، حيث تشمل هذه الأخيرة على القدرات

<sup>(152)</sup> بذل عناية: مثلاً في عقد الوكالة نجد أن الإلتزام بتنفيذ الوكالة هو إلتزام ببذل عناية، هذا ما تنص عليه المادة رقم 576 من ت. م. ج، للمزيد من التفاصيل أنظر: السّنهوري أحمد عبد الرزاق، الوسيط في شرح القانون المدني: العقود الواردة على العمل، دار النهضة العربية، القاهرة، 1964، ص. ص. 459-461.

<sup>(153)</sup> معاشو نبالي فطة، " إختلال التوازن في عقد التسيير"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، يومي 16 و 17 ماي 2012، ص. 62.

<sup>(154)</sup> أيت منصور كمال، المرجع السابق، ص. 127.

<sup>(155)</sup> المادة رقم 05 من قانون رقم 89-01 تنص: « يجب على المسير أن يسيّر الملك طبقاً للمستوى المطلوب كما يجب عليه أن يستخدم الوسائل اللازمة ويتوخى جميع الأنشطة التي تترتب عادة على نوع الإستغلال محل العقد » .

<sup>(156)</sup> يعرف الفقيه الفرنسي BERTIN André المعرفة الفنية كما يلي: « كل معرفة فنية أو تقنية مطبقة في الصناعة وتعتبر جديدة من جانب حائزها الذي يرغب في الإحتفاظ بسرّيّتها لإستخدامه الخاص أو نقلها للغير على نفس الأساس»، أنظر: BERTIN André, Le secret en matière d'invention, Edition du Tambourinaire, Paris, 1965, p. 31.

والكفاءات والخبرات في مجالٍ معيّن، كما يتحقق هذا الإدماج بإستعمال كلّ الوسائل التي تكوّن الشهرة التي يتمتع بها المسير.

من الوسائل التي تكون هذه الشهرة التي يتمتع بها المسير نجد العلامة المشهورة وهي ما تحتاج إليه المؤسسات الإقتصادية لغرض إشهار وترويج بيع منتجاتها وهذا ما يضيفه المسير على الأملاك التي يسيّرهما.

كما يعد الاسم التجاري للمسير<sup>(157)</sup>، من أهم العناصر المكوّنة لشهرتها إذ أنه يقوم بتسيير المؤسسة الاقتصادية مستعملا في ذلك اسم المؤسسة واسمه التجاري، هذا ما يؤدي إلى تطوير المؤسسة وتوسيعها، بالإضافة إلى ذلك فإنّ العنوان التجاري للمسير يلعب دور أساسي في جعل المؤسسة الإقتصادية معروفة وذات شهرة مما يزيد قيمتها الاقتصادية ورفع مستوى كفاءتها أمام المؤسسات الإقتصادية الأخرى.

إذاً إنّ توظيف المسير معرفته الفنية وما يملكه المسير من علامة تجارية مشهورة، اسم وعنوان تجاريين دور أساسي في تحقيق الغرض المرجو من إبرام عقد التسيير.

من خلال المعطيات السابقة يتبيّن أن قيام المسير بتسيير المؤسسة محل العقد يضيف على هذه الأخيرة لمسة إقتصادية هامة، حيث تستفيد من شهرة المسير وخبرته مما يؤدي إلى تطوير الملك المسير من خلال الأعمال التي من شأنها تحسين مستوى كفاءة ومردودية المؤسسة المسيرة بالتالي إمكانيتها من منافسة المؤسسات المماثلة لها.

## المطلب الثاني

### تطبيقات عقد التسيير

إن تطور علم الادارة و بروز الشركات العالمية المتخصصة في تنظيم الفنادق وكذا انتشار المجال الفندقي بصورة واسعة في العالم من طرف الشركات الأمريكية دور كبير حيث كان المجال

<sup>(157)</sup> يهدف الاسم التجاري الى تعريف المشروع وتمييزه عن غيره من المشاريع لجذب الزبائن كما يسمح للتاجر اكتساب شهرة وطنية أو حتى دولية، للمزيد من التفاصيل راجع: أيت منصور كمال، المرجع السابق، ص. ص. 133-138.

الفنڊقي اول ساحة يظهر فيها تطبيق عقد التسيير (الفرع الاول)، لكن مع استقلال الدول النامية بما فيها الجزائر وتغير العلاقة التي تربط بينها وبين الاستثمارات الاجنبية وكذا نقص الخبرات وحاجتها لمعارفٍ فنيّةٍ في مختلف المجالات دفع بها ذلك إلى البحث عن شركات متخصصة عملاقة في مختلف المجالات وبذلك تحقق امتداد تطبيق عقد التسيير إلى مجالاتٍ أُخرى (الفرع الثاني).

## الفرع الاول

### تطبيق عقد التسيير في القطاع الفنڊقي

إن أول ظهور لتطبيق عقد التسيير كان في المجال الفنڊقي حيث انتشرت العديد من السلاسل الفنڊقية العالمية المتخصصة كما ظهر في الولايات المتحدة الامريكية سنة 1954 اتجاه عالمي لاستئجار الادارة المحترفة في الصناعة الفنڊقية<sup>(158)</sup>، مع بداية الستينات ظهرت سلاسل عالمية ضخمة في ادارة الفنادق في اوربا متأثرة بالنموذج او النمط الامريكي في الادارة الذي يعد الاكثر تطوراً لإعتماده على قواعدٍ علمية و فنيات حديثة مع ضخامة سوق الولايات المتحدة الأمريكية. من أهم هذه السلاسل الفنڊقية نذكر: هيلتون "HILTON"، شراتون "SHERATON"، هولداي ان "HOLIDAYINN"، انتركونتيننتال "INTERCONTINENTAL"، نوفوتال "NOVOTEL"<sup>(159)</sup>.

