

العقود المركبة: حقيقة قانونية فرضها الواقع الاقتصادي

Complex Contracts: Legal Fact Imposed By The Economic

الباحث: عمر عمور

أستاذ مساعد قسم (أ)، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف.

Email: amordz02@gmail.com

تاريخ النشر: 2018/12/12

تاريخ القبول: 2018/12/11

تاريخ ارسال المقال: 2018/04/12

ملخص:

يعتبر العقد أحد الركائز الأساسية التي يقوم عليها الاقتصاد فهو يمثل التقنية القانونية التي يتم من خلالها إبرام الاتفاقات بين الأفراد سواء على الصعيد الداخلي أو الدولي. وإلى وقت غير بعيد، كان أغلب العقود التي تبرم بين الأفراد لا تخرج عن نطاق تلك العقود التي نظمها القانون المدني، أو ما يسمى بالعقود الخاصة (عقد البيع، الإيجار، القرض، المقاولة، الوديعة ... إلخ)، وجل هاته العقود هي عقود بسيطة، لكونها تتضمن التزاما جوهريا وحيدا، يكون هو المرجع الذي على أساسه يتم تكييف العقد. غير أن هاته العقود -ونظرا للتطور السريع الذي عرفته الحياة الاقتصادي- أصبحت غير كافية وعاجزة أحيانا عن تلبية رغبات المتعاقدين، وذلك نظرا لظهور بعض الأنظمة العقدية المعقدة والتي تتعدد فيها الالتزامات الجوهريّة، وظهر بذلك ما يسمى بالعقود المركبة، والتي كان لها دور فعال في إنعاش التنمية الاقتصادية، إذ تم بواسطتها ابتكار أدوات بديلة للتمويل التقليدي، واستحداث ضمانات جديدة أكثر فاعلية بالنسبة للدائنين، ناهيك عن تمكين المتعاملين الاقتصاديين من توسيع استثماراتهم.

الكلمات المفتاحية: عقد مركب؛ عقد مختلط؛ مركب العقود؛ الفرنشايز؛ الإيجار التمويلي؛ البيع بالإيجار؛ التمويل.

Summary:

The contract is one of the main pillars of the economy and represents the legal technique through which agreements are concluded between individuals, both nationally and internationally.

Until recently, most agreements between individuals are governed by the rules of civil law. in particular, the rules that govern so-called special contras (sales contract, lease, loan, contract, deposit, etc.), most of which are Simple contracts, because they contain a single fundamental obligation.

However, because of the rapid evolution of economic life, these simple contracts have become inadequate and sometimes unable to meet the wishes of the contractors, due to the emergence of complex contractual systems, in which are found several essential obligations, forming A complex contract, the latter plays a fundamental role in economic development, creating alternative tools for traditional financing, creating new and more effective guarantees for creditors, and allowing economic agents to expand their investment.

Keywords: Complex contract, mixed contract, leasing, franchise, financing.

مقدمة

يعتبر العقد عصب الحياة الاقتصادية، فهو المحرك الأساسي للتعاملات التي تتم بين الأفراد، بل وحتى بين الدول، لذا أولته مختلف التشريعات أهمية بالغة، وخصته بأحكام مضبوطة ودقيقة، وضعت من خلالها الإطار العام الذي ينبغي على المتعاقدين التقيد به، وتركزت لهم بالمقابل كامل الحرية - تطبيقاً لمبدأ سلطان الإرادة - في أن يضمنوا اتفاقاتهم ما شاءوا من حقوق والتزامات.

والأصل أن لكل عقد غاية اقتصادية يهدف إلى تحقيقها، وهو ما يعرف بالمنفعة الاقتصادية للعقد - *économie du contrat* -⁽¹⁾، وهذه الغاية الاقتصادية تتنوع بتنوع العقد (فغاية البيع تختلف عن الإيجار، وعن القرض...) وتعتبر الوسيلة الأساسية التي يعتمد عليها رجال القانون في عملية التكييف، فمن خلالها تتضح العناصر الأساسية والسمات الجوهرية التي عناها المتعاقدان عند تعبيرهما عن إرادتهما.

وقد فرضت الحياة الاقتصادية ظهور عدد من العقود أصبحت بمر الزمن نماذج يجب التقيد بها عند إجراء أي معاملة، لذا تدخل المشرع في أغلب الدول ونظمها بقواعد خاصة، وهذه الخصوصية أصبغت طابعها على هاته العقود وأصبحت تسمى باسمها، أي العقود الخاصة (كالبيع، والإيجار، القرض، العارية، الوكالة...).

وما يلاحظ على هذه العقود أن أغلبها عقود بسيطة، تتميز بوجود التزام جوهرية، يكون هو العامل الحاسم عند تكييف العقد، وتتمحور حوله التزامات ثانوية لازمة لوجوده، ومكملة له أحياناً.

غير أن هاته العقود البسيطة وإن كانت تشكل الوسيلة الأساسية التي يلجأ إليها الأفراد لإبرام اتفاقاتهم، إلا إنها أصبحت عاجزة عن مواكبة التطور الاقتصادي السريع الذي عرفته البشرية، خاصة بعد النصف الثاني من القرن العشرين، وأبرز الواقع حالات تتعدد فيها الالتزامات الجوهرية التي تقع على عاتق المتعاقدين بمناسبة نفس الاتفاق، دون أن يهمن أي التزام على الآخر، ما جعل القواعد المنظمة للعقود البسيطة لا تجد أي مجال لتطبيقها.

ونتيجة هذا القصور برز إلى الوجود نوع جديد من العقود لم يول له الفقهاء في البداية أي اهتمام عند تناولهم لتقسيمات العقود، وهذا النوع من العقود أصبح عماد المبادلات الاقتصادية في العصر الحديث، لذا سنحاول تبيان المكانة التي يحتلها في تطوير الاقتصاد (المبحث الثاني) وهذا بعد أن نقوم بتحديد مفهومها (المبحث الأول).

المبحث الأول: ماهية العقود المركبة

إن فكرة العقود المركبة ليست بالجديدة، ومع ذلك فإن الفقهاء غير متفقين في تحديد كنهها، وتضاربت آراؤهم بشأن، ذلك، انطلاقاً من الزاوية التي ينظر منها كل منهم إلى هذا النوع من العقود، ما يتطلب التعرّيج على مختلف التعريفات التي قيلت بشأنها (مطلب أول) ومن ثم تبيان أنواعها (مطلب ثاني)

المطلب الأول: التعريف بالعقد المركب وتمييزه عن غيره من الأنظمة المشابهة

لم يتفق الفقهاء على تعريف موحد للعقد المركب، ومرد هذا الاختلاف راجع إلى الزاوية التي ينظر كل منهم إلى هذا النوع من العقود، مما يوجب عرض مختلف هذه التعريفات وإبراز أهم الانتقادات التي وجهت لكل منها (فرع 1) ومن ثم الانتقال إلى تمييز هذا العقد عن بعض التصرفات القانونية المشابهة له (فرع 2).

الفرع الأول: التعريف بالعقد المركب

أولاً - تعريف بلانيول:

يعتبر الأستاذ بلانيول أول من حاول وضع تعريف للعقد المركب وذلك بمناسبة مقال له حول تكييف العقود، حيث صنف العقود الخاصة إلى ثلاثة أصناف انطلاقاً من ركن المحل فيها :

عقود واردة على العمل: وهي تقسم إلى قسمين، عقود تبرع كالوكالة والوديعة بدون أجر، وعقود معاوضة، وهذا القسم الأخير يتفرع بدوره إلى ثلاث مجموعات وذلك بحسب طبيعة الأجر المدفوع مقابل العمل؛ فالأجر إما أن يكون عبارة عن مبلغ من النقود، كما هو الحال في عقد الإيجار وعقد المقاولة، أو عبارة عن مقابل عيني، كما هو الحال في بعض عقود العمل الخاصة بالخدم، أين يتم استخدامهم مقابل التكفل التام بمعيشتهم، وأخيراً قد يكون الأجر عبارة عن عمل مقابل عمل، كما هو الحال في عقد المقايضة.

