

جامعة الشاذلي بن جديد - الطارف  
كلية الحقوق و العلوم السياسية  
قسم الحقوق



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

مذكرة بعنوان

## عقود الأعمال و دورها في ترقية الاقتصاد الوطني

مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على شهادة ماستر أكاديمي في تخصص: قانون الأعمال

إشراف الأستاذ (ة)

- قورية نذير

إعداد الطلبة

- جباري صبرينة

### لجنة المناقشة

| الاسم و اللقب      | الرتبة               | الهيئة المستخدمة      | الصفة        |
|--------------------|----------------------|-----------------------|--------------|
| بوعقبة نعيمة       | أستاذ(ة)<br>محاضرة أ | جامعة الشاذلي بن جديد | رئيسا        |
| قورية نذير         | أستاذ(ة)<br>مساعد أ  | جامعة الشاذلي بن جديد | مشرفا و مقرا |
| سماعيلي حسام الدين | أستاذ(ة)<br>محاضرة أ | جامعة الشاذلي بن جديد | ممتحنا       |

السنة الجامعية: 2022-2023





المرجع: القرار الوزاري رقم 1082 المؤرخ في 27 ديسمبر 2020 تمهيداً لتفويض المنطقة بتوقيعة من طرفة التسمية ومطابقتها

## تصريح شرفي خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية

أنا الممضي أدناه.

السيد (ة): جباري محمد حيتة  
الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 19991241001620003

تصادرة بتاريخ: 29 من ما 2018

عن دائرة: الاقبالة

المسجل باسم: الدكتور

والمكلف بإنجاز منكرة تخرج ماستر عنواتها:

عقود الأعمال ودورها في ترقية  
القطاع الصناعي

أصرح بشرفي أنني التزمت بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المنهجية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه .

التاريخ: 23/06/21

إمضاء الممضي

مذكرة بعنوان

## عقود الأعمال و دورها في ترقية الاقتصاد الوطني

مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على شهادة ماستر أكاديمي في تخصص: قانون الأعمال

إشراف الأستاذ (ة)

- قورية نذير

إعداد الطلبة

- جباري صبرينة

### لجنة المناقشة

| الاسم و اللقب      | الرتبة               | الهيئة المستخدمة      | الصفة        |
|--------------------|----------------------|-----------------------|--------------|
| بوعقبة نعيمة       | أستاذ(ة)<br>محاضرة أ | جامعة الشاذلي بن جديد | رئيسا        |
| قورية نذير         | أستاذ(ة)<br>مساعد أ  | جامعة الشاذلي بن جديد | مشرفا و مقرا |
| سماعيلي حسام الدين | أستاذ(ة)<br>محاضرة أ | جامعة الشاذلي بن جديد | ممتحنا       |

السنة الجامعية: 2022-2023

# شكر و تقدير

قال الله تعالى: ( رَبِّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَى وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا تَرْضَاهُ )

نشكر كل من علمنا حرفا ولقنا درسا واعطانا نصحا، وكان نعم الموجه، بإرشاداته القيمة وروحه الطيبة

فالفضل الاكبر في انجاز هاته المذكرة يرجع له، الا وهو الاستاذ المشرف

الاستاذ "قورية ندير"

واوجه الشكر مسبقا إلى اعضاء لجنة المناقشة على سعة صبرهم بقراءة وتقييم البحث

شكرا لكم

# إهداء

أهدي ثمرة هذا الجهد، لمن قدم لي كل شيء... من جعلو من أنفسهم شمعة تحترق لتضيء لي  
درب النجاح

ابي... سندي وقدوتي

انا جد فخورة لكوني ابنتك واحمل اسمك الذي لطالما كان فخرا واعتزازا لي

اطال الله في عمرك

لا انسى من ساندتني وعلمتني معنى الحب والحنان . يا من ارى انعكاسات نجاحي في دموع  
عينيك

أمي... حبيبيتي

كما لا انسى

اخوتي {هناء، سماح، مريم} واخي الوحيد فخري وامتناني « محمد »

ابناء اختي : امير، صبري وخليل

وابنى اختي ديمير

واول حفيذة قادمة لنا " فرح "

دون ان انسى من ساندني وساعدني رفيق الدرب "العاقل نجيب"

شكرا لكم جميعا لكونكم جزءا مني

## قائمة المختصرات

| الدلالة المختصرة     | الرمز                                     |
|----------------------|---|
| الطبعة               | ط   |
| الصفحة               | ص   |
| من الصفحة إلى الصفحة | ص ص                                       |
| العدد                | ع   |
| جريدة رسمية          | ج ر                                       |
| دون سنة نشر          | د س ن                                     |
| ALC                  | Arab Leasing Corporation                  |
| ASIL                 | Algérienne Saoudian International Leasing |
| N                    | numéro                                    |
| SALEM                | Société Algérienne De Leasing Mobilier    |

مقدمة

## 1/التعريف بموضوع البحث وأهميته

طرأت على الساحة الاقتصادية بداية من القرن العشرين العديد من المفاهيم والعلاقات الاقتصادية التي من شأنها إحداث تغيرات جذرية في البيئة الاقتصادية نتيجة التطور التكنولوجي المتسارع، وبغرض مسايرة هذه التطورات التي آل إليها العالم اليوم، ومن أجل تلبية حاجات المؤسسات الاقتصادية خاصة الصغيرة والمتوسط، فتوجب على هذه الأخيرة و أمام هذه الانفعالات الهائلة، مسايرة هذه التطورات عن طريق توسيع استثماراتها وتنويع منتوجاتها.

حيث نشأت علاقات اقتصادية تقوم على إبرام عقود دولية تتماشى مع مختلف المصالح الاقتصادية، خاصة أمام العجز والركود الذي عرفته العقود التقليدية التي آتى بها كل من القانون المدني والقانون التجاري، كعقد البيع، عقد العمل، عقد الوكالة... الخ.

إذ يرجع العجز الذي عرفته هذه العقود بشكل أساسي إلى تشعب مجال الأعمال وتعدد المصالح الجديرة بالحماية، ومبدأ الأثر النسبي الذي تتميز به العقود التقليدية خلافاً لمجال الأعمال إذ يمتد أثره إلى جانب أطراف العقد ليشمل الاقتصاد الوطني للدولة ككل، فظهرت الحاجة إلى استحداث عقود تتماشى مع هذه التطورات والتغيرات فظهرت عقود أطلق عليها تسمية "عقود الأعمال"، تتسم هذه العقود بالطابع العالمي لكونها تتماشى مع التوجهات الاقتصادية لكل الدول، فيعود تاريخ ظهورها لقوانين الدول الأنجلوساكسونية مع نهاية القرن التاسع عشر وبداية من القرن العشرين.

وتتعدد أنواع هذه العقود تبعاً للأهداف المرجوة منها إذ نجد أن تطبيق كل من عقد الليفينغ أو عقد الاعتماد الإيجاري بمفهومه الحالي وعقد تحويل الفاتورة، تلجأ الدول لإبرامها من أجل تطوير الاقتصاد الوطني خاصة بالنسبة للدول التي تبحث عن مصادر جديدة لتمويل مشاريعها، كما يمكنها الاستفادة من نجاح الشركات ذات سمعة وشهرة عالمية مختصة في إنتاج بعض السلع وتقديم خدمات على مستوى

الإقليم الوطني، وهذا ما يكون بواسطة عقد الفرانشيز لتلجأ إلى عقد التسيير في حالة البحث عن خبرات جديدة لتسيير مؤسساتها بكيفيات عصرية، نظراً لما يكتسيه النظام الاقتصادي من أهمية بالغة في تطوير اقتصاديات الدول ومواكبتها للتنمية.

وبناء على ما سبق كان لا بد من دراسة هذه التقنيات الحديثة التي طرأت على الساحة الاقتصادية، باعتبارها عقود وليدة التطور العالمي والتكنولوجي، ونتيجة قصور العقود التقليدية عن مواكبة هذا التطور، والذي يرجع سبب قصورها لسببين أساسيين، حيث يتمثل الأول في تشعب مجال الأعمال كونه مجالاً معقداً على أساس أن 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.

## 2/دوافع اختيار الموضوع

إن اختيارنا لموضوع دور عقود الأعمال في ترقية الاقتصاد الوطني، مبني على عدة دوافع منها الذاتية وتكمن الفصول والرغبة في دراسة هذه العقود، إضافة لذلك الرغبة الشخصية للعمل في إحدى شركات أو بنوك هذه العقود.

ومنها موضوعي بناء على أن هذا الموضوع في مجال تخصص دراستي، بالإضافة إلى الرغبة في معرفة الدور الذي تؤديه هذه العقود لترقية الاقتصاد الوطني، خاصة وأن المشرع الجزائري قد نظم البعض منها.

### 3/ أهداف الدراسة

وتهدف هذه الدراسة بشكل أساسي إلى التعرف على هذه العقود، أسباب ظهورها وكذلك على الدور الذي تؤديه لترقية المؤسسات الاقتصادية عامة ومجال الأعمال خاصة.

### 4/ الإشكالية

وبمناسبة الحديث عن الاهتمام الوطني والدولي بهذه العقود وما لها من دور إيجابي لكلا أطرافها بشكل عام، و الاقتصاد الوطني وعلى المؤسسات الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص، وتأسيسا لما سبق ولمعالجة موضوعنا تجسدت الإشكالية الرئيسية لهذه الدراسة في:

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

### 5/ المنهج المتبع

وبالتالي للإجابة على هذه الإشكالية المشار إليها سابقا اعتمدنا في دراستنا وفي بعض المواضع على المنتج التاريخي لسرد تاريخ ظهور هذه العقود ومراحل تطورها وذلك في الفصل الثاني من هذه الدراسة، وكل من المنهج التحليلي من خلال تحليل بعض النصوص القانونية كالقانون المدني الجزائري والقانون التجاري و قانون الاعتماد التجاري.

كما ارتأينا تقسيم موضوع دراستنا إلى فصلين رئيسيين: نعالج في الفصل الأول الإطار التنظيمي لعقود الأعمال، والذي بدوره ينقسم الى مبحثين.

فتطرقنا في المبحث الأول: لماهية عقود الأعمال، لنقسمه بدوره إلى مطلبين المطلب الأول تناولنا فيه: تعريف عقود الأعمال بينما المطلب الثاني خصصناه لدراسة: خصائص عقود الأعمال وعوامل ظهورها.

لنتطرق في المبحث الثاني منه: لخصوصيات عقود الأعمال، وبدوره ينقسم إلى مطلبين.

المطلب الأول: القانون الواجب التطبيق في العقود الدولية، بينما تعرضنا في المطلب الثاني: لتسوية المنازعات في مجال عقود الأعمال.

وفي الفصل الثاني دور عقود الأعمال في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونقل المعرفة الفنية، مع تقسيم كل فصل إلى مبحثين، وكل مبحث لمطلبين.

فتطرقنا في المبحث الأول إلى: عقد الاعتماد الإيجاري وعقد تحويل الفاتورة كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، لتطرق في المطلب الأول: لعقد الاعتماد الإيجاري كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، فيحين تطرقنا في المطلب الثاني لعقد تحويل الفاتورة كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .

لنخصص المبحث الثاني لدراسة: دور عقود الأعمال في نقل المعرفة الفنية.

المطلب الأول: دور عقد الفرانشيز في نقل المعرفة الفنية، المطلب الثاني: دور عقد التسيير في نقل المعرفة الفنية.

# الفصل الأول

## ماهية عقود الأعمال

ظهرت على الساحة الاقتصادية الدولية اليوم، ظاهرة اقتصادية قانونية تستدعي الاهتمام والمتابعة إلا أن هذه الأخيرة، أو ما يطلق عليها تسمية "عقود الدولة"، والتي يرجع تأصيلها التاريخي منذ أواخر القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين من خلال عقد الليزينغ أو عقد الاعتماد الإيجاري، إلا أن بعض الفقه يرى أن جذور هذا القانون يمتد إلى حضارات ضاربة منذ القدم كالحضارة البابلية، وما وضعته من تشريعات في ذلك الوقت ولاسيما قانون حمورابي<sup>(1)</sup>، حيث أصبحت هذه العقود أداة تسيير التجارة الدولية ووسيلة المبادلات الاقتصادية عبر الحدود<sup>(2)</sup>.

فأهمية هذه العقود تبرز جليا في مجال الاستثمار، وذلك من خلال الإقبال الكبير والمتزايد لإبرامها، وخاصة من قبل الدول النامية لكونها الوسيلة التي يتم من خلالها النهوض باقتصادها الوطني الذي يعاني من العجز والركود<sup>(3)</sup>.

وهو الدافع الرئيسي الذي جعلها تحظى باهتمام من قبل الكثير من رجال القانون، بل أكثر من ذلك حيث اتسع نطاقها ليتجاوز نطاق الدول النامية ولم تعد مقتصرة عليها فقط بل إمتد العمل بها ليشمل كل دول العالم تقدما، فقد تم استخدامها في بعض أوجه أنشطتها مما جعل الفقه يطلق عليها تسمية "عقود التنمية الاقتصادية".

من زاوية أنها وسيلة تساعد الدول على تنفيذ خططها الاقتصادية و الإجتماعية حينما تقبل على إبرامها<sup>(4)</sup>، فهي الركيزة التي بواسطتها يتم بناء الهياكل الاقتصادية الثابتة للدول النامية على نحو يجعل

<sup>(1)</sup> - الياس ناصيف، العقود الدولية عقد الليزينغ أو عقد الإيجار التمويلي في القانون المقارن، ط 01، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2008، ص 15.

<sup>(2)</sup> - بشار الأسعد، عقود الدولة في القانون الدول، ط 02، منشورات زين الحقوقية، 2011، ص 9.

<sup>(3)</sup> - آيت يوسف نعيمة، الطبيعة القانونية لعقود الدولة في مجال الاستثمار، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2020، ص 9.

<sup>(4)</sup> - عدلي محمد عبد الكريم، النظام القانوني للعقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية، أطروحة دكتوراه، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010-2011، ص 1.

منها عامل حيويًا ورئيسيًا في تحقيق الخطة الاقتصادية والخروج بهذه الأخيرة من عالم التخلف إلى العالم المتقدم<sup>(1)</sup>.

فالأصل أن هذه العقود هي عقود يختص بتنظيمها وتحظى باهتمام من قبل القانون الدولي الخاص، إلا أنه واستثناء تخطت هذا الحاجز لتصبح محل اهتمام الكثير من المختصين في القانون العام، وهذا راجع لكون طرفي هذه العلاقة التعاقدية هم طرفين مختلفين، أحدهما شخص معنوي عام "الدولة" والطرف الثاني هو شخص معنوي خاص<sup>(2)</sup>، ويتجسد هذا التعاقد الدولي في ما يسمى بـ: "عقود الأعمال" والتي تعتبر استراتيجية مهمة بالنسبة للبلدان النامية من أجل دفع عجلة التنمية في شتى المجالات.

فدراسة هذه العقود تتطلب قبل كل شيء التعرف أولاً على مفهومها وذلك في المبحث الأول من هذا الفصل، بينما نتطرق في المبحث الثاني لخصوصيات عقود الأعمال.

<sup>(1)</sup> - قصوري رفيقة وعيواج طالب، "النظام القانوني للعقود الاستثمار الأجنبي"، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، ع الخامس، 2016، ص 181.

<sup>(2)</sup> - مغني خوخة وعشيت فاطمة، الالتزام بالإرادة في عقود الأعمال (عقد التسيير وعقد الفرانشيز نموذجان)، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2018، ص 1.

## المبحث الأول

### مفهوم عقود الأعمال

شهد العالم في الآونة الأخيرة وعقب نهاية الحرب العالمية الثانية عدة تغيرات مست العديد من المجالات، إلى أن أبرز هذه التغيرات والتي أحدثت فجوة اقتصادية في مختلف دول العالم ولاسيما النامية منها هي انفتاح العالم على التجارة الخارجية<sup>(1)</sup>، وانتهاج سياسة الدول الرأسمالية القائمة على الحرية الاقتصادية، مما أضحي من اللازم انتهاج أسلوب جديد للتعاقد، لتشعب مجال الأعمال وخاصة أمام العجز الذي شاهدهته العقود الكلاسيكية وعدم قدرتها على مواكبة هذه التغيرات، وهو الدافع من وراء انتهاج واستحداث هذا النوع الجديد من العقود، التي لعبت دورا فعالا في مواكبة ومسايرة التغيرات وحسدت إرادة الأطراف المتعاقدة وفي هذا السياق سنتناول في هذا المبحث تعريف عقود الأعمال وذلك في المطلب الأول من هذا المبحث، أما المطلب الثاني نتعرف على أهم العوامل التي أدت إلى ظهور مثل هذا النوع من العقود.

### المطلب الأول: تعريف عقود الأعمال

ارتأينا أولا وقبل التطرق إلى تعريف عقود الأعمال أن نتطرق إلى لمحة وجيزة عن العقود الكلاسيكية، العقود المدنية وذلك في الفرع الأول من هذا المطلب، لتتطرق في ما بعد إلى تعريف هذه العقود الحديثة أي عقود الأعمال وذلك في الفرع الثاني.

### الفرع الأول: تعريف العقود المدنية

كما هو سائد في الدراسات القانونية أن لكل مصطلح تعريفا لغويا وفقهيا وكذلك تعريفا قانونيا؛ وهو ما سيتم انتهاجه في تعريف العقد في هذا الفرع وتفصيل ذلك في ما يلي.