إن عقود التسيير التي تبرمها السلاسل العالمية الضخمة في إدارة الفنادق عبر العالم مع المستثمرين الرّاعبين في استثمار أموالهم في النشاط الفنڊقي تعود بالنفع على الطرفين، فالسلسلة

<sup>(158)</sup> من أسباب ظهور الإتجاه في الو. م. أ نذكر: اتساع رقعتها الجغرافية، ضخامة عدد الفنادق الموجودة فيها، كثرة حركة السفر، وتطور ارادة الفنادق بصورة سريعة ، تطور علوم الادارة المختلفة... راجع في ذلك: عبد العظيم عبد السميع بسيوني، نمط الإدارة وأثره على ربحية المنشأة بالتطبيق على قطاع الفنادق في مصر، رسالة للحصول على درجة دكتوراه الفلسفة في إدارة الاعمال كلية التجارة، جامعة القاهرة ، 1980، ص.43.

<sup>(159)</sup> أنظر : أيت منصور كمال، المرجع السابق، ص.38، أو راجع:

المسيرة يزداد نموها وتتوسع رقعتها الجغرافية اما المستثمر فيسير امواله باسم السلسلة المتخصصة مما يعني استفادته من الكفاءة والخبرة الادارية التي تتمتع بها السلسلة، ومثال هذه العقود نشير الى العقد المبرم سنة 2005 بين المجموعة الفرنسية "ACCOR" ومجموعة مصطفى السُّعودية لتسيير اضخم فنادق الشرق الاوسط وإفريقيا فندق زمزم بمكة المكرمة "ZAM ZAM"<sup>(160)</sup>، كذلك العقد المبرم سنة 2002 بين شركة السفير الدولية لإدارة الفنادق والملاك شربل وسيمون رافاييل لتسيير فندق شاتو رافاييل في منطقة جونية ببلنان<sup>(161)</sup>.

أما التجربة الجزائرية في هذا المجال فلم تظهر إلا بعد سنة 1992، إذ أن في إطار الإصلاحات الإقتصادية إهتمت الجزائر بالنشاط الفندقي حيث اعادت النظر فيه وتنظيمه من خلال صدور العديد من النصوص القانونية من بينها القانون رقم 01-99، المرسوم التنفيذي رقم 46-2000 والقانون رقم 01-03<sup>(162)</sup>، بما أن القطاع السياحي مرتبط بالقطاع الفندقي فلا يمكن تصور سياحة بدون وجود فنادق تخدم الزبائن ابرمت عدة عقود لتسيير الفنادق اهمها العقد المبرم بين شركة التسيير للوسط "EGTC" والمجموعة الفرنسية "ACCOR" سنة 1992 لتسيير فندق "الحامة SOFITEL" بالجزائر<sup>(163)</sup>، كذلك العقد الثاني المبرم سنة 1999 بين شركة التسيير السياحي للوسط والمجموعة الفرنسية "ACCOR" لتسيير فندق "MERCURE" في فندق سوفيتال

<sup>(160)</sup> يضم هذا الفندق 1240 جناح في 34 طابق ويوظف 1500 شخص اغلبهم سعوديين و هذا الفندق حدد افتتاحه في سبتمبر 2006 وقابل لاستقبال حوالي 6000 زبون .

<sup>(161)</sup> يتألف هذا الفندق من 4 طوابق ويضم 9 غرف من نوع فاخر، 7 أجنحة ويتمتع باطلالته على البحر ووجود حمام سباحة، كذلك مطعم خاص ترفقه خدمات متنوعة.

<sup>(162)</sup> قانون رقم 01-99 مؤرخ في 06 جانفي 1999، يحدّد القواعد المتعلقة بالفندقة، ج. ر عدد 02 صادر في 10 أكتوبر 1999، مرسوم تنفيذي رقم 46-2000 مؤرخ في 1 مارس 2000، الذي يعرف المؤسسات الفندقية ويحدد تنظيمها وسيورها و كذا كفاءات استغلالها، ج. ر عدد 10 صادر في 05 مارس 2000، قانون رقم 01-03 مؤرخ في 17 فيفري 2003، يتعلق بالتنمية المستدامة للسياحة، ج. ر عدد 11 صادر في 19 فيفري 2003 .

<sup>(163)</sup> حددت مدة العقد ب 5 سنوات من 1 جانفي 1992 الى غاية 31 ديسمبر 1997.

الجزائر<sup>(164)</sup>، إضافة الى هذا هناك تعاملات أخرى مع السلسلة الامريكية " HILTON " وسلسلة سفير لتسيير فندق "MAZAFRANE"<sup>(165)</sup>.

بالعودة الى احكام القانون 89-01 السالف الذكر نجد ان المشرع لم يحصر عقد التسيير في مجال الفندقة مما يعني أنه يمكن لأية مؤسسة أن تُبرم عقد التسيير مهما كان نشاطها، بالتالي هذا يُبين أنّ هناك مجالات أخرى طبق فيها هذا العقد.