عقود واردة على الأشياء: وهي تنقسم بدورها إلى قسمين؛ القسم الأول عقود ناقلة للملكية، كالبيع والهبة، وعقود ناقلة لحق الانتفاع فقط كعقد الإيجار.

عقود واردة على الحقوق: وهي عقود تتضمن بالإضافة إلى نقل الملكية، بعض التصرفات القانونية، ويدخل ضمن هذا النطاق عقود الرهن بنوعيه الرسمي والحيازي وعقود التنازل، ومختلف العقود المبرمة لصالح الغير.

ويرى الأستاذ بلانيول أن أي عقد يخرج عن نطاق أحد التصنيفات المذكورة أعلاه يكون عقداً غير مسمى، وفي هذا السياق تعطى الحرية الكاملة للأطراف، لاستحداث عقود جديدة، وذلك من خلال استحداث محلات جديدة، أو عن طريق مزج عدة عقود من بين العقود المسماة، فيمكن في الحالة الأخيرة تركيب عقد المقايضة مع عقد البيع، وذلك بالاتفاق على أن يكون الثمن جزء منه يدفع عينا، والجزء الآخر يدفع نقداً، كما يمكن تركيب عقد البيع مع عقد الهبة، وذلك باشتراط أن يدفع جزء من قيمة الشيء المبيع وأن يكون الجزء الآخر بدون مقابل، وفي هاتين الحالتين نكون أمام عقد مركب⁽²⁾.

وبذلك يكون الأستاذ بلانيول ورغم بساطة تصور للعقد المركب، قد فتح المجال واسعا أمام هذا النوع من العقود، ولا يخفى أن هذا التصور قاصر من ناحيتين:

أولاً: إن مجرد جمع عقدين لا ينتج عنهما بالضرورة عقد مركب، فالمثال الذي ضربه الأستاذ بلانيول بخصوص عقد البيع المقرون بهبة، لا يشكل عقدا مركبا، لأنه في هاته الحالة ينظر عند تكييف العقد إلى الالتزام الأساسي الذي اتجهت إرادة الأطراف إلى تحقيقه عند إبرام العقد، فإذا كان الجزء الموهوب لا يساوي شيئا بالنسبة للجزء المدفوع ثمنه، فإن العقد يعتبر بيعا، والعكس إذا كان الجزء المدفوع ثمن أقل بكثير من قيمة الجزء الموهوب فإن العقد يعتبر هبة، وفي كلا الحالتين، فإن العقد يعتبر من العقود البسيطة وليس عقدا مركبا، لأن التركيب يقتضي بالأساس أن يكون هناك التزامان أساسيان لا يهمن أحدهما على الآخر.

ثانيا: هناك بعض العقود التي تعتبر مركبة بطبيعتها، على الرغم أنها تبدو ظاهريا كعقد بسيط، لأنها تحتوي على التزامين جوهريين دون أن يكون الالتزام المقابل نقديا، وأحسن مثال على ذلك هو عقد المقايضة، فهو يتضمن التزامين متقابلين بنقل الملكية.

ثانيا - تعريف الأستاذ شودفيل:

يرى الأستاذ شودفيل بأن العقد المركب يسمح بجمع عمليتين قانونيتين خاصتين في عقد واحد، وفي تبريره لهذا التعريف يرى بأنه يجب التفرقة بين إرادة الأطراف التي تولد الالتزام وبين العمليات القانونية المترتبة عنه. فإرادة الأطراف تستند أحيانا على عملية قانونية واحدة، ففي هاته الحالة نكون أمام عقد بسيط، ففي عقد البيع مثلا فإن إرادة الأطراف تهدف إلى تحقيق عملية قانونية واحدة وهي نقل الملكية. وأحيانا أخرى تستند هاته الإرادة على عدة عمليات قانونية، وتصرها في بوتقة واحدة لتشكيل عقدا مستقلا، كما هو الحال في عقد الفندقية، الذي يتضمن إجارة بالنسبة للغرفة، وبيعا بالنسبة للأكل، ووديعة بالنسبة لأغراض النزيل، ويسمى هذا النوع من العقود بالعقود المندجة.⁽³⁾

وفي أحيان أخرى فإن إرادة الأطراف تمزج بين عمليتين قانونيتين دون أن تستغرق أي منها الأخرى، كما هو الحال لعقد البيع المقرون بهبة، وهذا يشكل حسب عقدا مركبا بآتم معنى الكلمة. وما يلاحظ على هذا الطرح الذي أتى به الأستاذ شودفيل أنه لا يختلف كثيرا عن الطرح الذي أورده بلانيول، ففي النهاية نكون أمام ضم عقدين في عقد واحد لتشكيل عقد مركب، وكل الملاحظات التي وجهت للأستاذ بلانيول صالحة هنا.

ثالثا - تعريف مالوري وأيناس:

يرى الأستاذان في مؤلفهما العقود الخاصة أنه يحدث أحيانا أن تتجمع مجموعة من العقود وتشكل وحدة متناسقة وهذا ما يسمى بالعقد المركب، وبهذا الصدد يفرقان بين نوعين من العقود المركبة:

العقود المتحادة: وسميت بذلك لأنها تقع على الحد الفاصل بين أكثر من عقد، فهي تشبه عقدين خاصين مختلفين أو أكثر، ومثال ذلك عقد بيع الأعشاب الموجود في المزرعة، والذي بموجبه يتنازل مالك القطعة الأرضية عن محصوله قبل حصاده (في الغالب محل العقد هو الأعشاب المخصصة كأعلاف للحيوانات) لفائدة شخص آخر مقابل أن يقوم هذا الأخير بجني المحصول ويتقاضى أجره منه، فهو عقد يشبه البيع وفي نفس الوقت يشبه عقد الإيجار⁽⁴⁾.

العقود المتضمنة مزيجا من العقود الخاصة: وهذا النوع يشكل حسبهما النموذج الأمثل للعقد المركب، لأنه يمزج بين أكثر من عقدين ويصهرهما في بوتقة واحدة ليشكل عقد جديدا، وفي هذا السياق يقدمون مجموعة من الأمثلة عن العقود المركبة، فاهبة بمقابل هي خليط بين البيع والهبة، والبيع بالإيجار هو مزيج بين البيع والإيجار، وبيع مسكن في طور الانجاز هو مزيج بين البيع والمقاول⁽⁵⁾.

غير أن هذا الطرح هو الآخر مثير للجدل ذلك أن مفهوم العقود المتحادة مفهوم غامض لا يصلح لأن يكون معيارا للفرقة بين العقد المركب والعقد البسيط، ومن جهة أخرى يبدو أن الأستاذان تأثرا بالأستاذ بلانيول ويظهر ذلك من خلال الأمثلة التي ساقاها، والتي قلنا سابقا أنها ليست كلها عقود مركبة.

والغريب في الأمر أن الأستاذان نفسهما يخلصان إلى هذه النتيجة بعد تحليلهما لجملة هاته العقود، إذ يريان أنها لا تشكل فعلا عقودا مركبة باعتبار أن تكييفها من قبل القضاء يخضع لفكرة الالتزام الثانوي يتبع الالتزام الجوهري⁽⁶⁾.

وخلصا الأستاذان في النهاية إلى أن العقد ليكون مركبا، لا بد أن يتضمن عدة التزامات جوهرية متساوية، لا يمكن تغليب بعضها على البعض، ومن ثم لا يمكن عند تكييفها اتباع قاعدة الالتزام الثانوي يتبع الالتزام الأصلي، أو عبارة أخرى لا بد أن يكون تكييف العقد موحد.