### أولا: تعريف العقد لغة

(1) - جغالي لونس وبورنان بلال، إعمال مبدأ سلطان الإرادة في عقود الأعمال، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو، ص 4.

العَقْدُ: الرِّبْطُ والسَّدُّ، يُقَالُ: عَقَدَ الحَبْلَ، يَعْقِدُهُ، عَقْدًا، أَي: شَدَّهُ، وَضَدَّهُ: الحَلُّ.  
وَأَصْلُ العَقْدِ: ارتِبَاطُ طَرَفَيْنِ أَحَدُهُمَا بِالْآخَرِ؛ وَيُطْلَقُ عَلَى الجَمْعِ بَيْنِ أَطْرَافِ الشَّيْءِ، يُقَالُ:  
عَقَدَ الحَبْلَ: إِذَا جَمَعَ أَحَدَ طَرَفَيْهِ عَلَى الْآخَرِ وَرَبَطَ بَيْنَهُمَا، وَمِنْ مَعَانِيهِ أَيضًا: اللُّزُومُ، وَالإِحْكَامُ،  
وَالإِبْرَامُ، وَالتَّوْثِيقُ، وَالضَّمَانُ وَالْعَهْدُ، وَالتَّأَكِيدُ، وَالجَمْعُ: عَقُودٌ<sup>(1)</sup>.

{فكلمة عقد مأخوذة من عقد و هو الجمع بين الأجزاء جمعا خاصا، فيقال عقدت الحبل  
والعقدة ما يمسكه ويوثقه مثل عقد البيع وعقد اليمين<sup>(2)</sup> }.

يتضح مما سبق أن: للعقد في اللغة مدلولان مدلول مادي وآخر معنوي، أما المادي فهو الشد نحو:  
عَقْدُ الحَبْلِ، وَعَقْدُ الحَيْطِ، وَعَقْدُ البِنَاءِ، وهو استعمال حقيقي، وأما المعنوي فهو الإبرام والوجوب،  
نحو: عَقْدُ البَيْعِ، وَعَقْدُ النِّكَاحِ وهو استعمال مجازي استعير من المادي للمعنوي<sup>(3)</sup>.

### ثانيا: تعريف العقد اصطلاحا

عرفه الحنفية بقولهم: هو تعليق كلام المتعاقدين بالآخر شرعا، على وجه يظهر أثره في الحل.  
عرفه المالكية بقولهم: كل تصرف ينشأ عنه حكم شرعي، وعند الشافعية: هو ارتباط الإيجاب  
بالقبول الالتزامي، وقول الحنابلة: هو المعاملة التي يلتزمها الطرفان بربط الإيجاب بالقبول<sup>(4)</sup>.

### ثالثا: التعريف التشريعي

## 1. تعريف العقد في القانون المدني الجزائري

<sup>(1)</sup> - التعريف متاح على الرابط الآتي: <https://islamic-content.com/dictionary/word/1987>، اطلع عليه بتاريخ

14 جوان 2023، على الساعة 15:18.

<sup>(2)</sup> - نقلا على عبد الرحمان زعل الشراعية، الضوابط القانونية والشرعية للرضا بالعقود، "دراسة مقارنة، رسالة ماجستير، تخصص القانون  
الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، 2014، ص 8.

<sup>(3)</sup> - جبار كاظم الملا، العقد من حيث اللزوم وعدمه في الفقه الاسلامي، مجلة الكلية الاسلامية، جامعة بابل لكلية الدراسات القانونية، مجلد  
10، ع 36، 2015، ص 7.

<sup>(4)</sup> - نذير بن محمد الطيب اوهاب، عقد الامتياز (دراسة تأصيلية للعقود النفطية)، دراسة مقارنة، بدون دار نشر، ص 3.

عرف المشرع الجزائري العقد في المادة 54 من القانون المدني على النحو الآتي: "العقد اتفاق يلتزم بموجبه شخص أو عدة أشخاص نحو شخص أو عدة أشخاص آخرين بمنح أو فعل أو عدم فعل شيء ما"<sup>(1)</sup>.

فالعقد بهذا المعنى هو اتفاق بين شخصين مستقلين عن بعضهما، سواء كان شخصين طبيعيين أو عموميين، بشرط أن يكونا متساويين قانونا، من حيث تمتع كل طرف في العقد بنفس الحقوق وتحمل الالتزامات التي ستقرر في العقد<sup>(2)</sup>.

وما تجدر الإشارة إليه أن المشرع الجزائري بادر إلى وضع تعريفا آخر للعقد في القانون المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية، حيث نصت المادة 3 فقرة 4 على أن: "عقد: كل إنفاق أو اتفاقية تهدف إلى بيع سلعة أو تأدية خدمة حرر مسبقا من أحد أطراف الاتفاق مع اذعان الطرف الآخر بحيث لا يمكن هذا الأخير إحداث تغيير حقيقي فيه"<sup>(3)</sup>، وما يلاحظ على هذين التعريفين وجود تباين شكلا ومضمونا بينهما<sup>(4)</sup>.

## 2. تعريف العقد في القوانين المقارنة

تنص المادة 1101 من القانون الفرنسي بعد تعديل 2016 على أن العقد هو توافق الإرادات بين شخصين أو أكثر موجه لإنشاء؛ تعديل؛ نقل؛ إنهاء التزامات<sup>(5)</sup>.

(1) - الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم، ج ر ع 31.

(2) - الكاهنة ارزيل، عن إخضاع عقد الأعمال للقانون، مجلة العلوم القانونية والسياسية، المجلد 10، ع 01، أفريل 2019، ص ص 39-40.

(3) - القانون رقم 04-02 المؤرخ في 23 يونيو 2004 يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، ج ر، ع 41، مؤرخة في 27 يونيو 2004، المعدل والمتمم.

(4) - شوقي بناس، تأملات في تعريف العقد، حوليات جامعة الجزائر 1، الجزء الرابع، ع 32، ديسمبر 2018، ص 13.

(5) - بالكناين، فوزي، "نظرية العقد في القانون المدني الفرنسي المعدل والقانون المدني القطري-دراسة مقارنة"، المجلة الدولية

للقانون، المجلد التاسع، ع المنتظم الثاني 2020، ص 20

في حين أن المشرع المصري لم يورد له أي تعريف بعد ما كان يعرف العقد في المادة 122 من المشروع التمهيدي على النحو الآتي: "العقد اتفاق ما بين شخصين أو أكثر على إنشاء رابطة قانونية أو تعديلها أو إنهاءها"<sup>(1)</sup>، وبذلك يكون المشرع الجزائري قد حذا حذو المشرع الفرنسي حينما أورد تعريفا للعقد مخالفا بذلك للمشرع المصري.

### الفرع الثاني: تعريف عقود الأعمال

تعتبر مسألة تحديد تعريف دقيق لعقود الأعمال من المسائل الأكثر صعوبة، وذلك راجع لكونها من العقود الحديثة فهي لم تحظى بتعريف عام لها، سواء من الناحية القانونية أو القضائية، بل أغلب التعريفات الموجودة تتناول أنواعها، تاركين بذلك فراغا تشريعيا وفقهيا، غير أن هذا النوع من العقود لا يختلف كليا عن العقود الكلاسيكية من حيث وجوب توافر الأركان الموضوعية لانعقادها (رضا، محل، سبب)، وأحيانا أخرى نجدها تتطلب الشكلية حينما يتعلق الأمر بالعقارات.

وعقود الأعمال هي مفهوم اقتصادي مرتبط بالمفاهيم الاقتصادية قبل أن تكون مفهوم قانوني، بالنظر إلى وجود محيط لهذه العقود "بيئة الأعمال" إلى درجة أن المصطلح الذي يستحوذ على هذه العقود ليس "فكرة العقد" بل الأعمال، على أساس أنه حاليا ظهر مصطلح جديد في هذه العقود وهو "أعملت العقود"، وهذا ما يؤدي إلى القول بأن هذه العقود ليست وفقا للمفهوم الموجود في القواعد العامة أي النظرية العامة للعقد<sup>(2)</sup>، بل أن هذا المفهوم تجاوزه الزمن وتجاوزته الأحداث في مجال الأعمال، لأننا أصبحنا نتكلم عن قيمة العقد في السوق وتوجهات الدول عندما يتعلق الأمر بهذا النوع من العقود<sup>(3)</sup>.

(1) - عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني (مصادر الالتزام)، جزء الأول، ط 3، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2000، ص 150.

(2) - بوعش وافية، عن مبدأ اختلال التوازن العقدي في عقد الأعمال، مجلة القانون، المجلد 11، ع 01، 2022، ص ص 31-32.

(3) - الكاهنة اريزل، استخدام حقوق الملكية الفكرية كآلية لتنشيط السوق، مجلة العلوم الثانوية والاقتصادية، ع 02، جامعة الجزائر، 2005، ص 440.

ضف إلى ذلك أن هذه الفئة من العقود تنفرد بخصوصيات تجعلها تتميز عن غيرها من العقود، سواء من حيث القانون الواجب التطبيق، وكذلك في ما يتعلق بمسألة تسوية المنازعات الناشئة عنها وغيرها من الخصوصيات التي تميزها عن العقد بالمفهوم التقليدي.

### المطلب الثاني: خصائص عقود الأعمال

على الرغم من كونها عقود حديثة، وعدم خصها بتنظيم خاص وكاف من قبل جل القوانين إلا أنها تنفرد بخصائص تميزها عن غيرها من العقود الأخرى، ذلك راجع لأسباب وعوامل ظهورها، فهي عقود فرضتها التطورات التي آل إليها النظام الاقتصادي اليوم وهو الدافع الأساسي الذي أدى إلى ظهورها، وفيما يلي سنتعرف على أهم خصائصها، وكذلك على أهم العوامل التي شكلت الدافع الأساسي في ظهورها واقتحامها النظام التعاقدية.

### الفرع الأول: خصائص عقود الأعمال

تمثل خصائص هذه العقود في كون أطرافها دائما متعاملين اقتصاديين، التفوق الاقتصادي، وكذلك من ناحية تنظيم هذا النوع من العقود، وأخيرا خاصية الاعتبار الشخصي التي تقوم عليها هذا النوع من العقود.

### أولا: من حيث الأطراف

من أهم خصائص عقود الأعمال أن أطرافها دائما متعاملين اقتصاديين، فلا يمكن تصور أي نوع من العقود أحد أطرافه غير ذلك كمتعامل إداري مثلا، فعقود الأعمال تبرم لغرض تنشيط مرحلتين اثنتين للدورة الاقتصادية، يتجسدان في دورة الإنتاج ودورة التوزيع، فهي لا تهتم بمرحلة الاستهلاك وهذا يعني أن العلاقات دائما ما تكون إما علاقة إنتاج أو علاقة إنتاج توزيع<sup>(1)</sup>.

(1) - جغالي لونس وبورنان بلال، المرجع السابق، ص 10.

وهو ما أكدته المادة 03 من الأمر رقم 03-03 المتعلق بالمنافسة، حيث عرفت المتعامل الاقتصادي كمؤسسة على أنها: "كل شخص طبيعي أو معنوي أيا كانت طبيعته يمارس بصفة دائمة، نشاطات الإنتاج أو التوزيع أو الخدمات أو الاستيراد"<sup>(1)</sup>.

### ثانيا: من حيث التفوق الاقتصادي

ارتبطت هذه العقود ولا زالت ترتبط بمحيط الأعمال، الذي قوامه التزاحم والتنافس بين مختلف المتعاملين الاقتصاديين<sup>(2)</sup>، لكن ما يميز الالتزامات التي يربتها عقد الأعمال تخرج على ما هو متعارف عليه في إطار العقود التقليدية، مجسدة ما يعرف بالتفاوت الاقتصادي في المراكز القانونية وجود الفجوة الاقتصادية بين العلاقات التعاقدية، من حيث وجود نوعين من المتعاملين الاقتصاديين، أحدهما مالك للسيولة المالية والمعرفة الفنية والتكنولوجيا والخبرة والكفاءة والعلامة التجارية، والآخر فاقد لكل هذه المواصفات، وهو الأمر الذي رسخ عنه في منطق و لغة السوق صنفين من المتعاملين الاقتصاديين<sup>(3)</sup>، متعامل اقتصادي قويا اقتصاديا وآخر ضعيف اقتصاديا.

### ثالثا: من حيث التنظيم القانوني

يتضمن القانون المدني إلى جانب القواعد التي تحكم العقد بوجه عام، أحكاما خاصة ببعض العقود يطلق عليها اصطلاح "العقود المسماة"، فهي تلك العقود التي يضع لها المشرع تنظيما خاصا وغالبا ما تكون القواعد التي تحكمها قد استقرت وتحددت معالمها، وتخضع للقواعد الخاصة التي أوردتها المشرع بصدد كل عقد<sup>(4)</sup>.

<sup>(1)</sup> - المادة 03 من الأمر رقم 03-03 مؤرخ في 19 يوليو 2003، المتعلق بالمنافسة، ج ر ع 43، الصادرة في 20 يوليو 2003، المعدل والمتمم بالقانون رقم 08-12، مؤرخ في يونيو 2008، ج ر ج ع 36، الصادرة في 2 يونيو 2008.

<sup>(2)</sup> - الكاهنة ارزيل، المرجع السابق، ص 39.

<sup>(3)</sup> - بوعشة وافية، عن مبدأ اختلال التوازن العقدي في عقد الأعمال، المرجع السابق، ص 30-31.

<sup>(4)</sup> - محمد حسين منصور، شرح العقود المسماة، ط 1، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2010، ص 7-8.

خلافاً "للعقد غير المسمى"، فهو ذلك العقد الذي لا يتولى المشرع تنظيمه<sup>(1)</sup>، إذا يخضع للقواعد العامة في نظرية العقد وفي حالة عدم وجود حكم تعين أعمال القياس على ما أورده المشرع من تنظيم قانوني للعقود المسماة، وإلا تم الرجوع إلى المصادر الأخرى للقانون غير التشريع، كالعرف ومبادئ الشريعة الإسلامية، ومبادئ العدالة والقانون الطبيعي<sup>(2)</sup>، واستناداً لهذا المعنى في القانون الجزائري، فإننا نجد أن المشرع قد اعتمد الأصل، وهو عدم تنظيمه لعقود الأعمال، تاركاً المسألة للقواعد العامة، غير أنه طبق الاستثناء، وهو تنظيم بعض عقود الأعمال لضرورات معينة، ومنها: عقد الاعتماد التجاري، عقد تحويل الفاتورة، عقد التسيير، وتجدر الإشارة بأن تنظيم هذه العقود كان بنصوص قانونية مختلفة.

#### رابعاً: عقود تقوم على الاعتبار الشخصي

من أبرز خصائص عقود الأعمال، وهي خاصية الاعتبار الشخصي، ويأخذ بها قبل إبرام العقد و أثناء سريانه وبعد نهايته، فهي خاصية واجبة وضرورية وينفرد بها عقد الأعمال عن العقد المدني، والمقصود منها هو مراعاة المتعامل المبرم للعقد من حيث سمعته التجارية في السوق، وكذلك من حيث سلوكه وقدراته المالية<sup>(3)</sup>.

فعلى سبيل المثال ما جاء في نص المادة 40 من النظام رقم 06/96 المتعلق بتحديد كفاءات تأسيس شركات الاعتماد وشروط اعتمادها التي تنص على أنه: "لا يجب أن يكون المؤسسين والمسيرين أو الممثلين لشركة الاعتماد التجاري محل منع المنصوص عليه في المادة 125 من قانون رقم 10-90 وكذلك لا يجب أن يتمتعوا بالشروط المنصوص عليها في التنظيم 05/62"<sup>(4)</sup>.

(1) - الكاهنة ارزيل، المرجع السابق، ص 43.

(2) - محمد حسين منصور، المرجع السابق، ص 08.

(3) - جغالي لونس وبورنان بلال، المرجع السابق، ص ص 12-13.

(4) - نظام بنك الجزائر رقم 96-06 المؤرخ في 03 يوليو 1996، يحدد كفاءات تأسيس شركات الاعتماد التجاري وشروط اعتمادها، ج. ر. ع 66 الصادر في 03 نوفمبر 1996.

ويمكن ملاحظة كذلك بروز خاصية الاعتبار الشخصي في تعريف عقد التسيير في القانون المدني الجزائري بأن: "عقد التسيير هو العقد الذي يلتزم بموجبه متعامل يتمتع بشهرة معترف بها، يسمى مسيرا إزاء مؤسسة عمومية اقتصادية أو شركة مختلطة الاقتصاد...".

### الفرع الثاني: عوامل ظهور عقود الأعمال

تعددت العوامل التي دفعت هذه العقود للظهور وذلك راجع وبشكل أساسي لما تحققه عقود الأعمال، وكذلك لسد النقص والعجز والركود الذي واجهته العقود المدنية.

### أولاً: حاجة متعامل اقتصادي إلى متعامل اقتصادي آخر

عقود الأعمال هي صنف من أصناف العقود ذات الطبيعة خاصة كونها مرتبطة ببيئة الأعمال انطلاقاً من حاجة رجل الأعمال إلى رجل الأعمال الآخر وأطراف عقود الأعمال هي متعاملة اقتصادية بمختلف أنواعها من تجار... وغيرها، فهي لا تكون بين متعامل اقتصادي وشخص آخر ليس لديه هذه الصفة ومثلها عقود التي تبرم بين متعامل ومستهلك<sup>(1)</sup>.