## الفرع الثاني

### تطبيق عقد التسيير في مجالات أخرى

بما أن النظرة العالمية لعقود التسيير على القطاع الفندقي غير مستقرة ظهرت قطاعات أخرى طبق فيها عقد التسيير لهدف تطويرها والاستجابة للمعايير الدولية، إذ أصبح يعتمد في عدة مجالات مثلا القطاع الصناعي، إذ يبرم في إطار هذا القطاع عقود التسيير من أجل بناء منشآت بموجب عقد المفتاح في اليد<sup>(166)</sup> وعقد الإنتاج في اليد<sup>(167)</sup>، كذلك مجال المرافق العامة نجد ان هذا العقد منتشر خاصة قطاع المياه، الكهرباء، البريد والمواصلات مثلا العقد المبرم بين غينيا وفرنسا لتسيير قطاع الكهرباء سنة 1995، في قطاع المياه مثال ذلك : العقد المبرم في الولايات

<sup>(164)</sup> يضم هذا الفندق 311 غرفة، 20 جناح، 5 مطاعم لمختلف التخصصات، صالة تضم 250 مقعد، محلات للتسوق ومركز للرياضة.

<sup>(165)</sup> تواتي نصيرة، المرجع السابق، ص.384.

<sup>(166)</sup> يقصد بعقود المفتاح في اليد تلك الإتفاقيات التي يتعهد بموجبها طرفا أجنبيا القيام بعدة بناءات أو بعضها وكذا تجهيز مركب صناعي ثم تسليمه إلى المشتري وهو في حالة تشغيل، ذلك مقابل ثمن جزافي يتم تحديده مسبقا في العقد. للتفصيل في الموضوع أنظر: معاشو عمار، الضمانات في العقود الإقتصادية الدولية في التجربة الجزائرية: عقود المفتاح والإنتاج في اليد، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، جامعة الجزائر، 1998، ص. 85 وما يليها.

<sup>(167)</sup> عقود الإنتاج في اليد عبارة عن توسيع لخدمات المورد التي ترافقها ضمانات إضافية من كلا طرفي العقد مقابل ثمن جزافي، فيلتزم المورد بتوريد المصنع وتكوين العمالة الوطنية، كما يلتزم بضمان المساعدة في تسيير ذلك المصنع قصد بلوغ طاقته الإنتاجية المتفق عليها في العقد، لهذا تعد هذه العقود امتداداً لعقود المفتاح في اليد. راجع: إفلولي محمد، النظام القانوني لعقود نقل المعرفة الفنية، مذكرة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 1995، ص. 43.

المتحدة الامريكية سنة 1998 بين « Groupe Suez Lyonnaise Des Eaux » ومدينة أتلونتا لإنتاج وتوزيع المياه الصالحة للشرب وهذا العقد تصل مدّته الى 20 سنة<sup>(168)</sup>.  
أما التجربة الجزائرية نجد أنّ هناك تطبيق لعقد التسيير في مجالات أخرى ومن أمثلة هذه العقود نذكر:

العقد المبرم بين مؤسسة المرافق المطارية « EGSA » ومجموعة باريس للمطارات « ADP » لتسيير المطار الجديد بالجزائر سنة 2006<sup>(169)</sup>، هذا ما يتعلق بمجال المطارات اما في مجال الموانئ نجد العقد المبرم بين مؤسسة ميناء الجزائر « EPAL » وشركة دبي للموانئ العالمية « SDPW » بتاريخ 17 مارس 2009 ، كذلك أبرمت الشركة الوطنية الجزائرية للتصفيه ومركز الطاقة لتسيير مصفاة أرزيو من اجل تطويرها فهذا العقد يتعلق بقطاع المحروقات الذي اهتمت به الجزائر منذ الستينات<sup>(170)</sup>.

من خلال المعطيات السابقة نلاحظ أنّ عقود التسيير التي تبرمها الجزائر تتسم بالطابع الدولي، اذ يظهر ذلك من خلال غياب المستثمر الوطني في هذه العقود مع العلم أنّ المشرّع الجزائري لم يحصر الطرف المسيّر في المستثمر الأجنبي والسبب في ذلك هو أنّ الخبرة والشهرة المعترف بها التي يشترطها عقد التسيير تتوفر في الميسر الأجنبي الذي جاء من وسط اقتصادي قائم على التنافس.

<sup>(168)</sup> أنظر: أيت منصور كمال ، عقد التسيير آلية لخصوصة المؤسسة ذات الطابع الاقتصادي، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2009، ص.283.

<sup>(169)</sup> هذا العقد مدّته محدّدة ب 4 سنوات.

<sup>(170)</sup> أنظر: أيت منصور كمال، عقد التسيير، المرجع السابق، ص. 44.

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

نجد أن عقد الاعتماد الإيجاري يعدّ من وسائل التمويل الأكثر شيوعاً في العالم نظراً للمزايا التي تجعل منه تقنية مالية تخدم المؤسسات الاقتصادية، خاصة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات البنية المالية الضعيفة حيث يساعدها على إحداث وحدات إنتاجية جديدة وتوسيع أنشطتها، إلا أنها تقنية لا تلائم إلا المؤسسات السليمة التي تتمتع بالمردودية الحسنة القادرة على مواجهة تكاليف الأقساط الإيجارية، هذا ما جعل الدول النامية خاصة العربية، لا تزال متأخرة نسبياً في تطبيق هذا النوع من التمويل، فشركات الاعتماد الإيجاري قليلة جداً مقارنة مع الدول المتقدمة بسبب النقص الواضح للخبرة في هذا المجال نظراً لحدثة هذه الصيغة التمويلية وعدم الإنتباه إليها كبديل لحل إشكالية تمويل المؤسسات الإنتاجية بالإضافة إلى نقص التأطير القانوني لها.