رابعا- العقد المركب عند فرنسوا تيري:

حسب الأستاذ تيري، أن العقد المركب لا يخرج عن نطاق التصورات التالية:

- 1- أن يكون هناك تركيب للعقود دون تشكيل وحدة مستقلة وفي هاته الحالة، لا نكون أمام التزامات موحدة تخضع عند تكييفها لنفس الأحكام، وإنما يكيف كل التزام تبعا للعقد الذي استوحي منه، فمثلا في عقد البيع بالإيجار فإن الأحكام المتعلقة بنقل الملكية تخضع لقواعد البيع، والأحكام المتعلقة بالمدة والتمن تخضع لعقد الإيجار.
- 2- أن يهيمن أحد العقود على الآخر، وبذلك يستغرق كامل التصرف القانوني، وفي هاته الحالة يمكن تطبيق قاعدة الالتزام الأصلي يتبع الالتزام الثانوي، وهو ما من شأنه أن يعطي للعقد طبيعة قانونية موحدة، وعندها فإن وصف العقد بأنه مركب، هو في الحقيقة وصف مؤقت، يسبق التحديد الشامل والنهائي للعقد.
- 3- أن يكون هناك ارتباط بين العقود خارج هاتين الحالتين، بحيث يتولد عن هذا الارتباط عنصر جديد، من شأنه أن يغير من وصف العقد نهائيا، ليخرجه من دائرة العقود المسماة إلى دائرة العقود غير المسماة، وليكون لهذا

العنصر الجديد أثر تكييف العقد، لا بد أن يضيف أحكاما جديدة ليست معروفة ضمن أحكام العقود المسماة، ومثال ذلك نقل الملكية الذي يشترط فيه أن يتم دفع نصف الثمن نقدا والنصف الآخر يدفع عينا، ففي هاته الحالة لا تطبق لا أحكام عقد البيع، ولا أحكام المقايضة، وإنما نكون أمام عقد غير مسمى بأتم معنى الكلمة⁽⁷⁾.

وانطلاقا من هذه التصورات يرى الأستاذ تيري أن فكرة العقد المركب غير مجدية البتة، لأنها في جميع الأحوال لا تضيف أي جديد للحقل القانوني، فالعقد المركب إما أن ينظر إليه على أنه تجميع لأكثر من عقد، تطبق عندها أحكام كل عقد على حدا.

وإما أن يكيف في النهاية على أنه عقد بسيط، من خلا فكرة تدرج الالتزامات، وتطبيق قاعدة الالتزام الأصلي يتبع الالتزام الثانوي.

وأخيرا وفي أحسن الأحوال يكون العقد المركب عبارة عن عقد غير مسمى لا يمكن معها تطبيق أحكام أي عقد من العقود المسماة.

يجب الإقرار بأن الأستاذ تيري ومن حيث لا يدري قدم لنا تصورا جديدا للعقد المركب، ففي الفرض الثاني الذي أورده والذي يرى فيه بأنه من القبول المزعج بين عدة التزامات في عقد واحد، دون أن يشكل ذلك عقدا مركبا، كما هو الحال في عقد الفندقية، فهو بذلك يقر بإمكانية انصهار مجموعة من العقود في بوتقة واحدة منشئة بذلك نوعا جديدا من العقود يعرف باسم العقود الممزوجة، وهذا النوع من العقود يتجاوز المفهوم التقليدي للعقد المركب. وبالرغم من أن هذا الطرح مؤسس إلا أنه ترد عليه الملاحظات التالية:

1- يجب التفرقة بين العقود المركبة التي أصبحت حقيقة قانونية، يفرضها الواقع الاقتصادي (البيع بالإيجار، الإيجار التمويلي، عقد السياحة، عقد الفرنشيز...) والتي يجب تكييفها وفقا لأحكام خاصة، ومعاملتها على أنها عقود مستحدثة، وبين الالتزامات المركبة، التي يمكن للإرادة أن تنشئها، لأنه من النادر في الحياة العملية أن تتجه إرادة الأطراف إلى الدخول في عمليات قانونية مركبة لا تضمن عواقبها.

2- ليس صحيحا أن العقد المركب يخضع في أحسن الأحوال إلى قاعدة التكييف الموزع، أي أن تطبق أحكام كل عقد على حدا، لأن هذا الأمر ليس ممكنا دائما، فعقد المقايضة مثلا يتضمن التزامين أساسيين بنقل الملكية، دون أن يكون لأي منهما الغلبة على الآخر، ولا يمكن القول في هذه الحالة بأنه يجب تطبيق أحكام عقد البيع، فالمشرع وان استعمل أسلوب القياس عند تنظيمه لعقد المقايضة، وأحالنا على أحكام عقد البيع، إلا أنه قيد هذه الإحالة بالقدر الذي تسمح به طبيعة المقايضة، فأحكام الثمن مثلا لا يمكن تطبيقها في هاته الحالة، وبذلك فإن عقد المقايضة وإن كان يشبه عقد البيع، إلا أنه ليس بيعا بالمفهوم التقليدي، وذلك لغياب عنصر الثمن، ومن ثم وجب معاملته على أساس أنه عقد مركب له قواعده الخاصة.

3- حتى وان سلمنا بأنه إذا كان العقد مركباً، يجب تطبيق أحكام كل عقد على حدا، إلا أن هذا التطبيق لا يمنع من ظهور أحكام جديدة خاصة يمكن تطبيقها على العقد كوحدة متجانسة، وفي هاته الحالة فإن الأحكام الخاصة هي التي تهيمن على باقي الأحكام، ويمكن بالنتيجة أن تعدل أو تغير منها .

مما سبق يمكن تعريف العقد المركب على أنه: ذلك العقد الذي يتضمن التزامين جوهريين أو أكثر، ويكون كل التزام مقصوداً لذاته عند تنفيذ العقد، أو بعبارة أخرى أن المتعاقدان ما كانا ليربما العقد لولا تعدد التزاماته الجوهرية⁽⁸⁾.

الفرع الثاني: تمييز العقد المركب عن غيره من العقود

أولاً- تمييزه عن سلسلة العقود (les chaines de contrat):

هي عبارة عن مجموعة من العقود اتحدت فيما بينها، وأبرمت بصفة متتالية بحيث يضاف كل عقد جديد إلى العقد الذي سبقه من أجل تحقيق محل واحد، فهي كلها تتعلق بنفس الالتزام الجوهري⁽⁹⁾.

وتمتاز هاته العقود بأن الأطراف الذين يتدخلون في تنفيذ العقد متساوون في مرتبتهم رغم تعددهم، فليس هناك أي متعاقد يمكنه أن يلعب دوراً بارزاً في تنظيم العقد وتوجيهه، وإنما تنفيذ العقد منوط بجميع المتعاقدين، فهم يشكلون حلقات متساوية مثل حلقات السلسلة.

وتجدر الإشارة إلى أن سلسلة العقود تقتضي أن لا تكون العقود مترامنة عند تكوينها، وإنما لا بد من أن تبرم وفق تسلسل زمني، فيبدأ العقد الثاني حيث ينتهي العقد الذي سبقه وهكذا، إلى أن يتم تنفيذ محل العقد، وهي تنقسم إلى قسمين رئيسيين:

- قسم ناتج عن إضافة عدة عقود إلى بعضها البعض (par addition)، ويستوي في ذلك ان تبرم هذه العقود ما بين نفس الأطراف كما هو الحال في عقود الإطار، أو أن تبرم بين أطراف مختلفة كما هو الحال في عقود البيع المتتالية⁽¹⁰⁾.

- قسم ناتج عن طريق تجزئة العقد الأصلي، كما هو الحال في التعاقد من الباطن، أين يلجأ المتعاقد الأصلي إلى إبرام مجموعة من العقود من أجل الوفاء بالتزامه⁽¹¹⁾.

وانطلاق من هذا المفهوم لسلسلة العقود، يمكن القول أنها تشبه العقود المركبة، فكلا العقدين يتعدد فيهما الحل، بالإضافة إلى أن تعدد الأطراف شرط غير لازم في كليهما، غير أن هناك نواح عدة تفرقهما عن بعضهما:

- فمن جهة في سلسلة العقود نكون أمام مجموعة من العقود ضمت إلى بعضها البعض من أجل تحقيق هدف واحد، ويعني ذلك أن تكوين سلسلة العقود يحتاج بمناسبة إبرام أي عقد إلى إرادة جديدة، في حين أن العقد المركب يخضع في إبرامه إلى إرادة وحيدة، يعبر عنها منذ الوهلة الأولى لتكوين العقد.

