



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة الجليلي بونعاما خميس مليانة

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق

## دور عقود الأعمال في تطوير المجال الاقتصادي

مذكرة لنيل شهادة الماستر

تخصص قانون الأعمال

بإشراف:

د. مرباح صليحة

إعداد الطالب(ة):

شيخاوي أشواق

لجنة المناقشة:

- الأستاذ: د. نوي عبد النور.....رئيساً.

- الأستاذ: د. مرباح صليحة.....مشرفاً و مقررأ

- الأستاذ: أ. أحمد يحيوي سليمة.....عضوا ممتحنأ

تاريخ المناقشة: جوان 2021

السنة الجامعية: 2020/ | 2021

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# شكر وتقدير

بعد السجود لله شكرا على إعانتة و توفيقه لإتمام هذا العمل المتواضع،  
أتقدم بالشكر الجزيل إلى كل من ساهم من قريب أو من بعيد في إنجاز هذا العمل  
و أخص بالذكر الأستاذة المشرفة الدكتورة " مرباح صليحة " على صبرها و تعاونها و  
دعمها و قبولها الإشراف على مذكرتي.  
كما أتوجه إلى اللجنة المناقشة بأسمى عبارات الشكر و العرفان.  
و إلى كل من عرفني حرفا، و لقتني درسا، و أهداني نصحا، و بصرنني بأخطائي  
و عيوبي.

شكرا للجميع.

# إهداء

إلى كل أفراد أسرتي الكريمة الذين ساندوني ولا يزالون.  
إلى كل من ساعدني في حياتي وكان له أثر فيها.  
إلى كل أساتذتي وبالخصوص الأستاذة المشرفة.

إليهم جميعا أهدي هذا العمل المتواضع

مَقَامَةٌ

## مقدمة

إن التطورات العالمية الاقتصادية أدت الى دخول العالم في نظام اقتصادي جديد تحكمه مجموعة من المفاهيم المبتكرة والمؤشرات التي تدل على التغيير الجذري للبيئة الاقتصادية، والتي تعود أساسا كنتائج حتمية للتطور التكنولوجي وحلول العولمة في جميع المجالات، إضافة إلى تحرير الأسواق وظهور الشراكة الدولية والإقليمية .

أمام هذا الوضع أصبحت المؤسسات الاقتصادية ملزمة بمسايرة التطور عن طريق توسيع استثماراتها وتحسين مردوديتها، فنالت حيزا كبيرا من مجال التنمية الاقتصادية في العالم إذ أصبح المتعاملين الاقتصاديين حتى السياسيين يهتمون بقطاع المؤسسات لاسيما الصغيرة منها والمتوسطة كونها هي التي تشكل محرك التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

كما أصبح من الضروري إزالة العوائق التي تعترضها، فظهرت علاقات اقتصادية جديدة تقوم على إبرام عقود دولية تدعى " عقود الأعمال " التي تتماشى والتطور العالمي وتتخطى العجز الذي شهدته العقود الكلاسيكية التقليدية التي جاء بها القانون المدني الراجع أصلا لتعقيد مجال الأعمال وتشعبه. كما أن الآثار النسبية للعقود المدنية تعرقل من فعالية مجال الأعمال الذي يشمل الاقتصاد الوطني و يتعدى بذلك مصالح الأطراف المتعاقدة .

إن عقود الأعمال وعلى اعتبار أنها تلك العقود الدولية التي تتلاءم وتتماشى ومجال الأعمال استحدثت أنظمة جديدة لتطوير اقتصاديات الدول والتي تتجسد في عقد الاعتماد الايجاري ، عقد الفرانشيز و عقد تحويل الفاتورة و عقد التسيير.... الخ.

تعتبر هذه العقود مفاهيم جديدة يستدعي تنظيمها بقواعد عالمية تتماشى والتوجهات الاقتصادية الجديدة، فهي تقنيات مستحدثة تهدف الى تطوير الاقتصاد الوطني بالنسبة للدول التي تبحث عن خبرات فنية جديدة لتسيير مؤسساتها بطريقة حديثة عن طريق اللجوء إلى عقد التسيير، كما يمكنها الاستفادة من نجاح الشركات ذات السمعة والشهرة العالمية عن طريق عقد الفرانشيز .

وكذا البحث عن مصادر جديدة لتمويل مشاريعها الاقتصادية عن طريق عقد الاعتماد الايجاري و عقد تحويل الفاتورة .

ولقد أدركت معظم الدول على غرار الجزائر الدور الذي تلعبه المؤسسات الاقتصادية وضرورة تبني تلك المفاهيم المستحدثة التي تقوم على أساس إبرام عقود تتماشى مع مختلف المصالح الواجب حمايتها وتناسب مجال الأعمال في ذات الوقت.

لهذا لا بد من دراسة معمقة ودقيقة للواقع الاقتصادي أثناء وضع المنظومة القانونية لهذه العقود وهذا لتحقيق التكيف السليم والواقع الذي ستطبق فيه.

لقد تدخل المشرع الجزائري على غرار باقي المشرعين في مختلف الدول لتنظيم بعض من هذه العقود، إذ جاء تنظيمه لعقد التسيير وعقد تحويل الفاتورة ضمن القواعد العامة، إذ نص على عقد التسيير بموجب القانون رقم 89-101<sup>1</sup> المؤرخ في 07 فيفري 1989 المعدل والمتمم للقانون المدني وذلك ضمن الباب التاسع الذي يحمل عنوان العقود الواردة على العمل وذلك في إطار الفصل الأول مكرر تحت تسمية "عقد التسيير"، أما عقد تحويل الفاتورة نص عليه بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-08<sup>2</sup> المؤرخ في 25 أبريل 1993 المعدل والمتمم للقانون التجاري.

كما جاء تنظيمه لعقد الإعتماد التجاري ضمن القواعد الخاصة في الأمر 96-06<sup>3</sup> لمؤرخ في 10 جانفي 1996 المتضمن عقد الاعتماد الإيجاري.

كما ترك المشرع الجزائري بعض عقود الأعمال دون تنظيم قانوني خاص، مثل عقد الفرانشيز، علما أن القواعد العامة لا يمكن أن تطبق عليه لخصوصيته، وهذا ما يطرح فرضية اللجوء إلى قوانين الدول التي نظمت مثل هذه العقود.

تكتسي هذه الدراسة أهمية نظرية وعملية :

<sup>1</sup> - القانون 89-01 مؤرخ في 07 فيفري 1989، يتعلق بعقد التسيير، متمم للأمر 75-58 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون المدني، الجريدة الرسمية العدد 06، الصادرة في 08 فيفري 1989 معدل ومتمم.

<sup>2</sup> - المرسوم التشريعي 93-08 مؤرخ في 25 أبريل 1993، يعدل ويتمم الأمر رقم 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية العدد 27 الصادرة في 27 أبريل 1993.

<sup>3</sup> - الأمر رقم 96-06 المؤرخ في 10 جانفي 1996، يتعلق بالاعتماد الإيجاري، جريدة رسمية العدد 03 صادرة في 19 جانفي 1996.

**1- الأهمية النظرية:** تتجسد في تمكين الباحثين في مختلف التخصصات - القانون، الاقتصاد، إدارة الأعمال - من الاستفادة من حيث المعلومات التي تتضمنها هذه العقود، لاسيما مع انتشار نشاط هذه العقود المقننة و غير المقننة في الجزائر ، مقابل قلة البحوث الأكاديمية في هذا المجال.

**2- الأهمية العملية:** تتجسد فيما يلي:

\* تعتبر عقود الأعمال وليدة التطور التكنولوجي لها أهمية بالغة في تطوير اقتصاديات الدول ومواكبة التنمية .

\* تعد عقود الأعمال تقنيات مستحدثة بالنسبة للدول التي تبحث عن مصادر جديدة لتمويل مشاريعها، والاستفادة من خبرات وسمعة المؤسسات الأكثر تطورا، وذلك لتطوير نشاطها وتسيير مؤسساتها بكيفية عصرية على المستوى الداخلي.

\* تعتبر عقود الأعمال من أهم العقود التي يتم من خلالها تحريك اقتصاد الدول النامية، والرقي بها إلى مصاف الدول المنتجة بسبب المعرفة الفنية التي ينقلها.

\* تعتبر عقود الأعمال وسيلة لتفعيل الاستثمار وتطوير المؤسسات الاقتصادية.

نظرا لكون هذه التقنيات المستحدثة جد معقدة لكونها وليدة التطور التكنولوجي والعلمي، ولم يتم ضبطها بشكل حاسم عبر مختلف الأنظمة وحتى بالنسبة للدول المتقدمة بالرغم من اقتحامها مجال الأعمال ومساهمتها الفعالة في المجال الاقتصادي على الصعيدين الوطني و الدولي، فمن هنا تتضح الإشكالية الأساسية التي يطرحها موضوع بحثنا وهي:

**إلى أي مدى ساهمت عقود الأعمال كتقنية مستحدثة في ترقية الاستثمار وتطوير المجال الاقتصادي؟**

إن تحديد الإشكالية الرئيسية لهذه الدراسة لا يمنع من إدراج تساؤلات فرعية أهمها:

- ما مدى مساهمة عقود الأعمال في حل مشكلة التمويل لدى المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة؟



- ما دور وفعالية عقود الأعمال كوسيلة مستحدثة في نقل الخبرة الفنية و تداولها بين الدول؟

إن الإجابة على الإشكالية الرئيسية، وما يتفرع عنها من تساؤلات فرعية، يستدعي منا بالنظر لحداثة موضوع البحث وجدته أن نتبع في دراسته منهجا مختلطا يجمع بين المنهج الوصفي المقترن بالمنهج التحليلي.

هذا وقد تناولنا موضوع الدراسة من خلال خطة ثنائية التقسيم، تضمنت فصلين،

جاء الفصل الأول بعنوان الأساليب الحديثة في تمويل المشروعات الاقتصادية، أما الفصل الثاني من هذه المذكرة فسوف نبحث فيه موضوع بالغ الأهمية وهو دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

وعليه؛ نحدد معالم بحثنا في هذا الموضوع في النقاط التالية:

**الفصل الأول: الأساليب الحديثة في تمويل المشروعات الاقتصادية**

**الفصل الثاني: دور عقود الاعمال في ترقية الإستثمار**

# الفصل الأول

## الأساليب الحديثة في تمويل المشروعات الاقتصادية

## الفصل الأول

### الأساليب الحديثة في تمويل المشروعات الاقتصادية

إن من أبرز عوامل نجاح وبقاء المؤسسات الاقتصادية واستمرارها هو توفر العنصر المالي الكافي، بحيث يسعى المتعاملين الاقتصاديين إلى البحث عن السيولة المالية اللازمة لتمويل أنشطتهم ومشاريعهم الاقتصادية.

فلا يمكن القيام بأي مشروع مالم يتوفر العنصر المالي الكافي، حيث أن قرار الاستثمار هو قرار مالي بالدرجة الأولى، وهو ما لا تحققه الوسائل التقليدية حيث أصبحت غير مجدية نظرا لقصورها ومحدوديتها في مواكبة التطورات في مجال الأعمال الذي يتميز بالسرعة في المبادلات التجارية، وكذا الزيادة الكبيرة في حجم النشاط الاقتصادي، وارتفاع التكاليف والمغالاة في الشروط المفروضة، بطء وطول الإجراءات....

وهذا ما أدى إلى ظهور أساليب تمويل جديدة وبديلة تتماشى مع مختلف المصالح الواجب حمايتها وتناسب مجال الأعمال، والتي من أهم خصائصها تجنب عراقيل التمويل الكلاسيكي، حيث يعتبر عقد الاعتماد التجاري و عقد تحويل الفاتورة من أهم الطرق البديلة للحصول على الأموال، وهو ما سنتطرق إليه من خلال المبحثين التاليين:

المبحث الأول: عقد الاعتماد الإيجابي

المبحث الثاني: عقد تحويل الفاتورة

## المبحث الأول

### دور عقد الاعتماد الإيجاري في تمويل المشاريع الاقتصادية

يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري تقنية حديثة لتمويل المشاريع الاستثمارية، إذ يعود ظهورها في صورتها الأصلية المعروفة بمصطلح الليزنج إلى الولايات المتحدة الأمريكية أين تأسست أول شركات للتأجير التمويلي في أمريكا عام 1952 عقب الأزمة الاقتصادية التي منعت العديد من المصانع من توفير الحاجيات المطلوبة نتيجة نقص السيولة<sup>1</sup>.

مصطلح الليزنج هو مصطلح أنجلو أمريكي، انتقل إلى دول أوروبا ثم الدول النامية تحت مسميات عديدة، فهو عقد التمويل التجاري والقرض الإيجاري والإيجار التمويلي...، بينما أطلق عليه المشرع الجزائري تسمية الاعتماد الإيجاري، فنصت المادة الأولى من الأمر رقم 96-06<sup>2</sup> على اعتباره عملية تجارية مالية تتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية. سنتناول من خلال هذا المبحث تبيان مزايا التمويل بعقد الاعتماد التجاري (المطلب الأول)، وتطبيقات الاعتماد الإيجاري في الجزائر (المطلب الثاني).

### المطلب الأول: مزايا التمويل بعقد الاعتماد الإيجاري

يعد الاعتماد الإيجاري قمة التطور القانوني للصيغ الاقتصادية والتمويلية<sup>3</sup> لاسيما في وقتنا الراهن المتسم بالعولمة التي أدت إلى دخول المستثمر الجزائري في منافسة مع

<sup>1</sup> - حجوط كهيبة، حمادي حسيبة، دور عقود الأعمال في المجال الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص القانون العام للأعمال، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2014-2015، ص 08.

<sup>2</sup> - الأمر 06-96 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بالاعتماد الإيجاري، الجريدة الرسمية الصادرة بتاريخ 14 جانفي 1996، العدد 03.

<sup>3</sup> علي جمال عوض ، عمليات البنوك من الواجهة القانونية ، موسوعة الفقه والقضاء للدول العربية ج 118 ، دار النهضة العربية ، القاهرة 81 بند 554.

المستثمر الأجنبي الأمر الذي يحتم على الأول الحصول على الأموال الإنتاجية من آلات حديثة ومتطورة تكنولوجيا، وعقارات لازمة لممارسة النشاط، سواء تعلق الأمر بورشات الإنتاج أو مساحات واسعة للتخزين أو العرض والبيع، لتحقيق الجودة وتخفيض تكلفة الإنتاج بغية ولوج حلبة المنافسة مع المستثمر الأجنبي المعروف عنه استخدامه أحدث التقنيات. ولن يتسنى له ذلك إلا باستخدام هذه الوسيلة بالغة الأهمية ، ليس فقط للمنتج أي المستأجر وللتتمية الاقتصادية الوطنية.

### الفرع الأول : مزايا الاعتماد الإيجاري بالنسبة لأطرافه

#### أولا: المزايا بالنسبة للمؤسسة المؤجرة

يذهب الفقه للقول بأن الاعتماد الإيجاري يحقق للمؤجر عديد المزايا ، نذكر منها:

#### 1/ يعتبر الاعتماد الإيجاري جوهر التمويل الإستثماري بالنسبة للمؤجر:

لكون الملكية تلعب طول مدة العقد دورا أساسيا يتمثل في الضمان، مما يجعل المؤجر في مركز أفضل من المقرض المتمتع بضمان شخصي أو عيني ، ومن البائع بالتقسيت المهدد بعدم استرداد الائتمان.