### ثانياً: عدم ملائمة العقود المدنية الكلاسيكية مجال الأعمال

أدى التطور التكنولوجي والعلمي إلى تلاشي العقود الكلاسيكية التي أصبحت عاجزة عن مواكبة هذا التطور الأمر الذي دفع إلى ضرورة استحداث عقود جديدة، تتفق بالأخص مع طبيعة مختلف المصالح الاقتصادية والتطور الذي آلت إليه<sup>(2)</sup>.

### ثالثاً: تشعب مجال الأعمال

يعد مجال الأعمال من أكثر المجالات تعقيداً من حيث التنظيم القانوني على أساس أن المصالح الجديدة بالحماية تنوع وتتعدد حسب الأوضاع، على خلاف العقود التقليدية الموجودة في القانون

(1) - بوعش وافية، عن مبدأ اختلال التوازن العقدي في عقد الأعمال، المرجع السابق، ص 32.

(2) - بن عزوز ربيعة، إشكالية تقنين عقود حقوق الأعمال في الجزائر، مجلة الإنسان والحريات العامة، ع الخامس، 2018، ص 22.

المدني التي تتميز بضيق النظر دون الأخذ بعين الاعتبار إلى المدى البعيد، فهدفها الأساسي هو حماية الأطراف المتعاقدة.

#### رابعاً: الأثر النسبي للعقود المدنية التقليدية

إذا نشأ العقد صحيحاً طبقاً لأركان والشروط الواجب توافرها فيها انعقد العقد، وتوافرت له قوته الملزمة وترتب جميع آثاره من حقوق والتزامات التي أتجهت إرادة المتعاقدين إلى إنشاؤها، والأصل أن هذه الآثار تنصرف إلى طرفيه دون غيرها سواء تعاقدا بطريقة مباشرة أو بواسطة نائب تعاقدا باسم الأصيل<sup>(1)</sup>، وهو ما نصت عليه المادة 108 من القانون المدني الجزائري على أنه: "ينصرف العقد إلى المتعاقدين والخلف العام، ما لم يتبين من طبيعة التعامل أو من نص القانون، أن هذا الأثر لا ينصرف إلى الخلف العام، كل ذلك مع مراعاة القواعد المتعلقة بالميراث"<sup>2</sup>، وهذا الأثر هو السبب في عدم ملائمة هذه العقود (العقود المدنية لمجال الأعمال).

#### خامساً: استحداث عقود الأعمال لغرض مواكبة التطورات الحاصلة في بيئة الأعمال

يمثل الهدف الأساسي من استحداث هذا النوع من العقود وبدرجة أولى في تحقيق مصلحة اقتصادية محضة، تتجسد في الفعالية الاقتصادية وتشجيع المتعاملين الاقتصاديين على احترام النزاهة والمبادرة واحترام المبادئ العامة التي تحكم سير السوق الاقتصادية.

#### سادساً: عقود الأعمال تشكل نتيجة مباشرة لاكتمال منظومة الأعمال

عرفت جل التشريعات العالم وفي جل الدول ومن بينها التشريع الجزائري في الآونة الأخيرة نهضة تشريعية مهمة مست خصوصاً الجوانب المرتبطة بالأعمال والمقاولات، حيث تم الانتقال من المفهوم التقليدي للقانون التجاري إلى مفهوم آخر حديث يتطابق مع المعايير الدولية، وبالتالي يمكن القول أنه

<sup>(1)</sup> - جيلالي بن عيسى، مبدأ الأثر النسبي للعقود والاستثناءات الواردة عليه في القانون المدني الجزائري، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم

السياسية، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، 2017-2018، ص 8.

<sup>2</sup> - المادة 108، الامر رقم 58-75 المرجع السابق.

أصبح يتوفر قانون حديث للأعمال والمقاولات، يتكون من نصوص قانونية تلمس جوانب متعددة (كالقانون التجاري، والشركات التجارية... وغيرها)<sup>(1)</sup>.

### سابعاً: الطبيعة التركيبية لمجال الأعمال فرضت الانتقال إلى عقود الأعمال

مبدئياً تخضع المعاملات التي تتسم في إطار القانون المدني لنظام قانوني موحد، كما أنها أقل تعقيداً رغم تطلب إتباع بعض الإجراءات الشكلية بخصوص نوع معين منها، على العكس من ذلك يعتمد البناء العام لكثير من معاملات قانون الأعمال على مقارنة قانونية وتركيبية تأخذ بعين الاعتبار مختلف أبعادها، يضاف إلى ذلك أن ظهور قانون الأعمال كتخصص قائم بذاته ارتبط أساساً بتجميع مجموعة من القوانين لها علاقة بالإنتاج والتوزيع والاقتصاد... نخص بالذكر القانون التجاري وقانون الشركات التجارية، قانون الملكية الصناعية القانون البنكي...، وغيرها لذلك فارتكاز عقود الأعمال في بعدها العام على المقاربة التركيبية يضمن تطبيق عدة قوانين في عقد أعمال واحد<sup>(2)</sup>.

(1) - محمد الهادي المكنوزي، من العقود التجارية إلى عقود الأعمال (إي تأثير على حرية التعاقد)، دراسات قضاء محكمة النقض، عدد 80، د.س.ن، ص 522.

(2) - حمد الهادي المكنوزي، المرجع السابق، ص 37.

## المبحث الثاني

## خصوصية عقود الأعمال من حيث تكوين العقد

يعد القانون الدولي الأعمال أهم قانون يختص بتنظيم المعاملات والعلاقات الاقتصادية في الدولة، من خلال توفير الضمانات اللازمة والمناسبة كتسوية المنازعات الناشئة عنها، وكذلك من حيث تحديد القانون الواجب التطبيق، سواء من حيث تسوية المنازعات أو القانون الذي يسير العلاقات الاقتصادية.

ومن جهة أخرى تسهيل حرية نقل الأشخاص والبضائع سواء كان ذلك بحرا أو جوا أو بواسطة السكك الحديدية<sup>(1)</sup> وحماية الاستثمارات، ويعد تكييف أطراف العقد وجنسيتهم ليس لها أثر على الطابع الوطني الدولي للعقد فهناك معايير بديلة يمكن الاعتماد عليها لإضفاء الطابع الدولي للعقد من بينها القوانين الوطنية، اتفاقية الدولية ويكون مرتبط بمصالح دولتين على الأقل<sup>(2)</sup>.

إلا أن الاختلافات في التشريعات الوطنية للدول، لا يساعد على نمو التبادلات الاقتصادية على المستوى الدولي، ذلك راجع لعدم تماشي القوانين الوطنية مع معطيات التجارة الدولية وعدم الاستجابة لخصوصية عقود الأعمال، نظرا للتطورات التي يعرفها الحقل الاقتصادي ونمو التجارة الدولية خاصة في إطار العولمة، الأمر الذي دفع إلى إيجاد وسائل قانونية تتماشى مع المعطيات الجديدة للتطور و النمو الاقتصادي، فهي تأخذ بعين الاعتبار الاختلاف في التشريعات الوطنية بمختلف الدول<sup>(3)</sup>.

(1) - عمر سعد الله، القانون الدولي للأعمال، ط 03، دار هومة، الجزائر، 2012، ص 12.

(2) - مداني نسيم، عقود الأعمال والنظام العام الاقتصادي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2018، ص 30.

(3) - مداني نسيم، المرجع السابق، ص 32.

فتوصل المتعاملين الاقتصاديين إلى استحداث عقود جديدة تتوافق مع طبيعة مختلف المصالح الاقتصادية والتطور الذي آلت إليه فهي بحاجة إلى نظام قانوني خاص و متميز على نظام العقود الداخلية.

وهو ما تم انتهاجه من قبل المشرع الجزائري في إطار سياسة الانفتاح الاقتصادي، بتكريس بعض القواعد الأساسية المنظمة لعقود الأعمال الدولية في القانون الوطني، سواء من حيث القانون الواجب التطبيق في العقود الدولية، أو من حيث أسلوب تسوية المنازعات المتعلقة بعقود الأعمال<sup>(1)</sup>.

### المطلب الأول: القانون الواجب التطبيق في العقود الدولية

تعد مسألة القانون الواجب التطبيق على عقود التجارة الدولية من أهم المسائل القانونية التي تثيرها دراسة هذه العقود، بوصف أن تحديد قانون معين لينظم ويحكم العقد ليس مجرد تفضيل قانون على آخر يتم على نحو نظري دون الأخذ بعين الاعتبار النتائج المترتبة على هذا التحديد، كون هذه الأخيرة، ترتب نتائج وآثار في غاية الأهمية على مجمل العلاقة التعاقدية، إذ يتوقف تنفيذ العقد أو عدم تنفيذه، وتقييم الالتزامات المتقابلة في العقد ومدى إمكانية تعديل شروطه<sup>(2)</sup>.

### الفرع الأول: مبدأ الإرادة في العقود الدولية

تعتبر قاعدة العقد شريعة المتعاقدين من المبادئ الراسخة في النظرية التقليدية للعقد القائمة على مبدأ سلطان الإرادة، والتي تعني حرية الأفراد في تحديد مضمون العقد<sup>(3)</sup>، وهو ما قضت به المادة 106 من القانون المدني الجزائري بنصها على أن: "العقد شريعة المتعاقدين..."<sup>(4)</sup>، ولا يجد من هذه

(1) - بن عزوز ربيعة، المرجع السابق، ص 22.

(2) - بكاكرية حسينية، عقود التجارة الدولية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص القانون العام، كلية الحقوق، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2012-2013، ص 47.

(3) - مختارية شيباني، التدخل التشريعي في تحديد مضمون العقد شريعة المتعاقدين، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، المجلد 17، ع 02، 2022، ص 380.

(4) - المادة 106 من القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم.

الحرية والسلطان سوى فكرة النظام العام والأداب العامة، فكل ما تم الاتفاق عليه يصبح بمثابة قانون يلتزم به المتعاقدين ولا يجوز أن ينفرد بنقضه أو تعديله إلا باتفاق آخر.

### الفرع الثاني: خضوع العقد الدولي للقانون التجاري الدولي

يشمل هذا القانون العابر للدول (القانون الدولي) على المبادئ العامة والأعراف والعادات التجارية وبعض القوانين الموحدة وهو ما يشكل ما يعرف باسم القانون التجاري الدولي أو قانون التجار<sup>(1)</sup>، ضف إلى ذلك قضاء التحكيم باعتباره مصدرا هاما من مصادر هذا القانون، مما جعل هذه القواعد تأخذ وصف القواعد القانونية، وقد أصبح أطراف العقد يفضلون اللجوء إليها وتطبيقها على عقودهم لتوفيرها لهم العلم المسبق بمحتواها لكونها قواعد عالمية وقد اعتاد المتعاملين عليها.

وما يدل على ملائمتها للعقود هو تنوع مصادرها، بالإضافة إلى كونها ترتبط بدول مختلفة فهي تنظم العقود الدولية بصفة مباشرة ومستقلة عن القوانين الوطنية وتضع حلولاً مباشرة لمشاكلها<sup>(2)</sup>.

### المطلب الثاني: تسوية المنازعات في مجال عقود الأعمال

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

بالإضافة إلى المصالحة يلعب التحكيم دورا هاما كآلية لفض المنازعات التي تثور بين المتعاملين الاقتصاديين في إطار العلاقات التجارة الدولية، فيلجأ أطراف هذه العالقة إلى اختيار التحكيم

<sup>(1)</sup> - حفيفة السيد الحداد، العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية (تحديد ماهيتها والنظام القانوني الحاكم)، دار المطبوعات الجامعية، 2007، ص 751.

<sup>(2)</sup> - بكاكية حسية، المرجع السابق، ص 51.

كوسيلة لحل المنازعات التي تنشأ بينهم<sup>(1)</sup>، ذلك أن التحكيم يحتل الصدارة كآلية لتسوية هذه المنازعات، ذلك راجع للمزايا العديدة التي يوفرها هذا النظام من سرية وسرعة وتخصص مهني، وهي مزايا لا تتحقق في القضاء الوطني لأية دولة من دول الأطراف المتعاقدة<sup>(2)</sup>، لأهمية التحكيم كوسيلة لتسوية المنازعات في مجال التجارة الدولية تم تجسيده في النظام القانوني للوطني.

وقد كانت الإصلاحات الاقتصادية التي شرعت فيها الجزائر منذ عام 1988 تقتضي إدخال تعديلات في أساليب تسوية المنازعات خاصة في مجال التجارة الدولية وتكريس التحكيم نظرا للمزايا التي يتسم بها، فقام المشرع بإدخال أحكام خاصة بالتحكيم تتعلق بالتحكيم الداخلي والتحكيم الدولي، كما تبين الحقوق التي لا يجوز التحكيم فيها والتي تتمثل في المسائل التي تتعلق بحالة الأشخاص والالتزام بالنفقة وحقوق الإرث، المسكن وكذلك الملبس، كما نص المشرع على أن كل المسائل المتعلقة بالجانب المالي يمكن أن تكون قابلة للتحكيم إلا إذا تعارضت مع النظام العام<sup>(3)</sup>.

وتم إعادة النظر في الأحكام الخاصة بالتحكيم التجاري الدولي بموجب القانون رقم 09-08 المؤرخ في 25 فبراير 2008 المتضمن قانون الاجراءات المدنية والادارية الجزائري، والذي خصص له المشرع الفصل الثاني من الباب الأول تحت عنوان الصلح والتحكيم في المواد من 1039-1061. منه.

كما أن قواعد التحكيم الدولي الواردة في التشريع الجزائري ذات طابع ليبرالي ومطابقة للمبادئ والقواعد الدولية والمعمول بها على مستوى هيئات التحكيم أهمها مبدأ اللجوء إلى التحكيم في العقد الدولي<sup>(4)</sup>.

(1) - مداني نسيم المرجع السابق، ص 34.

(2) - حفيظة السيد الحداد، المرجع السابق، ص 256.

(3) - القانون رقم 12-93 المؤرخ في 5 أكتوبر 1993 يتعلق بترقية الاستثمار، ج ر عدد 64، الصادر في 10 أكتوبر 1993.

(4) - مداني نسيم، المرجع السابق، ص 35.

## ملخص الفصل الاول

وكما هو سائد في الاعراف أن العقد هو تعبير عن ارادة المتعاقدين، إلا أن هذه الأخيرة اعترتها بعض القيود، خاصة أمام عجز العقود التقليدية عن مواكبة اهم التطورات التي طرأت على العالم وبداية من القرن العشرين، وانفتاح العالم على الاسواق الخارجية، وعجزها عن تلبية رغبات المتعاملين الاقتصاديين في تعبير عن ارادتهم .

من اجل ذلك ظهرت عقود مستحدثة أطلق عليها تسمية عقود الأعمال والتي يرجع تأصيلها التاريخي منذ بداية القرن العشرين في قوانين الدول الأنجلوسكسوني، هذه الأخيرة التي لا تختلف كلياً عن العقود الكلاسيكية من حيث وجوب توافر الأركان الموضوعية لانعقادها من: (رضا، محل، سبب) وأحياناً أخرى تتطلب الشكلية حينما يتعلق الأمر بالعقارات.

الفصل الثاني  
دور عقود الأعمال في  
تمويل المؤسسات  
الصغيرة والمتوسطة  
ونقل المعرفة الفنية

تعتبر مسألة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير نشاطها وترقية الاستثمار، خاصة من قبل الدول النامية، إذ تعتبر هذه المسائل من أهم المسائل التي تهتم بها المؤسسات الاقتصادية، الأمر الذي جعلها تسعى دائما تبحث عن السيولة المالية اللازمة لتمويل مختلف أنشطتها، لكن مقابل ذلك فإن عملية البحث لا تشمل عملية الحصول على السيولة المادية فقط، وإنما شملت أيضا كيفية الحصول عليها بأقل التكاليف.

هذه الأخيرة التي لا تتوفر في الأساليب التمويلية التقليدية نظرا لتعقيدها وما تتطلبه من تكاليف عالية وإجراءات معقدة، الأمر الذي يجعل المتعامل الاقتصادي أمام عقبات تعجزية تحول دون إمكانية تحقيق أهدافه المرجوة، بل أكثر من ذلك فإمكانية تعرضه لحسائر مادية غير مستبعدة في هذه الحالة.

لذلك ظهرت الحاجة إلى استحداث نوع جديد من العقود لتمويل الاستثمار ومشاريع المؤسسات الاقتصادية تتسم بأهم الخصائص، التي تميزها عن غيرها من العقود الأخرى أبرزها، تجنب عراقيل التمويل التي يمكن مواجهتها والتي أثارها أساليب التمويل التقليدية من أجل ذلك ثم استحداث عقود يطلق عليها تسمية عقود الأعمال، ويختلف تصنيف أنواع هذه العقود على حسب كل دور الذي تهدف إلى تأديته وتحقيقه، فجدد مثلا كل من عقد الـ **الليزنج "عقد الاعتماد الإيجاري"** بمفهومه الحالي<sup>(1)</sup>، وعقد تحويل الفاتورة يصنفان ضمن طائفة عقود تمويل المؤسسات الاقتصادية. على خلاف كل من **"عقد التسيير والفرانشيز"**، فيبرز دورها خاصة في البلدان النامية التي تعاني نقصا في الخبرة والسمعة، فتلجأ لإبرام مثل هذا النوع من العقود للاستعانة بخبرات المتعاملين الأكثر شهرة عالميا من أجل الرقي باقتصادها، وعليه ارتئينا إلى تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين.