- تمتاز سلسلة العقود بأنها تتمحور حول التزام جوهري وحيد، يكون هو المرجع الأساس عند محاولة تكييف العقد، في حين أن العقود المركبة تتميز بتعدد الالتزام الجوهري، والتي يجب أن ينظر إليها ككتلة متناسقة للوقوف على طبيعتها.

- أن سلسلة العقود تتطلب وجود فاصل زمني بين العقود المشكلة لها، وهذا الفاصل الزمني هو الذي يضمن على العملية القانونية طابع التسلسل، بعكس العقود المركبة التي تبرم دفعة واحدة بغض النظر عن المدة التي قد تستغرقها عملية تطابق الإرادتين.

- وأخيرا فإن العقود التي تدخل في تكوين سلسلة العقود تحافظ على استقلاليتها، مما يجعل عملية تكييفها سهلة إذ يتم إخضاع كل عقد إلى الأحكام الخاصة به، وهذا على عكس العقود المركبة التي تشكل كلاً لا يتجزأ، ويجب النظر إليها كوحدة متناسقة عند عملية التكييف، وهذا الأمر ليس متيسرا دائما.

ثانيا- تمييزه عن مجمع العقود (*les ensembles de contrats*):

يقصد بمجمع العقود، تلك العقود التي تتحد فيما بينها من أجل تنفيذ عقد أصلي، وغالبا ما يلجأ الأفراد إلى هذا النوع من العقود لدواع اقتصادية، وذلك بمناسبة إبرامهم لاتفاقات معقدة يصعب تنفيذها بموجب عقد واحد.⁽¹²⁾ وهي تمتاز عن سلسلة العقود بكون كل عقد مشكل للمجموعة مستقلا عن العقد الآخر، فلكل عقد محله الخاص به، وسبب مباشر دافع لإبرامه، هذا من جهة، بالإضافة إلى وجود متعاقد يكون هو المحرك الأساسي الذي ينظم العملية التعاقدية ويسيرها من جهة ثانية.

كما تمتاز مجموعة العقود بأنها تهدف إلى تحقيق غاية واحدة، سواء بصفة أصلية أو تبعية، وبالتالي تتعاصر هذه العقود في وجودها ولا تتعاقب في تحقيقها للغاية المرجوة.

وتنقسم مجموعة العقود إلى قسمين رئيسيين:

مجموعة عقود ذات تبعية متبادلة: يكون كل عقد فيه على حدا غير كاف بذاته وإنما ضروريا لتحقيق الغاية من المجمع كما يحددها المتعاقد الرئيسي، كما هو الحال في عقود الإشهار والعقود الدولية لنقل البضائع، والتي تتطلب إبرام عدة عقود مع عدة أطراف متخصصين لتحقيق الهدف المطلوب.⁽¹³⁾

مجموعة ذات تبعية منفردة: هي تلك العقود التي تتجمع حول عقد رئيسي من أجل تنفيذه، كما هو الحال في عقد القرض الذي غالبا ما يكون مصحوبا بعقد كفالة أو عقد رهن.⁽¹⁴⁾

انطلاقا من هذا التعريف الموجز لمجموعة العقود، يبدو للوهلة الأولى أنها مطابقة تماما للعقود المركبة، فهي من جهة تبرم في زمن واحد، وتهدف إلى تحقيق غاية واحدة، ومع ذلك فهي تختلف عنها من النواحي التالية:

- العقود المركبة كما مر معنا تتضمن التزامين رئيسيين جوهريين أو أكثر، لا يكون لأي منهما الهيمنة على الآخر، في حين أن مجمع العقود يتضمن التزاما جوهريا وحيدا، يناط به تحقيق الغاية التي قصدتها المتعاقد الرئيسي، أما باقي الالتزامات فهي لا تعدو أن تكون التزامات ثانوية، مسخرة لخدمة الالتزام الرئيسي.

- ينظر إلى العقود المركبة كوحدة متكاملة عند تكييفه، في حين أن مجمع العقود ينظر عند تكييفه إلى العقد الرئيسي المكون له، مع احتفاظ كل عقد بالتكييف الخاص به.

- مجمع العقود يتطلب دائما إبرام أكثر من عقد، أي أننا نكون أمام تعدد الإرادات، على عكس العقود المركبة التي يتم التعبير عن الإرادة مرة واحدة.

المطلب الثاني: تقسيمات العقود المركبة:

رأينا سابقا ان العقد المركب هو ذلك العقد الذي تتعدد فيه الالتزامات الجوهرية، أي أنه يتضمن التزامين جوهريين فأكثر، غير أن هذه الالتزامات الجوهرية قد تتوزع بين أطراف العقد، فبنشأ بذلك ما يعرف بالعقود المركبة المتقابلة (الفرع 1)، كما قد تتجمع في جانب طرف واحد مشكلة النوع الثاني من هذه العقود يطلق عليه اسم العقود المركبة المجتمعة (فرع 2)

الفرع الأول: العقود المركبة المتقابلة:

ليكون العقد مركبا عن طريق التقابل، لا بد أن يتوافر في الاتفاق المبرم بين المتعاقدين، شرطان أساسيان، فلا بد أن يكون المحل مركبا من التزامين جوهريين من جهة، وأن ألا يكون أي من الالتزامين يتضمن دفع مبلغ من النقود، وهذا النوع من العقود المركبة ينقسم بدوره إلى صنفين أساسيين:

العقود المتقابلة المتجانسة: ويقصد بذلك أن يكون العقد المركب يتضمن عدة التزامات جوهرية، وأن تكون هاته الالتزامات من نفس الجنس، أو بعبارة أخرى أن يكون الالتزام الجوهرية الذي يقع على كل متعاقد من طبيعة واحدة، وأحسن مثال على ذلك هو عقد المقايضة، فكل مقايض ملزم بالتزام جوهرية يفرض عليه نقل ملكية شيء إلى الطرف الثاني، ويخضع هذا الالتزام عند تكييفه لمرجع واحد وهو عقد البيع⁽¹⁵⁾.

العقود المتقابلة غير المتجانسة: على عكس الصنف السابق، فإن هذا النوع من العقود المركبة يتضمن التزامات جوهرية من جنس مختلف، أي أن الالتزامان المتقابلان يخضعان في تكييفهما إلى مرجعين مختلفين، وأحسن مثال على ذلك عقد بيع مسكن في طور الانجاز، والذي يتضمن التزامين جوهريين، أحدهما يقع على عاتق المشتري، وهو التزام بشراء المسكن بعد انجازه، والتزام يقع على عاتق البائع، وهو التزام بحجز السكن لفائدة المشتري وتفضيله عن غيره.⁽¹⁶⁾

الفرع الثاني: العقود المركبة المجتمعة:

تقوم هاته العقود على أساس تحمل طرف واحد لأكثر من التزام جوهرية، فقد يقع على عاتق نفس المتعاقد التزام بالبيع، وفي نفس الوقت التزام بالقيام بعمل، وهو ما يسمى بالمقابلة المقرونة ببيع (*enterprise-vente*) أو التزام بنقل شيء مع حراسته (*garde-meuble*)، وفي المقابل لا يقع على الطرف الثاني أي التزام، أو يقع على عاتقه التزام سلمي (دفع الثمن) ومن هنا جاءت تسمية " مجتمعة " لأن طرفا واحدا تجتمع لديه كل الالتزامات الجوهرية، وهذا النوع كسابقه ينقسم إلى صنفين⁽¹⁷⁾:

العقود المجتمعة المتجانسة: إن أغلب العقود المسماة يمكن أن تتحول إلى عقود مركبة مجتمعة متجانسة، فيكفي لتكوين هذا النوع من العقود، أن يشترط الأطراف عدة التزامات جوهرية في عقد واحد، ومثال ذلك عقد البيع، إذ

يمكن للمتعاقدين أن يتفقا على بيع أكثر من شيء في عقد واحد، دون أن تكون الأشياء مرتبطة ببعضها البعض، فمثلا يمكن أن يتضمن العقد بيع عقار ومنقول في آن واحد وفي هاته الحالة نكون أمام عمليتي بيع اجتمعتا في عقد واحد، وبموجب هذا الأخير يقع على المدين وهو البائع هنا التزامان جوهريان مضمونهما نقل ملكية الأشياء المباعة.