#### 2/ يعتبر أقل وسائل الائتمان تعرضا للمخاطر:

يقوم المؤجر بشراء أو بناء الأصل الذي يتم تعيينه أو تحديد مواصفاته من قبل المستأجر ، ثم يؤجره له لمدة تكون غالبا مساوية للعمر الاقتصادي للمال المؤجر، ويظل محتفظا بملكته له ، في حين يدفع المستأجر أقساطا دورية مقابل انتفاعه بهذا المال.

فالاعتماد الإيجاري بهذا الوصف يعد عملية ائتمانية ، لكنه أقلها تعرضا للمخاطر مقارنة بعمليات الائتمان الأخرى كالبيع بالتقسيت أو القرض...

فاحتفاظ المؤجر بالملكية طوال مدة العقد ، يجنبه خطر إفلاس المستأجر ، ويحول دون مزاحمة الغرماء ، فيسترد الأصل المؤجر ويستأثر به دون جماعة الدائنين لأنه مضمون بحق الملكية الذي يمثل أقوى الحقوق العينية.<sup>1</sup>

### 3/الإيجار الذي يدفعه المستأجر لا يحدد بأجرة المثل:

يتأثر تحديد الإجراءات في عقد الاعتماد الإيجاري بعدة عوامل أهمها التكاليف التي يتكبدها المؤجر لإتمام الصفقة، والفائدة المستحقة عن هذه المبالغ مع هامش ربح والذي يكون مرتفعا نسبيا مقارنة بعمليات الائتمان الأخرى، ويرجع ذلك للمخاطر الكبيرة التي يتكبدها المؤجر عندما يوفر التمويل الكامل:

### 4/استفادة المؤجر من بعض لإعفاءات المتعلقة بالأموال المؤجرة:

كالإعفاء من الرسوم الجمركية والضريبة ، حيث يقوم المؤجر باستئصال من إيراداته قيمة اهتلاكات المال أو الأموال المؤجرة بسبب بقاء ملكيتها في ذمة المؤجر وعدم انتقالها إلى المستأجر مما يحقق له مزايا ضريبية واضحة .<sup>2</sup>

### 5/تحلل المؤجر من بعض الأعباء والالتزامات:

لا يتحمل المؤجر في أغلب صور الاعتماد الإيجاري مخاطر تبعة الهلاك ، وتنقل معظم أعباء والتزامات العقد ليتحمل بها المستأجر ، كالتأمين ، وضمان العيوب الخفية حيث ينتصل منها المؤجر بسبب أن المستأجر هو من بادر إلى تحديد مواصفات المال موضوع التمويل وهو من أقام العلاقة مع مالكة بغرض شرائه منه ، ويقتصر دوره على

<sup>1</sup>إسام هلال مسلم القلاب : التأجير التمويلي ، دار الراجحة للنشر والتوزيع ، عمان الأردن ، الطبعة الأولى

2009ص31

<sup>2</sup>سمير محمد عبد العزيز : التأجير التمويلي ، ومدخله : المالية ، المحاسبية ، الاقتصادية ، التشريعية ،

التطبيقية ، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية ، الإسكندرية ، الطبعة الأولى ، عام 2001 ، ص10

منح المستأجر حق الرجوع على البائع في شأن ذلك . أما التعويض الذي تتمحه شركات التأمين فيكون من حق المؤجر .

### 6/عدم تعطل استثمارات المؤجر وسرعة استرداد ائتمانه:

في الاعتماد الإيجاري لا يقوم المؤجر بشراء الأموال المؤجرة أو يشيد البنايات ثم ينتظر قدوم مستأجر ليستأجرها منه ، وإنما يتم غالبا بناؤها أو شراؤها بناءً على رغبة المستأجر و وفقاً للمواصفات الفنية والشروط التي تلائم مشروعه، وبالتالي يبدأ المؤجر في تحصيل الأجرة أي استرداد ائتمانه مباشرة فور بداية العقد فلا تتعطل استثماراته.

### ثانياً: المزايا بالنسبة للمؤسسة المستأجرة

تظهر أهمية الاعتماد الإيجاري بالنسبة للمستأجر عندما تعجز طرق التمويل التقليدية عن تلبية حاجته للتمويل ، سواء نتيجة محدودية التمويل الذاتي ، أو نتيجة ضعف أو عدم القدرة على تقديم الضمانات الكافية التي تتطلبها هذه الطرق التقليدية. وبغض النظر عن هذه الأسباب ، فالمستأجر قد يدفعه إلى انتهاج هذه التقنية تفضيله للإجارة على شراء الأصول التي يحتاجها إعمالاً بمقولة " أرسطو ":

ARISTOTE

(إن الثراء الحقيقي يكمن في استعمال الشيء وليس في تملكه) ، وهي النتيجة نفسها التي انتهى إليها التحليل الكنزي<sup>1</sup> من أن العائد المتوقع من أصل رأسمالي معين أكثر أهمية من تملك هذا الأصل نفسه.

<sup>1</sup> - طه محمد أبو العلا : الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الانتاجية بالتطبيق على سفن الحاويات ، منشأة المعارف الأسكندرية ، طبعة 2005 ص108

فبالإضافة إلى هذه الميزة ، هناك أسباب ومميزات عديدة تدفع المستأجر إلى اللجوء لهذا العقد ذكرها البعض<sup>1</sup> في خمسة وثلاثين<sup>35</sup> سببا ، وسوف نقتصر على أهمها فيما يلي:

1/ يتسم هذا النظام بالسرعة والمرونة ، فهو يعطي للمستأجر فرصة الحصول على الموافقة على التمويل بأسرع مما هو متبع في أشكال القروض التقليدية<sup>2</sup> ، كما يعد بديلا أفضل من طرح أسهم جديدة ، أو البحث عن شركاء جدد وما يكتنفها من صعوبات ومصروفات.

ويتصف بالمرونة لأنه يسمح للمستأجر باختيار أموال إنتاجية تتفق مع طبيعة نشاطه وبالمواصفات الفنية التي يحددها بكامل حريته ، وهو الذي يتفاوض مع المنتج أو المورد أو مالك العقار المراد شراءه ، ويحدد معه شروط البيع وميعاد التسليم وغيرها، لذلك يروج له بأنه " تمويل على المقاس "

2/ يتيح القدرة على حياة عقارات مهنية ذات تكلفة كبيرة جدا ، وتجهيزات ومعدات ذات تقنية عالية وذات تطور تكنولوجي عصري ، كالألات الدقيقة وأجهزة الكمبيوتر التي لم يعد يستغنى عنها أي مشروع مهما كان حجمه أو طبيعة نشاطه حيث تفقد أكثر من 80 % من قيمتها في نهاية ثلاث إلى خمس سنوات من تاريخ شرائها<sup>3</sup> ، ويوفر بذلك للمستأجر معدات ذات تقنية عالية تؤهله للمنافسة وتقديم منتج ذي جودة عالية خاصة في عصرنا الحالي المتسم بالتقدم العلمي والتقني المتطور جدا كما يجنب خطر الركود التقني بسبب التقدم التكنولوجي المتسارع ، حيث يتيح استخدامها لفترة

<sup>1</sup> - طه محمد أبو العلا ، المرجع السابق ، ص108

<sup>2</sup> - لياس ناصيف : عقد اليزينغ أو عقد الاعتماد الإيجاري التمويلي في القانون المقارن ، منشورات الحلبي الحقوقية ، 1999، ص39

<sup>3</sup> محمد عايد الشوابكة : عقد التأجير التمويلي دراسة مقارنة ، دار الثقافة للنشر والتوزيع عمان ، الطبعة

الأولى.ص97



## الفصل الأول: الأساليب الحديثة في تمويل المشروعات الاقتصادية

زمنية محدودة وفقا لطبيعة التدفقات النقدية ولتطلبات القوانين الضريبية، ل يتم بعد ذلك إحلالها وتجديدها بأخرى أكثر حداثة وتطورا ، وهذا ما يشجع الغير على التعامل معه لثقته في قدرته وملاءته.

**3/**يسمح بتقديم تمويل كامل للأموال الإنتاجية أي تمويل بنسبة 100% يضطر المستأجر إلى دفع ثمنها فورا ، بل يوزع التكلفة من الجانب الزمني على فترات تطول أو تقصر حسب طبيعة المال الممول، ففي المنقول تمتد الفترة من 3 إلى 5 سنوات، وفي الاعتماد الإيجاري العقاري تكون بين 10 و 20 سنة ، لذلك يقال عنه أنه تمويل من خارج الميزانية.<sup>1</sup>

**4/**بفضل هذا النظام تستطيع المشروعات الحصول على أموال إنتاجية منقولات أو عقارات ما كانت لتحصل عليها بإمكانياتها الذاتية نظرا لتكلفتها العالية ، وهذا ما يؤثر إيجابيا على حجم أرباحها واستثماراتها<sup>2</sup> فالمستأجر لا يسدد أقساط الإيجار من أمواله الذاتية ، ولكنه يدفعها من العائدات التي يحصل عليها عبر عمليات الإنتاج ، أي من استخدام واستغلال أموال مستثمرة ، مما يجنبه تجميد أمواله الخاصة فيما لو اشترى تلك الأموال، فيوفر لمشروعه سيولة أكبر يستطيع استغلالها في استخدامات جديدة ، أو في قضاء حاجات حالة ، كدفع أجور المستخدمين ومختلف النفقات، أو شراء مواد أولية وغيرها. لذلك يروج له على أن الأصل يدفع ثمنه بنفسه.<sup>3</sup>

**5 /**يحقق الاعتماد الإيجاري للمستأجر ميزة فريدة تمكنه من احتفاظه بفرصة الحصول على الائتمان مرة ثانية عن طريق الإقتراض ، ودون أن يكون عقد الاعتماد

<sup>1</sup> - محمد عايد الشوابكة، المرجع السابق، ص 298

<sup>2</sup> - فخري الدين الفقر : صناعة التأجير التمويلي ، ص ( 29 أشار إليه ، محمد عايد الشوابكة : مرجع سابق ، ص 98

<sup>3</sup> بسام أحمد مسلم حمدان : التزام المؤجر بضمان التعرض والاستحقاق في عقد التأجير التمويلي / دراسة

مقارنة، دار قنديل للنشر والتوزيع عمان ، الطبعة الأولى 2010 ، ص 52

الإيجاري عائقا له . بالإضافة إلى أن أقساط الأجرة التي يدفعها المستأجر لا تظهر كديون في جانب الخصوم من الميزانية ، بل تدخل ضمن تكلفة الإنتاج ، مما يحسن من صورة ميزانية المشروع ، أي يعطي صورة حسنة عن الوضعية المالية للمستأجر فضلا عن تمتع المستأجر بالحق في خصم أقساط الأجرة من وعائه الضريبي باعتبارها تمثل تكاليف لازمة للحصول على الدخل الخاضع للضريبة<sup>1</sup> ، و بالنتيجة الإنقاص من قيمة الضريبة التي يدفعها المستأجر .

6/ قد يستفيد المستأجر بشكل غير مباشر من بعض التخفيضات في أقساط الإيجار أو في قيمة الأموال عند استعمال خيار الشراء في نهاية العقد . ويحصل ذلك عندما تكون مدة الإيجار طويلة كما هو الحال في الاعتماد الإيجاري العقاري ، فالمؤجر في هذه الحالة يضع في الاعتبار طول المدة ويقوم بتخفيض قيمة الفائدة مما ينعكس بالإيجاب على المستأجر .

وبناء عليه فإن بعض شركات الاعتماد الإيجاري لديها استعداد لأن تمنح خصومات ومزايا إضافية للمستأجرين ك شراء كوبونات بنزين على حسابها وتزود المستأجر بها أو تدفع مصاريف الصيانة لمدة معينة.<sup>2</sup>

7/ يمكن عقد الاعتماد الإيجاري اللاحق للمستأجر من مواجهة الأعباء الاقتصادية الطارئة والحصول على الأموال السائلة التي هو بحاجة إليها ، دون أن يكون مضطرا إلى رهن أمواله ، أو مجبرا على التخلي عنها ، بل يبقى حائزا لها بوصفه مستأجرا لها ، وذلك لإلتزام المشتري المؤجر بتأجيرها له بموجب الشرط المدرج في عقد

<sup>1</sup> - قدرى فتاح الشهاوي، موسوعة التأجير التمويلي، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2003ص35 34

<sup>2</sup> - نوال قحموس يامي، عقد الاعتماد الإيجاري في ظل القانون الجزائري، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه، القانون

الخاص، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1 ، سنة 2012 - 2013، ص92

البيع<sup>1</sup> ، ودون أن يتخلى عنها في نهاية العقد لأنه يعيد تملكها من جديد باستعماله خيار الشراء.

### الفرع الثاني : مزايا الاعتماد الإيجاري على الاقتصاد الوطني

يعد الاعتماد الإيجاري من عناصر دفع التنمية الاقتصادية ، لما يمثله من سبيل هام لتمويل استثمارات المشروعات ، فضلا عن اعتباره وسيلة جديدة لتمويل المشروعات التي تعاني من صعوبات مالية<sup>2</sup> ، ومن ميزات التي تعود بالفائدة على الاقتصاد الوطني نذكر:

#### أولاً: تعدد مصادر التمويل

إن استخدام تقنيات التمويل الجديدة لتحل محل التمويل التقليدي يتيح فرص عديدة أمام المشروعات الاقتصادية لاستخدام أنواع التمويل الأكثر مرونة مع تبسيط إجراءاتها<sup>3</sup> ، بالتالي يؤدي عقد الاعتماد الإيجاري إلى المنافسة بين مصادر التمويل وهذا ما يؤدي إلى تخفيض التكلفة التي تتحملها المؤسسات الاقتصادية، هذا ما يشجعها على توسيع و تطوير نشاطاتها الإنتاجية والذي يعود بالنفع على الاقتصاد الوطني.

#### ثانياً: دفع عجلة التنمية الاقتصادية الوطنية:

يساهم في رفع الإنتاجية وزيادة الإنتاج المحلي في مختلف المجالات ويقلل من الحاجة إلى استيراد ويزيد نسبة التصدير، كما يساعد على تحسين أوضاع الميزان

<sup>1</sup> سعد الله عمر، قانون التجارة الدولية، النظرية المعاصرة، الطبعة الأولى، دار هومة، الجزائر، 2007 ، ص

<sup>2</sup> د. هاني محمد دويدار : النظام القانوني للتأجير التمويلي - دراسة نقدية في القانون الفرنسي ، مرجع سابق ، ص 6 .

<sup>3</sup> كولوغلي فضيلة ، الاعتماد الإيجاري آلية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير القانون، فرع قانون التنمية الوطنية، جامعة مولود معمري، كلية الحقوق العلوم السياسية، تيزي وزو،

التجاري و ميزان المدفوعات، حيث ان تقنية الاعتماد الإيجاري فعالة لدفع التنمية الاقتصادية إلى الأمام في كل القطاعات الاقتصادية والتي تعاني من مشاكل التمويل وخاصة تجهيز نفسها بالمعدات والتجهيزات اللازمة.

### ثالثا: إقامة صناعات متقدمة و أكثر إنتاجية :

يسعى الاعتماد الإيجاري نحو إقامة صناعات أكثر بتقنيات متقدمة و بالتبعية في التسيير وتجديد للمشروعات ، مما يؤدي إلى متابعة التقنيات المتقدمة وملاحقة التطورات التكنولوجية وهذا ما يؤدي إلى رفع جودة الإنتاج وخفض التكلفة الأمر الذي يؤدي بالضرورة إلى إمكانية المنافسة العالمية وتصدير المنتجات إلى الأسواق العالمية<sup>1</sup>.