<sup>(1)</sup> - يعد عقد الـ **الليزنج** أو **عقد الاعتماد الإيجاري** من ابتداء دول القانون الأنجلوسكسوني مثل أمريكا وإنجلترا، وذلك في مطلع النصف الثاني من القرن العشرين.

المبحث الأول: عقد الاعتماد الإيجاري وعقد تحويل الفاتورة كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

المبحث الثاني: دور عقود الأعمال في نقل المعرفة الفنية.

## المبحث الأول

عقد الاعتماد الإيجاري وعقد تحويل الفاتورة كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بات تمويل المشاريع الاقتصادية من بين أهم معضلات تطوير النشاط الاقتصادي لأي دولة في الوقت الراهن، بعد ما ثبت قصوري الطرق التقليدية على تلبية حاجات المؤسسات الاقتصادية خاصة الصغيرة منها والمتوسطة<sup>(1)</sup>.

فظهرت تقنية عقد الاعتماد الإيجاري وعقد تحويل الفاتورة، كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فظهر عقد الاعتماد الإيجاري في الجزائر كان سنة 1996 عن طريق الأمر رقم 96-09 المتضمن الاعتماد الإيجاري<sup>(2)</sup>.

بينما نجده نظام عقد تحويل الفاتورة نظمه المشرع الجزائري ضمن السندات التجارية بموجب أحكام القانون التجاري من خلال المواد 543 مكرر 14 إلى غاية 543 مكرر 18<sup>(3)</sup>، إذ يعد هذا الأخير من التقنيات الحديثة في المنظومة التشريعية التجارية فكان بمثابة العلاج الشافي لمشكلة تحصيل الحقوق التجارية بالنسبة للمنشآت التجارية الصغيرة والمتوسطة ذات القدرات المحدودة<sup>(4)</sup>.

وعليه لدراسة هذين العقدين كآلية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلب دراسة دور عقد الاعتماد الإيجاري في المطلب الأول، ليتم تخصيص المطلب الثاني لدراسة عقد تحويل الفاتورة.

(1) - عثمان بلال، عقد الاعتماد الإيجاري كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسط، مداخلة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل مستجدات القانون الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، يوم 28 نوفمبر 2019، ص 130.

(2) - عسالي عبد الكريم، عقد الاعتماد الإيجاري الدولي، أطروحة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، 2015، ص 27.

(3) - الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم.

(4) - بلعيساوي محمد الطاهر، عقد تحويل الفاتورة في التشريع التجاري الجزائري، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والسياسية، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، الجزء 45، ع 2، 2008، ص 123.

## المطلب الأول: عقد الاعتماد الإيجاري كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

قبل التطرق إلى الدور الذي يؤديه عقد الاعتماد الإيجاري كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>(1)</sup> نعرض أولاً على التطور التاريخي لهذا العقد، فالبعض من الفقه يعتبر أن عقد الليزنج بمفهومه الحالي مستمد من القانون الروماني وتحديدًا من نظام الاستعمار المعروف في هذا القانون، بينما اعتبره البعض الآخر أن جذوره تمتد منذ حضارات ضاربة منذ القدم كالحضارة البابلية<sup>(2)</sup>، إلا أن الظهور الفعلي لهذا العقد كان عام 1930 في الولايات المتحدة الأمريكية، أين كان محله عقارا أما مجال المنقولات فقد كان سنة 1950<sup>(3)</sup>.

غير أن اعتماده الفعلي كان عقب الحرب الكورية أين تقدمت القوات المسلحة الأمريكية لأحد رجال الصناعة الأمريكية السيد Junior-D.P Booth، الذي كان يملك مصنعا صغيرا لإنتاج المواد الغذائية المحفوظة، طالبة منه تزويده بكميات ضخمة تفوق قدراته الانتاجية لمصنعه<sup>(4)</sup>، وفي اعقاب الحرب العالمية الثانية زادت استثمارات رأس المال الأمريكي في الدول الأوروبية، ولذلك فكان أول خروج له من الو.م.أ بعبور المحيط الاطلنطي<sup>(5)</sup>، فتم انشاء أول شركة وليدة عن الشركة الأمريكية

(1) - وفقا لأحكام القانون رقم 01 - 18 المؤرخ في 12 ديسمبر 2001 المتضمن القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ج.ر عدد 77، تعتبر المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة انتاج سلع و/أو خدمات، تشغل من 1 إلى 250 عاملا، ولا يتجاوز رقم أعمالها السنوي 2 مليار دينار جزائري ولا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية 500 مليون دينار جزائري، لمزيد من المعلومات راجع موقع مديرية الصناعة والمناجم لولاية مسيلة: <https://dim-msila.dz> تم الاطلاع بتاريخ 16 جوان 2023، على الساعة 22:17.

(2) - الياس ناصيف، المرجع السابق، ص 15.

(3) - نجوى ابراهيم البدالي، عقد الإيجاري التمويلي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 2005، ص 5.

(4) - الياس ناصيف، المرجع السابق، ص 12.

(5) - هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي، ط 2، مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية، الاسكندرية، 1998، ص 19.

في بريطانيا عام 1960 وهي شركة "ميركانتيل-كومباني Mercantile Leasing company"<sup>(1)</sup>.

لينتقل بعد ذلك إلى فرنسا عام 1962، حيث أنشأت في باريس أول شركة فرنسية للإيجار التمويلي وهي شركة "France"-Loca<sup>(2)</sup> التي اشتغلت في مجال تأجير المنقولات، وعرف الاعتماد الإيجاري نجاحا كبيرا في فرنسا حيث بلغ عدد الشركات التي مارست هذا النشاط خلال الثلاث سنوات الأولى من ظهور هذا النشاط حوالي 30 شركة<sup>(3)</sup>.

إلى أن انتشاره في كل أقطار العالم عرضه لاختلافات وتعدد في المصطلحات المترجمة للكلمة الأصلية "Leasing" باللغة الإنجليزية وباللغة الفرنسية "Bail-Crédit"، ولكن مجمل هذه المصطلحات تشير إلى نفس المعنى وهو عقد الاعتماد الإيجاري، ويلاحظ كذلك وجود العديد من المصطلحات باللغة العربية من بينها "الإئتمان الإيجاري"، "القرض الإيجاري"، "تمويل الأصول الثابتة"... الخ، وكلها تشترك في نفس المعنى<sup>(4)</sup>، وعلى الرغم من التباين في التنظيم القانوني وتعدد المصطلحات والتسميات إلا أنها تتفق على أنه عقد تمويل وتتفق كذلك حول العناصر المكونة له<sup>(5)</sup>.

### الفرع الأول: مزايا عقد الاعتماد الإيجاري

إن الدور الفعال الذي جسده عملية الاعتماد الإيجاري في تمويل المؤسسات الاقتصادية وترقية الاستثمار راجع لانزياح الكثير من المتعاملين الاقتصاديين للتعاقد بهذه التقنية، نظرا لما تحققه من مزايا سواء كانت بالنسبة لأطراف العقد أو حتى بالنسبة للاقتصاد الوطني.

<sup>(1)</sup> - آيت ساحن كهيبة، احتلال توازن الالتزامات في عقد الاعتماد الإيجاري، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه، في العلوم، تخصص قانون،

كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، نوقشت بتاريخ 29 ماي 2016، ص 7.

<sup>(2)</sup> - بسام هلال ومسلم القلاب، التأجير التمويلي (دراسة مقارنة)، ط 1، دار الرعاية للنشر والتوزيع، 2009، ص 12.

<sup>(3)</sup> - عسالي عبد الكريم، المرجع السابق، ص 22.

<sup>(4)</sup> - المرجع نفسه، ص ص 21-22.

<sup>(5)</sup> - يوسف جيلالي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري (دراسة مقارنة)، أطروحة دكتوراه، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم

السياسية، جامعة وهران، 2012، ص 7.

### أولاً: المزايا بالنسبة لأطراف عقد الاعتماد الإيجاري

تتمثل أطراف عقد الاعتماد الإيجاري في كل من المؤسسة المؤجرة، المؤسسة المستأجرة، وكذلك المورد أو المقاول.

#### 1. المزايا بالنسبة للمؤسسة المؤجرة

يعتبر الطرف الممول في عقد الاعتماد الإيجاري فهو الذي يقوم بشراء الأصول المؤجرة من المنتج أو المورد، ليقوم بتأجيرها للمستفيد للانتفاع بها واستغلالها، على عكس المستأجر التمويلي الذي يمكن أن يكون شخصاً طبيعياً أو معنوياً، والمشرع الجزائري قام بتحديد طبيعة المؤجر على سبيل الحصر<sup>(1)</sup> وذلك في المادة الأولى من الأمر رقم 96-09، إذ يجب أن يكون هذا الأخير بنكاً أو مؤسسة مالية، أو شركة تأجير مؤهلة قانوناً ومعتمدة صراحة بهذه الصفة.

#### 2. المزايا بالنسبة للمؤسسة المستأجر

ويتمثل في شخص أو شركة صاحبة المشروع تمتلك الخبرة الفنية لكنها لا تمتلك الأموال الكافية لشراء المعدات اللازمة والآلات لاستغلالها لتلك الخبرة<sup>(2)</sup>، لذلك تقوم بتحديد مواصفات تلك المعدات والآلات وكذلك منتجها، وتتقدم لشركة التأجير التمويلي لشراء تلك المعدات وتأجيرها لها لتوظيف تلك الخبرة الفنية، مقابل التزامها بأداء بدل الإيجار المتفق عليه، ويكون المتعامل الاقتصادي الجزائري أو الأجنبي شخصاً طبيعياً أو معنوياً خاضعاً للقانون العام أو القانون الخاص<sup>(3)</sup>.

#### 3. المزايا بالنسبة للمورد أو المقاول

هو المورد أو المقاول أو المنتج الذي يقوم ببيع الأصول الإنتاجية محل عقد التأجير التمويل، حيث يقوم المقاول أو المنتج ببيع الأصول الإنتاجية، أو تصنيعها طبقاً لمواصفات المستأجر وتوريدها

(1) - عسلي عبدالكريم، المرجع السابق، ص 66.

(2) - نجوى إبراهيم البدالي، المرجع السابق، ص ص 173-174.

(3) - المادة الأولى من الأمر رقم 96-09.

له بناء على طلب المؤجر بعد سداد ثمنها<sup>(1)</sup>، ولا يعتبر هذا الأخير طرفاً في عقد التأجير التمويلي بل طرفاً في عقد البيع الذي يتم بينه وبين المؤجر "شركة الاعتماد الإيجاري"، الذي يأخذ مركز المشتري ويحصل منه على الأصول الرأسمالية موضوع عقد الاعتماد الإيجاري<sup>(2)</sup>، وهو ما ذهبت إليه الأستاذة "Bruneau Chantal" إلى القول بأن المورد ليس طرفاً في هذا العقد<sup>(3)</sup>.

ويستفيد المورد من عقد الاعتماد الإيجاري لأنه يلعب دوراً هاماً في هذا العقد، الذي يضمن له وسيلة لتصريف إنتاجه أو مخزونه مع فرصة الحصول على ثمنه معجلاً، بدلاً من الانتظار حتى يتقدم منه مشتري ويعرض عليه شراء منتوجاته تقسيطاً، مع تحمله إمكانية عدم سداد الأقساط أو استرداد الأصول إذا ما أفلس المشتري.

كما أن بيع هذه المنتوجات نقداً يكفل للبائع أو المنتج فرصة تطوير قدراته الإنتاجية بتوفير السيولة المطلوبة وبذلك تنمو استثماراته، ويصبح قادراً على المنافسة عن طريق تحديث منتوجاته، ولهذا السبب يشجع المشاريع الراغبة في الشراء بالتقسيط على اقتناء الأصول الإنتاجية عن طريقه بدلاً من الشراء بالتقسيط، وغالباً ما يتدخل المنتجون والموردون مع الممولين في عملية الاعتماد الإيجاري لإتمام هذه العملية<sup>(4)</sup>.

### ثانياً: المزايا بالنسبة للاقتصاد الوطني

لا تقف مزايا عقد الاعتماد الإيجاري على طرفيه فقط وإنما تتعدي تنعكس على الاقتصاد الوطني، بدفع عجلة التنمية الاقتصادية الأمر الذي يشكل فرصة للمتعاملين الاقتصاديين لتحسين قدراتهم الإنتاجية، ومن ثم خلق نوع من المنافسة التي ينتج عنها تحسين حجم ونوع الإنتاج على

<sup>(1)</sup> - وليد علي ماهر، النظام القانوني لعقد التأجير بالتمويل (دراسة مقارنة بين النظام القانوني اللاتيني والانجلو أمريكي)، مجلة البحوث

الفقهية والقانونية، ع 39، أكتوبر 2022، ص 731.

<sup>(2)</sup> - نجوى إبراهيم البدالي، المرجع السابق، ص 178.

<sup>(3)</sup> - عسالي عبد الكريم، المرجع السابق، ص 68.

<sup>(4)</sup> - الياس ناصيف، المرجع السابق، ص 48.

مستوى الأسواق المحلية، الأمر الذي يآثر ايجابيا على مستويات الأسعار، كذلك تحسين وضعية ميزان المدفوعات حيث تظهر أهمية ذلك في الاعتماد الإيجاري الدولي عندما يكون المؤجر أجنبي، وبذلك يكون دفع قيمة الأصول المستوردة دفعة واحدة وبشكل دوري<sup>(1)</sup>.

كما يقلل من آثار التضخم على تكلفة عمليات التوسعة أو انشاء مشروعات جديدة، حيث يقضي على فترات الانتظار التي تحتاجها المشاريع لتلبية احتياجاتها المالية، سواء عن طريق تكوين احتياطات أو طرح أسهم جديدة لزيادة رأس المال.

تشجيع المشاريع الصغيرة والمتوسطة وذلك عن طريق منح الصناع المبتدئين الذين لا تتوفر لديهم السيولة الكافية لاقتناء المعدات التي هم بحاجة إليها وتأجيرها لهم، وبذلك تنعكس ايجابيا من خلال انتشار المشروعات الصغيرة وخلق فرص عمل جديدة، وزيادة الإنتاج القومي وفرص التصدير<sup>(2)</sup>، كما يعمل على خلق المنافسة بين مصادر التمويل بالاجراء إلى تقنية جديدة للتمويل تحل محل الطرق التقليدية أو كتكملة لها، وهو الدافع الذي يوفر العديد من الفرص للمشاريع الاقتصادية لاستخدام أنواع التمويل الأكثر مرونة مع تبسيط اجراءاتها وبذلك خلق وتحفيز المنافسة بين مختلف مصادر التمويل<sup>(3)</sup>.

(1) - نابتي عبد الحق يوسف، عقد الاعتماد الإيجاري كوسيلة لتمويل الاستثمار في التشريع الجزائري (دراسة نظرية وتطبيقية من منظور قانوني اقتصادي)، مجلة ميلاف البحوث والدراسات، المجلد 05، ع 01، جوان 2019، ص 343.

(2) - بسام هلال مسلم القلاب، المرجع السابق، ص 34.

(3) - حجوط كهينة وحمادي حسبية، دور عقود الأعمال في المجال الاقتصادي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص القانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة بجاية، 2014-2015، ص ص 17-18.

### الفرع الثاني: واقع الاعتماد الإيجاري في الجزائر

بعد ما تبنت الجزائر سلسلة من الاصلاحات الاقتصادية إزاء التطورات التي مست القطاع الاقتصادي مما جعل المشرع الجزائري يبادر إلى مساندة هذه التطورات، فانتهج سياسة الدول المتقدمة فنظم عقد الاعتماد الإيجاري<sup>(1)</sup> الذي عرفه بموجب المادة الأولى من الأمر رقم 96-09 على أنه: يعتبر الاعتماد الإيجاري، موضوع هذا الأمر عملية تجارية ومالية يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونية ومعتمدة صراحة بهذه الصفة مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أم معنويين تابعين للقانون العام أو الخاص...<sup>(2)</sup>، ليصدر في ما بعد كل من المرسوم التنفيذي 06-09، والمرسوم التنفيذي 06-91، ولكن قبل ذلك قام بنك الجزائر بتحديد كفاءات تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري من خلال النظام رقم 96-06.

وهو ما يؤدي للقول بوجود شركات الاعتماد الإيجاري في الجزائر وذلك نظرا لحاجة الاقتصاد الوطني لمثل هذا النوع من الشركات، وكذلك الدافع من وراء تكييف هذا العقد مع الوضعية الحالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

### أولا: إنشاء شركات الاعتماد الإيجاري في الجزائر

نظم المشرع الجزائري عقد الاعتماد الإيجاري تنظيما خاصا خلافا لكل من عقد التسيير وعقد تحويل الفاتورة تسهيلا منه في ذلك لتبيان كفاءات استعماله واعتماده، وذلك من خلال الأمر رقم 96-09 الذي يحدد كفاءات تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري وشروط اعتمادها، على أن تكون

<sup>(1)</sup> - بن عزوز ربيعة، المرجع السابق، ص 22.