العقود المركبة المجتمعة غير المتجانسة : في هذا النوع من العقود تكون الالتزامات الجوهرية التي تقع على عاتق المدين من طبيعة مختلفة، وأن تكون هاته الالتزامات مقصودة لذاتها من قبل الدائن، أي أن هذا الأخير ما كان ليبرم العقد لولا وجودها معا، ومن النادر في الحياة العملية أن نجد عقدا مسمى يتصف بهذا الوصف، لذا فإن المجال الخصب لهذا النوع من العقود هو العقود غير المسماة، وأحسن مثال على ذلك هو عقد المقاول المصحوبة ببيع، فغالبا ما يصاحب بيع شيء معين القيام بعمل متعلق بهذا الشيء، كمن يشتري مكيفا هوائيا ويشترط على البائع تركيبه، أو من يشتري قطع غيار ويشترط على البائع تصليح المركبة.

المبحث الثاني: الأهمية الاقتصادية للعقود المركبة

أبرزت الحياة الاقتصادية الحديثة بروز عدة أنواع من العقود المركبة، كان لها دور فعال في استحداث آليات جديدة للتمويل والضمان، كما هو الحال في عقد الإيجار التمويلي (مطلب أول)، بالإضافة إلى إتاحة الفرصة للمتعاملين الاقتصاديين لتوسيع نشاطهم عن طريق نظام الفرنشيز (مطلب ثاني)

المطلب الأول: العقود المركبة كآلية للتمويل والضمان

يعتبر الحصول على التمويل عن طريق القرض من بين أهم التقنيات الكلاسيكية التي اعتمد عليها المتعاملون الاقتصاديون قديما وحديثا للحصول على السيولة اللازمة من أجل تمويل المشاريع، غير أن هذه التقنية لم تعد كافية لوحدها لمواكبة التطورات الحديثة، لذا ظهر إلى الوجود عدة عقود تلعب نفس الدور ولكن بتقنيات وقوالب قانونية جديدة أغلبها عقود مركبة (الفرع 1). ولا يقتصر هذا النوع من العقود على توفير التمويل فقط، وإنما يتعداه إلى تقديم ضمانات قانونية تختلف شكلا ومضمونا عن الضمانات التقليدية (الفرع 2)

الفرع الأول: العقود المركبة كآلية للتمويل

يعتبر التمويل عصب الحياة الاقتصادية، سواء بالنسبة للخواسب أو للمستثمرين، فالحصول على السيولة يشجع الأفراد على الاستهلاك، والمستثمرين على الإنتاج.

ويتم غالبا الحصول على التمويل من البنوك والمؤسسات المالية المختلفة عن طريق الاقتراض، غير أن عقد القرض أصبح عاجزا عن مواكبة التطور السريع للحياة الاقتصادية، نظرا للإجراءات المعقدة التي يتميز بها، والضمانات الكبيرة التي يشترطها، بالإضافة إلى المخاطر الكبيرة التي يتضمنها⁽¹⁸⁾، وأمام هذا الوضع فقد ابتدع الفكر الاقتصادي مجموعة من العقود المالية المركبة، كان لها أثر كبير في رفع معدلات النمو الاقتصادي⁽¹⁹⁾، ولا أدل على ذلك من عقدي الإيجار التمويلي الموجه لأصحاب المشاريع، وعقد البيع بالإيجار الموجه للأفراد.

أولاً- عقد الإيجار التمويلي:

يسمح عقد الإيجار التمويلي بتمويل المشاريع الإنتاجية عن طريق الانتفاع بالآلات والمعدات أو العقارات، دون الحاجة إلى تملكها ودفع ثمنها في الحين، فهي تغطية شاملة للاستثمار، عندما لا تكون للمؤسسات أموال كافية لتغطية نفقات المشروع، وتعجز عن الحصول على التمويل البنكي⁽²⁰⁾.

وعادة ما يكون الانتفاع بهذه الآلات والمعدات مقابل دفع أقساط دورية، لا ترهق كاهل صاحب المشروع، وتسمح له في تملك العين المؤجرة - إن هو رغب في ذلك- في نهاية المشروع، وفي هاته الحالة تحسم الأقساط المدفوعة من الثمن الحقيقي المتفق عليه، لأنها تعتبر بمثابة دفعات من ثمن الأصل المؤجر، ويلتزم المستأجر بسداد الجزء المتبقي منها⁽²¹⁾.

ويعتبر الإيجار التمويلي الوسيلة الأنجع لنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فغالبا ما يكون أصحاب هذه المؤسسات من ذوي الأفكار الاقتصادية الطموحة، إلا أنهم يفتقرون للتمويل اللازم، ما يحتم عليهم اللجوء إلى هذه الوسيلة القانونية لتجسيد أفكارهم في الميدان⁽²²⁾، لأنها تمكنهم من دفع قيمة الآلات والمعدات من عوائد استغلالها⁽²³⁾، هذا بالإضافة إلى استفادتهم من الميزات الضريبية والجمركية التي تمنحها القوانين المنظمة للإيجار التمويلي⁽²⁴⁾.

ويتميز التأجير التمويلي عن سائر إشكال التمويل الأخرى بارتباطه الوثيق كوسيلة تمويل بالمال المستثمر محل التمويل، فالمال هنا بوصفه وجه الاستثمار المنشود لا تقف أهميته عند حدود اتخاذ القرار بقبول التمويل أو رفضه، وإنما هو عنصر جوهري من عناصر الاتفاق بين شركة التأجير التمويلي والمستفيد⁽²⁵⁾.

ولا تقتصر أهمية هذا العقد على الصعيد الداخلي، وإنما تظهر فائدته أيضا على الصعيد الدولي، بصفة خاصة في مجال تأجير المنقولات، حيث تظهر حاجة الدول النامية إلى الأجهزة والمعدات ذات التقنية الحديثة التي تساعد في النمو والتطور الاقتصادي⁽²⁶⁾.

ثانيا- البيع بالإيجار العقاري:

يعتبر حق السكن من الحقوق العالمية المكرسة دستوريا، وقد أولت له الدولة اهتماما كبيرا، وكثرت الصيغ التي تتيح للمواطن الاستفادة من سكن يأويه، وتنوعت هاته الصيغ ما بين طابع اجتماعي محض موجه للفئات الهشة، وبين صيغ أخرى (برنامج عدل، الترقوي العائلي، الترقوي المدعم الاجتماعي التساهمي ..) موجهة للفئات متوسطة الدخل، وما يميز هذه الصيغ الأخيرة أن معظمها يكون في شكل عقد بيع بالإيجار، بحيث يمنح طالب السكن تمويلا كافيا لشراء مسكنه⁽²⁷⁾، وتنتقل الملكية كأصل عام في هذا العقد بمجرد الانتهاء من دفع بدلات الإيجار⁽²⁸⁾.

ويحقق البيع بالإيجار فوائد عديدة سواء بالنسبة للمؤجر أو المستأجر، فهو يتيح للأول فرصة توظيف أمواله دون التعرض لقيود الائتمان الداخلي، بالإضافة إلى زيادة حجم مبيعاته باعتبار أن أغلب الأفراد عاجزون عن اقتناء الحاجيات التي تلي رغبتهم دفعة واحدة⁽²⁹⁾.

كما يمكن المستأجر من الاستفادة من الأصول رأس المال، دون الحاجة إلى تخصيص جزء من سيولته لشرائها، فهو يحصل على الأشياء التي يحتاج إليها في صناعته أو تجارته، ويستفيد من هذه الأشياء مدة معينة بصفته مستأجرا ثم يملكها في نهاية العقد بعد دفعه لجميع بدلات الإيجار المتفق عليها⁽³⁰⁾.