### المطلب الثاني : تطبيقات الاعتماد الإيجاري في الجزائر

لقد عرفت الجزائر هذه التقنية مع بداية التسعينات بتأسيس مؤسسات مالية متخصصة كما سطرت الدولة الجزائرية عدة برامج من اجل النهوض بقطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و أنشئت لهذا الشأن هياكل خاصة لدعمها و مساعدتها ، كما استحدثت هياكل أخرى لتسهيل عليها التمويل بقواعد اكثر مرونة.

وقد كان نشاط الإعتماد الإيجاري نشاط تمارسه البنوك والمؤسسات المالية بإعتباره شكلا من أشكال القرض لكن بعد صدور الأمر 96-09 المتعلق بالإعتماد الإيجاري والذي إعتبره عملية مالية وتجارية، وبعد تحديد بنك الجزائر لكيفيات تأسيس شركات الإعتماد الإيجاري بموجب النظام رقم 06/96 المؤرخ في 03/07/1996 يحدد

<sup>1</sup> - مداني نسيم، عقود الأعمال والنظام العام الاقتصادي، مذكرة لنيل شهادة الماستر في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2018، ص 42.

كيفية تأسيس شركات الإعتدال الإيجاري وشروط إعتادها، يكون المشرع الجزائري قد وضع أحكاما دقيقة لممارسة شركة الإعتدال الإيجاري على سبيل الإحتراف<sup>1</sup>.

و يمكن ان نستخلص من المادة الثانية من الامر رقم 09/96 السالف الذكر ان عقد الاعتماد الايجاري هو عملية إيجار تجهيزات و آلات من قبل مؤسسة مالية تشتريها بغرض تأجيرها لفائدة شركة مقابل سعر محدد في العقد مع تمكينها من الملكية إثر انقضاء العقد.

### الفرع الأول: شركات الاعتماد الإيجاري في الجزائر

شجع الأمر 06-96 ظهور مجموعة من الشركات المتخصصة التي ساهمت كل واحدة منها حسب إمكانياتها في خلق مصادر تمويل جديدة لصالح المؤسسات الانتاجية نذكر منها مايلي:

### أولا: الشركة الجزائرية لإيجار المنقولات SELAM

الشركة الجزائرية لإيجار الأصول المنقولة 'SALEM': هي شركة مساهمة معتمدة من طرف بنك الجزائر في القرار رقم 03/97 المؤرخ في 28/05/1997 وهي خاضعة للأمر 09/96 المؤرخ في 10/10/1996 الخاص بالإعتدال الإيجاري، رأسمالها الاجتماعي يقدر ب 200 مليون دينار جزائري مقسم إلى 2000 سهم اسمي بقيمة 100.000 د.ج للسهم ، كان في البداية مقسم بين "CNMA" ب 90 بالمائة والشركة القابضة الميكانيكية ب 10 بالمائة لكن بعد التعديل الذي أجري في الإجتماع العام بتاريخ

<sup>1</sup> - النظام رقم 06-96 المؤرخ في 03/07/1996، يحدد كيفية تأسيس شركات الإعتدال الإيجاري وشروط إعتادها، ج ر عدد 63، لسنة 1996، ص 15.

1999/12/19 انسحبت الشركة القابضة الميكانيكية وبقي الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي هو المساهم الوحيد<sup>1</sup>.

تختص هذه الشركة بإيجار المنقولات دون العقارات، و هي شركة أسهم تفرعت و قد ساهم في رأسمالها الاجتماعي كل (CNMA) من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي من:<sup>2</sup>

- 90 من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي.
- 10% للمجموعة القابضة للميكانيك.

إن المزايا التي يقدمها قرض الايجار المعمول به في الشركة الجزائرية للاعتماد الايجاري للمنقولات يعد تمويلا شاملا % 100 لا يتطلب تمويلا إضافيا من طرف المستأجر<sup>3</sup> وتتشكل مجموعة زبائنه الشركة الجزائرية للاعتماد الايجاري للمنقولات من:

- شركات صناديق التعاون الفلاحي.
- المستثمرون في الفلاحة والصيد البحري
- المقاولون .
- الأفراد الخواص<sup>4</sup>.

1 - حجوط كهينة، حمادي حسيبة، المرجع السابق، ص 19.

2- حواني رابح، حساني رقية، واقع وآفاق التمويل التأجيري وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أعمال الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، أفريل 18. 2006، ص - 372

3 لوكادير مالحة ، دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، قانون التنمية الوطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012 ص 103

4 - حجوط كهينة، حمادي حسيبة، المرجع السابق، ص 20.

هؤلاء الزبائن يجب أن يتوفر فيهم شرطان أساسيان هما احترام المهنة، كما يجب أن تكون نشاطاتهم ذات مردودية وتولد تدفقات نقدية منتظمة تسمح لهم بمواجهة أقساط الإيجار<sup>1</sup>.

و تشمل " الشركة الجزائرية لقرض ايجار المنقولات SALEM الميادين التالية:

-قطاع الفلاحة بمختلف أشكاله وأحجامه وأنواعه.

-قطاع الصيد البحري وكل الأنشطة المرتبطة به.

-التجهيزات الصناعية.

-قطاع المناجم والمحروقات والحديد والصلب.

-معدات المكاتب وأجهزة الإعلام الآلي.

-سيارات وجرارات ووسائل النقل الأخرى.

-قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.<sup>2</sup>

ويتمد نشاط الشركة لتجهيز هذه المؤسسات في جميع مجالات نشاطها إذ تقدم لها التجهيزات الضرورية في معظم المجالات كالقلاحة بمختلف أشكالها وأنوعها، الصيد البحري، الإعلام الآلي، وسائل النقل المختلفة... إلخ والجدول الموالي يوضح نسبة مساهمتها عبر القطر الوطني.

<sup>1</sup> محمد زيدان، دريس رشيد، "الهيكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالج ا زئر"، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، . 2006 ، ص 515.

<sup>2</sup> لوكادير ملحة ، المرجع السابق، ص103

### ثانياً: شركة قرض الإيجار الجزائرية السعودي ASIL

وهي شركة تختص في التمويل التأجيري، أنشئت بمساهمة البنك الخارجي الجزائري ومجموعة البركة السعودية في تاريخ 1990/04/11 يهدف الى انشاء شركة جزائرية سعودية متخصصة في عمليات الاعتماد الايجاري وهي صيغة جديدة تتمثل في قرض الايجار الدولي، جاءت هذه الشركة بهدف تمويل الواردات بالعملة الصعبة من التجهيزات الموجهة للاستعمال المهني من طرف متعاملين اقتصاديين مقيمين في الجزائر، هذه التمويلات موجهة عامة لمساندة نشاط مهني وليس لمساندة نشاط تجاري<sup>1</sup>. يمكن أن تحتوي هذه التجهيزات على:

- وسائل النقل : باخرات، طائرات، سيارات للنقل البري أو الحديدي

-تجهيزات المرافقة : رافعات، جرارات... الخ

-التجهيزات الصناعية.

-تجهيزات طبية<sup>2</sup>.

وللاستفادة من خدمات شركة قرض الإيجار الجزائرية السعودية يجب إتباع سلسلة من الاجراءات التالية والمتمثلة في:

تبدأ إجراءات الحصول على التمويل بتقديم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة بطلب على شركة الاعتماد الإيجاري، مع إرفاقه بملف يتضمن المستندات التي تمكن الشركة من الإطلاع على البيانات والمعلومات الخاصة بـ:

<sup>1</sup> م- محمد زيدان، دريس رشيد، مرجع سابق، ص 5 .

<sup>2</sup> - حجوط كهيبة، حمادي حسيبة، المرجع السابق، ص 21.



-المركز المالي للمؤسسة الصغيرة والمتوسطة بتقدير السيولة النقدية لها- ومد أرباحيتها -وكذا تقدير مدى بلوغ المستفيد حجم التشبع الإئتماني للتأكد من مدى إمكانياتها في مواجهة الأعباء المالية الناشئة عن العقد<sup>1</sup>.

ففي ما يخص الملف الذي يجب تقديمه للإدارة للاستفادة من خدمات هذه الشركة، ويجب يحتوي على جدوى المشروعات و كيفية و شروط التمويل و فيه على وجه الدقة ما يلي:

-معلومات خاصة بالمستورد،

-معلومات خاصة بالمورد،

-معلومات خاصة بالعين المؤجرة،

-معلومات خاصة بالضمانات،

-معلومات خاصة بالتصريحات الإدارية،

-معلومات خاصة بالدراسات التقنية و الاقتصادية.

إن التعرف على كل هذه المعطيات يسمح لشركة الاعتماد الإيجاري من تحديد حجم المخاطر المرتبطة بتنفيذ العقد باعتبار أنها شركة تهدف إلى استرداد رأسمالها فضلا عن عوائد من هذا الاستثمار المالي<sup>2</sup> و لقد وضعت هذه الشركة عدة شروط في حال موافقتها على التمويل التأجيري و هي كما يلي

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

<sup>1</sup>- آيت ساعد كاهينة، اختلال توازن الالتزامات في عقد الاعتماد الإيجاري، أطروحة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم، تخصص القانون، كلية الحقوق والعلوم سياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، ص 92.

<sup>2</sup>- هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي، الطبعة الثانية، الإسكندرية، 1998، ص 25

-مدة العملية و هذا حسب طبيعة التجهيزات و تتراوح ما بين ثلاثة الى سبعة سنوات.

-العملة و هي الدولار الأمريكي،

-الضمانات تتمثل في الضمانات العينية أو الشخصية أو عقود الملكية...الخ،

-ضمان من البنك الخارجي الجزائري و المتمثل في خطاب الموافقة المصاريف القضائية على عاتق المستأجر.

-تتخذ مؤسسة الاعتماد الإيجاري انطلاقا من هذه المعلومات قرار قبول أو رفض منح التمويل.

### ثالثا: الشركة العربية للإيجار المالي ALC

هي أول شركة للاعتماد الإيجاري في الجزائر، تم اعتمادها في 10 أكتوبر 2001 لتساهم في تطوير ومساعدة الأعوان الاقتصاديين، من خلال فتح أمامهم نافذة جديدة للتمويل تتناسب مع مطالبهم وحاجياتهم المالية، تأسس الشركة برأسمال قدره 758 مليون دينار والذي تم رفع سقفه إلى 3,5 مليار دينار جزائري وهذا وفقا لتعليمات البنك الجزائري، وهذه الشركة تم اكتتابها من سبعة مساهمين موزعة على النحو التالي<sup>1</sup>:

-بنك المؤسسة العربية المصرفية الجزائرية 34 %

-الشركة العربية للاستثمار 25 %

- الشركة المالية الدولية 7 %

-الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط 20 %

- مؤسسات أخرى 14 %

<sup>1</sup> - حجوط كهيبة، حمادي حسيبة، المرجع السابق، ص 22.

تتدخل هذه الشركة في تمويل القرض الايجاري المنقول عندما يشمل على:

- تجهيزات الأشغال العمومية.
- وسائل النقل.
- تجهيزات طبية.
- تجهيزات صناعية.

كما تتدخل في تمويل الاعتماد الايجاري العقاري المتمثل في الحصول على العقارات لاستعمال (الاقتصادي) مثل: المباني الصناعية والعيادات....

ويجب أن نشير أن العقارات المخصصة لغرض السكن غير مدرجة في نشاطها، وقدم إنشاء شركة جديدة من طرف البنوك العمومية وتتمثل في الشركة الوطنية للاعتماد لايجاري براس مال مشترك بين بنك التنمية المحلية والبنك الوطني الجزائري وتستهدف 600000 مؤسسة خاصة وعمومية خارج الميدان الفلاحي.<sup>1</sup>

### الفرع الثاني: آفاق الاعتماد الايجاري في الجزائر

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

يعتبر عقد الاعتماد الإيجاري من وسائل التمويل الأقل خطورة بالنسبة للممول مقارنة مع وسائل التمويل الأخرى للأسباب التالية:

- تعطي تقنية عقد الاعتماد الإيجاري فرصة للمؤسسات التي وصلت إلى سقف عالية من المديونية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> محمد زيدان، دريس رشيد، مرجع سابق، ص 5

<sup>2</sup> خوني رابح و حساني رقية ، واقع و آفاق التمويل التأجيري في الجزائر و أهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ص 37.

- تعطي تقنية الاعتماد الايجاري فرصة للمؤسسات التي لها عجز في الخزينة لاكتساب أصل جديد لمواجهة احتياجات دورة الاستغلال بدون مساهمة مالية أولية،
- تعطي تقنية الاعتماد الايجاري فرصة للمؤسسات أو الوحدات التي تخضع لموازنة دقيقة و محددة لتمويل احتياج طارئ دون المساس بالموازنة.
- تعطي تقنية الاعتماد الايجاري فرصة للمؤسسات التي تعرف توسعا كبيرا ونمو لمواجهة احتياجاتها التمويلية الناتجة عن هذا التوسع.
- تعطي تقنية الاعتماد الايجاري فرصة للمؤسسات التي تقدر بان الأسعار عالية وليس لها أموال كافية لتجديد أو اكتساب اصل جديد أو التي ترى أن شروط غير ملائمة من حيث التكلفة والضمانات والمدة لإيجاد بديل تمويلي.<sup>1</sup>

### ثانيا: عوامل ارتقاء عقد الاعتماد الايجاري في الجزائر

- و نظرا لهذه الأهمية و شمولية تطبيق التمويل التأجيري في كل الأنشطة الاقتصادية، فإنه يجب العمل على توفير جملة من العوامل المساعدة على الارتقاء هذه الصيغة التمويلية ولتحقيق ذلك يجب القيام بما يلي:
- تهيئة المحيط الاقتصادي و القانوني و ذلك لإيجاد مناخ ملائم لتطور التمويل التأجيري و الاهتمام به على نحو خاص.<sup>2</sup>
- إيجاد تحفيزات جبائية و جمركية و شبه جبائية مصاحبة لقرض الإيجار،
- التصور الإبداعي لرجال الميدان لإيجاد منتجات فرعية للتمويل التأجيري حسب احتياجات المستأجرين،

<sup>1</sup> خوني رابح و حساني رقية، المرجع السابق، ص3

<sup>2</sup> بربيش السعيد، " المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية الخاصة في الجزائر، و دورها

و مكانتها في الاقتصاد الوطني"، مجلة آفاق، عدد 05، مارس 2001 ص13 .

- الدعم الحكومي المباشر و غير المباشر، المالي والمعنوي لهذه الصيغة، ومتابعة تطبيقها لضمان تكييف دائم و مستمر لهذه الصيغة التمويلية مع كل ما هو مستجد و ضمان نجاحه،
- تشجيع و تحفيز البنوك الخاصة و العامة على العمل بهذه الصيغة وفتح فروع متخصصة فيها،
- تشجيع إنشاء شركات التمويل التاجيري الوطنية منها والأجنبية،
- تأهيل النظام المالي والمصرفي الجزائري وبعث وتنشيط بورصة الجزائر،
- إزالة جميع العوائق والقيود التي من الممكن أن يتعرض لها المتعامل بهذه الصيغة.