<sup>(2)</sup> - المادة 03 من الأمر رقم 96-06 مؤرخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق لـ 10 يناير 1996، يتعلق بتأمين القرض عند التصدير، ج.ج.ع.ج ع 33.

هذه الأخيرة متخذة شكل شركة مساهمة طبقا للشروط المحددة في التشريع المعمول به، ضف إلى ذلك وجوب الحصول على اعتماد يمنح من محافظ بنك الجزائر، كما يجب أن يكون رأس المال الاجتماعي الأدنى الذي يستلزم اكتتابه بمبلغ 100 مليون دينار جزائري ودون أن يقل عن 50% من الأموال الخاصة<sup>(1)</sup>.

## 1. الشركة الجزائرية لإيجار المنقولات SALEM

وهي أول شركة اعتماد إيجاري نشأت في الجزائر بموجب المقرر الصادر عن بنك الجزائر بتاريخ 28 جوان 1997 والمسماة بـ "الشركة الجزائرية لتأجير التجهيزات والعتاد سالم"<sup>(2)</sup>، وهي شركة مساهمة معتمدة من طرف بنك الجزائر وخاضعة للأمر رقم 96-09<sup>(3)</sup> يبلغ رأسمالها الاجتماعي بـ 200 مليون دينار جزائري، حيث كانت في البداية وقبل التعديل الذي أجري في الاجتماع العام بتاريخ 19 ديسمبر 1999<sup>(4)</sup> مقسم بين الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CRMA بنسبة 90% والشركة القابضة الميكانيكية بنسبة 10%<sup>(5)</sup>.

## 2. شركة قرض الإيجار الجزائرية السعودية ASIL

وهي ثاني شركة اعتماد إيجاري عرفها الاقتصاد الجزائري أنشأت بموجب المقرر الصادر عن بنك الجزائر رقم 02/02 المؤرخ في 20 فيفري 2002، حيث تعتبر شركة أسهم يقدر رأسمالها بـ 758 مليون دينار جزائري<sup>(6)</sup>، وهي صيغة جديدة تتمثل في قرض الإيجار الدولي ويرجع الهدف الأساسي

(1) - راجع كل من المواد 06 و 09 من الأمر رقم 96-06.

(2) - قحموس نوال، المرجع السابق، ص 138.

(3) - كولوغلي فضيلة، الاعتماد الإيجاري (آلية بديلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر)، رسالة ماجستير، فرع قانون التنمية الوطنية، مدرسة الدكتوراه العلوم القانونية والسياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2011-2012، ص 70.

(4) - قحموس نوال، المرجع السابق، ص 138.

(5) - حمد زيدان، الهياكل والآليات الداعمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، الجزء 5، ع 7، 2009، ص 131.

(6) - قحموس نوال، المرجع السابق، ص 139.

من هذه الشركة إلى تمويل الواردات بالعملية الصعبة من التجهيزات الموجهة للاستعمال المهني، وذلك من طرف متعاملين اقتصاديين مقيمين في الجزائر وهذه التمويلات موجهة عامة لمساندة نشاط مهني وليس مساعدة نشاط تجاري.

ولقد وضعت هذه الشركة عدة شروط في حال موافقتها على التمويل، كشرط المبلغ، والمدة، العملة، وتواريخ الاستحقاق<sup>(1)</sup>.

### 3. الشركة العربية للإيجار المالي ALC

هي أول شركة للإيجار المالي تم اعتمادها في الجزائر شهر أكتوبر 2001 برأسمال قدره 758.000.000 مليون دينار جزائري، على أن يقسم رأس مال الشركة الاجمالي السالف ذكره على 75.800 سهم، ويتم اكتتابها من قبل سبعة مساهمين مؤسسين على أن توزع الأسهم على النحو الآتي<sup>(2)</sup>:

- بنك المؤسسة العربية المصرفية الجزائر ABC-Alegria%41
- الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP/Banque%27
- الشركة العربية للاستثمار T.A.I.C%25
- الشركة المالية الدولية Capitaux privés%7

ثانيا: أفاق الاعتماد الإيجاري في الجزائر

<sup>(1)</sup> - بوقلاشي عماد، الاعتماد الإيجاري كبديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، المجلة الجزائرية للعملة والسياسات الاقتصادية، ع 05، 2014، ص 307.

<sup>(2)</sup> - مقرر رقم 02/02 مؤرخ في 08 ذي الحجة عام 1422 الموافق لـ 20 فبراير 2000، يتضمن اعتماد شركة اعتماد إيجاري، ج.ر. عدد 72، 2002.

أضحى في الوقت الراهن وخاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني إلى ضرورة وجود مؤسسات وبنوك تقوم بعملية التأجير التمويلي، ومهما كانت جنسيتها جزائرية أو أجنبية تعرض خدمات مالية ومنتجات جد مهم.

ونظرا لما أثبتته فاعليته وتطوره في بلدان كثيرة والتي شرعت في اعتماده وتطبيقه منذ سنوات، وخاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة وتحقيق هذه الغاية كان من اللازم أن يتكيف هذا العقد في الجزائر مع الوضعية الحالية التي هي عليها المؤسسات الاقتصادية<sup>(1)</sup>.

## 1. الاعتماد الإيجاري آلية للقضاء على مشكل التمويل

يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري من وسائل التمويل الأقل خطورة بالنسبة للمول مقارنة مع وسائل التمويل الأخرى وهذا راجع لبعض الأسباب، كمنح تقنية عقد الاعتماد الإيجاري فرصة للمؤسسات التي وصلت إلى حد عالي من المديونية<sup>(2)</sup>، كذلك تساعد المؤسسات التي تعاني من عجز في خزيرتها، كما يقوم بتمويلها عندما تكون في حالة عجز عن اكتاب أصول جديدة لمواجهة احتياجاتها، وتمنح فرصة للمؤسسات التي تخضع لموازنة محددة لتمويل احتياض طارئ دون المساس بالموازنة<sup>(3)</sup>.

وتساعد كذلك المؤسسات الاقتصادية على مواكبة التطورات التكنولوجية وذلك بتحديد الأصول كلما كانت بحاجة إليها، حيث أن هذه التقنية تعطي فرصة للمؤسسات التي تقدر بأن الأسعار مرتفعة أو ليس لها السيولة الكافية لتجديد، أو اكتساب أصل جديد، أو التي ترى أن الشروط غير ملائمة من حيث التكلفة والضمانات والمدة لإيجاد بديل تمويلي<sup>(4)</sup>.

## 2. عوامل ارتقاء عقد الاعتماد الإيجاري في الجزائر

(1) - كولوغلي فضيلة، المرجع السابق، ص 98.

(2) - شيخاوي اشواق، دور عقود الأعمال في تطوير المجال الاقتصادي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجليلي بونعامة، خميس ميلانة، 2021، ص 22.

(3) - مداني نسيم، المرجع السابق، ص 29.

(4) - حجوط كهينة، حمادي حسية، المرجع السابق، ص 24.

نظرا لأهمية وشمولية تطبيق هذه التقنية وفي كل الأنشطة الاقتصادية، فكان من الضروري العمل على توفير جملة من العوامل التي تساعد على الارتقاء بهذه الصيغة التمويلية، ومن أجل تحقيق ذلك يجب العمل على تهيئة كل من المحيط الاقتصادي والقانوني من أجل إيجاد الظروف الملائمة لتطور التمويل التأجيري والاهتمام به، توفير تحفيزات جبائية وجمركية وشبه جنائية مصاحبة له، توفير الدعم الحكومي المباشر وغير المباشر المالي والمعنوي لهذه التقنية، ومتابعة تطبيقاتها لضمان تكييف دائم، تشجيع وتحفيز البنوك خاصة كانت أو عامة على العمل بهذه التقنية وفتح فروع متخصصة فيها، التشجيع على انشاء شركات وطنية كانت أو أجنبية<sup>(1)</sup>.

### المطلب الثاني: عقد تحويل الفاتورة كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر عقد تحويل الفاتورة ترجمة للمصطلح الفرنسي Affactoring، والمصطلح الانجليزي Factoring بينما يستخدم في المشرق مصطلح "وكالة تسويق"، وفي الجزائر استعمل مصطلح "عقد تحويل الفاتورة" في القانون التجاري لسنة 1973، أما المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي فقد استخدم مصطلح "الفوترة الخارجية" في تقريره لسنة 2000 الخاص بمشروع اصلاح المنظومة المصرفية<sup>(2)</sup>.

حيث عرفه المشرع الجزائري في نص المادة 543 مكرر 14 من القانون التجاري الجزائري على أنه: "عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة، تسمى (وسيط) محل زبونها المسمى (المنتقي) عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لأجل محدد ناتج عن عقد وتكتفل بتبعية عدم التسديد وذلك مقابل آخر".

(1) - كولوغلي فضيلة، المرجع السابق، ص 100.

(2) - بن طلحة صليحة ومعوشي بوعلام، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، مداخلة ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول سياسة التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر، جامعة بسكرة، يومي 21-22 نوفمبر 2006، ص 4.

في حين عرفته الغرفة الوطنية للمستشارين الماليين لفرنسا بأنه: "تحول للحقوق التجارية من مالكةها للوكيل أي الوسيط الذي يتحمل مهمة تحصيلها وضمن الوفاء النهائي في حالة امتناع المؤقت او الدائم للمدين مقابل عمولات هذا التدخل"<sup>(1)</sup>.

فنشأة نظام الفاكторинг كانت في القرن 18 في إنجلترا، لينتشر بعد ذلك خارجها نتيجة لجوء المصدرين البريطانيين إلى بيع وتصريف منتجاتهم في الأسواق المنتشرة في المستعمرات الانجليزية في كافة انحاء العالم، حيث كانوا يعتمدون للاستعانة بالمراكز التجارية في تلك المستعمرات من أجل احاطتهم بالمعلومات الضرورية الخاصة بالأسواق، وأيضاً حول مركز وسمعة المستوردين وتحصيل ثمن بضائعهم لقاء عمولة<sup>(2)</sup>.

ذلك لكون التجار البريطانيون يعرفون الأسواق الأمريكية عن كثب فكانوا يلجؤون إلى المراكز المالية التي تقوم بتمثيل التجار، لأن المقيمين في الولايات المتحدة الأمريكية أقدر على معرفة الوضع المالي لعملائهم، أيضاً لكونهم أقدر على تحصيل قيمة تلك الدين بصورة أسرع وأقل كلفة<sup>(3)</sup>، ثم تطور هذا العقد فيما بعد في أوروبا مع بداية سنة 1960، مع انشاء أول مؤسسة مصرفية متخصصة في النظام يسمى Factor.

حيث يخضع عقد تحويل الفاتورة الدولي Factoring International لاتفاقية اوتاوا بكندا التي تم التوقيع عليها في 28 ماي 1988 والتي تعتبر بمثابة قواعد موحدة، على أساس أن الكثير من المصارف وفي اطار الأعمال الناشطة تقدم خدمات التحضير الدولي للمصدرين بعد ارسالهم لصور

(1) - محالدي عبد القادر، عقد تحويل الفاتورة، مجلة الدراسات القانونية المقارنة، المجلد 06، ع 01، ص 169.

(2) - شافي نادر عبد العزيز، الفاكتورينغ عقد شراء الديون التجارية (دراسة مقارنة)، ط 1، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 2005، ص

11.

(3) - مصطفى تركي وحمود الجوراني، آثار عقد الفاكторинг عقد شراء الديون التجارية في التشريعين الأردني والعراقي (دراسة مقارنة)، رسالة ماجستير، تخصص القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الشرق الأوسط، 2015، الأردن، ص ص 16-17.

الفواتير المباعة للمشتريين الدوليين للمصرف أو شركات التحصيل<sup>(1)</sup>، وحسب الفقه الفرنسي كان الظهور الرسمي لهذا العقد في فرنسا سنة 1965 وكان يعرف بـ Le contrat D'affacturage<sup>(2)</sup>.

أما في الجزائر تم تنظيم هذا العقد بنصوص القانون التجاري المعدل والمتمم في المواد من 543 مكرر 14 إلى 543 مكرر 18<sup>(3)</sup>، ثم صدر المرسوم التنفيذي رقم 95-331 الذي يتضمن الأعمال التي تقوم بها شركة عقد تحويل الفاتورة وحدد الشروط التي تؤهلها لممارسته<sup>(4)</sup>.

### الفرع الأول: دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر عقد تحويل الفاتورة وسيلة تمويل حديثة تقدم مجموعة من الخدمات سواء كانت على مستوى التجارة الداخلية أو على المستوى الخارجي.

#### أولاً: الخدمات على مستوى التجارة الداخلية

تمثل الخدمات على مستوى التجارة الداخلية في الخدمات المالية، خدمات غير مالية.

#### 1. الخدمات المالية

يعد عقد تحويل الفاتورة أحد الأدوات الائتمانية الهامة في معالجة مشاكل تحصيل الحقوق بالمنشآت التجارية، وتقوم فكرة هذا العقد على التزام الدائن العميل أو البائع بأن يقدم للمؤسسة المالية مؤسسة أو شركة الفاكوتورينغ كافة فواتيره وديونه التجارية المترتبة له في ذمة مدينه، وللمؤسسة انتقاء الفواتير والديون التي ترى امكانية تحصيلها وعدم تعرضها لمخاطر امتناع المدين عن التسديد<sup>(5)</sup>،

(1) - بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، المرجع السابق، ص 4.

(2) - شابي نادر عبد العزيز، المرجع السابق، ص 15.

(3) - بن حمودة محبوب، قراءة في استعمال تقنية عقد تحويل الفاتورة في الجزائر، مجلة معهد العلوم الاقتصادية، د.ع، د.س، ص 89.

(4) - مرسوم تنفيذي رقم 95-331 المؤرخ في 25 أكتوبر 1995، يتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير، ج.ر. عدد 64، 1995.

(5) - مداني نسيم، المرجع السابق، ص 43.

على أن يفتح خط اعتماد قصير الأجل لتلك المؤسسة في صورة دفع مسبق يمكن أن تصل نسبة هذا الدفع ما يعادل 80 % إلى 90 % من الحقوق الثابتة في الفواتير، المقبولة وبذلك تتخلص من حقوقها تجاه زبائنها عن طريق تحويل الدائنية إلى مؤسسة مصرفية مختصة في شراء الفواتير المستحقة جزئياً<sup>(1)</sup>.

لذلك تعتبر خدمة التمويل المباشر التزام يقع على عاتق شركة تحويل الفواتير التي تشتري ديون الدائن مقابل تسديد قيمتها له مسبقاً إليه وهو ما نصت عليه المادة الأولى من اتفاقية أوتاو<sup>(2)</sup>، بذلك تكون الشركة محولة الفواتير قد قدمت تمويلاً مفيداً للمؤسسة خاصة في حالة عدم وجود سيولة مالية لها لأنه يجنبها من التسوية القضائية أو الإفلاس<sup>(3)</sup>.

## 2. خدمات غير مالية

إضافة إلى الخدمات المالية التي يقدمها عقد تحويل الفاتورة والتي تتجسد في الخدمة الائتمانية، فإنه يقدم إلى جانب ذلك خدمات غير مالية تتمثل في خدمة تسيير الحقوق، والتأمين ضد مخاطر عدم التسديد.

### ثانياً: الخدمات على مستوى التجارة الخارجية

إضافة إلى الخدمات التي يقدمها عقد تحويل الفاتورة على مستوى التجارة الداخلية، يقدم أيضاً خدمات على مستوى التجارة الخارجية وتفصيل ذلك كالآتي.

#### 1. زيادة عمليات التصدير

(1) - بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، المرجع السابق، ص 1.

(2) - لمزيد من التفصيل انظر: أمير خليل وتسليم كحلة، اتفاقية أوتاوا لتوحيد قواعد عقد شراء الحقوق التجارية (الفاكتورنج) (دراسة تحليلية

مقارنة)، اريد البحوث والدراسات الانسانية، المجلد 24، ع 1، 2022، ص 4.

(3) - حجوط كهينة، حمادي حسبية، المرجع السابق، ص ص 29-30.

يستفيد من الإعفاء من خطر الدفع خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي لا تملك وسائل ضخمة من أجل تحصيل حقوقها من الخارج، كما أن الأجل الممنوحة في إطار المعاملات الخارجية أطول من تلك الممنوحة في إطار المعاملات الداخلية، وذلك راجع للمنافسة الدولية وكذلك أجال تصدير البضائع بالإضافة إلى بعض الممارسات المحلية.

## 2. تقديم معلومات عن الأسواق الخارجية

يتعلق الأمر بإعداد الشركة المعلومات الضرورية والهامة عن السوق التجارية في إطار ما يسمى في لغة الاقتصاد بالإعلام التجاري، أو تقديم المعلومات التجارية كإحدى الأدوات الضرورية لإنجاح مختلف الصفقات التجارية سواء على المستوى الداخلي أو الخارجي، ذلك راجع لكونها تمتلك الوسائل المختلفة والمتنوعة بشأن تقديم النصائح والمعلومات الدقيقة ذات الصلة بنشاطها، كأن تقوم بإعداد البيانات الإحصائية الخاصة بالمبيعات ومدني المنتمي ونسبة التحصيل والديون المشكوك في تحصيلها<sup>(1)</sup>.