تعدّ الجزائر من الدول التي كرست تقنية الاعتماد الإيجاري وذلك بموجب الأمر رقم 96-09 السالف الذكر لكنه جاء بصيغة محتشمة حيث ركز على الجوانب النظرية والقانونية وأهم الجوانب التطبيقية والتنظيمية له، مما يعيق تطبيق هذه التقنية من قبل المؤسسات.

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

لكن رغم الخدمات الجامة التي يقدمها عقد تحويل الفاتورة، إلا أنه يبقى غير معروف وغير معمول في الكثير من البلدان النامية على الخصوص من بينها الجزائر، مع العلم أن المشرع الجزائري تصدّى لتنظيم عقد تحويل الفاتورة إلا أن تنظيمه يؤخذ عليه بأنه جاء مقتصرأ في خمسة

مواد، كما أنه أدرج هذا العقد ضمن الأوراق التجارية الأمر الذي خلق لبس في اعتباره ورقة تجارية مع أنه لا تتوفر على شرط التظهير المطلوب توفره في الورقة التجارية، إضافة إلى التسميات الغريبة التي أطلقها على العقد ذاته وعلى أطرافه، وللأسف فرغم ظهور تنظيم تشريعي لعقد تحويل الفاتورة بالجزائر إلا أنه لم تشهد بروز أية مؤسسة تحويل فواتير متخصصة في هذا المجال.

كما يعتبر من قبل عقود الأعمال عقد الفرانشيز وعقد التسيير اللذان يساهمان في تطوير نشاط المؤسسات الاقتصادية وإعطائها تمديد أكبر في المجال الاقتصادي.

إذ يعتبر عقد الفرانشيز آلية متميزة نظراً لدور الكبير الذي تلعبه في زيادة اقتصاديات المؤسسات وتسجيل حضورها في السوق، ذلك عن طريق الترخيص باستعمال حقوق الملكية الفكرية وتقديم المساعدات الفنية وكذا إحداث نظم التسويق والإدارة ونقل التكنولوجيا والخبرات في معظم القطاعات الانتاجية والخدماتية.

لكن رغم هذه المزايا التي تحقّقها آلية الفرانشيز إلا أنها تعدّ وسيلة نشر ثقافة شعوب أخرى بالتالي يعتبر غزو ثقافي يؤدي إلى الإستنزاف الإقتصادي الذي يؤثر في العملات الصعبة، وتكون وسيلة لإخراجها من البلد ممّا يؤثر في الاقتصاد الوطني، كما أن هذه الوسيلة تعاني من ثغرات في بنائها القانوني والتعاقدية على حدٍ سواء نتيجة سيطرة شركات كبرى قادمة من الخارج.

إنّ الأنظمة القانونية غير معدّة بشكلٍ كافٍ لإستقبالها، إضافة إلى غياب أطر العمل الخاصة بالفرانشيز في الدول المتلقية له، بالتالي غياب القواعد المنظمة لحركة العمل فيها، حيث مازالت بعض الدول لم تضع له قواعد تشريعية تنظم أحكامه كما هو الشأن بالنسبة للمشرع الجزائري، وهذا ما يطرح فرضية اللجوء إلى قوانين الدول التي نظمت مثل هذه العقود.

بالإضافة إلى عقد الفرانشيز هناك عقد التسيير الذي يقوم بتطوير المؤسسات الاقتصادية التي تبحث عن تحقيق التطور من خلال حسن التسيير وليس التمويل، بالتالي يعدّ هذا العقد الوسيلة المثلى لإنعاش هذه المؤسسات وتسييرها وفق طرق حديثة تواكب التطور التكنولوجي، حيث أن هذه المؤسسات الاقتصادية التي تم إسناد تسييرها إلى المتعامل الاقتصادي المتمتع بشهرة مُعترف بها تستفيد من علامته وأيضاً من شبكته الخاصة بالترويج والإشهار والبيع.



لكن رغم أهمية هذا العقد في تطوير المؤسسات الاقتصادية إلا أنه تعثره بعض النقائص، حيث يستدعي خضوعه لنظام قانوني يتوافق وبيئته، إذ يخضع لقواعد قانون الأعمال التي أنشأت في ظلّ التطور العلمي والتكنولوجي، وما نلاحظه أن المشرع الجزائري أدرج عقد التسيير ضمن قواعد القانون المدني ولم يخضعه لنظام قانوني مستقل بذاته. كذلك نقص الخبرة والمختصين في مجال التسيير يؤدي إلى نقص الرقابة على عمليات التسيير ونتائجها، مما يجعل المؤسسات الاقتصادية تقبل النتائج المقدمة إليها من طرف المسير دون إمكانية إثبات عكسها، بالإضافة إلى عدم إعفاء المؤسسة المسيرة من دفع المقابل أو الثمن رغم عدم تحقيق المردودية والأرباح المتفق الوصول إليها، بالتالي هذا يؤدي إلى زيادة نفقات هذه المؤسسات المسيرة بدلاً من تحقيق أرباح.

على أساس المعطيات السابقة يتبين لنا أن الجزائر تسرّعت في تبني عقود الأعمال في المنظومة القانونية ولم تُقم بدراسة الواقع الاقتصادي بل انجرف المشرع وراء الإصلاحات الاقتصادية وقام بإستساح هذه التقنيات الغربية على واقعنا الاقتصادي، لذا يقع لزاماً على المشرع إعادة النظر في هذه العقود إما تنظيم كل أحكامها بنفسه أو الإكتفاء بوضع إطار عام وتركها لمبدأ العقد شريعة المتعاقدين.