### ثالثا: توفير الظروف الملائمة للعمل بالاعتماد الإيجاري

- الى جانب ضرورة توفير العوامل اللائقة لتطبيق الاعتماد الإيجاري، فإنه يشترط أيضا لاستخدام هذه الوسيلة توفير ظروف معينة هي:
- تطبيق مبدأ الاعتماد على الذات لتنمية القطاعات الانتاجية ، طبقا لخطة استثمارية متكاملة ، على أن يكون دور الائتمان في هذه المرحلة ، ليس فقط مجرد تسويق و تشجيع الطلب على منتجات هذه القطاعات من الأجهزة و الأدوات الانتاجية بل المساهمة في تمويل و انشاء هذه الصناعات و تكوينها و تطويرها<sup>1</sup>.
  - بالنسبة للمشروعات التي ترغب في التجهيز يكون دور الائتمان الإيجاري في هذه المرحلة توفير الأجهزة و الأدوات و المنشآت والمباني ، وتشجيعها على

<sup>1</sup>- بريش السعيد، المرجع السابق، ص 14

الاحلال و التجديد المستمر ، حتى ترتفع كفاءتها و عوائدها و تحقق لها الموارد الكافية لتحقيق التمويل الذاتي ، و التي يسمح لها بالتوسع و النمو .

- امتداد نشاط الائتمان الايجاري أو التوظيف عن طريق الائتمان الايجاري الى المشروعات و الانتاج الزراعي ، بغرض تحديث الزراعة ، وزيادة الانتاج و تحقيق الميكنة و الكثافة الرأسمالية كمحاولة لمواجهة عجز العمالة في هذا القطاع .

- امتداد الائتمان الايجاري أيضا الى تمويل قطاعات التشييد و البنية الأساسية و خاصة أنها تحتاج الى معدات ثقيلة و ذات تكلفة مرتفعة مما يجعل من تقسيط القيمة الائتمانية تخفيفا لتكاليف الاستثمار في هذه القطاعات .

- ان تطبيق الائتمان الايجاري في الدول النامية يجب أن يبدأ بالتدرج بحيث تعطى الأولوية في منح الائتمان للأجهزة والأدوات التي تنتج في ذات الاقتصاد المتنامي<sup>1</sup> ، حتى نشجع انتاج السلع الانتاجية في البلاد النامية .

- اعادة تنظيم هياكل منظمات و مؤسسات الائتمان سواء من حيث تجميع الادخارات أو توجيهها نحو التوظيف طويل الأجل<sup>2</sup> ، و توفير الخبرة الفنية و الهندسية و تحقيق التوظيف ذو العائد المرتفع و المتغير ، وربط هذه المؤسسات بالسياسات النقدية و الائتمانية .

و من خلال دراسة استقرائية لأحكام الامر 09/96 يمكن القول ان به نقائص عديدة من حيث تنظيم نشاط الاعتماد الايجاري لاسيما عدم مراعاة مصالح المستفيد الوطني بحيث اخص المشرع ضمانات مكثفة لصالح شركات الاعتماد الايجاري بالرغم

<sup>1</sup> عاشور مزريق و محمد غريبي ، الائتمان الايجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ملتقى دولي ، حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ، جامعة شلف ، 2006 ، ص4

<sup>2</sup> عاشور مزريق و محمد غريبي ، نفس المرجع ، ص46

من ان هدف السلطات باعتمادها على هذا العقد هو توفير التمويل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و معالجة المشاكل المالية التي تعاني منها هذه المؤسسات الا انه تواجهه حتمية قانونية و واقعية تتعلق بعدم التوازن في عقد الاعتماد الايجاري مما يؤدي الى التضيق على المؤسسات و عليه ينبغي إعادة توازن العلاقة العقدية بين شركة الاعتماد الايجاري و المؤسسات التي تتعامل معها .

### المبحث الثاني: دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل المشاريع الاقتصادية

نظرا لحاجة المشاريع الى سيولة نقدية ضرورية لتسيير النشاطات وتطويرها وتوسيعها، ظهرت عملية تحويل الفاتورة كتقنية مستحدثة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وتلعب هذه العملية دورا فعالا في تخطي جزء كبير من عقبات التمويل باعتبارها أكثر فائدة من القرض الكلاسيكي.

نشأ نظام عقد تحويل الفاتورة في انجلترا في القرن 18، ثم انتشر في الولايات المتحدة الأمريكية، ثم تطور وانتقل إلى أوروبا مع بداية 1960<sup>1</sup>.

أما في الجزائر يعتبر هذا العقد من الأساليب الحديثة التي ظهرت في إطار الإصلاحات الاقتصادية، نص عليها المشرع في القانون التجاري بموجب المرسوم التشريعي 93-08<sup>2</sup> تحت عنوان "السندات التجارية للنقل"، وعرفها في نص المادة 543 مكرر 14 منه على أنه: " عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى الوسيط محل زبونها المسمى المنتمي عندما تسدد فورا لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعية عدم التسديد وذلك مقابل أجرة".

<sup>1</sup> - حبوط كهيبة، حمادي حسيبة، المرجع السابق، ص 27.

<sup>2</sup> - المرسوم التشريعي 93-08 المؤرخ في 25 أفريل 1993، يعدل ويتمم الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون التجاري، جريدة رسمية العدد 27 الصادرة في 27 أفريل 1993.

من خلال استقراءنا لنص المادة يتضح ان عقد تحويل الفاتورة يتضمن ثلاثة أطراف تربط بينهم علاقات قانونية فالعلاقة الأولى هي علاقة مديونية اما العلاقة الثانية فهي التي تنشأ بموجب هذا العقد و هم اطرافه أي الشركة المتخصصة و زبونها بينما العلاقة الثالثة فتنشأ بين الشركة المتخصصة (وسيط) والمدين .

الا ان المشرع الجزائري اتخذ موقفا متناقضا بحيث اعطى وصف العقد لتحويل الفاتورة من جهة و من جهة ثانية صنفه من ضمن السندات التجارية حسب ما جاء في الباب الثالث من الكتاب الرابع تحت عنوان "السندات التجارية" مما يجعلها غير قابلة للتظهير .

كما يعتبر عقد تحويل الفاتورة عقد رضائي الا أنه يوصف بعقد اذعان لكون الشروط الموضوعية من طرف الوسيط تطبق على المنتمي دون مناقشة ، كما ان المشرع الجزائري تجاوز صلاحيات مجلس النقد و القرض المؤهل قانونا باتخاذ جميع القرارات المتعلقة بالترخيص بفتح البنوك و المؤسسات المالية و لما كانت الشركات المحولة للفاتورة تعتبر اعمالها اعمال مصرفية كما لا بد من اخضاعها لمجلس النقد و القرض .

كما اغفل المشرع الجزائري عن ذكر الشركات تحويل الفواتير الأجنبية فحصر ضرورة ظهورها في صورة شركة مساهمة او شركة ذات مسؤولية محدودة تخضع للتشريع و التنظيم الجزائريين.

لقد ازدادت أهمية هذه التقنية بالنسبة للمؤسسات التي تعمل في مجال التصدير و يرجع ذلك إلى الفوائد والخدمات الاقتصادية التي يحققها هذا العقد (المطلب الأول)، وما يقابل ذلك من ضمانات (المطلب الثاني).



### المطلب الأول: خدمات عقد تحويل الفاتورة

ان عقد تحويل الفاتورة يمكن من توفير عدة خدمات اقتصادية سواء على مستوى التجارة الداخلية او على مستوى التجارة الخارجية .

### الفرع الأول: الخدمات على مستوى التجارة الداخلية

تتنوع هذه الخدمات بين خدمات مالية و أخرى غير مالية و ذلك كما يلي:

#### أولاً- الخدمات المالية

تعتبر الخدمة الائتمانية من أهم الخدمات التي يوفرها عقد تحويل الفواتير، إذ يمكن لهذه المؤسسات في علاقتها بزبائنهم أن تتخلص من حقوقها عن طريق تحويل دائنيها إلى مؤسسة مصرفية مختصة في شراء الفواتير، فتتخلص بذلك من عملية متابعة وتحصيل حقوقها لدى زبائنهم ، فهي أداة تمويل قصيرة الاجل للمؤسسة التي تتنازل عن حقوقها تجاه زبائنهم لشركة محولة للفواتير و يفتح خط اعتماد قصير الاجل لتلك المؤسسة في صورة دفع مسبق يمكن أن تصل نسبة هذا الدفع ما يعادل % 80 إلى % 90 من الحقوق الثابتة في الفواتير المقبولة بعد تحصيل شركة تحويل الفواتير لحقوقها من المدينين و بعد خصم العمولات المستحقة مقابل خدمة التمويل تقوم بتكملة تسديد النسبة المتبقية للمؤسسة المتنازلة بهذا فإن شركة تحويل الفواتير قدمت تمويلا مفيدا للمؤسسة يقيها من التسوية القضائية والإفلاس نظرا لعدم توفرها للسيولة المالية اللازمة<sup>1</sup>.

#### ثانيا- خدمات غير مالية

#### 1- خدمة تسيير الحقوق:

<sup>1</sup> - مداني نسيم، المرجع السابق، ص 43.

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

### 2- تأمين ضد مخاطر عدم التسديد:

إن عدم رجوع مشتري الديون على بائعها أهم ميزة لعقد تحويل الفواتير، فلتلزم شركة تحويل الفواتير بتحمل مخاطر عدم وفاء من المدين وهذا ما يعرف بضمان عدم الرجوع على المنتمي وهو الأساس في هذا العقد، إذ يعد الإعفاء من مخاطر ذو فائدة كبيرة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي لا تملك الوسائل الفعالة لتحصيل حقوقها، ولا تستطيع تحمل عبئ التخلف في الوفاء بهذه الحقوق<sup>1</sup>، ولهذا فإن مؤسسة تحويل الفواتير تقوم بدراسة حول زبائن المنتمي للإفادة بمعلومات حول مراكزهم المالية و بالتالي التقليل من احتمالات الوقوع في عدم التسديد.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> بلعساوي محمد الطاهر، عقد الفاتورة في تشريع الجزائري، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية و الاقتصادية

والسياسية ع 3 ، 2008 ، ص 201 .

<sup>2</sup> موساسي زهير، ملائمة عقد تحويل ، الفاتورة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، المجلة الأكاديمية

للبحث القانوني ، ع 02 ، 2012 ، ص 194 .

### الفرع الثاني: الخدمات على مستوى التجارة الخارجية

يقدم عقد تحويل الفاتورة خدمات عديدة على مستوى التجارة الخارجية منها:

#### أولاً: زيادة عمليات التصدير

إن الإعفاء من مخاطر عدم الوفاء ذات أهمية كبيرة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأجل اقتحامها الأسواق الخارجية، فهي لا تملك الوسائل الكافية والفعالة لاستيفاء حقوقها من الخارج، وميزانيتها لا تتحمل عبئ التخلف عن الوفاء بهذه الحقوق، إذ يعتبر نظام تحويل الفواتير من الوسائل الفعالة لتنمية عمليات التصدير لكونه يفتح المجال أمام المؤسسات التي لا تملك الإمكانيات الإدارية لعرض منتجاتها في الأسواق الخارجية، فهذه التقنية تساهم في زيادة النشاطات التجارية الدولية ذلك بتطبيقه على الديون العائدة للتجار على مدينيهم المقيمون خارج الدول التي يمارسون فيها نشاطهم التجاري، حيث تسهل عملية تحويل الفواتير في استقاء الحقوق و هو ما يمكن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بتوسيع نطاق عملهم إلى الخارج دون صعوبة في تحصيل الحقوق<sup>1</sup>.

#### ثانياً: تقديم المعلومات عن الأسواق الخارجية

تقوم شركة الوسيط بجمع المعلومات المتعلقة بالسوق والزيائن اعتمادا على شبكة خاصة في جمع المعلومات، أو عن طريق التعاون مع وسطاء آخرين، وتقوم بتقديمها للمنتمين في حالة امتناع أو الإدلاء بمعلومات خاطئة من طرف شركة الوسيط تقوم مسؤوليتها العقدية عما يلحق المنتمي من خسائر وأضرار، لهذا يجب على شركة تحويل الفواتير أن تقدم للمنتمين جميع المعلومات على كل ما يتعلق بالأسواق العالمية، أسعارها

<sup>1</sup> - مداني نسيم، المرجع السابق، ص45.

والأوقات المنافسة للقيام بعمليات التصدير والمراكز المالية للزبائن المستوردين وأوضاع المنافسة العالمية بخصوص هذه السلع<sup>1</sup>.

### المطلب الثاني: ضمانات عقد تحويل الفاتورة

يقدم عقد تحويل الفاتورة ضمانات مختلف من أجل حسن سير الخدمات التي يقدمها، منها ما يحققها أثناء إبرام العقد (الفرع الأول)، ومنها ما يوفرها أثناء تنفيذ العقد (الفرع الثاني).

### الفرع الأول: الضمانات أثناء إبرام عقد تحويل الفاتورة

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

### أولاً: التأمينات الشخصية

تعرف التأمينات الشخصية بمعناها الصحيح على أنها عبارة عن ضم ذمة إلى ذمة أخرى وتتحصر التأمينات ، لضمان حق الدائن فهي إلتزامات شخصية تضاف إلى إلتزام المدين الشخصية في صورة الكفالة التي تعرف بصفة عامة أنها ذلك العقد الذي بمقتضاه يكفل شخص تنفيذ الإلتزام بأن يتعهد للدائن بان يفي بهذا الإلتزام إذا لم يف به المدين نفسه.<sup>2</sup>

في عقد تحويل الفاتورة عادة ما يطلب الوسيط كفالة شخصية من المنتمي حتى يكون له حق الأصل العام أن ، الرجوع على المنتمي نفسه أو على كفيله على حد سواء

<sup>1</sup> - مداني نسيم، المرجع السابق، ص 44-45.

<sup>2</sup> السنهوري عبد الرزاق أحمد، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد: التأمينات الشخصية والعينية، الجزء

21، ط الثالثة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2000 ، ص25.

و بالتضامن بينهما الكفالة عمل مدني و لو كان الدين المكفول تجاريا ما لم تكن الكفالة ناشئة عن ضمان الأوراق التجارية ضمانا إحتياطيا أو عن تظهير هذه الأوراق وكفالة المنتمي للوسيط تعد عملا تجاريا بالنسبة للكفيل فهو عادة ما يكون المسير ومن ثم تثبت الكفالة في مواجهة الكفيل بكافة الطرق، كما تعد تضامنية عملا بقاعدة إفتراض التضامن في المواد التجارية فلا يكون لمسير المنتمي الدفع بالتجريد المقرر للكفيل العادي.

### ثانيا: التأمينات العينية

قد لا يكتفي الوسيط بالتأمينات الشخصية لذلك يجوز له أن يطلب تأمينات عينية التي تقوم على تقرير حق عيني تبعي للدائن (الوسيط) على مال معين مملوك للمدين ولغيره يمكن للدائن في وقد حالة عدم تنفيذ المنتمي لإلتزاماته من التنفيذ على هذا المال بالأسبقية على غيره الدائنين يكون التأمين عادة في الرهن الرسمي<sup>1</sup> أو الرهن الحيازي<sup>2</sup>.

### الفرع الثاني: الضمانات أثناء تنفيذ عقد تحويل الفاتورة

#### أولا: الحساب الجاري

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

#### ثانيا: الاقتطاع من مال الضمان

<sup>1</sup> محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة دراسة تحليلية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 1112، ص 11.

<sup>2</sup> نفس المرجع، ص 12.