## 3. القيام بالإجراءات الجمركية

يمكن أن يتفق المنتمي والوسيط على أن يقوم هذا الأخير بالتكفل بالإجراءات الجمركية لبضائع المنتمي المصدرة إلى الخارج وكل المسائل الجمركية والضريبة المتعلقة بها<sup>(2)</sup>.

## الفرع الثاني: ضمانات عقد تحويل الفاتورة

إلى جانب الخدمات التي يقدمها عقد تحويل الفاتورة سواء كانت على المستوى الداخلي أو الخارجي فإنه يقدم إلى جانب ذلك ضمانات، من بين الضمانات تلك التي يقدمها أثناء إبرام العقد أولاً، وأخرى أثناء تنفيذ العقد ثانياً.

<sup>(1)</sup> - بن عشي آمال، عقد تحويل الفاتورة كوسيلة لتحصيل الحقوق التجارية، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، الجزء الأول، ع 08، جوان

2017، ص 546.

<sup>(2)</sup> - حداد نور الدين وحماش ماسينيسا، المرجع السابق، ص 34.

## أولاً: الضمانات أثناء إبرام عقد تحويل الفاتورة

لضمان حسن تنفيذ عقد تحويل الفاتورة يلتزم المنتمي لتقديم تأمينات للشركة حتى تتأكد من استيفاء حقوقها من المدين، وهذه التأمينات نوعان تأمينات شخصية وأخرى عينية.

## 1. التأمينات الشخصية

تعرف التأمينات الشخصية على أنها ضم ذمة الكفيل إلى جانب ذمة المدين ضمانا للوفاء بالمدين المكفول، فهي إذن تأمينات شخصية تضاف إلى ذمة المدين وتنحصر هذه التأمينات في صورة الكفالة<sup>(1)</sup>، التي تعرف بصفة عامة على أنها: "الكفالة عقد يكفل بمقتضاه شخص تنفيذ التزام بأن يتعهد للدائن بأن يفي بهذا الالتزام إذا لم يفي به المدين نفسه"<sup>(2)</sup>، وفي 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<sup>(3)</sup>.

## 2. التأمينات العينية

رأينا أن للدائن "الوسيط" تأمينات شخصية ضف إلى ذلك فقد لا يكتفي بها ويطلب بذلك تأمينات عينية، فهذه الأخيرة تجعل من الدائن "الوسيط" الذي يتمتع بها يتقاضى حقه منها متقدما بذلك على الدائن العادي<sup>(4)</sup>، وقد يتمثل التأمين العيني عادة في الرهن الرسمي أو الرهن الحيازي.

## ثانياً: الضمانات أثناء تنفيذ العقد

(1) - همام محمد محمود، التأمينات العينية والشخصية، ديوان المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، 1998، ص 25.

(2) - المادة 644 من الأمر رقم 75-58 المتضمن القانون المدني الجزائري، المعدل والمتمم.

(3) - ححوط كهينة، حمادي حسبية، المرجع السابق، ص 34.

(4) - عبد الرزاق أحمد السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد (التأمينات الشخصية والعينية)، الجزء 10، ط 3، منشورات الحلبي

الحقوقية، بيروت، 1998، ص ص 260-261.

يتمتع الوسيط أثناء تنفيذ التزاماته في عقد تحويل الفاتورة بمجموعة أخرى من الضمانات أثناء تنفيذ العقد، إضافة إلى الضمانات التي يتمتع بها أثناء إبرام العقد، حيث تتمثل هذه الضمانات أساساً في فتح الحساب الجاري، الاقتطاع من مال الضمان، والحق في المراقبة والاطلاع.

## المبحث الثاني

### دور عقود الأعمال في نقل المعرفة الفنية

بفعل التطورات التكنولوجية والتقدم الهائل الذي يشهده العالم في الآونة الأخيرة أصبحت عقود الأعمال تكتسي أهمية خاصة في مجال الأعمال، نتيجة ارتكازها على أساس نقل المعرفة الفنية<sup>(1)</sup> بين مختلف الشركات والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بفضل الدور الرئيسي التي تتخذه في إطار معاملات التبادل المتعلقة بالتجارة الدولية.

فتلجأ الدول لإبرام مثل هذه العقود (عقود المساعدة الفنية) لتزويدها من طرف المورد "الطرف الأجنبي" بالفنيين اللازمين لتدريب الأفراد المعنية على تشغيل الأجهزة، والآلات المستخدمة في عملية الإنتاج واصلاحها وصيانتها، أو تدريبهم على ادارة المشروع بالأساليب الفنية<sup>(2)</sup> لاسيما في عقد الفرانشيز وعقد التسيير، حيث يعتبر عقد الفرانشيز من العقود المبتكرة ابتدعته ظروف التجارة ويرتكز أساساً على نقل المعرفة الفنية من بلد إلى آخر، وتحقيق أهداف اقتصادية محدد متمثلة في تكوين شبكة تجارية<sup>(3)</sup>.

(1) - يظهر المدلول اللغوي للمعرفة الفنية في ترجمة عبارة How-Know التي تعني في مدلولها اللغوي تعرف كيف أو كما يقول الفرنسيون Faire savoir Le، وهي كلمة من أصل أمريكي وعلى وجه التحديد كانت شائعة في اللهجة الدراجة كاختصار لعبارة how-know to do it في معنى معرفة كيف تعمل ذلك أو يؤدي ذلك، ثم انتقل هذا التعبير إلى رجال الأعمال إذ تحمل معاني متعددة، انظر: وافية بوعشة، مكانة المعرفة الفنية في عقود الاعمال (عقد الفرانشيز نموذجاً)، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، المجلد 16، ع 02، 2021، ص 459.

(2) - حفيظة السيد الحداد، المرجع السابق، ص 191.

(3) - بن زيد فتحي، عقد الفرانشيز ودوره في نقل التكنولوجيا، المجلة الاكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، المجلد 06، ع 02، 2022، ص 582.

## المطلب الأول: دور عقد الفرانشيز في نقل المعرفة الفنية

يعد ظهور عقد الفرانشيز نتيجة للتطور الاقتصادي الذي رافق التطور التكنولوجي وما رافقه من انفتاح العالم على بعضه وحلول عصر العولمة، الأمر الذي أثر على ازدياد حركة التجارة الدولية خاصة بين الشركات المتعددة الجنسيات، وهو ما أدى إلى ميلاد في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتجمعات لمواجهة الشركات الكبرى، فنتج عن تكتل هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى ظهور تجمعات اقتصادية تملك رؤوس أموال ضخمة وخبرات تقنية وإدارية وتسويقية عالية، كما ترتبط هذه التجمعات الاقتصادية فيما بينها بعقود واتفاقات يفترض فيها وحدة الغرض الاقتصادي<sup>(1)</sup>.

حيث يعد عقد الفرانشيز الوسيلة الأمثل لتحقيق التكامل بين هذه المؤسسات، إذ يرجع تاريخ ظهوره إلى سنة 1851 في الولايات المتحدة الأمريكية، أين واجهت شركة "singer" آلات الخياطة مشكلة في تسويق منتجاتها.

## الفرع الأول: مزايا عقد الفرانشيز

يتميز عقد الفرانشيز بجملة من المزايا التي تميزه عن غيره من عقود الأعمال وتجعل منه عقدا مستقلا بذاته عن باقي الصور الأخرى لعقود الأعمال، فهو عقد من عقود المعاوضة التي يحصل من خلالها طرفيه على مزايا تكون في مقابل الالتزامات المتبادلة في ما بينهما، وهناك فوائد ومزايا كثيرة تعود على طرفي العقد على حد سواء وكذلك الأمر بالنسبة للاقتصاد الوطني.

## أولاً: مزايا عقد الفرانشيز بالنسبة لأطرافه

## 1. المزايا بالنسبة للمانح "مانح المعرفة الفنية"

(1) - انوجال نسيمية، عقد الفرانشيز التجاري الدولي، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 07، ع 01، 2013، ص ص 86-87.

مانح المعرفة الفنية Franchisor هو الطرف الذي يمتلك سلعة أو منتج أو علامة تجارية يقوم بترخيص استعمالها للممنوح له، عند إبرام عقد الفرانشيز ليرتب له عدة مزايا أهمها توسيع نشاط المانح، الترويج للعلامة المميزة المانح، زيادة العائد مع تكلفة أقل.

## 2. المزايا بالنسبة للممنوح له

هو الطرف الذي يشتري حق الفرانشيز من المانح ويقوم بتشغيله بفتح مشروع مستخدما نفس الاسم أو العلامة التجارية، حيث يترتب عليه اكتساب المعرفة الفنية، الحصول على المساعدة التقنية والتجارية، كذلك الاستفادة من خبرة صاحب الفرانشيز.

## 3. المزايا بالنسبة للاقتصاد الوطني

يعود عقد الفرانشيز بعدة فوائد ومزايا على الصعيد الوطني من الناحية الاقتصادية والمتمثلة أساسا في المساعدة على تطوير اليد العاملة الوطنية من خلال التدريب الذي تتلقاه من طرف مانح الفرانشيز في مجال التشغيل والإنتاج، وتوفير مناخ استثماري متنوع يستفيد منه الدخل القومي ويهدف للالتحاق بمصف اقتصاديات الدول المتقدمة في ظل نظام العولمة الجديدة، كذلك انفتاح الأسواق بشكل واسع واستخدام طرق جديدة للإنتاج والتسويق<sup>(1)</sup>.

## الفرع الثاني: أنواع عقد الفرانشيز

تتعدد أنواع عقود الفرانشيز و يمكن تقسيمها بصورة عامة إلى ثلاثة أنواع أساسية تتمثل في فرانشيز التوزيع، الفرانشيز الصناعي، فرانشيز الخدمات.

## أولا: فرانشيز التصنيع Manufacturing Or Processing Plant Franchise

(1) - حجوط كهينة، حمادي حسية، المرجع السابق، ص 47.

عرفته محكمة العدل الأوروبية بموجب قرار Prenuptia في 08 جانفي 1986 بأنه: «العقد الذي بموجبه يقوم الممنوح له بالتصنيع بنفسه وفقا لتوجيهات المانح وباستخدام علامته التجارية التي يضعها على السلعة المنتجة»<sup>(1)</sup>.

ويقوم عقد فرانشير التصنيع وبشكل أساسي على نقل المعرفة الفنية know-how<sup>(2)</sup> من صاحب العلامة إلى مستغل العلامة لتصنيع المنتوجات أو تجميعها، ويقوم المستغل بتصنيع وتوزيع السلعة التي تحمل العلامة محل العقد، ويستعين بذلك بخبرات وتقنيات صاحب العلامة التي تأخذ نماذج قياسية standard والتي يجب مراعاتها واحترامها.

كما يعد هذا النوع من الفرانشيز الأكثر انتشارا بين أوساط المستثمرين بحكم أنه اعتمد في مجالات عديدة، ففي مجال الصناعات الغذائية نجد فرانشير التصنيع خيار مفضل لشركة كوكا كولا للمشروبات الغازية، أما في مجال الصناعات النفطية والمحروقات نجد أن شركة توتال الفرنسية قد استطاعت الانتشار في العالم على غرار الجزائر.

وخاصة صناعة السيارات من بين أكثر المشاريع المطبقة لفرانشيز التصنيع كوسيلة استثمار ومثال ذلك شركتي رونو وبيجو الفرنسيتين، وشركة فورد الأمريكية وشركة مرسيدس الألمانية في الجزائر، إذ تعد مصانع تركيب السيارات أهم تطبيقات لفرانشيز التصنيع حيث هناك شركات جزائرية تصنع وتركب سيارات تحت علامات عالمية مثل علامة رونو للسيارات الفرنسية في وهران سابقا<sup>(3)</sup>.

### ثانيا: فرانشير التوزيع Distributing Franchise

(1) - بن زيد فتحي، المرجع السابق، ص 591.

(2) - انوجال نسيم، المرجع السابق، ص ص 89-90.

(3) - رجو حليلة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون خاص معمق، كلية الحقوق، جامعة بلحاج بوشعيب - عين تموشنت، 2021/2020، ص 15.

عرفته كذلك محكمة العدل الأوروبية بأنه: «العقد الذي يلتزم بموجبه المتلقي ببيع منتجات معينة بمحل حاملة علامة المانح المميزة للفرانشيز»، ويعتبر هذا النوع من الفرانشيز من أكثر الأنواع انتشارا وشيوعا<sup>(1)</sup> فهو يهدف وبشكل أساسي إلى نقل المعرفة الفنية من المانح للممنوح من خلال نظام توزيع معين<sup>(2)</sup>، والمعرفة الفنية المقدمة للممنوح له في هذا النوع من الفرانشيز هي منحه الطريقة المثلى لأجل تسويق منتجاته<sup>(3)</sup>، ويكثر إتباع هذا النوع في مجال بيع السيارات وقطع الغيار والأحذية<sup>(4)</sup>.

### ثالثا: فرانشيز الخدمات Format Franchise Business

عرفته محكمة العدل الأوروبية في حكمها الصادر بتاريخ 28 جانفي 1986 بأنه: "العقد الذي بموجبه يسمح المانح للمتلقي باستخدام اسمه وعلامته التجارية ليضعها على خدمات يقدمها المتلقي، ملتزما في ذلك بالنماذج والمواصفات التي يقدمها المانح ويخضع لرقابته وإشرافه"<sup>(5)</sup>.

ويهدف هذا النوع من الفرانشيز المعروف دوليا بـ Franchis Business Format إلى تحقيق شهرة العلامة التجارية أو الصناعية، أو الخدماتية وتعريف العملاء بها من خلال الترخيص لعدد كبير من المشروعات باستعمال العلامة، ويبدو كل مشروع مرخص له كحلقة في سلسلة من المشروعات تستخدم جميعها اسم صاحب العلامة وعلامته التجارية وتقدم خدمات أو سلع مماثلة من حيث الأشكال والنوعية والمواصفات، مثال ذلك العقود المتعلقة بالفنادق والمكاتب<sup>(6)</sup>.

### المطلب الثاني: دور عقد التسيير في نقل المعرفة الفنية

(1) - بن زيد فتحي، المرجع السابق، ص 590.

(2) - دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرانشيز وآثاره، رسالة ماجستير، تخصص القانون الخاص، كلية الدراسات العليا، جامعة النجاح الوطنية، فلسطين، 2008، ص 26.

(3) - بن زيد فتحي، المرجع السابق، ص 591.

(4) - حسام الدين الصغير، ترخيص الملكية الفكرية ونقل التكنولوجيا، دورة الويبو الوطنية عن الملكية الفكرية، كلية الحقوق، جامعة المنوفية، مسقط، يومي 23-24 مارس 2003، ص 15.

(5) - بن زيد فتحي، المرجع السابق، ص 591.

(6) - انوجال نسيمه، المرجع السابق، ص 90-91.

تلجأ كذلك الدول إلى عقد التسيير الذي يحتل مكانا بارزا في الحركة التنموية لاقتصاديات الدول الحديثة، لاسيما الدول النامية لكونه تقنية تجارية حديثة تقوم على فكرة الاستفادة من خبرات أحد المتعاملين الاقتصاديين المتمتع بشهرة معترف بها في مجال اقتصادي معين.

ويعتبر هذا العقد وليد التطور التكنولوجي والتقدم العلمي لذا يعد كغيره من عقود الأعمال حديث النشأة من أصل أنجلوسكسوني ظهر بداية في الولايات المتحدة الأمريكية خلال السبعينات، نتيجة سوء النشاطات الاقتصادية لينتشر بعد ذلك في الدول الأوروبية وفي الأخير كنتيجة للعمولة انتقل إلى الدول النامية<sup>(1)</sup>.

وفي نفس السياق نجد الأستاذ "Jeantin" أبرز في تعريفه لعقد التسيير أن المسير يكون شركة متخصصة مجال المؤسسة المقابلة، ولا يشترط أن تكون شركة وطنية أو أجنبية على عكس فكرة الفقيه "Merle" الذي حصرها في شركة أجنبية فقط، حيث عرفه على أنه: "هو ذلك العقد الذي بموجبه تعهد شركة مالكة لمباني وتجهيزات المؤسسة التسيير إلى شركة متخصصة في النشاط الذي تعمل فيه المؤسسة والتي تحوز على قدر من المعرفة الفنية"<sup>(2)</sup>.

أما المشرع الجزائري نظم عقد التسيير في القانون المدني المعدل والمتمم ضمن الباب التاسع الذي يحمل عنوان "العقود الواردة على العمل"، وذلك في إطار الفصل الأول مكرر تحت تسمية "عقد التسيير"، وقد جاء في المادة الأولى منه بأن: "عقد التسيير هو العقد الذي يلتزم بموجبه متعامل يتمتع بشهرة معترف بها، يسمى مسيرا، ازاء مؤسسة عمومية اقتصادية أو شركة مختلطة الاقتصاد،

(1) - حجوط كهينة، حمادي حسبية، المرجع السابق، ص 51.

(2) - معمر عابدة، دور عقد التسيير كعقد من عقود الأعمال في التنمية الاقتصادية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى جيجل، 2022/2021، ص 10.

بتسيير كل املاكها أو بعضها، باسمها ولحسابها مقابل أجر فيضفي عليها علامته حسب مقاييسه ومعايير، ويجعلها تستفيد من شبكاته الخاصة بالترويج والبيع"<sup>(1)</sup>.