الفرع الثاني: العقود المركبة كآلية للضمان

توفر العقود المركبة ضمانا كبيرا لشركات التمويل، فبالإضافة إلى الإرباح التي تحصل عليها من عوائد رأس المال المستثمر، فإنها تحتفظ بملكية الأصل طوال مدة العقد، ويشكل ذلك أحسن ضمان يمكنها أن تحصل عليه من المستفيد، إذا أنها تستطيع طلب فسخ العقد عند إخلال المستفيد بالوفاء بأي من إقساط الأجرة، فتسترد منه الأصل باعتباره مملوكا لها .

كما يمكن لشركة التمويل أن تسترد الأصل من تفليسة المستأجر، هذا بالإضافة إلى تمتعها بمركز قانوني فريد، إذ تتفادى أي مزاحمة من قبل دائني المستفيد، ويستبعد هؤلاء بصفة مطلقة من التنفيذ على الأصل لأن مدينهم لا يملكه، ولا يستطيع الغير أن ينازعها في ملكية الأصل⁽³¹⁾.

ويتضح أن الهدف الأساسي من الاحتفاظ بالملكية هنا هو ضمان استرداد المال المؤجر، إذا تعرض لأي أمر من شأنه تهديد إمكانية استرداد كامل رأس المال المستثمر والإرباح التي يرغب في الحصول عليها من هذه العملية، ولا سيما في حالة إفلاس المستأجر أو إعساره أو توقفه عن دفع بدل الإيجار في مواعيده، وبتعبير آخر يكون الدور الأساسي للملكية في نظر المؤجر هو الضمان، وليس الرغبة في ملكية المال المؤجر لاستعماله في عمليات إيجار أخرى⁽³²⁾.

وهذا الدور الذي تلعبه الملكية، يمنع على صاحب المشروع تأجير الأموال الموضوعة تحت يده من الباطن، أو استبدالها أو إعارتها إلا بعد موافقة شركة التمويل، ويتعرض في حالة المخالفة إلى العقوبات المقررة لجرمة خيانة الأمانة⁽³³⁾.

كما يخول لشركة التمويل القيام بالمراقبة الدورية للأموال المؤجرة، للوقوف على مدى احترام صاحب المشروع لبنود العقد سواء من حيث مكان تواجدها، أو طريقة استغلالها، أو كيفية المحافظة عليها.

ويتضح مما سبق أن العقود المالية المركبة يمكنها أن تكون أكثر نجاعة من عقود الائتمان التقليدية، كالبيع بالتقسيط وعقد القرض، ذلك أن هذه الأخيرة تتضمن أخطارا كبيرة، لأن دفع الثمن لا يتم إلا في مرحلة لاحقة لتسليم المبيع، وفي حالة إعسار المشتري أو إفلاسه فإن البائع تلحقه خسارة محدقة⁽³⁴⁾، على عكس ما لو تم البيع عن طريق إحدى العقود المالية المركبة، فالبائع يضمن حقوقه في هذه الحالة عن طريق احتفاظه بملكية المبيع.

المطلب الثاني: العقد المركب كآلية لتوسيع النشاط الاقتصادي

تسمح العقود المركبة لأصحاب المشاريع الاقتصادية بتوسيع نشاطهم إلى أبعد الحدود، وذلك عن طريق استعمال أحد أبرز العقود المركبة، ويتعلق الأمر بعقد الامتياز والذي يعتبر من أهم آليات الاستثمار اللامحدود في الوقت الحاضر⁽³⁵⁾، ويحقق الامتياز التجاري مزايا اقتصادية سواء للمشروع ككل (فرع أول) أو بالنسبة لطرفي العقد (فرع ثاني)

الفرع الأول: أهمية الامتياز التجاري بالنسبة للمشروع الاقتصادي

يحقق الامتياز التجاري مزايا اقتصادية للشبكة في مجملها يمكن تلخيصها فيما يلي:

أ- وسيلة لتحقيق تجانس الشبكات التجارية:

يعد من أهم ما يميز عقد الامتياز التجاري هو ارتباط أطرافه بعلاقات متبادلة ومتشابهة، يحويها نظام عقدي محوري، يمارس فيه المانح السيطرة والرقابة المستمرة على المتلقي وغيره من المتلقين في شبكة الامتياز، بينما يتطلب نجاح المشروع إيجاد نوع من التنظيم للعلاقات سواء بين المانح أو المتلقي أو فيما بين المتلقين أنفسهم⁽³⁶⁾. فالمانح من خلال هذه الشبكة يكون ما يشبه منظمة تسمح له بالتوسع والانتشار بشكل أكثر سرعة وسهولة سواء على المستوى المحلي أو الإقليمي أو على المستوى الدولي دون التعرض لمخاطر كبيرة⁽³⁷⁾. ويقصد بالشبكة التجارية مجموعة من المؤسسات التجارية التي لها الشعار نفسه والتي تقوم ببيع أو تقديم المنتجات أو الخدمات ذاتها، وفقا لمفهوم إستراتيجية تجارية أو تسويقية محددة، والتي عادة ما تحمل علامة واحدة، بما يظهر أمام المستهلك والجمهور بأنها كيان قانوني واحد، ويرسخ هذا الانطباع من خلال التوحيد في أساليب وتقنيات ممارسة النشاط.

2- الوحدة الاقتصادية لشبكة الامتياز:

يترتب على تجانس الشبكة التجارية وحدتها من الناحية الاقتصادية، وتحقق هاته الوحدة من خلال عنصرين أساسيين⁽³⁸⁾:

أ- وحدة المظهر العام للشركة: ويقصد بذلك التزام جميع المنتمين للشبكة للظهور أمام الزبائن بمظهر واحد، وعادة ما يتم ذلك عن طريق استعمال علامة واحدة، يكون لها الدور الأساسي في جذب العملاء، إذ يكفي أن يعرف اسم العلامة ليعلم مدى جودتها ونوعيتها، ويجب أن تستخدم العلامة وفقا لتوجيهات المانح وبمعرفة. وعلى المتلقي لهذه العلامة ليس فقط المحافظة على تسميتها، بل استعمال كل ما من شأنه أن يدل عليها، سواء من مظاهر مادية، كالديكورات والألوان وأنواع اللافات... إلخ أو من عوامل بشرية كطريقة عمل المستخدمين ومهاراتهم وكذا مستوى تدريبهم

ب- التوحيد في السياسة الإعلامية: يعتبر الإعلان أهم وسيلة لجذب العملاء لذا فإنه من الأهمية بمكان وضع الضوابط والمعايير المحددة للسياسة الإعلانية للشبكة، وهو ما يتطلب أحيانا مركزية الدعاية للمانح أو للغير ممن يسمح لهم بممارسة هذا الدور تحت رقابته.

وفيد هذا التوحيد للسياسة الإعلانية في تعظيم القيمة الاقتصادية للعلامة، مما يساعد على انضمام متلقين جدد للشبكة يقومون بدفع مقابل وعوائد دورية مجزية للمانح، بالإضافة إلى زيادة الطلب على السلعة أو الخدمة التي يقدمها وبالتالي زيادة عوائد الاستثمارات⁽³⁹⁾.

الفرع الثاني: المزايا الاقتصادية للامتياز بالنسب لأطراف العقد

أولاً- بالنسبة للمانح:

إن المانح يهدف دائما إلى الربح، من خلال توسيعه لنشاطه، ويمكن تلخيص أهم الفوائد التي يحققها عقد الفرنشيز للمانح فيما يلي:

أ- التوسع والانتشار السريع في الأسواق المستهدفة، سواء على المستوى المحلي، الإقليمي أو الدولي، دون تحمل تكاليف عالية⁽⁴⁰⁾، ودون التعرض لمخاطر كثيرة⁽⁴¹⁾، ويكون ذلك عن طريق الترويج للعلامات المميزة للمانح، حيث أن انتشار الوحدات التي تحمل العلامة يعمل على تحقيق دعاية ذاتية لها، وهو ما يزيد في شهرة هذه العلامة، وشهرة مؤسسة المانح⁽⁴²⁾.