يشترط في أغلب الأحيان، الوسيط في عقد تحويل الفاتورة على المنتمي بتكوين جزء من المال للضمان، ويتكون هذا المال بواسطة خصم جزء من قيمة الحقوق التي يدفعها الوسيط في حساب المنتمي، ويخصص هذا الجزء لتغطية أي حادث يمكن توقعه إلى تخفيض المبالغ الأصلية للفواتير، ويودع مال الضمان في حساب مجمد بحيث يبقى حقا للمنتمي ويعاد إدراج هذه المبالغ إلى حساب المنتمي مع التحصيل الفعلي للحقوق من المدين ويقدر مال الضمان باقتطاع حوالي نسبة 21% أو أكثر حسب الإتفاق من قيمة الحقوق.

### ثالثا: الحق في الرقابة والاطلاع

لا تمارس الشركة الوسيط الحق في المراقبة والإطلاع بصفة دورية بل تمارسه كلما دعت الحاجة إليه، فيمكنها هذا الحق من الإطلاع على مركز العميل أو المنتمي فيكون على علم بكل ما يحدث من تغيير مما يجعلها تتخذ الإحتياطات اللازمة لحماية مصالحهم وتقادي الأضرار.

يعتبر هذا الإجراء ضمانا مهما لمعرفة الأخطار التي تتجم عن إستمرارها في التعامل مع هذا العميل ومدى إنتظام العمليات التي يقوم بها المنتمي، وعلى هذا الأساس يمكن للوسيط أن يعرض على المنتمي تقديم الوثائق الثبوتية لحقوقه، وكذا التحقيق في مدى جدية البيوع أو الخدمات الممثلة في الفواتير.

والوسيط عندما يمارس حقه بهذه الرقابة، قد يقوم بها بنفسه أو بواسطة الغير الذي يقوم هو بتعيينهم، وعادة ما تناط هذه المهام إلى مصلحة المحاسبة أو إلى محافظ الحسابات إن وجد.







# الفصل الثاني

## دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

## الفصل الثاني

### دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

إلى جانب استحداث بعض عقود الأعمال التي تساهم في تمويل المؤسسات الاقتصادية بالسيولة النقدية والعينية، تم استحداث عقود أعمال أخرى، وهي طريقة حديثة ومتطورة من شأنها الدفع بتطوير نشاط هذه المؤسسات وترقية الاستثمار، فمن بين أهم هذه الطرق نجد عقد التسيير، الذي يعد من أولى العقود التي تتصل بعالم الأعمال، نظمه المشرع الجزائري بعد الشروع في الإصلاحات الاقتصادية، يتيح للمؤسسة الاقتصادية بفتح مجال التطور والازدهار وتوسيع النشاط

### المبحث الأول: دور عقد الفرانشيز في ترقية الاستثمار

يعتبر عقد فرانشيز من العقود الهامة المستحدثة فهو وسيلة استثمار غير مباشرة، حيث أصبح هذا العقد من أحدث الآليات التي يتحقق من خلالها تكامل المشروعات المختلفة، حيث تتلخص هذه العملية في وجود نشاط اقتصادي ناجح في أي مجال سواء كان المجال الصناعي أو المجال الخدمي أو السلعي أو غيرها من المجالات الأخرى، ويرغب صاحبه في التوسيع والإنتشار، دون أن يستثمر أمواله الخاصة في إنشاء فروع ووحدات جديدة، فيعرض هذا النشاط على مستثمر آخر الذي يحصل أيضا على ترخيص في استخدام العلامة التجارية لصاحب المشروع كما يتم تزويده بطرق التشغيل والإدارة والتدريب الضروري له ولمساعدته طوال فترة العقد مقابل مبلغ من المال يدفع بالإتفاق بين الطرفين.

### المطلب الأول: مزايا عقد الفرنشيز

يعود عقد الفرنشيز على كلا المتعاقدين بمجموعة من المزايا (الفرع الأول)، كما يخدم الاقتصاد الوطني إذ يحقق له عدة فوائد تؤدي إلى تنميته وتطويره (الفرع الثاني).

### الفرع الأول: مزايا عقد الفرنشيز على طرفيه

هناك فوائد ومزايا كثيرة يجنيها طرفي العقد على حد سواء من وراء إبرامهم لعقد الفرنشيز، وتكمن فيما يلي:

### أولاً: المزايا التي تعود على المانح

مانح الفرنشيز هو الطرف الذي يمتلك سلعة أو منتج أو خدمة أو نظام عمل معين، فهو الذي يقوم بترخيص استعمال المنتج أو الخدمة في عقد الفرنشيز، أي يتنازل عن علامته التجارية لصالح الممنوح له الذي يقوم باستغلالها.

يحقق عقد الفرنشيز للمانح مجموعة من المزايا، يمكن تلخيصها فيما يلي:

- توسيع نشاط مانح الفرنشيز؛ إذ أن الهدف الأساسي الذي يسعى إليه مانح الفرنشيز هو التوسع السريع في الأسواق المستهدفة، دون تحمل تكاليف استثمارية عالية<sup>1</sup>، أي أن هذا العقد يحقق لصاحب العلامة انتشار علامته التجارية و/أو الصناعية و/أو الخدماتية في الأسواق المحلية والدولية دون استثمار مباشر منه، أي دون أن يكلف ذلك مخاطرة بأمواله الخاصة<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - مغرب نعيم، الفرنشايز، منشورات الحلبي الحقوقية، ط 1، 2006، ص 156

<sup>2</sup> - حشود نسيم، دور عقد الفرنشايز في نقل المعرفة الفنية، مداخلة منشورة في كتاب جماعي ذو ترقيم دولي حول عقود الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة يحي فارس بالمدينة، ص 411.

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

- توزيع السلع أو الخدمات بأسلوب محدد ومنظم، وبذلك يضمن الانتشار الكبير لسمعة واسم الشركة مانحة الفرانشيز في مناطق جغرافية جديدة، ويكسبها المزيد من العملاء فيها.

- إفادة المانح بمبالغ مالية مع تكلفة أقل<sup>1</sup>، حيث أن هذا العقد يؤدي إلى زيادة المبيعات، وبالتالي زيادة الإيرادات و الأرباح، فضلا عن حصول المانح على رسوم سنوية كنسبة لحجم المبيعات.

- مديرو الوحدات التابعة له، هم في الواقع مالكون للمشروع وليسوا موظفين لديه، الأمر الذي يدفعهم للحرص على نجاح المشروع، وتقديم مقترحات إيجابية لتحسين العمل به<sup>2</sup>، بهذا فإن المانح يتغلب على تعقيد عملية إدارة فروع جديدة، قد تتطلب إدارتها أرس مال كبير جدًا، وجهدًا ورقابة ومخاطرة كبيرة بالاستثمار.

- إفادة المانح المادية من عملية تزويد محلات الممنوح لهم بالمواد، لأنه وفق شروط النظام وللمحافظة على الجودة، فإن الممنوح له يقوم بشراء معظم المواد من المانح الذي يستطيع أن يوفرها بسعر منافس<sup>3</sup>.

### ثانياً: المزايا التي تعود على الممنوح له

الممنوح له هو الطرف الذي يشتري حق الفرانشيز من المانح ويقوم بتشغيله بفتح المشروع، مستخدماً في ذلك العلامة والاسم التجاريين المملوكين للمانح والعمل بالأنظمة التي يزودها به هذا المانح.

يحقق هذا العقد أيضاً للممنوح له مجموعة من المزايا، تتمثل بالآتي:

<sup>1</sup> - مغنغب نعيم، المرجع السابق، ص 157.

<sup>2</sup> - الصغير حسام الدين عبد الغني، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة،

1993، ص 36.

<sup>3</sup> - بسيسو مروان يوسف، مجلة عالم الاقتصاد، غير مذكور العدد، 1/2/2000، نشر بتاريخ 26/08/2006.

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

- إفادة الممنوح له من اسم المانح وعلامته وشهرته وخبرته، مما يُعزز ثقة الزبائن بالممنوح له وتهافتهم عليه بمجرد فتح أبوابه، بحيث يضمن له فرص نجاح شبه مؤكدة.
- استقلال الممنوح له بوصفه مستثمرا ومالكا للمشروع، كذلك تجنب الخسائر بحيث يضمن النجاح، كنتيجة طبيعية للدعم الفني والإداري والتسويقي، واسم الشهرة الذي يحصل عليه من المانح.
- إفادة الممنوح له من قيمة المواد التي يوفرها المانح للممنوح له، بأسعار تنافسية يفيد الممنوح له من التدريب النوعي والمستمر المقدم من المانح، إذ يُجنبه الأخطاء، وتحقيق كمية أكبر من الأرباح.
- سهولة الحصول على تمويل من المؤسسات المالية، لثقتها في نجاح المشروع المجرب من قبل.
- يتمتع الممنوح له بحماية من المنافسة، إذ يحدد له منطقة جغرافية خاصة به<sup>1</sup>.

### الفرع الثاني: المزايا بالنسبة للاقتصاد الوطني

يؤدي عقد الفرانشيز دورا هاما في تبادل المعلومات والخبرات، فهو عقد ضروري للنشاط الاقتصادي لما يحمله من إيجابيات لتطوير التجارة<sup>2</sup>، ومن بين هذه الإيجابيات نجد تزايد الاستثمارات وتواجد المنتج محل العقد في السوق بوفرة وانخفاض الأسعار إلى حد معقول، تزايد في الصادرات، تطوير في النوعية وزيادة الجودة، انتشار السريع لتقنيات

<sup>1</sup> - محمي عادل، عقد الامتياز التجاري " واقع الممارسة في المغرب ". 2006. بحث غير منشور لنيل دبلوم الدراسات العليا، جامعة محمد الخامس، ص25.

<sup>2</sup> حجوط كاهينة، حمادي حسيبة ، المرجع السابق، ص 47.

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

الجديدة وتنظيم الجيد والفعال للتوزيع<sup>1</sup>، فتكريس هذه التقنية يعود بعدة فوائد على الاقتصاد الوطني وهذه الفوائد تتمثل في:

- توفير مناخ استثماري متنوع يستفيد منه الدخل القومي بهدف الالتحاق بمركب اقتصاديات الدول المتقدمة في ظل نظام العولمة الجديدة.

- يساهم في تحديث وتحسين جودة السلع والخدمات في الدول، وبالتالي يؤثر إيجابيا على النمو الاقتصادي وجذب الاستثمار.

- يساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إيجاد فرص استثمارية وتحقيق أرباح تساهم في رفع المستوى الإجتماعي والمالي للبلاد، وزيادة القدرة الشرائية في الاقتصاد الوطني.

- إعادة هيكلة وتنظيم أعمال الشركة الوطنية، واكتساب قدرات تساعد في المنافسة الجادة مع الشركات العالمية وتطوير مشاريعها، بالإضافة إلى انفتاح الأسواق بشكل واسع واستخدام طرق جديدة للإنتاج والتسويق.<sup>2</sup>

- يساعد في التطور الاقتصادي والتجاري للجهة الممنوح لها، إذ يساهم في تشغيل الأيدي العاملة المحلية، فيعد وسيلة ناجحة لحل أزمة البطالة.

- تقلل هذه التقنية من نسب السيولة المتسربة للخارج وزيادة الإستثمار في المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتحضير الشركات المحلية لإعادة ترتيب أوراقها حتى تتمكن من المنافسة بما يرفع جودة الإنتاج والخدمة التي تقدمها للمستهلك وهذا ما يساهم في تداول الإنتاج المحلي عوضا على البضائع المستوردة.

<sup>1</sup> - إقبطال فريدة، النظام القانوني لعقد الفرانشيز في ظل القانون الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون العقود، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أكلي محند أولحاج، البويرة، 2006، ص 106 .

<sup>2</sup> حجوط كاهينة، حمادي حسيبة، المرجع السابق، ص 47.

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

- يساهم عقد الفرانشيز في تطوير الأيدي العاملة الوطنية، من خلال التدريب الذي يتلقاه في المشاريع المقامة، مما يساعد في رفع كفاءة القوى البشرية المحلية<sup>1</sup>.
- لعقد الفرانشيز فوائد استراتيجية، ومالية، وإدارية، وتسويقية، وتشغيلية تساهم بشكل كبير في تطوير وترقية الاستثمار المحلي والأجنبي.
- يلعب دورا هاما في مجال مكافحة انتشار الاقتصاد غير الرسمي الذي تعاني منه الدول، والقائم على الرشوة والفساد، وتقليد حقوق الملكية الفكرية وغيرها<sup>2</sup>.
- يساهم في توفير مناخ استثماري متنوع يستفيد منه الدخل القومي ويهدف للالتحاق بركب اقتصاديات الدول المتقدمة في ظل نظام العولمة الاقتصادية.
- يساهم عقد الفرانشيز في التنوع الاقتصادي وزيادة أشكال وفرص الاستثمار في الدولة باعتباره صورة من الصور الحديثة لعقود الأعمال المطورة للاستثمار، إذ يقوم المانح فيه باستثمار حقوق الملكية الفكرية المملوكة له، بالإضافة إلى استثمار معارف فنية وتكنولوجية مرتبطة بهذه الحقوق، وفي المقابل يقوم المتلقي باستثمار النجاح الذي استطاع المانح تحقيقه في سوق معينة. وبهذا يساهم العقد في الخروج من النمط الكلاسيكي للاستثمار.
- يساهم عقد الفرانشيز في دعم دور الدولة وقدرتها على تلبية احتياجات مواطنيها اليومية من السلع والخدمات، عن طريق تشجيع المستثمرين في مجال التصنيع أو التوزيع أو الخدمات على توفير حاجة المستهلك اليومية وذلك بمنحهم مزايا وحوافز تزيد من مردودية هذا الاستثمار.

1 - مداني نسيم، المرجع السابق، ص 50.

2 - نفس المرجع، ص 50.

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

وعليه؛ يعد عقد الفرانشيز نموذج عالمي ناجح لتطوير اقتصاد عالمي مستدام عبر نقل القدرات والخبرات والتقنيات عالميا من خلال قطاعات المال والأعمال و الاستثمار<sup>1</sup>.

### المطلب الثاني: التطبيقات العملية لعقد الفرانشيز في الجزائر

يعتبر عقد الفرانشيز حديث الظهور في الجزائر، فهو يعود إلى بداية التسعينات، بعد انفتاح الاقتصاد الجزائري على الاقتصاد العالمي، وتكريسه لمبدأ حرية الصناعة والتجارة، والسماح للقطاع الخاص بممارسة العديد من الأنشطة بهدف تسهيل وجذب الاستثمار الأجنبي، وهذا ما سمح بانتشار وتزايد العلامات التجارية ذات السمعة العالمية في السوق الجزائرية، مثل علامة "كارفور" وعلامة "كويك" الفرنسية.

وقد قررت الحكومة الجزائرية سنة 2009 عبر وزارة التجارة تبني عقد الفرانشيز بصفة رسمية، كأحد الأنظمة التجارية في الجزائر وجعله من أهم آليات نظام الاستثمار كونه يشكل أحد عوامل استقطاب المستثمرين.

بالرغم من الأهمية العملية لعقود الفرانشيز في قطاع الأعمال في الجزائر، إلا أنه يفتقر للتنظيم القانوني، إذ لا يزال يخضع لنصوص متفرقة من القانون المدني والقانون التجاري، والقوانين الأخرى ذات الصلة بهما، الأمر الذي جعل الباب مفتوحا أمام الاجتهادات القضائية والفقهية.