### الفرع الأول: أهمية عقد التسيير

يعود سبب ظهور عقد التسيير لمواجهة ظروف اقتصادية معينة وتحقيق أهداف معينة، إذ بموجبه تتناول مؤسسة عمومية اقتصادية أو شركة مختلطة الاقتصاد عن تسيير كل أو بعض املاكها للمسير مع احتفاظها بالملكية، وهذا ما نصت عليه المادة الأولى من الأمر رقم 89-01 المتعلق بعقد التسيير.

وينطوي عقد التسيير عموماً على تطوير الملك المسير لا سيما أنه من بين الالتزامات التي يوقعها عقد التسيير على المسير، تسيير كل أو بعض املاك المؤسسة الاقتصادية مقابل أجر، إضافة إلى القيام بأعمال التسيير وهي تلك الأعمال التي تساهم في تطوير النسبة المالية المؤسسة الاقتصادية أو شركات مختلطة الاقتصاد، ومن بين هذه الأعمال التي يلتزم بالقيام بها أعمال الإدارة، أعمال الحفظ، وأعمال التصرف.

كذلك من الأهمية التي تنطوي على عقد التسيير تحسين المردودية الاقتصادية المالية للملك المسير، حيث يلتزم المسير بتحسين المردودية الاقتصادية والمالية للملك واقتحام الأسواق الخارجية، لا سيما عن طريق رفع شؤون المنتوجات والخدمات المقدمة.

### الفرع الثاني: تطبيقات عقد التسيير

<sup>(1)</sup> - قانون رقم 89-01 المؤرخ في 07 فيفري 1989، المتعلق بعقد التسيير، المعدل والمتمم للأمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني، ج.ر عدد 06، 1989.

لقد كان لظهور الشركات العالمية المتخصصة في استغلال وتنظيم الفنادق عبر العالم أثر كبير في تطبيق عقد التسيير في المجال الفندقي، وذلك بسبب انتشار هذا الأخير في العالم من طرف الشركات الأمريكية.

### أولاً: تطبيقات عقد التسيير في القطاع الفندقي

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

من أهم هذه السلاسل الفندقية نذكر هلتون Hilton، شراطون shiraton، هولداي holiday، نوفوتال novotrol، وهذه العقود التي تبرمها السلاسل الضخمة في إدارة الفنادق تعود بالنفع على كلى الطرفين، فالسلسلة المسيرة يزداد نموها وتتسع رقعتها الجغرافية أما المستثمر فيسير أمواله بإسم السلسلة المختصة مما يعني استفادته من الكفاءة الخبرة الإدارية التي تتمتع بها هذه السلسلة.

أما بالنسبة للجزائر رغم صدور قانون المتعلق بعقد التسيير سنة 1989 إلا أنه لم يعرف تطبيق له إلا سنة 1992 وكان ذلك في القطاع الفندقي<sup>(1)</sup>، حيث أعادت النظر في تنظيمه من خلال إصدار بعض القوانين كالقانون رقم 99-01 المتعلق بالفندقة.

### ثانياً: تطبيق عقد التسيير في مجالات أخرى

(1) - مداني نسيم المرجع السابق، ص 26.

بما أن النظرة العالمية لعقود التسيير على القطاع الفندقية غير مستقرة ظهرت قطاعات أخرى طبق فيها عقد التسيير لهدف تطويرها والاستجابة للمعايير الدولية، إذ أصبح يعتمد في عدة مجالات مثلا كالقطاع الصناعي، حيث يبرم في إطار هذا القطاع من أجل بناء منشآت بموجب عقد المفتاح في اليد عقد الإنتاج في اليد.

كذلك في مجال المرافق العامة نجد أن عقد التسيير منتشر خاصة في قطاع المياه الكهرباء، البريد والمواصلات كالعقد المبرم بين غينيا وفرنسا لتسيير قطاع الكهرباء سنة 1995.

أما بالنسبة للتجربة الجزائرية نجد أن هناك تطبيق لعقد التسيير في مجالات أخرى، ومن أمثلة هذه العقود العقد المبرم بين مؤسسة المرافق المطارية EGSA ومجموعة باريس للمطارات ADA، لتسيير المطار الجديد بالجزائر سنة 2006، بالإضافة إلى مجال الموانئ كالعقد المبرم بين مؤسسة ميناء الجزائر EPAI وشركة دبي للموانئ العالمية SDPW بتاريخ 17 مارس 2009<sup>(1)</sup>.

## ملخص الفصل الثاني

أمام الإصلاحات التي بادر بها المشرع الجزائري، لمواكبة اهم التطورات الحاصلة في العالم، لا سيما في المجال الاقتصادي.

(1) - حجوط كهينة، حمادي حسية، المرجع السابق، ص 61.

بإدراك المشرع الجزائري لتنظيم بعض هذه العقود، فنجد نظم عقد الاعتماد التجاري بأحكام خاصة، بخلاف لكل من عقد تحويل الفاتورة الذي نظمته ضمن أحكام القانون التجاري، وعقد التسيير ضمن أحكام القانون المدني، أما عقد الفرانشيز الذي لم يبادر لتنظيمه تاركاً بذلك فراغاً تشريعياً.

و تلعب هذه العقود دوراً هاماً في المجال الاقتصادي؛ فنجد كل من عقد الاعتماد التجاري، وعقد تحويل الفاتورة، وردت كمصادر تمويلية حديثة للمؤسسات الاقتصادية لاسيما الصغيرة والمتوسطة منها، أما عقد الفرانشيز وعقد التسيير تعد تقنيات تساعد المؤسسات الاقتصادية في توسيع نشاطها، من خلال الاستفادة من خبرات المتعاملين ذوي الشهرة والسمعة العالمية.

خاتمة

في نهاية هذه الدراسة يتضح لنا أن عقود الأعمال هي عقود استحدثتها الواقع الاقتصادي نتيجة العجز والركود الذي عرفته العقود التقليدية، وعدم مواكبتها للتطورات التي توصل إليها العالم اليوم، حيث تم استحداث هذه العقود بهدف ترقية وتطوير اقتصاد الدول من خلال تمويل وتطوير المؤسسات الاقتصادية لا سيما الصغيرة والمتوسطة منها.

إذ تعود مهمة التمويل وبشكل أساسي لكل من عقد الاعتماد الإيجاري وعقد تحويل الفاتورة، فيعد عقد الاعتماد الإيجاري من أكثر وسائل التمويل انتشارا في العالم باعتباره تمويل كامل الاستثمار، فتلجأ إليه المؤسسات الاقتصادية خاصة الصغيرة والمتوسطة التي تعاني من بنية مالية ضعيفة غير أن هذه التقنية لا تتلاءم مع المؤسسات السليمة التي تتمتع بالمرودودية الحسنة، التي تمكنها من مواجهة تكاليف الأقساط الإيجارية إلا أن نقص الخبرات في هذا المجال نتيجة حدائته جعل تطبيقه في الدول النامية متأخرا نسبيا مقارنة بالدولة الكبرى.

كما نظم المشرع الجزائري عقد الاعتماد الإيجاري بموجب الأمر رقم 95-06 المتعلق بالاعتماد الإيجاري السالف الذكر، إلا أنه جاء بصيغة ناقصة من خلال تركيزه على الجوانب النظرية والقانونية، مهملًا الجوانب التطبيقية والتنظيمية له مما يعيق تطبيق هذه التقنية.

كما يعد عقد تحويل الفاتورة من عقود التمويل الحديثة حيث تظهر فكرة التمويل من خلال مجابهة مشكلة تحصيل الحقوق التجارية من المدين والتي عادة ما تقع فيها المؤسسات الاقتصادية، كما أن استرداد الائتمان فيه يتم بالرجوع على المدين إضافة إلى التأمين من مخاطر عدم الاسترداد.

لكن رغم المزايا والخدمات التي يقدمها هذا العقد تبقى هذه التقنية غير معمول بها في الكثير من الدول النامية على الخصوص ومن بينها الجزائر، فعلى الرغم من تنظيم المشرع الجزائري لهذا العقد إلا أن

تنظيمه يؤخذ عليه أنه جاء مقتصرًا في خمسة مواد، كما تم ادراجه ضمن الأوراق التجارية الأمر الذي خلق لبس في اعتباره ورقة تجارية مع أنه لا تتوفر فيه شروط التظهير المطلوب توفرها في الورقة التجارية.

كما يعد كل من عقد الفرانشيز وعقد التسيير من عقود الأعمال اللذان يساهمان في التطور الاقتصادي، فيعتمد عقد الفرانشيز على نقل المعارف الفنية والتجارية وحقوق الملكية الفكرية إضافة إلى نقل تكنولوجيا والخبرات في معظم القطاعات الانتاج والخدمات.

لكن رغم احتواء هذه التقنية على عدة إيجابيات ومزايا سواء بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية أو الاقتصاد الوطني، إلا أنها تعد وسيلة للغزو الثقافي وتؤدي إلى الإستنزاف الاقتصادي الذي يؤثر في العملات الصعبة مما يؤثر بدوره على الاقتصاد الوطني، كما أن هذه التقنية تعاني من تغيرات قانونية ولازالت بعض الدول لم تنظم أحكامه كما هو الحال بالنسبة للقانون الجزائري.

إضافة إلى عقد الفرانشيز يعد عقد التسيير نظام قانوني واقتصادي فعال في النهوض بالبيئة الاقتصادية والاستثمارية لما يتميزان به من مزايا، حيث يعد هذا العقد الوسيلة المثلى لانعاش المؤسسات الاقتصادية وتسييرها وفق طرق حديثة تواكب التطور التكنولوجي، ويمكن هذا العقد نقل المعرفة الفنية واكتساب التقنيات الحديثة في تسيير والتنظيم الادارة، كما أن إبرامه يخلق فرص تدريب الموظفين والعمال.

لكن رغم أهمية عقد التسيير لتفعيل الاستثمار وتطوير المؤسسات الاقتصادية إلا أنه تعثر به بعض النقائص، حيث يحتاج هذا العقد إلى المزيد من الدراسة والتعريف به في الأوساط الصناعية والتجارية حتى يتسنى للعاملين في هذه الأوساط التعرف على أهميته ودوره في تطوير البيئة الاقتصادية، إذ نجد أن المشرع الجزائري نظمه بموجب أحكام القانون المدني ولم يخضعه لنظام قانوني خاص به.

على أساس ما سبق يتضح لنا أن المشرع الجزائري وفي إطار اصلاح المنظومة الاقتصادية يسجل له بعض القصور في تبني عقود الأعمال، فبات من المستحسن دراسة الواقع الاقتصادي قبل تبني هذا النوع من العقود، ومما سبق دراسته يمكن تقديم بعض المقترحات كي ترقى هذه العقود إلى تحقيق دورا فعالا في المجال الاقتصادي:

- ضرورة توحيد النصوص القانونية التي تنظم عقود الأعمال، من حيث إقحام العقود المتشابهة في قانون واحد، خاصة بالنسبة لعقود التمويل.
- ضرورة وضع تفصيلات بشأن العقود المنظمة، سواء تعلق بالعقود التجارية، أو عقد التسيير أو عقد تحويل الفاتورة، خاصة بالنسبة لطريقة إبرامها؛ حتى يتمكن المتعامل من فهمها، أترك الأمور لما هو سائد في الجانب العملي.
- ضرورة تعديل الأحكام المتعلقة بعقد التسيير، فيما يخص بالأشخاص المستفيدة منها، بحذف عبارة: « المؤسسة العامة الاقتصادية وشركات ذات الاقتصاد المختلط»، واستبدالها بعبارة: « المتعامل الاقتصادي »؛ حتى يتناسب مع مبدأ حرية التجارة و الاستثمار المدرسة في الدستور، ومع قانون المنافسة الذي حدد بدقة من هو المتعامل الاقتصادي.
- على اعتبار أن عقد التسيير بالنظر إلى أهميته يجب أن يستفيد منه أي منه أي متعامل اقتصادي، خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- وفي الأخير نقول: إن المشرع الجزائري أراد تنظيم بعض عقود الأعمال، لكن ليس وفق ما هو معمول به في التجارب المقارنة، والذي يوحي دائما بمسألة النقل العشوائي للنصوص على سبيل التقليد ليس الا، وعليه فإننا ندعو إلى ضرورة إعادة النظر في طريقة التنظيم الذي اعتمده.

# قائمة المراجع

قائمة المصادر والمراجع

اللغة العربية:

أولا-النصوص القانونية:

1/النصوص التشريعية:

1. أمر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975م، يتضمن القانون المدني المعدل والمتمم، جريدة رسمية عدد 78 صادرة في 26 سبتمبر 1975.
2. أمر رقم 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975- يتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم، جريدة رسمية، ع101، صادرة بتاريخ-19 ديسمبر 1975.
3. الأمر رقم 03-03 مؤرخ في 19 يوليو 2003، المتعلق بالمنافسة، جريدة رسمية عدد 43، الصادرة في 20 يوليو 2003، المعدل والمتمم بالقانون رقم 08-12، مؤرخ في يونيو 2008، جريدة رسمية عدد 36، الصادرة في 2 يونيو 2008.
4. الأمر رقم: 96-09 المتعلق بالاعتماد التجاري، مؤرخ في 10 يناير 1996م، يتعلق بالاعتماد التجاري، جريدة رسمية عدد 09 صادرة في 19 جانفي 1996.
5. الأمر رقم 96-06، مؤرخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق 10 يناير 1996 يتعلق بتأمين القرض عند التصدير، جريدة رسمية عدد 33.
6. الأمر رقم: 96-09 المتعلق بالاعتماد التجاري، مؤرخ في 10 يناير 1996م، يتعلق بالاعتماد التجاري، جريدة رسمية عدد 09 صادرة في 19 جانفي 1996.
7. قانون رقم 89-01 مؤرخ في 07 فيفري 1989م، المعدل والمتمم لأمر 58-75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975م، يتضمن القانون المدني، جريدة رسمية 06 صادرة في 8 فيفري 1989.
8. قانون رقم 04-02 مؤرخ في 23 يونيو 2004 يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، جريدة رسمية ، عدد41، مؤرخة في 27 يونيو 2004، المعدل والمتمم.

9. قانون رقم 08-09، مؤرخ في 25 فبراير سنة 2008، يتضمن قانون الإجراءات المدنية والإدارية، جريدة رسمية عدد 2، مؤرخة في 23-04-2008.

10. قانون رقم 01-18 المؤرخ في 27 رمضان 1422 الموافق ل: 12-12-2001 المتضمن ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.

11. قانون رقم 89-01، المؤرخ في 07 فيفري 1989، يتعلق بعقود التسيير، متمم الامر رقم 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني، جريدة رسمية عدد 06، صدر في 08 فيفري 1989، معدل متمم.

### 2/ النصوص التنظيمية:

1. مرسوم تنفيذي رقم 95-331، المؤرخ في 25 اكتوبر 1995، يتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير، جريدة رسمية عدد 64 الصادر في 29 اكتوبر 1995.

### 3/ التنظيمات والمقررات:

1. نظام بنك الجزائر رقم 96-06، المؤرخ في 03 يوليو 1996، يحدد كفاءات تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري وشروط اعتمادها، جريدة رسمية الجمهورية الجزائرية عدد 66 الصادر في 03 نوفمبر 1996.

2. مقرر رقم 02/02 مؤرخ في 08 ذي الحجة عام 1422، الموافق 20 فبراير سنة 2000، يتضمن اعتماد شركة اعتماد ايجاري، جريدة رسمية عدد 72، الصادرة بتاريخ 03 نوفمبر 2002.

### ثانيا-الكتب:

#### 1/الكتب العامة:

1. \_\_\_\_\_، "الوسيط في شرح القانون المدني الجديد: التأمينات

الشخصية والعينية"، الجزء 10، الطبعة 3، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت 1998.

2. الاسعد بشار، "عقود الدولة في القانون الدولي الطبعة 2، منشورات زين الحقوقية، سنة

2011.

3. السنهوري أحمد عبد الرزاق ،"الوسيط في شرح القانون المدني الجديد"، طبعة 3، جزء الأول مصادر الالتزام، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، 2000.
4. السيد الحداد حفيظة، "العقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية تحديد ماهيتها و النظام القانوني الحاكم لها"، دون طبعة ، دار المطبوعات الجامعيات، سنة. 2007.
5. الطيب اوهاب، نذير بن محمد، عقد الامتياز ،دراسة تأصيلية، للعقود النفطية، دراسة مقارنة
6. حسن محمد محمود منصور، "شرح العقود المسماة"، الطبعة 01، منشورات الحلبي الحقوقية، سنة 2001.
7. شافي نادر عبد العزيز عقد الفاكوتورينغ "عقد شراء الديون التجارية 'دراسة مقارنة'، ط1، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، سنة 2005.
8. هماد محمد محمود زهران، "التأمينات العينية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الاسكندرية، 1998.