ب- تحقيق رقابة على مشروعات المتلقين: وذلك من خلال الرقابة على المستوى العام للجودة في الشبكة وبذلك يضمن المزيد من النجاح والشهرة لعلامته التجارية⁽⁴³⁾، ويتم تحقيق هذه الرقابة من خلال العديد من الشروط العقدية التي يتم تضمينها اتفاق الامتياز، ومن خلال العلاقة المستمرة بين طرفي العقد، سواء في صورة المساعدة الفنية اللازمة أو التدريب الدوري أو الزيارات الميدانية التي تستهدف متابعة منهج وطرق العمل المحددة بمعرفة المانح⁽⁴⁴⁾.

ج- تغلب المانح على تعقيدات عملية إدارة فروع جديدة، قد تتطلب إدارتها رأس مال كبير جدا وجهدا ومخاطر كبيرة للاستثمار، وذلك من خلال اعتبار مديري الوحدات التابعين له كمالكين للمشروع، وليس مجرد موظفين لديه، الأمر الذي يدفعهم للحرص على نجاح المشروع وتقديم مقترحات إيجابية لتحسين العمل⁽⁴⁵⁾.

د- حصول المانح على مزايا مادية كبيرة دون أن يقدم أي رأس مال أو يتحمل أي مخاطر⁽⁴⁶⁾، وذلك عن طريق المدفوعات التي يتلقاها من المتلقي، سواء في بداية التعاقد كمقابل للدخول في النظام أو فيما بعد كإتاوة دورية، هذا بالإضافة إلى ما يسمى بالمقابل النسبي الذي يتوقف على كم الإنتاج أو التوزيع ونسبة الإرباح الكلية⁽⁴⁷⁾.

ثانياً- بالنسبة للمتلقي:

أ- يشجع عقد الامتياز التجاري الشباب في البلاد النامية، ويعطيهم الثقة المطلوبة، ويحضرهم على دخول مجال القطاع الخاص بإنشاء مشروعات صغيرة ومتوسطة، باستخدام الامتيازات التجارية للمشروعات العالمية، كما يكسبهم

امتيازات تجارية هامة من مانح الامتياز، ويخلق فرص عمل لآلاف من العاطلين، ويؤدي إلى زيادة معدلات التوظيف ومعدلات نمو الناتج الوطني⁽⁴⁸⁾.

ب- يسمح الامتياز للمتلقي الحصول على المعرفة الفنية المتخصصة التي صقلتها التجارب الطويلة في كافة جوانب العمل⁽⁴⁹⁾، وذلك من خلال وسائل متعددة، تتيح له استثمارها في نشاطه، بينما يستمر هو في استخدام قدراته الذاتية⁽⁵⁰⁾.

ج- يستفيد المتلقي من برامج البحث والتطوير التي يقوم بها المانح في معاملته ومختبراته والتي تهدف إلى مواكبة التطورات الجارية في ميدان المعرفة الفنية، فضلاً على الحصول على أكبر قدر من المعلومات والخبرات في الأسواق التي تضمن تصريف المنتجات وتسويق الخدمات، كما يحصل على خدمات المانح لمساعدته على مواجهة المشاكل من وقت لآخر خلال مجريات عمله⁽⁵¹⁾.

د- يوفر عقد الامتياز على المتلقي الكثير من الجهد الذي كان سيقضيه في إعداد برامج الدعاية للنشاط الذي يعرفه الجمهور ويثق في مستوى جودته، والذي يحمل العلامة التجارية ذائعة الشهرة واسعة الانتشار، بما يضمن للمتلقي البدء في النشاط وهو على ثقة من النجاح ما دام التزم بمنهج وأسلوب العمل المحدد من المانح⁽⁵²⁾. كما توفر له المساعدة والنصائح المقدمة من المانح، إمكانية التغلب بسهولة على مشاكل قانونية أو إدارية أو فنية تواجهه أثناء ممارسته للنشاط.

هـ - سهولة الحصول على تمويل من المؤسسات المالية، لثقتها في نجاح المشروع المجرب من قبل⁽⁵³⁾، فالمشروع الذي يعمل بنظام الامتياز يحيطه جو من الثقة والاطمئنان يتيح له الحصول على التمويل اللازم دون عناء كبير. و- تقليل المخاطر: فالمتلقي يعمل تحت مظلة المانح لذا فإن مخاطر الاستثمار بالنسبة له تكون بأدنى قدر ممكن والسبب في ذلك أن المتلقي إنما يمارس نشاطاً من خلال شبكة أثبتت الأيام نجاحها ونجاح العلامة التجارية التي يمارس النشاط في ظلها، فزاد نجاح المعرفة الفنية من نجاح العلامة التجارية، وبذلك فإن مخاطر الاستثمار بالنسبة للمتلقي لا يمكن أن تقارن بحال من الأحوال بمخاطر الاستثمار بصورة مستقلة⁽⁵⁴⁾.

ز- يتمتع المتلقي بفرصة الوصول إلى شبكة متكاملة، مما يمنحه تنافسية تمكنه من الوصول إلى سلعة أو خدمة أثبتت شهرتها وشعبيتها لدى جمهور المستهلكين، وتم تسويقها بينهم فعلاً، بالإضافة إلى ذلك، فإن المتلقي يحصل على فوائد داخلية من نظم الإدارة الموحدة، ويستفيد من النظم المختلفة التي ثبت نجاحها، بما في ذلك الأنظمة المالية والمحاسبية، والدعم والتدريب المستمر، والتخطيط وإدارة المخزون ... الخ⁽⁵⁵⁾.

خاتمة:

نخلص في نهاية الدراسة، إلى أن العقود المركبة - على الرغم من حداثة - تحقق مزايا عديدة سواء على الصعيد القانوني أو الاقتصادي؛

فمن الناحية القانونية غالبا ما يواجه رجال القانون وبالأخص القضاة صعوبات كبيرة لتكييف بعض الأنواع من العقود نظرا لخروجها عن نطاق القواعد العامة، وذلك لتمييزها عن العقود البسيطة بتعدد الالتزامات الجوهرية والتي لا تتحقق الغاية الاقتصادية إلا بالوفاء بها جميعا، الأمر الذي يحتم النظر إليها كوحدة متكاملة تخضع في تكييفها لقواعد خاصة.

فالعقد المركب قد تجاوز بكثير النظرة التقليدية التي ترى فيه مجرد جمع وربط بين عدة عقود في قالب واحد وأصبح العقد المركب له مدلول أكثر وضوحا ودقة، إذ أن العقد لا يوصف بأنه مركب إلا إذا تضمن تعددا للالتزامات الجوهرية، غير أن هذا التعدد لا يؤثر في طبيعة العقد، فهو يبقى ذا طبيعة قانونية واحدة، ولهذا فإن منهج التكييف المعمول به هو منهج التكييف الشامل، وللوصول إلى هذا المنهج فإن العقد المركب إما أن يأخذ الطبيعة القانونية لمكونه الرئيسي، وإما أن يكتسب طبيعة قانونية جديدة مستقلة عن مكوناته، تجعله يخرج في كثير من الأحيان عن نطاق الكثير من القواعد العامة ومن أبرز معالم هذا الخروج مايلي:

1- خرق مبدأ نسبية العقود، ففي بعض أنواع العقود المركبة كالإيجار التمويلي مثلا نجد أن عقد الإيجار يمتد إلى الغير، بحيث يستطيع المستأجر أن يرجع على المورد بالرغم أنه لم يربطه به أي عقد.

2- اشترط الاحتفاظ بالملكية على سبيل الضمان يعد خروجا على القواعد العامة المقرر في عقد البيع التي تقضي بنقل الملكية بدون قيد أو شرط.

3- إعفاء المتعاقدين من بعض الالتزامات التي تقررها القواعد العامة، ففي عقد الليزنغ مثلا، تعفى شركة التموين بالرغم من كونها هي المؤجر من عدة التزامات أهمها ضمان العيوب الخفية، والالتزام بالصيانة.