على أساس ما درسناه نتوصل إلى إقتراح بعض التوصيات التي نراها ضرورية من أجل تحقيق هذه العقود دوراً فعالاً في المجال الاقتصادي:

- تشجيع إنشاء مؤسسات متخصصة في مجال هذه العقود المستحدثة وتوسيع نشاطها ليشمل كل القطاعات الاقتصادية مع ضرورة توفير الدعم الحكومي للمؤسسات من خلال التحفيزات الجبائية، الجمركية والتشريعية.
- العمل على ترسيخ ثقافة عقود الأعمال كتقنيات حديثة، من خلال القيام بحملات إعلامية عنها وجعلها في متناول أصحاب المؤسسات الاقتصادية خاصة الصغيرة والمتوسطة.
- إصلاح الإطار القانوني والتنظيمي الذي تعمل فيه شركات التمويل بالاعتماد الإيجاري وشركات تحويل الفاتورة بتبسيط إجراءات الحصول على التمويل من هذه الشركات.

- العمل على وضع نظام أو إطار قانوني خاص بعقود الأعمال من خلال توفير البيئة التشريعية الملائمة وفق منهج الدول المتطورة بإعتبار أن عدة دول تطبق هذه العقود لكن دون قانون ينظمها ويؤطرها حتى تتحقق الأهداف المرجوة منها.

أولاً- باللغة العربية

1. الكتب

1. أيت منصور كمال، عقد التسيير، دار بلقيس، الجزائر، 2012.
2. إلياس ناصيف، العقود الدولية: عقد الليزنج أو عقد الإيجار التمويلي في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2008.
3. السنهوري عبد الرزاق أحمد، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد: التأمينات الشخصية والعينية، الجزء 10، ط 3، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2000.
4. ....، الوسيط في شرح القانون المدني: العقود الواردة على العمل، دار النهضة العربية، القاهرة، 1964.
5. القيلوبي سميحة، الشركات التجارية، ط 2، دار النهضة العربية، القاهرة، 1988.
6. المحروق ماهر حسن، إيهاب مقابله، المشروعات الصغيرة والمتوسطة: أهميتها ومعوقاتهما، مركز المنشآت الصغيرة والمتوسطة، عمان، 2006.
7. النجار محمد محسن إبراهيم، عقد الإمتياز التجاري: دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2001.
8. زمزم عبد المنعم، عقود الفرانشيز بين القانون الدولي وقانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2011.
9. زياد أبو حصوه، عقد التأجير التمويلي: دراسة مقارنة، مؤسسة الوراق، عمان، 2005.
10. شافي نادر عبد العزيز، عقد الفاكوتورينغ(عقد شراء الديون التجارية): دراسة مقارنة، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، 2005.
11. ....، عقد الليزنج: دراسة مقارنة، الجزء الأول، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، 2004.
12. عمارة ماجد، عقد الإمتياز التجاري، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.
13. عوض جمال الدين، الإعتمادات المصرفية وضماناتها، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994.
14. فلحوط وفاء عزيز، المشاكل القانونية في عقود نقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2008.

15. قدري عبد الفتاح الشهاوي، موسوعة التأجير التمويلي، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2003.
16. محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة: وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر، 2003.
17. مغبغب نعيم ، الفرشاييز: دراسة في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006.
18. هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي (CREDIT-BAIL LEASING)؛ ط 2، مكتبة ومطبعة الإشتعاع الفنية، الإسكندرية، 1998.
19. همام محمد محمود زهران، التأمينات العينية والشخصية، ديوان المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1998.
20. ياسر سيد الحديدي، عقد الفرشاييز في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الإحتكارية: دراسة مقارنة، مطابع الشرطة، القاهرة، 2008.

## II. الرسائل والمذكرات الجامعية

### أ- الرسائل الجامعية

1. أيت منصور كمال، عقد التسيير آلية لخصوصة المؤسسة ذات الطابع الاقتصادي، رسالة لنيل درجة دكتوراه في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 19 فيفري 2009.
2. عبد العظيم عبد السميع بسيوني، نمط الادارة واثره على ربحية المنشاة بالتطبيق على قطاع الفنادق في مصر، رسالة لنيل درجة دكتوراه الفلسفة في إدارة الأعمال، كلية التجارة، جامعة القاهرة، 1980.
3. محمد السعيد رشيد شاهين، أعمال التصرف وأعمال الإدارة في القانون الخاص، دراسة مقارنة، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في القانون، كلية الحقوق، جامعة عين الشمس، القاهرة، 1983.
4. ميلاط عبد الحفيظ، النظام القانوني لتحويل الفاتورة، رسالة لنيل درجة الدكتوراه في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تلمسان، 2011.

ب- المذكرات الجامعية

1. أحمد توفيق بارود، معوقات تطبيق نظام التأجير التمويلي كأداة لتمويل المشروعات الاقتصادية دراسة تطبيقية على المؤسسات المالية غير المصرفية العاملة في فلسطين، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في المحاسبة والتمويل، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2011.
2. إقولي محمد، النظام القانوني لعقود نقل المعرفة الفنية، مذكرة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 1995.
3. البشتاوي دعاء طارق بكر، عقد الفرانشايز وأثاره، مذكرة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص، كلية الدراسات العليا جامعة النجاح الوطنية نابلس، فلسطين، 2008.
4. بخيت عيسى، طبيعة عقد الإيجار التمويلي وحدود القانونية: دراسة مقارنة مذكرة لنيل شهادة الماجستير فرع عقود ومسؤولية، كلية الحقوق، جامعة بومرداس، 2010.
5. بلعوي صفاء عمر خالد، النواحي القانونية في عقد التأجير التمويلي وتنظيمه الضريبي، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في المنازعات الضريبية، كلية الدراسات العليا في جامعة النجاح الوطنية نابلس، فلسطين، 2005.
6. حوالف عبد الصمد، الإطار القانوني لعقد الاعتماد الإيجاري (الليزنج) دراسة مقارنة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير تخصص عقود ومسؤولية، كلية الحقوق، جامعة تلمسان، 2009.
7. صبيودة إيناس، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية: دراسة حالة القرض السندي لمؤسسة سوناطراك، مذكرة لنيل درجة الماجستير فرع مالية المؤسسة، كلية علوم التسيير، جامعة بومرداس، 2008.
8. طالبي خالد، دور القرض الإيجاري في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع التمويل الدولي والمؤسسات النقدية والمالية، كلية العلوم الاقتصادية جامعة منتوري، قسنطينة، 2011.