سنتطرق فيما يلي إلى أهم المجالات التي ينتشر فيها نظام الفرانشيز في الجزائر

في الفروع التالية:

---

<sup>1</sup> - بوحية وسيلة، الإطار القانوني لعقد الفرانشيز ودوره في تطوير وترقية الاستثمار، مداخلة نشرت في كتاب جماعي ذو ترقيم دولي حول عقود الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، مخبر السيادة والقانون، جامعة يحي فارس بالمدينة، ص 214.



### الفرع الأول: فرانشيز التصنيع

يرتكز نظام الفرانشيز في المجال الصناعي على نفل المانح للممنوح له المعرفة الفنية التي تسمح بإنتاج السلع أو المنتجات، إذ يعطي المانح موافقته لتصنيع هذه السلع وبيعها تحت إسمه وعلامته التجارية<sup>1</sup> مستعملا في ذلك خبرات المانح الذي يحدد مواصفات قياسية يجب مراعاتها، وللتأكد من ذلك يشرف المانح بنفسه على الإنتاج.

وعلى هذا الأساس يقصد بعقد الفرانشيز الصناعي نقل المعرفة الفنية من صاحب العلامة إلى مستغل العلامة لتصنيع المنتجات أو تجميعها ويقوم المستغل بتصنيع وتوزيع السلعة التي تحمل العلامة محل العقد ويكون ذلك عن طريق الرخصة، ونجد أن هذا النوع منتشر في مجال صناعات كثيرة منها صناعة تعبئة المياه الغازية مثل العقود التي تبرمها شركة كوكا كولا الأمريكية، وشركة توتال لإنتاج المحروقات.

توجد في الجزائر العديد من عقود فرانشيز التصنيع، منها العقود التي أبرمها "مجمع صيدال" مع مخابر صيدلانية عالمية، من أجل الحصول على حق استغلال المنتج الدوائي موضوع العقد، ومن بين أهم المخابر التي تم معها إبرام عقود الفرانشيز، مخبر "فايزر" بالولايات المتحدة الأمريكية عام 1998، "دار الدواء" بالأردن عام 1997، مخبر "بيوتيك" بتونس عام 2004، مخابر "توفورديسك" الدنماركية عام 2012.

وفي مجال الصناعة الميكانيكية تم إبرام عقد مع شركة مرسيديس "سافاف" الألمانية المختصة في تركيب السيارات.

<sup>1</sup> - مغنغب نعيم ، المرجع السابق، ص 91 .

### الفرع الثاني: فرانشيز التوزيع

انتشر الفرانشيز في المجال التوزيعي بصورة واسعة كونه يقترب أكثر إلى مفهوم الفرانشيز ومبادئه، ففي هذه الحالة يتم تقديم سرية المعرفة لتوزيع السلع أو المنتجات التي يقوم الممنوح له بتسويقها وبيعها لزبائن في إطار جغرافي محدد تحت إسم وعلامة المانح في فترة زمنية متفق عليها، حيث يقوم المانح بتقديم المساعدات الفنية في مجال التسويق، كما يسمح للممنوح له باستخدام وسائل التسويق بإتباع تعليمات المانح إضافة إلى ذلك يقوم المانح بممارسة الرقابة<sup>1</sup> والإشراف على أعمال الممنوح له كي يضمن بها حسن سير عملية الإعلان، والتسويق والتوزيع نحو الاتجاه السليم والصحيح<sup>2</sup>.

يتم استخدام الفرانشيز التوزيعي في مجال بيع السيارات بمختلف أنواعها وكذلك الأجهزة الكهربائية<sup>3</sup>، كذلك توزيع الأزوت والزيوت وأدوات التجميل والأدوات الكهربائية والإلكترونية.

انتشر هذا النوع من العقود في الجزائر بصفة خاصة في مجال المواد الغذائية، حيث أبرمت شركة "كانديا" المختصة في صناعة الألبان ومشتقاتها عقدا مع شركة "تشرين لي" الجزائرية الكائن مقرها بولاية بجاية عقدا يدموم إلى غاية 2020، حيث قامت الشركة باستثمار 61.2 مليار دينار في هذا المشروع لتطوير صناعة الحليب المبستر تحت علامة "كانديا"، الذي حقق نجاحا في الجزائر.

<sup>1</sup> - النجار محمد محسن إبراهيم، عقد الإمتياز التجاري : دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2001 ص 77 .

<sup>2</sup> - ياسر سيد الحديدي، عقد الفرانشايز في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الإحتكارية : دراسة مقارنة، مطابع الشرطة، القاهرة، 2008، ص 95 .

<sup>3</sup> زمزم عبد المنعم، عقود الف رانشيز بين القانون الدولي وقانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2011، ص 25.

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

كما أبرمت عقود توزيع للمشروبات الغازية "فانتا" و "سبرايت" و "كوكاكولا"....، كما أبرم عقد آخر بين مؤسسة "بلوصيف" وشركة "ايف روشيه" الفرنسية لمواد التجميل عام 2014.

### الفرع الثالث: فرانشيز الخدمات

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

قد تم إنتشار الفرانشيز في هذا المجال بسرعة كبيرة قي قطاع الفنادق وخاصة الأمريكية منها، ثم إنتشر في معظم مناطق العالم، وإمتداد إستخدام الفرانشيز في عدة مجالات مثل صيانة السيارات ((SPEEDY, MIDAS)) ومجالات الوجبات السريعة (MC DONALD'S, PIZZA HUT) ومكاتب تأجير السيارات (EUROP-HILTON). (CARS, HERTZ, AVIS) والفنادق (HILTON).

أما على المستوى الوطني ففي الجزائر مثلا، تم استحداث شبكة من قبل شركة خاصة جزائرية متخصصة في الإعلام الآلي وشركة ASTEIN التي أبرمت أكثر من 25 عقد مع شركة جزائرية تؤدي نفس النشاط مثال ذلك تقديم خدمات في مجال الإعلام الآلي، في المحاسبة، في التسيير، بيع وصيانة الآلات الإعلام الآلي<sup>1</sup>.

كما نجد العديد من عقود فرانشيز في مجال الفندقية، منها:

<sup>1</sup>تواتي نصيرة، "الإطار التطبيقي لعقود الأعمال"، أعمال الملتقى الوطني حول "عقود الاعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، جامعة بجاية، يومي 16 و 17 ماي 2012، ص 388.

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

- فندق "الشيراتون"، وهو فندق 5 نجوم تابع لمجموعة "ستاروود" العالمية، حيث استطاع الفندق بفضل شهرة علامته التجارية وخبرته الواسعة في مجال تقديم الخدمات الفندقية، الانتشار في دول مختلفة منها الجزائر في ولايات عدة، بموجب عقد مبرم بين فندق الشيراتون وشركة الاستثمار الفندقية العمومية.

- فندق "الهيلتون"، وهي شركة أمريكية عالمية تدير وتملك محفظة واسعة من الفنادق والمنتجات، مكونة بذلك أكبر سلسلة فنادق في العالم.

نستنتج في الأخير أن مضمون عقد الفرانشيز هو نقل المعرفة الفنية التي تمثل العنصر الأساسي في العقد، ونقلها إلى الدول النامية عن طريق هذا العقد. وبالتالي تطوير نشاط المؤسسة التي اعتمدت على تقنية الفرانشيز بشكل خاص، واقتصاد دولته بشكل عام لكونه يساهم بصفة جلية في تنمية الإقتصاد وتقديم الخدمات على المستوى الوطني .

فهذا العقد ينصب على نقل المعرفة الفنية والمساعدة التقنية التي تمتلكها الدول المتقدمة وتستفيد منها الدول النامية بإستعمالها في الطريقة الفنية لتوزيع السلع، أو في تطبيق طريقة فنية في الإنتاج أو تقديم الخدمات.

### المبحث الثاني: دور عقد التسيير في ترقية الاستثمار

يحتل عقد التسيير مكان بارز في الحركة التنموية لاقتصاديات الدول الحديثة لاسيما الدول النامية، فهو تقنية تجارية حديثة تقوم على فكرة تحويل التسيير مع الاحتفاظ بالملكية، بحيث تحول جميع الأملاك لتسيير من طرف شخص يتمتع بشهرة معترف بها في مجال اقتصادي معين، والتزام المسير في العقد يكمن في توظيف هذه المعارف محل العقد حتى تحقق التطور الاقتصادي.

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

هذا العقد وليد التطور التكنولوجي والتقدم العلمي لذا يعتبر كغيره من عقود الأعمال حديث النشأة، ظهر في البداية في الولايات المتحدة الأمريكية<sup>1</sup> في مجال السكك الحديدية سنة 1841، ثم بدأت التقنية في الانتشار إلى أوروبا وكافة أنحاء العالم. سنتطرق من خلال هذا المبحث إلى العمليات التي يعتمدها عقد التسيير (المطلب الأول)، ثم التطرق لتطبيقات عقد التسيير في الجزائر (المطلب الثاني).

### المطلب الأول: عمليات عقد التسيير

يعد عقد التسيير من بين عقود الأعمال التي ظهرت لمواجهة ظروف اقتصادية معينة وتحقيق أهداف معينة، فهو عقد ينفرد بذاتيته، إذ بموجبه تتنازل المؤسسة الاقتصادية عن تسيير كل أو بعض أملاكها للمسير مع احتفاظها بالملكية، وهذا ما حدده المشرع الجزائري بموجب المادة الأولى من القانون 89-01 المتعلق بعقد التسيير.

المقصود بالتسيير تلك الأعمال التي تقع على الذمة المالية، فعلى المسير استغلال هذه الأخيرة من أجل ضمان تطوير المؤسسة العمومية الاقتصادية في ظل متطلبات المنافسة الوطنية والدولية .

حيث من خلال هذه الأعمال يوظف المسير معارفه الفنية التي تستفيد منها المؤسسة محل العقد، وبالتالي يتحقق تطور الملك المسير (الفرع الأول)، الذي يجعل المؤسسة الاقتصادية عضوا في مجموعة شبكة التسيير (الفرع الثاني).

### الفرع الأول: تطوير الملك المسير

من بين الأزمات التي تقع على عاتق المسير في عقد التسيير الالتزام بتسيير كل أو بعض أملاك المؤسسة الاقتصادية، ومن أجل تنفيذ هذا الالتزام يقوم المسير باستغلال

<sup>1</sup> - حجوط كهيبة، حمادي حسيبة، المرجع السابق، ص 51.

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

الذمة المالية بهدف تطوير وتفعيل المؤسسة في ظل المنافسة الوطنية والدولية، إذ يتطلب ذلك اتخاذ مجموعة من الأعمال من شأنها تطوير ملكية المؤسسة الاقتصادية والرفع من قيمتها، بالإضافة إلى التزامه بتحسين المردودية الاقتصادية والمالية للملك المسير وذلك وفقا للمستوى المطلوب.

### أولاً: القيام بأعمال التسيير

أعمال التسيير هي تلك الأعمال التي تساهم في تطوير الذمة المالية للمؤسسة سواء عن طريق القيام بأعمال الإدارة أو أعمال الحفظ أو أعمال التصرف.<sup>1</sup>

#### 1- أعمال الإدارة :

يقصد بأعمال الإدارة تلك الأعمال التي تهدف إلى إثراء الذمة المالية من خلال استغلال الذمة المالية أو إحدى العناصر المكونة لها، دون نقل إحدى العناصر الأساسية المكونة للذمة المالية أو إلزامه في المستقبل<sup>2</sup> ، فأعمال الإدارة تهدف إلى تطوير الذمة المالية بواسطة الاستغلال وهذا التطور يؤدي إلى زيادة قيمة الذمة المالية، مثال ذلك: قيام المسير بتحسين العقار بواسطة وسائل مادي وقانونية، فهذه الأعمال هي أعمال إدارة تهدف إلى تطوير الذمة المالية<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> - آيت منصور كمال، عقد التسيير آلية لخصوصية المؤسسة ذات طابع الاقتصادي، مرجع سابق، ص 121.  
<sup>2</sup> - صايحي ربيعة، "عقد التسيير آلية لتفعيل الحدود الاقتصادية في المؤسسة العامة الاقتصادية، ملتقى الوطني حول : عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري، جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية يومي 17 - 16 ماي 2012 ، ص. 418 .

<sup>3</sup> - آيت منصور كمال، عقد التسيير، دار بلقيس، الجزائر، 2012، ص 30-32.

2- أعمال الحفظ:

يعرف الفقهاء أعمال الحفظ بأنها تلك الأعمال التي يكون المقصود منها حماية مال معين من أموال الشخص أو من مجموع أمواله من خطر داهم<sup>1</sup>، بمعنى أنه تهدف أعمال الحفظ إلى حماية حق معين أو إنقاذ الذمة المالية من خطر يهددها.

تتميز هذه الأعمال بقلة نفقاتها بالنظر لقيمة المال الذي تتم حمايته مثال ذلك قطع التقادم وقيود الرهن، فلا يمكن للمسير أن يستغل الذمة المالية من الناحية الاقتصادية دون حمايتها.

من خلال هذا التعريف يتضح أن أعمال الحفظ هي أعمال ضرورية وعاجلة يقوم بها المسير لغرض حماية الذمة المالية أو إحدى العناصر، فهي أعمال قليلة التكاليف لا تشكل أي خطر على المال محل الحماية إذ لا تحدث عليه أية تغيرات مثال ذلك قطع التقادم و هذا ما تنص عليه المادة 317 من التقنين المدني الجزائري.<sup>2</sup>

3- أعمال التصرف:

يقصد بأعمال التصرف تلك الأعمال التي يترتب عليها نقل الملكية.

فهي أعمال التي تؤدي إلى تعديل الذمة المالية للملك المسير، ذلك بإخراج الذمة المالية أو جزء منها بمقابل أو دون مقابل، تطبيقاً لذلك يقوم المسير في إطار تطوير الذمة المالية التنازل عن ملكية معينة، مثلاً التنازل عن عقار يكون الهدف منه هو الحصول على عقار آخر أو الحصول على مقابل مالي وهذا العمل يساهم في تطوير الذمة المالية للملك المسير.

<sup>1</sup> - إسماعيل غانم، محاضرات في النظرية العامة للحق، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، مصر 1996، ص 149.

<sup>2</sup> - آيت منصور كمال، عقد التسيير، المرجع السابق، ص 30.

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

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

من خلال المعطيات السابقة يمكن إدماج أعمال الحفظ وأعمال التصرف ضمن أعمال الإدارة، حيث أن المسير الذي يدير الذمة المالية يتخذ بشأن ذلك أعمال الحفظ لحماية تلك الذمة، كما أن أهمية البعد الاقتصادي للذمة المالية يفرض لأعمال الإدارة أن تتضمن إلى جانب أعمال الحفظ أيضا أعمال التصرف.<sup>1</sup>

### ثانيا: تحسين المردودية الاقتصادية المالية للملك

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

فبقاء المؤسسة الاقتصادية مرتبط أساسا بتمتعها بالفاعلية والقوة الاقتصادية من أجل تحسين مردوديتها الاقتصادية والذي يرتبط بمعدل الأرباح الذي يشكل الهدف

<sup>1</sup>صبايحي ربيعة، "عقد التسيير آلية لتفعيل الجدوى الاقتصادية في المؤسسة العامة الاقتصادية"، أعمال الملتقى الوطني حول "عقود الأعمال ودورها في تطوير الاقتصاد الجزائري"، جامعة بجاية، يومي 16-17 ماي 2012، ص481.



## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

الإستراتيجي، وكذا ضمان لاستمرار المؤسسة وقدرتها على منافسة المؤسسات الأخرى في الأسواق العالمية إضافة إلى توسيع وخلق استثمارات جديدة مما يساعد الاقتصاد الوطني. لبقاء المؤسسة الاقتصادية في ظل اقتصاد تنافسي يجب أن تتمتع بفعالية وقوة إقتصادية من أجل تحسين المردودية الاقتصادية، حيث ترتبط هذه الأخيرة في جوهرها بمعدل الأرباح الذي يشكل الهدف الإستراتيجي والضمانة لاستمرارية المؤسسة وقدرتها على منافسة المؤسسة المماثلة لها في الأسواق المحلية والعالمية، وكذا توسيع وخلق إستثمارات جديدة مما يساند الاقتصاد الوطني، وهذا ما يلتزم به المسير في عقد التسيير حيث يقع عليه إلتزام بتحسين المردودية الإقتصادية والمالية للملك المسير من خلال الرفع من شكل المنتجات والخدمات، تحسين نوعيتها وكذا اقتحام الاسواق الخارجية. فنجد أن المشرع الجزائري ألزم المسير بتحسين المردودية الاقتصادية المالية للملك المسير وذلك بهدف تطويره.

### ثالثا: تسيير الملك وفق للمستوى المطلوب

يقع على عاتق المسير إلتزام بتسيير الملك طبقا للمستوى المطلوب، بما أن المسير يتمتع بشهرة معترف بها في المجال الذي تعمل فيه المؤسسة فإن الهدف من إبرام عقد التسيير هو تحقيق الرجل الحريص التطور المطلوب للمؤسسة، لذا نجد إلتزام المسير هنا هو إلتزام ببذل عناية وليس إلتزام بتحقيق نتيجة، إذ يلتزم المسير في تسيير المؤسسة وتطويرها بتطبيق الأصول العملية بكل عناية، حرص، حيطة، ذكاء ووعي<sup>1</sup>. كون أن عمل المسير مرتبط بالنشاطات الاقتصادية فلا بد عليه أن يراعي في ذلك اتخاذ الوسائل اللازمة والمناسبة لتنفيذ التزاماته.

<sup>1</sup> -حجوط كهينة، حمادي حسيبة، المرجع السابق، ص57.

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

كما عليه مراعاة التناسب بين الوسائل والنشاط الذي يقوم به وذلك وفقا للمقاييس المطلوبة، وفي حالة مخالفته ذلك تقع عليه مسؤولية عقدية فنجد المشرع الجزائري الذي ألزم المسير بتسيير الملك وفقا للمقاييس .

### الفرع الثاني: إدماج المؤسسة الاقتصادية في شبكة التسيير

إن إدماج المؤسسة الاقتصادية في شبكة التسيير هو الهدف الأساسي من عقد التسيير، ويتحقق هذا الاندماج عن طريق التزام المسير بتوظيف معارفه الفنية والتي تشمل القدرات والكفاءات والخبرات في مجال معين، إضافة إلى استعمال الشهرة التي يتمتع بها المسير. فالعلامة المشهورة هي ما تحتاج إليه المؤسسات الاقتصادية لغرض الترويج وبيع منتجاتها، فشهرة علامة المسير يجعل المؤسسة الاقتصادية العمومية تستفيد منها ذلك بوضعها على منتجاتها من طرف المسير، وهو ما يبين نوعية وجوده السلع والخدمات ويحقق لها المنافسة في الأسواق العالمية<sup>1</sup>.

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

### المطلب الثاني: التطبيقات العملية لعقد التسيير

يعود ظهور تطبيق عقد التسيير إلى القطاع الفندقي بسبب ازدهار هذا الأخير في الولايات المتحدة الأمريكية، ثم عرف انتشارا وامتدادا إلى مجالات أخرى نتيجة تحول وتوسع الاستثمارات الدولية بظهور شركات عملاقة ومتخصصة في مختلف المجالات.

<sup>1</sup> - مداني نسيم، المرجع السابق، ص52.

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

إن تطور علم الإدارة و بروز الشركات العالمية المتخصصة في تنظيم الفنادق وكذا انتشار المجال الفندقي بصورة واسعة في العالم من طرف الشركات الأمريكية دور كبير حيث كان المجال الفندقي اول ساحة يظهر فيها تطبيق عقد التسيير، لكن مع استقلال الدول النامية بما فيها الجزائر وتغير العلاقة التي تربط بينها وبين الإستثمارات الاجنبية وكذا نقص الخبرات وحاجتها لمعارف فنية في مختلف المجالات دفع بها ذلك إلى البحث عن شركات متخصصة عملاقة في مختلف المجالات وبذلك تحقق امتداد تطبيق عقد التسيير إلى مجالات أخرى.

### الفرع الأول: تطبيقات عقد التسيير في القطاع الفندقي

تعود البوادر الأولى لتطبيق عقد التسيير إلى مجال الفنادق، نظرا للتطورات التي ظهرت في هذا المجال، بحيث انتشرت العديد من السلاسل الفندقية العالمية المتخصصة كما ظهر في الولايات المتحدة الامريكية سنة 1954 اتجاه عالمي لاستئجار الإدارة المحترفة في الصناعة الفندقية.

ومع بداية الستينات بدأ ينتشر في العالم، خاصة في أوروبا، وظهرت بذلك شركات عالمية تختص بإدارة الفنادق في أوروبا متأثرة بالنموذج الأمريكي في الإدارة الذي يعد الأكثر تطورا لإعتماده على قواعد علمية و فنيات حديثة مع ضخامة سوق الولايات المتحدة الأمريكية. وكمثال عن هذه السلاسل الفندقية نذكر: هيلتون، شراتون ، هولداي أنتركونتيننتال، إبيس، نوفوتال....

إن العقود التي تبرمها السلاسل العالمية الضخمة في إدارة الفنادق تعود بالنفع على كلا الطرفين، فالسلسلة المسيرة يزداد نموها وتتسع رقعتها الجغرافية، أما المستثمر فيسير أمواله باسم السلسلة المختصة مما يعني استفادته من الكفاءة والخبرة الإدارية التي تتمتع بها هذه السلسلة.

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

ومثال هذه العقود نشير إلى العقد المبرم سنة 2005 بين المجموعة الفرنسية ACCOR ومجموعة مصطفى السعودية لتسيير أضخم فنادق الشرق الأوسط وإفريقيا فندق زمزم بمكة المكرمة، كذلك العقد المبرم سنة 2002 بين شركة السفير الدولية لإدارة الفنادق والملاك شربل وسيمون رافاييل لتسيير فندق شاتو رافاييل في منطقة جونية ببلبنان.

### - التطبيقات العملية لعقد التسيير في الجزائر

بدأ عقد التسيير ينتشر في الجزائر بعد الإصلاحات الاقتصادية التي بدأت الجزائر تعرفها في نهاية الثمانينات وبداية التسعينات، وذلك بعد سن القانون 89-01 المتعلق بعقد التسيير الذي لم يعرف تطبيق له إلا سنة 1992 في إطار اهتمام الجزائر بإصلاح القطاع الفندقي ومسايرة التطور الذي حصل على المستوى العالمي.

إذ أنه من الصعب على الشركات الدولية المتخصصة في المجال الفندقي الاستثمار في الجزائر دون وجود نظام قانوني يتلاءم مع طبيعة النشاطات الفندقية، وشبيه بذلك الموجود في الدول المتطورة. لذا أبرمت الجزائر عدة عقود لتسيير الفنادق، وقد صاحب ذلك صدور العديد من النصوص القانونية، نذكر منها:

- القانون رقم 99-01 المؤرخ في 6 جانفي 1999 المحدد للقواعد المتعلقة بالفندقة.

- المرسوم التنفيذي رقم 2000-46<sup>2</sup> المؤرخ في 1 مارس 2000 الذي يحدد المؤسسات الفندقية ويحدد تنظيمها وسيرها، وكذا كيفية استغلالها.

- القانون رقم 03-01<sup>1</sup> المؤرخ في 17 فيفري 2003 يتعلق بالتنمية المستدامة للسياحة.

---

<sup>1</sup> - القانون 99-01 مؤرخ في 06 جانفي 1999، يحدد القواعد المتعلقة بالفندقة، الجريدة الرسمية العدد 02 الصادرة في 10 أكتوبر 1999.

<sup>2</sup> - المرسوم التنفيذي 2000-46 المؤرخ في 1 مارس 2000 الذي يعرف المؤسسات الفندقية ويحدد تنظيمها وسيرها وكذا كيفية استغلالها، الجريدة الرسمية العدد 10، الصادرة في 05 مارس 2000.

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

- القانون رقم 03-03<sup>2</sup> المؤرخ في 17 فيفري 2003 يتعلق بمناطق التوسع السياحي والمواقع السياحية.

ويعود اهتمام الجزائر بالمجال الفندقي لارتباطه بالقطاع السياحي بشكل واسع، إذ لا يمكن تصور سياحة بدون وجود فنادق تخدم الزبائن وفق معايير تتوافق ومتطلباتهم.

وقد أبرمت الجزائر عدة عقود لتسيير الفنادق أهمها:

- العقد المبرم بين شركة التسيير للوسط EGTC والمجموعة الفرنسية ACCOR سنة 1992 لتسيير فندق الحامة SOFITEL بالجزائر لمدة 05 سنوات من تاريخ 1 جانفي 1992 إلى غاية 31 ديسمبر 1997.

- العقد المبرم سنة 1999 بين شركة التسيير السياحي للوسط والمجموعة الفرنسية ACCOR لتسيير فندق MERCURE في فندق سوفيتال بتاريخ 10 سبتمبر 1999، وقد حددت مدة العقد بإثني عشر سنة.

- هناك تعاملات أخرى مع السلسلة الأمريكية HILTON وسلسلة "سفير" لتسيير فندق MAZAFRANE.

بالعودة إلى أحكام القانون 01-89 السالف الذكر نجد أن المشرع لم يحصر عقد التسيير في مجال الفنادق مما يعني أنه يمكن لأية مؤسسة أن تبرم عقد التسيير مهما كان نشاطها، بالتالي هذا يبين أن هناك مجالات أخرى طبق فيها هذا العقد.

<sup>1</sup> - القانون 03-01 المؤرخ في 17 فيفري 2003، يتعلق بالتنمية المستدامة للسياحة، الجريدة الرسمية العدد 11 الصادر في 19 فيفري 2003.

<sup>2</sup> - القانون رقم 03-03 المؤرخ في 17 فيفري 2003، يتعلق بمناطق التوسع السياحي و المواقع السياحية، الجريدة الرسمية العدد 11 ، الصادرة في 19 فيفري 2003.

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

### الفرع الثاني: تطبيقات عقد التسيير في مجالات أخرى

لم تستقر النظرة العالمية لعقود التسيير على القطاع الفندقي فقط، إذ ظهرت قطاعات اقتصادية أخرى طبق فيها هذا العقد بهدف تطويرها وتمييزها من أجل أن تتمكن من الاستجابة للمعايير الدولية، مثل قطاع المطاعم، القطاع الصناعي وقطاع التوزيع، قطاع المرافق العامة...

اهتمت الجزائر على غرار الكثير من الدول بعد الإصلاحات الاقتصادية بتمديد تطبيق عقد التسيير إلى العديد من القطاعات الأخرى، ومن أمثلة ذلك:

#### أولاً- قطاع المرافق العامة

قامت الجزائر بإبرام عدة عقود تسيير يشمل قطاع المرافق العامة، أهمها:

عقد التسيير الذي أبرم بين الشركة الوطنية الجزائرية للتصفيه ومركز الطاقة لتسيير مصفاة أرزيو، وذلك بتاريخ 9 مارس 2005.

هذا العقد يتعلق بقطاع المحروقات الذي اهتمت به الجزائر منذ الستينات<sup>1</sup> لما له من أهمية كبيرة على الصعيد الاقتصادي للبلاد، ليس فقط في مرحلة الإصلاحات الاقتصادية التي عرفت الجزائر، بل منذ الاستقلال.

وقد جاء هذا العقد في إطار برنامج تحديث المصافي الأربعة المهمة على المستوى الوطني والمتمثلة في: أرزيو، سكيكدة، الجزائر وحاسي مسعود.

<sup>1</sup> آيت منصور كمال ، عقد التسيير آلية لخصوصية المؤسسة ذات الطابع الاقتصادي، المرجع السابق،

### ثانيا- مجال المطارات

في مجال المطارات نجد العقد المبرم بين مؤسسة المرافق المطارية « EGSA » ومجموعة باريس للمطارات « ADP » لتسيير المطار الجديد بالجزائر سنة 2006.

### ثالثا- مجال الموانئ

في مجال الموانئ نجد العقد المبرم بين مؤسسة ميناء الجزائر EPAL وشركة دبي للموانئ العالمية SDPW بتاريخ 17 مارس 2009، إذ وقع رئيس المجموعة الإماراتية لموانئ دبي العالمية إتفاق شراكة مع وزارة النقل الجزائرية، يهدف إلى تطوير رصيف الحاويات لميناء الجزائر وميناء جنجن بولاية جيجل.

إن اللجوء إلى تقنية تسيير الموانئ ليس معناها حوصصة المؤسسات والمنشآت، إذ تبقى ضمن أملاك الدولة، وإنما الهدف من ورائها هو تحديثها وتحسين نوعية الخدمات التي تقدمها.

### رابعا- قطاع المطاعم

يقترّب نشاط قطاع المطاعم من القطاع الفندقي، إذ يعدّ مكملًا له، حيث ظهرت مؤخرا العديد من الشركات المتخصصة في المطاعم والوجبات الخفيفة، والتي اعتمدت بعضها على عقد التسيير من أجل تحسين مستواها وترقية وتطوير الخدمات المقدمة للمستهلك.

### خامسا- القطاع الصناعي والتوزيع

يرتبط عقد التسيير بالمجال الصناعي بغرض بناء المنشآت لهدف ضمان افتتاح المنشأة، إذ يبرم العقد بين المسير والمالك الذي أسس المؤسسة في المجال الذي يعمل

## الفصل الثاني: دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار

فيه المسير، وبموجب العقد، يقوم هذا الأخير بتقديم معارفه فيما يخص بناء المشروع إلى غاية إفتتاحه على أساس أنه يحوز معرفة فنية.

أما فيما يخص قطاع التوزيع، فإن عقد التسيير يستعمل خاصة في المحلات ذات المجال الواسع<sup>1</sup>

من خلال المعطيات السابقة نلاحظ أن عقود التسيير التي تبرمها الجزائر تتسم بالطابع الدولي، اذ يظهر ذلك من خلال غياب المستثمر الوطني في هذه العقود مع العلم أن المشرع الجزائري لم يحصر الطرف المسير في المستثمر الأجنبي والسبب في ذلك هو أن الخبرة والشهرة المعترف بها التي يشترطها عقد التسيير تتوفر في المسير الأجنبي الذي جاء من وسط اقتصادي قائم على التنافس<sup>2</sup>.

1 - أمال بن بريح، ترقية الاستثمار باعتماد تقنية التسيير، مداخلة نشرت في كتاب جماعي ذو ترقيم دولي حول عقود الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة يحي فارس بالمدينة، ص 143.

2 - آيت منصور كمال، المرجع السابق، ص 44.