## 2/الكتب المتخصصة:

1. البدالي نجوى ابراهيم ،"عقد الإيجار التمويل"، دون طبعة، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، سنة 2005.
2. بسام هلال مسلم القلاب، "التأجير التمويلي دراسة مقارنة"، الطبعة 1، دار الرعاية للنشر والتوزيع، سنة 2009.
3. دويدار هاني، "النظام القانوني للتأجير التمويلي"، الطبعة 2، مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية، سنة 1998 .
4. شافي نادر عبد العزيز عقد الفاكوتورينغ "عقد شراء الديون التجارية 'دراسة مقارنة'، الطبعة 1، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، سنة 2005
5. ناصيف الياس ،"العقود الدولية عقد الليزنج أو عقد الإيجار التمويلي في القانون المقارن"، الطبعة 1، منشورات الحلبي الحقوق، لبنان، 2000.

ثالثا-المقالات:

1. \_\_\_\_\_، "استخدام حقوق الملكية الفكرية كآلية لتنشيط السوق"، مجلة العلوم الثانوية و الاقتصادية،العدد02،جامعة الجزائر،سنة2005.
2. الكاهنة ارزيل "عن إخضاع عقد الأعمال للقانون"، مجلة العلوم القانونية والسياسية،المجلد10،العدد01،افريل2019.
3. امير خليل، تسنيم كحلة، "اتفاقية أوتاوا لتوحيد قواعد عقد شراء الحقوق التجارية (الفاكتورنج): دراسة تحليلية مقارنة"، اربد البحوث والدراسات الانسانية ، المجلد24، العدد الاول، سنة2022.
4. انوجال نسيمه، "عقد الفرانشيز التجاري الدولي"، المجلة الاكاديمية للبحث القانوني، المجلد07، العدد01، سنة2013.
5. بلعيساوي محمد الطاهر، "عقد تحويل الفاتورة في التشريع الجزائري"، المجلة الجزائرية العلوم القانونية والاقتصادية.
6. بن حمودة محبوب، "قراءة في استعمال تقنية عقد تحويل الفاتورة في الجزائر"، مجلة معهد العلوم الاقتصادية، دون عدد، دون سنة نشر.
7. بن زيد فتحي، "عقد الفرانشيز ودوره في نقل التكنولوجيا"، المجلة الاكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، المجلد السادس، العدد الثاني، 2022.
8. بن طلحة صليحة، معوشي بوعلام، "دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق"، مداخلة ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول: سيارات التمويل واثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، دراسة حالة الجزائر، جامعة الجزائر، نظمتها جامعة بسكرة، ايام 21-22 نوفمبر 2006.
9. بن عزوز ربيعة، "إشكالية تقنين عقود الأعمال في الجزائر"، مجلة حقوق الإنسان والحريات العامة، العدد الخامس، سنة 2018.

10. بن عشي آمال، "عقد تحويل الفاتورة كوسيلة لتحصيل الحقوق التجارية"، مجلة الحقوق و العلوم السياسية، العدد 08، الجزء 1، جوان 2017.
11. بوعش وافية، "عن مبدأ اختلال التوازن العقدي في عقد الأعمال"، مجلة القانون، المجلد 11، العدد 01، سنة 2022.
12. بوقلاشي عماد، "الاعتماد الإيجاري كبديل مستحدث لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر"، المجلة الجزائرية للعلوم و السياسات الاقتصادية، العدد 05، سنة 2014.
13. شوقي بناس، تأملات في تعريف العقد، حوليات جامعة الجزائر 1، العدد 32، الجزء الرابع، ديسمبر 2018.
14. عامر رحمون، "تفسير العقد في القانون المدني الجزائري والفقہ الإسلامي دراسة مقارنة"، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية.
15. عثمان بلال، "عقد الاعتماد الإيجاري كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة"، مداخلة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الوطني حول: المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ظل مستحدثات القانون الجزائري، كلية الحقوق والعلوم السياسية، الذي نظمته جامعة تيزي وزو، يوم 28 نوفمبر 2019.
16. محمد الهادي المكنوزي، "من العقود التجارية إلى عقود الأعمال إي تأثير على حرية التعاقد"، دراسات قضاء محكمة النقض، عدد 80، دون سنة نشر .
17. محمد زيدان، "الهياكل والآليات الداعمة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر"، مجلة اقتصادية شمال افريقيا، العدد السابع.
18. محالدي عبد القادر، "عقد تحويل الفاتورة"، مجلة الدراسات القانونية المقارنة، المجلد السادس، العدد الاول، سنة 2020.
19. مختارية شيباني، "التدخل التشريعي في تحديد مضمون العقد شريعة المتعاقدين" المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية، المجلد 17، العدد 02، سنة 2022.

20. نابتي عبد الحق يوسف، "عقد الاعتماد الإيجاري كوسيلة لتمويل الاستثمار في التشريع الجزائري: دراسة نظرية وتطبيقية من منظور قانوني اقتصادي"، مجلة ميلاف البحوث والدراسات، ا مجلد 05، العدد 01، جوان 2019.
21. وليد علي ماهر، "النظام القانوني لعقد التأجير بالتمويل دراسة مقارنة بين النظام القانوني اللاتيني و الانجلوأمريكي"، مجلة البحوث الفقهية والقانونية، العدد رقم 39، اصدار اكتوبر 2022.

#### رابعاً- الرسائل والمذكرات:

##### 1/الرسائل الجامعية:

1. جيلالي بن عيسى، "مبدأ الأثر النسبي للعقود والاستثناءات الواردة عليه في القانون المدني الجزائري"، أطروحة مقدمة ليل درجة الدكتوراه في الحقوق، قسم القانون الأساسي الخاص، جامعة عبد الحميد من باديس مستغانم، كلية الحقوق والعلوم السياسية، سنة 2017-2018.
2. عدلي محمد عبد الكريم، "النظام القانوني للعقود المبرمة بين الدول والأشخاص الأجنبية"، أطروحة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه ، القانون الخاص، جامعة أبي بكر بلقايد - تلمسان - كلية الحقوق والعلوم السياسية، سنة 2010-2011
3. عسالي عبد الكريم، عقد الاعتماد الإيجاري الدولي، اطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه، في العلوم، تخصص قانون، جامعة مولود متمر تيزي وزو، كلية الحقوق والعلوم السياسية، نوقشت بتاريخ: 23 جوان 2015.
4. عمران علي السائح، "التحكيم و القانون الواجب التطبيق على منازعات عقود التجارة الدولية"، أطروحة لنيل درجة الدكتوراه دولة في القانون، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، سنة 2015-2016.

##### 2/المذكرات الجامعية:

1. آيت يوسف نعيمة، "الطبيعة القانونية لعقود الدولة في مجال الاستثمار"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون أعمال، جامعة مولود معمري تيزي وزو، سنة 2020.
2. بكاكريه حسبية، "عقود التجارة الدولية"، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، شعبة قانون الاقتصادي .
3. جغالي لونس، بورنان بلال، "اعمال مبدأ سلطان الإرادة في عقود الأعمال"، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون أعمال، جامعة مولود معمري تيزي وزو، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق .
4. حجوط كهينة، حمادي حسبية، دور عقود الأعمال في المجال الاقتصادي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص القانون العام للأعمال، جامعة عبد الرحمان ميرة بجاية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، سنة 2014-2015
5. حو حليلة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون خاص معمق، جامعة بلحاج بوشعيب - عين تموشنت، كلية الحقوق، قسم الحقوق، سنة 2020/2021
6. دعاء طارق بكر البشتاوي، عقد الفرانشيز وآثاره، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، جامعة النجاح الوطنية، كلية الدراسات العليا، نابلس، فلسطين، سنة 2008.
7. شيخاوي اشواق، دور عقود الأعمال في تطوير المجال الاقتصادي، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون الاعمال، جامعة الجيلالي بونعامة، خميس ميليانة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، نوقشت بتاريخ جوان 2021
8. عبد الرحمان زعل الشرايعه، " الضوابط القانونية والشرعية للرضا بالعقود، دراسة مقارنة"، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير في القانون الخاص، جامعة الشرق الأوسط، كلية الحقوق، كانون الأول، 2014.
9. قانون أعمال، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري تيزي وزو، سنة 2018.

10. كولوغلي فضيلة، الاعتماد الإيجاري : آلة بديلة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون التنمية الوطنية، جامعة مولود معمري تيزي وزو، مدرسة الدكتوراه العلوم القانونية والسياسية، سنة 2011-2012.
11. مداني نسيم، "عقود الأعمال و النظام العام الاقتصادي"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص للأعمال، تخصص قانون العام، كلية الحقوق، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، سنة 2012-2013.
12. معمر عايده، دور عقد التسيير كعقد من عقود الأعمال في التنمية الاقتصادية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، في القانون الخاص، تخصص قانون اعمال، جامعة محمد الصديق بن يحي جيجل، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، سنة 2021/2022
13. مغني خوخة، عشيت فاطمة، "الالتزام بالإرادة في عقود الأعمال : عقد التسيير وعقد الفرانشيز نموذجان"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص قانون اعمال، جامعة مولود معمري تيزي وزو، كلية الحقوق والعلوم السياسية نوقشت بتاريخ: 03-07-2018.
14. مقيدش فايزة، بلحمري جيهان، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص، تخصص قانون اعمال، جامعة محمد الصديق بن يحي - جيجل، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، نوقشت بتاريخ: 2022/06/20

خامسا/المواقع الالكترونية:

1. <http://www.arableasing.dz> اطلع عليه بتاريخ 01ماي 2023
2. <https://islamic-content.com/dictionary/word/1987>، اطلع عليه بتاريخ 14 جوان 2023، على الساعة 15:18

# الفهرس

الفهرس

| العنوان   | الصفحة |
|---|--------|
| شكر وتقدير                                      |        |
| اهداء   |        |
| قائمة المختصرات                                 |        |
| مقدمة   | 2      |
| الفصل الأول: ماهية عقود الأعمال                 | 7      |
| المبحث الأول: مفهوم عقود الأعمال                | 9      |
| المطلب الأول: تعريف عقود الأعمال                | 9      |
| الفرع الأول: تعريف العقود المدنية (الكلاسيكية)  | 9      |
| أولاً: تعريف العقد لغة                          | 9      |
| ثانياً: تعريف العقد اصطلاحاً                    | 10     |
| ثالثاً: التعريف التشريعي                        | 10     |
| الفرع الثاني: تعريف عقود الأعمال                | 12     |
| المطلب الثاني: خصائص عقود الأعمال وعوامل ظهورها | 13     |
| الفرع الأول: خصائص عقود الأعمال                 | 13     |
| أولاً: من حيث الأطراف                           | 13     |
| ثانياً: من حيث التفوق الاقتصادي                 | 14     |
| ثالثاً: من حيث التنظيم القانوني                 | 14     |

- 15..... رابعا: عقود تقوم على الاعتبار الشخصي
- 16..... الفرع الثاني: عوامل ظهور عقود الأعمال
- 16..... أولا: حاجة متعامل اقتصادي إلى متعامل اقتصادي آخر
- 16..... ثانيا: عدم ملائمة العقود المدنية الكلاسيكية مجال الأعمال
- 16..... ثالثا: تشعب مجال الأعمال
- 17..... رابعا: الأثر النسبي للعقود المدنية التقليدية
- 17..... خامسا: استحداث عقود الأعمال لغرض مواكبة التطورات الحاصلة في بيئة الأعمال
- 17..... سادسا: عقود الأعمال تشكل نتيجة مباشرة لاكتمال منظومة الأعمال
- 18..... سابعا: الطبيعة التركيبية للعقود الأعمال فرضت الانتقال إلى عقود الأعمال
- 19..... **المبحث الثاني: خصوصيات عقود الأعمال**
- 20..... المطلب الأول: القانون الواجب التطبيق في العقود الدولية
- 20..... الفرع الأول: مبدأ الإرادة في العقود الدولية
- 21..... الفرع الثاني: خضوع العقد الدولي للقانون التجاري الدولي
- 21..... المطلب الثاني: تسوية المنازعات في مجال عقود الأعمال
- ..... **الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ونقل المعرفة الفنية**
- 25.....
- ..... **المبحث الأول: عقد الاعتماد الإيجاري وعقد تحويل الفاتورة كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**
- 27.....
- 28..... المطلب الأول: عقد الاعتماد الإيجاري كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- 29..... الفرع الأول: مزايا عقد الاعتماد الإيجاري
- 29..... أولا: المزايا بالنسبة لأطراف عقد الإعتماد الإيجاري

- 31..... ثانيا: المزايا بالنسبة للاقتصاد الوطني
- 32..... الفرع الثاني: واقع الإعتماد الإيجاري في الجزائر
- 32..... أولا: إنشاء شركات الإعتماد الإيجاري في الجزائر
- 35..... ثانيا: أفاق الإعتماد الإيجاري في الجزائر
- 37..... المطلب الثاني: عقد تحويل الفاتورة كوسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- 39..... الفرع الأول: دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة
- 39..... أولا: الخدمات على مستوى التجارة الداخلية
- 40..... ثانيا: الخدمات على مستوى التجارة الخارجية
- 41..... الفرع الثاني: ضمانات عقد تحويل الفاتورة
- 41..... أولا: الضمانات أثناء إبرام عقد تحويل الفاتورة
- 42..... ثانيا: الضمانات أثناء تنفيذ العقد
- 43..... المبحث الثاني: دور عقود الأعمال في نقل المعرفة الفنية
- 43..... المطلب الأول: دور عقد الفرانشيز في نقل المعرفة الفنية
- 44..... الفرع الأول: مزايا عقد الفرانشيز
- 44..... أولا: مزايا عقد الفرانشيز بالنسبة لأطرافه
- 45..... الفرع الثاني: أنواع عقد الفرانشيز
- أولا: فرانشيز التصنيع: Manufacturing Or Processing Plant Franchise
- 45.....
- 46..... ثانيا: فرانشيز التوزيع: Distributing Franchise
- 47..... ثالثا: فرانشيز الخدمات: Format Franchise Business
- 47..... المطلب الثاني: دور عقد التسيير في نقل المعرفة الفنية

---

|         |  |
|---------|--|
| 49..... | الفرع الأول: أهمية عقد التسيير               |
| 49..... | الفرع الثاني: تطبيقات عقد التسيير            |
| 49..... | أولاً: تطبيقات عقد التسيير في القطاع الفندقى |
| 50..... | ثانياً: تطبيق عقد التسيير في مجالات أخرى     |
| 54..... | خاتمة  |
| 56..... | قائمة المراجع                                |
| 65..... | الفهرس                                       |

الملخص

## ملخص المذكرة باللغة العربية

أمام عجز العقود الكلاسيكية عن مواكبة أهم التطورات الحاصلة في العالم لا سيما الاقتصادية منها، وعدم ملائمتها لمجال الأعمال الذي يتسم بالتعقيد والتشعب، ظهرت على الساحة الاقتصادية عقود مستحدثة تتناسب مع طبيعة مختلف المصالح الاقتصادية، تسمى بـ "عقود الأعمال" والتي يرجع تاريخ ظهورها لقوانين الدول الانجلوسكسونية، متجسدة في كل من عقد الاعتماد الإيجاري وعقد تحويل الفاتورة، عقد الفرانشيز، عقد التسيير.

فأمام الاصلاحات الاقتصادية التي عرفتها الجزائر بادر المشرع الجزائري لتنظيمها حيث نظم عقد الاعتماد الإيجاري بأحكام خاصة، خلافا لكل من عقد تحويل الفاتورة الذي نظمه ضمن أحكام القانون التجاري، وعقد التسيير ضمن أحكام القانون المدني، أما عقد الفرانشيز الذي لم ينظمه تاركا بذلك فراغا تشريعيا.

وتلعب هذه العقود دورا عام في المجال الاقتصادي فنجد كل من عقد الاعتماد الإيجاري وعقد تحويل الفاتورة، وردت كمصادر تمويلية حديثة المؤسسات الاقتصادية لاسيما الصغيرة والمتوسطة منها، أما عقد الفرانشيز وعقد التسيير تعد تقنيات تساعد المؤسسات الاقتصادية في توسيع نشاطها، من خلال الاستفادة من خبرات المتعاملين ذوي الشهرة والسمعة العالمية.

### الكلمات المفتاحية:

عقود الأعمال - المؤسسات الاقتصادية - الإقتصاد الوطني - ترقية.

## **Résumé du mémoire en français**

Face à l'incapacité des contrats classiques à se tenir au courant des développements les plus importants du monde, en particulier économiques et à leur inadaptation au domaine complexe et complexe des affaires, de nouveaux contrats sont apparus dans l'arène économique en fonction de la nature des divers intérêts économiques appelés "**contrats d'affaires**", qui remontent aux lois des États anglo-saxons, sont incorporés à la fois dans le contrat de crédit de location et le contrat de transfert de facture, le contrat franchise, le contrat de gestion.

Compte tenu des réformes économiques algériennes le législateur algérien avait initié sa réglementation en réglementant le contrat de crédit locatif par des dispositions particulières, contrairement au contrat de transfert de factures qu'il avait réglementé en droit commercial et au contrat de gestion en droit civil, Le contrat français qui n'avait pas été réglementé a laissé un vide législatif.

Ces contrats jouent un rôle général dans le domaine économique. Le contrat de crédit locatif et le contrat de transfert de factures sont répertoriés comme des sources de financement modernes pour les entreprises économiques, en particulier les petites et moyennes entreprises, Le Contrat Français et le Contrat de Gestion sont des techniques qui aident les entreprises économiques à développer leur activité, en s'appuyant sur l'expertise des clients de renommée mondiale.

### **Les mots clés:**

Contrats commerciaux- Institutions économiques- Économie nationale- développement.