9. كولوغلي فضيلة، الاعتماد الإيجاري آلية بديلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون التنمية الوطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2011.
10. لوكاير مالحه، دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة لنيل درجة الماجستير فرع قانون التنمية الوطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2012.
11. محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة دراسة تحليلية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2001.
12. معاشو عمار، الضمانات في العقود الإقتصادية الدولية في التجربة الجزائرية: عقود المفتاح والإنتاج في اليد، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الدولي والعلاقات الدولية، جامعة الجزائر، 1998.

### III. المقالات

1. إقلولي أولد رابح صافية، "الاعتماد الإيجاري مصدر بديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص. 495-509.
2. إنوجال نسيمه، "عقد الفرشيز التجاري الدولي"، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، جامعة بجاية، العدد 01، 2013، ص. 86-95.
3. الصغير حسام الدين عبد الغني، "ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا"، ندوة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية، كلية الحقوق، جامعة المنوفية، مسقط، يومي 23-24 مارس 2003، ص. 01-13.
4. بريش السعيد، "التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، أعمال الملتقى الدولي حول: "تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، الشلف، يومي 17-18 أفريل 2006، ص. 01-17.

5. بن شنوف فيروز، "عقد الاعتماد الإيجاري وإشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص 510-530.
6. بلعيساوي محمد الطاهر، "عقد تحويل الفاتورة في التشريع الجزائري"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، عدد 03، 2008، ص. ص. 01-35.
7. تواتي نصيرة، "الإطار التطبيقي لعقود الأعمال"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص. ص. 381-388.
8. حجارة ربيعة، "طبيعة الرقابة المفروضة على شركات تحويل الفواتير في القانون الجزائري"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص. ص. 336-343.
9. خوني رابح، حساني رقية، "واقع وآفاق التمويل التأجير وأهميته كبديل التمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، أعمال الملتقى الدولي حول: "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، جامعة الشلف، يومي 17-18 أبريل 2006، ص. ص. 367-375.
10. دردار نادية، "الاعتماد الإيجاري ودوره في تمويل المشاريع الاقتصادية"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص. ص. 262-279.
11. دوار جميلة، "المبادئ العامة لعقد الفرانشيز في التشريعات الوضعية"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص. ص. 90-107.
12. صبايحي ربيعة، "عقد التسيير آلية لتنفيذ الجدوى الاقتصادية في المؤسسة العامة الاقتصادية"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص. ص. 413-428.

13. عاشور مزريق، محمد غربي، "الائتمان الإيجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، أعمال الملتقى الدولي حول: "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، جامعة الشلف، 2006، ص. ص. 460-471.
14. محمد زيدان، الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، عدد 07، 2009، ص. ص. 121-138.
15. محمد زيدان، دريس رشيد، "الهياكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر"، أعمال الملتقى الدولي حول: "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، جامعة الشلف، 2006، ص. ص. 511-517.
16. معاشو نبالي فطة، "اختلال التوازن في عقد التسيير"، أعمال الملتقى الوطني حول: "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص. ص. 53-68.
17. موساسب زهير، "ملائمة عقد تحويل الفاتورة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، العدد 02، 2012، ص. ص. 103-188.
18. ناصري سفيان، "الحماية القانونية للفرانشيزي: دراسة مقارنة بين النظامين الفرنسي والأنجلوأمريكي"، أعمال الملتقى الوطني حول: "دور عقود الاعمال في تطوير الاقتصاد الجزائري"، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص. ص. 367-380.
19. هاني دويدار، عقد تحصيل الديون التجارية، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، عدد 02، 1991، ص. ص. 298-352.

#### IV. النصوص القانونية

##### أ- النصوص التشريعية

1. أمر رقم 75-59 مؤرخ 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون التجاري، ج. ر عدد 11 صادر في 26 سبتمبر 1975، معدل ومتمم.
2. قانون رقم 89-01 مؤرخ في 07 فيفري 1989، يتعلق بعقد التسيير، متمم لأمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني، ج. ر عدد 06 صادر في 08 فيفري 1989، معدل ومتمم.



3. قانون رقم 90-10 مؤرخ في 14 أبريل 1990، متعلق بالنقد والقرض، ج. ر عدد 16 صادر في 18 أبريل 1990، ملغى بموجب الأمر 03-11 مؤرخ في 26 أوت 2003، ج. ر عدد 52 صادر في 27 أوت 2003.
4. مرسوم تشريعي رقم 93-08 مؤرخ في 25 أبريل 1993، يعدل ويتمم الأمر رقم 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون التجاري، ج. ر عدد 27 صادر في 27 أبريل 1993.
5. أمر رقم 96-09 مؤرخ في 10 جانفي 1996، يتعلق بالاعتماد الإيجاري، ج. ر عدد 03 صادر في 19 جانفي 1996.
6. قانون رقم 99-01 مؤرخ في 06 جانفي 1999، يحدد القواعد المتعلقة بالفندقة، ج. ر عدد 02 صادر في 10 جانفي 1999.
7. قانون رقم 03-01 مؤرخ في 17 فيفري 2003، يتعلق بالتنمية المستدامة للسياحة، ج. ر عدد 11، صادر في 19 فيفري 2003.