خاتمة

## خاتمة

من خلال دراستنا لموضوع دور عقود الاعمال يتبين لنا جليا أن تطور هذه العقود هو من أهم المواضيع التي تشغل حيزا كبيرا في مجال التنمية الاقتصادية في العالم وأن الدور الفعال لهذه العقود فرضه الواقع الاقتصادي، خاصة بعد فشل العقود التقليدية الكلاسيكية من مواكبة التطور العالمي فهي تلعب دورا حيويا لخلق فرص العمل، ووسيلة اقتصادية وغاية اجتماعية لا بد من الاهتمام بها

كما تبين لنا من خلال الدراسة أن التطور الهائل في مجال العلوم و التكنولوجيا جعل النصوص القانونية المنظمة لمجال الأعمال غير قادرة على مسايرة هذا التطور وأصبحت غير مناسبة وطبيعته الخاصة، وأمام هذه البيئة الجديدة اصبح من الضروري إزالة العوائق التي تعرقل العلاقات الاقتصادية الجديدة مما أدى الى نشوب نوع جديد من العقود يتماشى مع طبيعة المصالح الاقتصادية المختلفة تدعى عقود الاعمال .

و المشرع الجزائري شأنه شأن باقي المشرعين نظم بعض من هذه العقود و ترك البعض الآخر، بحيث اهتم بعقد التسيير و عقد تحويل الفاتورة الذين جاء ضمن القواعد العامة ، كما نظم عقد الاعتماد الايجاري ضمن قانون خاص به و ترك عقد الفرائشيز و عقد الاعتماد المستندي دون تنظيم قانوني علما ان القواعد العامة لا يمكن ان تطبق عليهما نظرا لخصوصيتهما .

وعليه نستخلص من هذه الدراسة النتائج التالية:

- من خلال دراستنا لاحكام الامر 09/96 يمكن القول ان به نقائص عديدة من حيث تنظيم نشاط الاعتماد الايجاري لاسيما عدم مراعاة مصالح المستفيد الوطني بحيث اخص المشرع ضمانات مكثفة لصالح شركات الاعتماد الايجاري بالرغم من ان هدف السلطات باعتمادها على هذا العقد هو توفير التمويل للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة و

معالجة المشاكل المالية التي تعاني منها هذه المؤسسات الا انه تواجهه حتمية قانونية و واقعية تتعلق بعدم التوازن في عقد الاعتماد الايجاري مما يؤدي الى التضيق على المؤسسات و عليه ينبغي إعادة توازن العلاقة العقدية بين شركة الاعتماد الايجاري و المؤسسات التي تتعامل معها

- جاء تنظيم المشرع الجزائري لعقد التسيير وعقد تحويل الفاتورة ضمن القواعد العامة (القانون المدني والقانون التجاري)، تنظيما مقتضبا لا يفي بالغرض.

- جاء تنظيم المشرع الجزائري لعقد الاعتماد الإيجاري ضمن القواعد الخاصة، أي قانون خاص به شمل مختلف جوانبه.

- ترك المشرع الجزائري بعض عقود الأعمال دون تنظيم قانوني خاص، مثل عقد الفرانشيز وعقد الإيعتماد المستندي وعقد البوت، علما بأن القواعد لا يمكن أن تطبق عليهما لخصوصية هذه العقود.

- يشكل القانون 89-01 المتعلق بالتسيير إطارا قانونيا ناقصا بالنظر إلى مجموع أحكامه، فهي قليلة جدا مقارنة بأهمية هذا العقد وحساسيته في التأثير على الاقتصاد الوطني، إذ لا تتعدى نصوص هذا القانون عشرة مواد، لا يمكن أن تصل إلى التغطية الشاملة لتقنية عقد التسيير.

وعليه؛ ومن خلال عرض مجمل النتائج المتوصل إليها يمكن تقديم الاقتراحات

التالية:

- تشجيع التمويل عن طريق الاعتماد الايجاري في جميع المجالات، لاسيما في المنتوجات والتجهيزات التي تعاني نقصا في التمويل أو الطلب من خلال تحديد أدق لمدة العقد وطريقة سداده وإعطاء ضمانات أكثر للبنوك في حال عدم السداد.

- تبادل الخبرات مع شركات الاعتماد الايجاري العربية و الدولية الرائدة في مثل هذا المجال.
- على المشرع إعادة النظر في الأمر 96-09 المتعلق بالاعتماد الإيجاري، خاصة بعد انتشار البنوك والمؤسسات المالية التي تتعامل بهذه الصيغة كبديل للصيغ التقليدية للتمويل.
- تنظيم عقد الفرانشيز وتخصيص إطار قانوني يحدد حقوق وواجبات الأطراف، يراعى فيه اختلال التوازن بين المانح صاحب المركز القوي في علاقة الفرانشيز والمتلقي الذي قد يتعرض لاستغلال تلك الوضعية في فرض شروط تعسفية عليه.
- إيجاد مصطلح عربي مناسب لعقد الفرانشيز، ونقترح تسمية "عقد استغلال الشهرة التجارية".
- ضرورة مراجعة القانون 89-01 المتعلق بالتسيير لتدارك النقائص، بما يحقق العدالة للطرفين، ويضمن فعالية المؤسسات التي تخضع لهذه التقنية.

# قائمة المصادر والمراجع

قائمة المصادر و المراجع

1- النصوص القانونية و التنظيمية

أ- النصوص القانونية

- الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، يتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية العدد 11 الصادرة في 26 سبتمبر 1975، معدل ومتمم.
- القانون رقم 89-01 المؤرخ في 07 فيفري 1989 يتعلق بعقد التسيير، متمم للأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون المدني، الجريدة الرسمية العدد 06 الصادرة في 08 فيفري 1989.
- المرسوم التشريعي 93-08 المؤرخ في 25 أبريل 1993، يعدل ويتمم الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 يتضمن القانون التجاري، جريدة رسمية العدد 27 الصادرة في 27 أبريل 1993.
- الأمر 96-06 المؤرخ في 10 جانفي 1996 المتعلق بالاعتماد الإيجاري، الجريدة الرسمية الصادرة بتاريخ 14 جانفي 1996، العدد 03.
- قانون رقم 99-01 المؤرخ في 06 جانفي 1999، يحدد قواعد الفنادق، الجريدة الرسمية العدد 02 الصادرة في 10 جانفي 1999.
- القانون 03-01 المؤرخ في 17 فيفري 2003، يتعلق بالتمتية المستدامة للسياحة، الجريدة الرسمية العدد 11 الصادر في 19 فيفري 2003.
- القانون رقم 03-03 المؤرخ في 17 فيفري 2003، يتعلق بمناطق التوسع السياحي و المواقع السياحية، الجريدة الرسمية العدد 11 ، الصادرة في 19 فيفري 2003

ب- النصوص التنظيمية

- مرسوم تنفيذي رقم 95-331 مؤرخ في 25 أكتوبر 1995، يتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة، جريدة رسمية العدد 64، الصادرة في 29 أكتوبر

- المرسوم التنفيذي 2000-46 المؤرخ في 1 مارس 2000 الذي يعرف المؤسسات الفندقية ويحدد تنظيمها وسيرها وكذا كفاءات استغلالها، الجريدة الرسمية العدد 10، الصادرة في 05 مارس 2000.

- النظام رقم 96-06 المؤرخ في 03/07/1996، يحدد كفاءات تأسيس شركات الإعتماد الإجاري وشروط إعتمادها، ج ر عدد 63، لسنة 1996، ص15.

2- الكتب :

- إسماعيل غانم، محاضرات في النظرية العامة للحق، الطبعة الثالثة، دار النهضة العربية، مصر 1996، ص 149

- السنهوري عبد الرزاق أحمد، الوسيط في شرح القانون المدني الجديد :التأمينات الشخصية والعينية، الجزء 21 ، الطبعة الثالثة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2000.

- الصغير حسام الدين عبد الغني، الترخيص باستعمال العلامة التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993 .

- النجار محمد محسن ابراهيم، عقد الإمتياز التجاري :دراسة في نقل المعارف الفنية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2001 .

- الياس ناصيف : عقد الليزينغ أو عقد الاعتماد الإجاري التمويلي في القانون المقارن ، منشورات الحلبي الحقوقية ، 1999 .



## قائمة المصادر والمراجع

- بسام أحمد مسلم حمدان، التزام المؤجر بضمان التعرض والاستحقاق في عقد التأجير التمويلي، دراسة مقارنة، دار قنديل للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى 2010 .
- بسام هلال مسلم القلاب : التأجير التمويلي ، دار الراجحة للنشر والتوزيع ، عمان الأردن ، الطبعة الأولى، 2009 .
- زمزم عبد المنعم، عقود الفرانشيز بين القانون الدولي وقانون التجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2011.
- سعد الله عمر، قانون التجارة الدولية، النظرية المعاصرة، الطبعة الأولى، دار هومة، الجزائر، 2007 .
- سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ، ومدخله : المالية ، المحاسبية ، الاقتصادية، التشريعية ، التطبيقية ، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية ، الإسكندرية ، الطبعة الأولى ، عام 2001 .
- طه محمد أبو العلا، الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الانتاجية بالتطبيق على سفن الحاويات ، منشأة المعارف الأسكندرية ، طبعة 2005 .
- علي جمال عوض ، عمليات البنوك من الواجهة القانونية ، موسوعة الفقه والقضاء للدول العربية ج 118 ، دار النهضة العربية ، القاهرة 1981.
- قدري فتاح الشهاوي، موسوعة التأجير التمويلي، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2003.
- محمد عايد الشوابكة : عقد التأجير التمويلي دراسة مقارنة ، دار الثقافة للنشر والتوزيع عمان ، الطبعة الأولى.
- مغنغب نعيم، الفرانشيز، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1 ، 2006.
- هاني محمد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي، الطبعة الثانية، الإسكندرية، 1998 .

## قائمة المصادر والمراجع

- ياسر سيد الحديدي، عقد الفرنشايز في ضوء تشريعات المنافسة ومنع الممارسات الإحتكارية: دراسة مقارنة، مطابع الشرطة، القاهرة، 2008.

### 3- المقالات :

- بربيش السعيد ، " المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الصناعية الخاصة في الجزائر، و دورها و مكانتها في الاقتصاد الوطني "، مجلة آفاق ، عدد 05 ، مارس 2011.

- بسيسو مروان يوسف، مجلة عالم الأقتصاد، غير مذكور العدد، 2006.

- بلعساوي محمد الطاهر، عقد الفاتورة في تشريع الجزائري، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية و الاقتصادية والسياسية ع03، 2008.

- موساسي زهير، ملائمة عقد تحويل ، الفاتورة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني ، ع 02 ، 2012 .

### 4- المداخلات:

- أحمد زيدان، دريس رشيد، "الهيكل والآليات الجديدة الداعمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالج زر"،الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 2006 .

- أمال بن بريح، ترقية الاستثمار باعتماد تقنية التسيير، مداخلة نشرت في كتاب جماعي نو ترقيم دولي حول عقود الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة يحي فارس بالمدينة، 2020.

- بوحية وسيلة، الإطار القانوني لعقد الفرنشايز ودوره في تطوير وترقية الاستثمار، مداخلة نشرت في كتاب جماعي نو ترقيم دولي حول عقود الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية ، مخبر السيادة والقانون، جامعة يحي فارس بالمدينة، 2020.

- تواتي نصيرة، "الإطار التطبيقي لعقود الأعمال"، أعمال الملتقى الوطني حول "عقود الاعمال ودورها في تطوير الإقتصاد الجزائري"، جامعة بجاية، يومي 16 و 17 ماي 2012.

- حشود نسيمة، دور عقد الفرانشير في نقل المعرفة الفنية، مداخلة منشورة في كتاب جماعي ذو ترقيم دولي حول عقود الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة يحي فارس بالمدينة، 2020.

- حواني رابح، حساني رقية، واقع وآفاق التمويل التاجيري وأهميته كبديل تمويلي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أعمال الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، 2006.

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

- عاشور مزريق و محمد غربي ، الائتمان الايجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ملتقى دولي ، حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ، جامعة شلف ، 2006 .

### 5- الرسائل العلمية و المذكرات:

#### أ- الرسائل العلمية:

- آيت ساعد كاهينة، اختلال توازن الالتزامات في عقد الاعتماد الإيجاري، أطروحة لنيل درجة الدكتوراه في العلوم، تخصص القانون، كلية الحقوق والعلوم سياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو .

## قائمة المصادر والمراجع

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

- نوال قحموس يامي، عقد الاعتماد الإجاري في ظل القانون الجزائري، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه، القانون الخاص، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1 ، 2012-2013.

### ب- المذكرات:

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

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

- كولوغلي فضيلة ، الاعتماد الإجاري آلية لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير القانون، فرع قانون التنمية الوطنية، جامعة مولود معمري، كلية الحقوق العلوم السياسية، تيزي وزو، 2012 .

- لوكادير مالحه ، دور البنوك في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، قانون التنمية الوطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة مولود معمري، تيزي وزو .

- محمودي بشير، عقد تحويل الفاتورة دراسة تحليلية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، 2012 .



الفهرس







Contenu

شكر وتقدير.....	ت
إهداء.....	ث
مقدمة.....	1
الفصل الأول.....	6
الأساليب الحديثة في تمويل المشروعات الاقتصادية.....	6
المبحث الأول.....	7
دور عقد الاعتماد الإيجاري في تمويل المشاريع الاقتصادية.....	7
المطلب الأول :مزايا التمويل بعقد الاعتماد الإيجاري.....	7
الفرع الأول : مزايا الاعتماد الإيجاري بالنسبة لأطرافه.....	8
الفرع الثاني : مزايا الاعتماد الإيجاري على الاقتصاد الوطني.....	14
المطلب الثاني : تطبيقات الاعتماد الإيجاري في الجزائر.....	15
الفرع الأول: شركات الاعتماد الإيجاري في الجزائر.....	16
الفرع الثاني: آفاق الاعتماد الإيجاري في الجزائر.....	22
المبحث الثاني: دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل المشاريع الاقتصادية.....	26
المطلب الأول: خدمات عقد تحويل الفاتورة.....	28

28.....	الفرع الأول: الخدمات على مستوى التجارة الداخلية
30.....	الفرع الثاني: الخدمات على مستوى التجارة الخارجية
31.....	المطلب الثاني: ضمانات عقد تحويل الفاتورة
31.....	الفرع الأول: الضمانات أثناء إبرام عقد تحويل الفاتورة
32.....	الفرع الثاني: الضمانات أثناء تنفيذ عقد تحويل الفاتورة
35.....	الفصل الثاني.....
35.....	دور عقود الأعمال في ترقية الاستثمار
35.....	المبحث الاول: دور عقد الفرانشيز في ترقية الاستثمار
36.....	المطلب الأول: مزايا عقد الفرانشيز
36.....	الفرع الأول: مزايا عقد الفرانشيز على طرفيه
38.....	الفرع الثاني: المزايا بالنسبة للاقتصاد الوطني
41.....	المطلب الثاني: التطبيقات العملية لعقد الفرانشيز في الجزائر
42.....	الفرع الأول: فرانشيز التصنيع
43.....	الفرع الثاني: فرانشيز التوزيع
44.....	الفرع الثالث: فرانشيز الخدمات
45.....	المبحث الثاني: دور عقد التسيير عقد التسيير في ترقية الاستثمار
46.....	المطلب الاول: عمليات عقد التسيير
46.....	الفرع الأول: تطوير الملك المسير
51.....	الفرع الثاني: إدماج المؤسسة الاقتصادية في شبكة التسيير

51	المطلب الثاني: التطبيقات العملية لعقد التسيير .....
52	الفرع الأول: تطبيقات عقد التسيير في القطاع الفندقى .....
55	الفرع الثاني: تطبيقات عقد التسيير في مجالات أخرى .....
59	خاتمة.....
63	قائمة المصادر و المراجع .....