#### ب- النصوص التنظيمية

1. مرسوم تنفيذي رقم 95-331 مؤرخ في 25 أكتوبر 1995، يتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة، ج. ر عدد 64 صادر في 29 أكتوبر 1995.
2. نظام رقم 96-06 مؤرخ في 03 جويلية 1996، يحدد كفاءات تأسيس الاعتماد الإيجاري وشروط اعتمادها، ج. ر عدد 66 صادر في 03 نوفمبر 1996.
3. مرسوم تنفيذي رقم 2000-46 مؤرخ في 01 مارس 2000، يعرف المؤسسات الفندقية ويحدد تنظيمها وسيرها و كذا كفاءات استغلالها، ج. ر عدد 10 صادر في 05 مارس 2000.
4. مرسوم تنفيذي رقم 06-90 مؤرخ في 20 فيفري 2006، الذي يحدد كفاءات إشهار عمليات الاعتماد الإيجاري للأصول المنقولة، ج. ر عدد 10 صادر في 26 فيفري 2006.
5. مرسوم تنفيذي رقم 06-90 مؤرخ في 20 فيفري 2006، الذي يحدد كفاءات إشهار عمليات الاعتماد الإيجاري للأصول غير المنقولة، ج. ر عدد 10 صادر في 26 فيفري 2006.

## ثانيا - باللغة الأجنبية

### I. Ouvrages

- 1- CHERTOK Grégoire, DE MALLERAYET Alain, POUTELLY Philipe, Le Financement des P.M.E, La documentation française, paris, 2009.
- 2- DSCHANEL Jean, LEMOINE Laurent, Affacturage (Factoring), Ed. Juris\_Classeur, fascicule 580,1999.
- 3- GIOVANOLI Mario, Le crédit-bail (leasing) en Europe : Développement et nature juridique, Etude comparative avec référence paritarière aux droits français, allemand, belge, italien et suisse, Ed librairies techniques, Paris, 1980.
- 4- KAHN Michel, Franchise et Partenariat : Développer ou intégrer un réseau d'enseigne en commerce organisé indépendant, 6<sup>ème</sup> Ed. Dunod, Paris, 2014.
- 5- LELOUP Jean-Marie, La Franchise : Droit et Pratique, 2<sup>ème</sup> Ed. Delmas, Paris, 1991.
- 6- KOEHL J-L, Structures Juridiques et Contrats Commerciaux, ELLIPSES, Paris, 1992.
- 7- SIGONNEY André, La PME et son financement, Les Ed d'organisation, Paris, 1994.
- 8- TORBEY Karim, Les contrats de franchise et de management à l'épreuve du droit des sociétés: Etude de droit français et de droit libanais, L.G.D.I, Paris, 2002.

### II. Thèses et mémoires

#### a- Thèses

1. AL SORAIHY Yasser, la fin du contrat de franchise, Thèse pour le doctorat en droit, faculté de droit et des sciences sociales, Université de Poitiers, 2008.
2. VOLB Batta, La discrimination à l'encontre des distributions en droit du concurrence, Thèse doctorat, Université de paris 1, Paris, 1997.

### **b- Mémoires**

1. BENHADID DJallel, La Franchise, Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme Ingénieur Commercial, INSIM, P.G .S.M, 2007.
2. KIES Bakhta, Leasing : Définition et mise en œuvre, Thèse de poste graduation spécialisée en Banques, Ecole supérieure de commerce, Alger, 1998.
3. MARAZZATO Pierre, L'affacturage international et la convention d'Ottawa, mémoire soutenu en vue de l'obtention de DESS « banque et finance », Faculté de droit, Université Rene Descartes, Paris, 1998.
4. MOUSSAOUI Rafika, La franchise : Approche théorique tentative d'implantation en Algérie, le cas D'YES ROCHER, mémoire de fin d'étude pour l'obtention du magister en science économique, spécialité marketing, Université Aboubekr belkaid-tlemcen, Algérie, 2008.

### **III. Articles**

1. DAURINZEAU Jean-Michel, « Convention d'Ottawa du 28 Mai, International », Revue Banque 1988 sur l'affacturage et Droit N° 19, 1991.
2. JEANTIN Michel, « Contrat de gestion d'entreprise », Juris\_Classeur, commercial, Contrat-distribution, fascicule 450, 1989, p.p. 02-14.
3. MERLE Philippe, « Contrat de management et organisation des pouvoirs dans la société anonyme », Recueil Dalloz, Paris, 1975, p.p. 245-248.
4. MEZAACHE Ali, « Les aspects théoriques des concepts de « Gestion » et de « Management » des entreprises », Revue IDARA, N°01, 2001, p.p. 139-149
5. ZOUAIMIA Rachid, «Remarques critiques sur la technique du factoring en droit algérien», Revue Algérienne des Sciences Juridiques, Economiques et Politiques, n°01, 2007, p.p. 111-130.

### **IV. Textes Juridiques**

-Loi 89-01 du 7 février 1989, complétant l'ordonnance 75-58 du 26 septembre 1975 portant code civil, J.O.R.A. N° 6 du 8 février 1989, modifié et complété.



الموضوع	الصفحة
مقدمة.....	2
الفصل الأول- دور عقود الأعمال في تمويل المؤسسات الاقتصادية.....	6
المبحث الأول- دور عقد الاعتماد الإيجاري.....	8
المطلب الأول- مزايا عقد الاعتماد الإيجاري.....	9
الفرع الأول- مزايا الاعتماد الإيجاري بالنسبة لأطرافه.....	10
أولاً- المزايا بالنسبة للمؤسسة المؤجرة.....	10
ثانياً- المزايا بالنسبة للمؤسسة المستأجرة.....	12
ثالثاً- المزايا بالنسبة للمورد.....	14
الفرع الثاني- مزايا الاعتماد الإيجاري على الاقتصاد الوطني.....	15
أولاً- دفع عجلة التنمية الاقتصادية.....	16
ثانياً- الحد من آثار التضخم.....	16
ثالثاً- التعجيل بإقامة صناعات متقدمة أكثر إنتاجية.....	16
رابعاً- المنافسة بين مصادر التمويل.....	17
المطلب الثاني- واقع الاعتماد الإيجاري في الجزائر.....	17
الفرع الأول- شركات الاعتماد الإيجاري في الجزائر.....	18
أولاً- الشركة الجزائرية لإيجار المنقولات SELAM.....	19
ثانياً- شركة قرض الإيجار الجزائرية السعودي ASIL.....	21
ثالثاً- الشركة العربية للإيجار المالي ALC.....	22
الفرع الثاني- افاق الاعتماد الايجاري في الجزائر.....	23
أولاً- الاعتماد الإيجاري آلية للقضاء على مشكل التمويل.....	23
ثانياً- عوامل ارتفاع عقد الاعتماد الايجاري في الجزائر.....	24
ثالثاً- توفير الظروف الملائمة للعمل بالاعتماد الإيجاري.....	25
المبحث الثاني- دور عقد تحويل الفاتورة.....	26
المطلب الأول- خدمات عقد تحويل الفاتورة.....	28
الفرع الأول- الخدمات على مستوى التجارة الداخلية.....	29
أولاً- الخدمات المالية.....	29

30.....	ثانيا- خدمات غير مالية.....
32.....	الفرع الثاني-الخدمات على مستوى التجارة الخارجية.....
32.....	أولا- زيادة عمليات التصدير.....
33.....	ثانيا- تقديم المعلومات عن الأسواق الخارجية.....
33.....	ثالثا- القيام بالإجراءات الجمركية.....
33.....	المطلب الثاني- ضمانات عقد تحويل الفاتورة.....
34.....	الفرع الأول- الضمانات أثناء إبرام عقد تحويل الفاتورة.....
34.....	أولا-التأمينات الشخصية.....
35.....	ثانيا-التأمينات العينية.....
36.....	الفرع الثاني- الضمانات أثناء تنفيذ عقد تحويل الفاتورة.....
36.....	أولا- الحساب الجاري.....
36.....	ثانيا- الاقتطاع من مال الضمان.....
37.....	ثالثا- الحق في الرقابة والاطلاع.....
<b>39.....</b>	<b>الفصل الثاني- دور عقود الأعمال في نقل المعرفة الفنية.....</b>
40.....	المبحث الاول- دور عقد الفرانشيز.....
41.....	المطلب الأول-مزايا عقد الفرانشيز.....
41.....	الفرع الأول-مزايا عقد الفرانشيز على طرفيه.....
41.....	أولا-المزايا التي تعود على المانح.....
43.....	ثانيا-المزايا التي تعود على الممنوح له.....
47.....	الفرع الثاني-المزايا بالنسبة للاقتصاد الوطني.....
48.....	المطلب الثاني-مجالات عقد الفرانشيز.....
48.....	الفرع الأول- المجال الصناعي.....
49.....	الفرع الثاني-مجال التوزيعي.....
50.....	الفرع الثالث-مجال الخدمات.....
51.....	المبحث الثاني- دور عقد التسيير.....
54.....	المطلب الاول- أهمية عقد التسيير.....
54.....	الفرع الأول- تطوير الملك المسير.....

54.....	أولاً- القيام بأعمال التسيير.....
56.....	ثانياً- تحسين المردودية الاقتصادية المالية للملك.....
57.....	ثالثاً- تسيير الملك وفق للمستوى المطلوب.....
57.....	الفرع الثاني- إدماج المؤسسة الاقتصادية في شبكة التسيير.....
59.....	المطلب الثاني- تطبيقات عقد التسيير.....
59.....	الفرع الأول-تطبيق عقد التسيير في القطاع الفندقي.....
61.....	الفرع الثاني- تطبيق عقد التسيير في مجالات أخرى.....
64.....	خاتمة.....
69.....	قائمة المراجع.....
79.....	الفهرس.....

## ملخص المذكرة باللغة العربية

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

## Résumé du mémoire en Français

Face à l'inadaptation des contrats classiques, dans l'accompagnement des progrès mondial, on assiste à l'émergence de nouveaux contrats : Les contrats d'affaires. Ces derniers sont plus à même de répondre aux exigences du développement, notamment en matière économique.

On peut citer à titre d'exemple, le contrat de Leasing, l'Affacturage, le contrat de Franchise et le contrat de Management.

Ces contrats jouent un rôle important en matière économique en ce que, certains d'entre eux, constituent des sources nouvelles de financement des entreprises économiques (Financement des projets productifs), d'autres, en revanche, sont des techniques qui peuvent servir l'extension des projets et ce, en bénéficiant des expériences d'agents de renommée mondiale.

Cependant, il nécessite pour atteindre ce rôle d'un système judiciaire efficace.