أما من الناحية الاقتصادية فإن العقود المركبة أصبحت تحتل الريادة، خاصة بعد ظهور بعض الأنظمة التعاقدية الجديدة سواء على الصعيد الداخلي (الإيجار التمويلي، البيع بالإيجار، الاعتماد المستندي ...) أو على الصعيد الدولي (عقود نقل التكنولوجيا، العقد الدولي لنقل البضائع ...) هاته الأنظمة أصبحت الشريان النابض الذي ينعش الاقتصاد في الوقت المعاصر، وذلك نظرا لما يوفره من فرص جديدة للاستثمار بعيدا عن طرق التمويل التقليدي، بالإضافة إلى الضمان الكبير الذي تمتاز به هاته العقود والتي تحفز لا محالة المتعاقدين على الدخول في مختلف المعاملات الاقتصادية بأريحية كبيرة، ناهيك عن أنها تعطي فرصة كبيرة للمتعاملين الاقتصاديين لتوسيع نشاطهم سواء على المستوى المحلي، الإقليمي أو العالمي.

ولعل أهم المزايا الاقتصادية التي توفرها العقود المركبة ما يلي:

- 1- تسمح بعض العقود المركبة للمتعاملين الاقتصاديين بالحصول على التمويل اللازم، فعوض الاعتماد على أموالهم الخاصة لتمويل مشاريعهم، يمكنهم اللجوء إلى شركات التمويل والحصول على الآلات والمعدات اللازمة عن طريق إبرام عقد الإيجار التمويلي، هذا العقد يمتاز بطول المدة، فهو يخلق بذلك أرباحاً لديهم، تجعلهم يجتهدون أكثر في دفع عجلة التنمية الاقتصادية.
- 2- إتاحة الفرصة أمام المتعاملين الاقتصاديين في عدم إنفاق أموالهم جملة واحدة، إذ أن عملية التسديد تكون على شكل أقساط، وفي حالة ما إذا أبدوا رغبتهم في تملك المال المؤجر، فإن هذه الأقساط تحسب كجزء من الثمن.
- 3- تعطي الفرصة لأصحاب المشاريع لشراء الأموال المعدة للتأجير بأنفسهم نيابة عن المؤجر، ثم يقومون باستئجارها من هذا الأخير، وفي هذا فائدة عظيمة بالنسبة لهم إذ يمكنهم ذلك من شراء الآلات والمعدات وفقاً لاحتياجاتهم وتبعاً لنشاطهم.

الهوامش:

- (1)- Audrey Arzac-Ribeyrolles , *Essai sur la notion d'économie du contrat*, thèse université Clermont 1, paris, 2005, p13.
- (2)- Xavier HENRY, *La technique des qualifications contractuelles*, thèse université de Nancy II, 1992, p.1211
- (3) - Chedeville, *la liaison entre contrats*, thèse, paris II, 1977, p63
- (4) - ph. Malaurie et L.Aynes et P. Gautier, *les contrats spéciaux*, Point Delta, Paris, 4e édition, Liban, p08
- (5)- ph. Malaurie et L.Aynes et P. Gautier, *op.cit*, p08
- (6)- Ibid. p50
- (7)- F.Terre, *L'influence de la volonté individuelle sur les qualification* , L.G.D.J, paris, 1957, p164.
- (8)- غني رسيان جادر الساعد، الضوابط القانونية للعقد المركب، مجلة الحقوق، جامعة النهرين، العراق، العدد 19، كانون الأول 2007، ص 260
- (9)- B.Teyssie, *Les groupes de contrats*, L.G.D.J, paris.
- (10)- Ibid. p 41.
- (11)- Ibid. p 69.
- (12)- Ibid. p 93
- (13)- Ibid. p 98.
- (14)- Ibid., p 119.
- (15)- ph. Malaurie et L.Aynes et P. Gautier, *op.cit*, p 455.
- (16)- Xavier HENRY, , *op.cit*, p 1371
- (17)- Ibid. p 1391
- (18)- بسام أحمد عثمان، التأجير التمويلي ودوره في تفعيل مشروعات النقل بالسكك الحديدية، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 217 العدد 03، 2011، ص 609.

- (19)- كولوغلي فضيلة، الاعتماد الإيجاري آلية بديلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، سنة 2012، ص 62.
- (20)- بن حناشي زليخة، أهمية التأجير التمويلي وكيفية تطبيقه في بنك البركة الجزائري، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة قسنطينة 02، العدد 42، سنة 2014، ص 168.
- (21)- بن بريح أمال، عقد الاعتماد الإيجاري كآلية قانونية للتمويل، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم، تخصص قانون، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، سنة 2015، ص 137.
- (22)- كولوغلي فضيلة، الاعتماد الإيجاري آلية بديلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مرجع سابق، ص 66.
- (23)- بسام أحمد عثمان، التأجير التمويلي ودوره في تفعيل مشروعات النقل بالسكك الحديدية، ص 610.
- (24)- كولوغلي فضيلة، مرجع سابق، ص 67.
- (25)- هاني مُجَّد دويدار، النظام القانوني للتأجير التمويلي، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، سنة 1997، ص 38.
- (26)- إبراهيم الدسوقي أبو الليل، البيع بالتقسيط والبيع الائتمانية الأخرى، مطبوعات جامعة الكويت، الطبعة الأولى، 1986، ص 145.
- (27)- مجلة المحقق الحلبي للعلوم القانونية والسياسية، العدد الثالث، السنة السابعة، 2015، ص 178.
- (28)- *ph. Malaurie et L.Aynes et P. Gautier, op.cit, p459*
- (29)- شيخ مُجَّد زكرياء، البيع بالإيجار في القانون الجزائري، رسالة ماجستير في القانون الخاص، جامعة وهران، 2012، ص 17.
- (30)- نفس المرجع، ص 18.
- (31)- هاني مُجَّد دويدار، مرجع سابق، ص 104 و 105.
- (32)- إلياس ناصيف، العقود الدولية، عقد الليزنغ، أو عقد الإيجار التمويلي في القانون المقارن، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، الطبعة الأولى، 2008، ص 82.
- (33)- برادة غزبول، عقد الائتمان الإيجاري على المنقولات بين الفقه والقضاء، دار نشر المعرفة، الرباط، المغرب، الطبعة الأولى، 1998، ص 61-62.
- (34)- *D.Crémieux-Israel, Leasing et crédit-bail mobiliers, Dalloz, paris, 1975, p10.*
- (35)- رغد نظم مجيد الجنابي، الطبيعة القانونية لعقد الترخيص والدعم التجاري (الفرنشايز)، مجلة جامعة تكريت للحقوق، السنة (1)، المجلد (1)، العدد (2)، الجزء (1)، كانون الأول 2016، ص 392.
- (36)- ياسر سيد مُجَّد الحديدي، النظام القانوني لعقد الامتياز التجاري في الفكر الاقتصادي والقانوني، منشأة المعارف، الإسكندرية، مصر، 2007، ص 49.
- (37)- درع حماد عبد، عقد الامتياز التجاري، دراسة في القانون الخاص، ريم للنشر والتوزيع، بيروت، لبنان، الطبعة الأولى، 2011، ص 52.
- (38)- ياسر سيد مُجَّد الحديدي، مرجع سابق، ص 54.
- (39)- نفس المرجع، ص 54.
- (40)- بوحالة الطيب، عقد حق الامتياز التجاري، نظامه وأسبابه، دار الفكر والقانون للنشر والتوزيع، المنصورة، مصر، الطبعة الأولى، 2015، ص 222.
- (41)- درع حماد عبد، مرجع سابق، ص 53.
- (42)- ياسر سيد مُجَّد الحديدي، مرجع سابق، ص 58.
- (43)- درع حماد عبد، مرجع سابق، ص 52.
- (44)- ياسر سيد مُجَّد الحديدي، مرجع سابق، ص 60.
- (45)- بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص 222.

- (46) - حسام الدين خليل فرج مُجَد، عقد الامتياز التجاري وأحكامه في الفقه الإسلامي، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2012، ص 42.
- (47) - ياسر سيد مُجَد الحديدي، مرجع سابق، ص 61
- (48) - حسام الدين خليل فرج مُجَد، مرجع سابق، ص 42
- (49) - لبنى عمر مسقاوي، عقد الفرنشايز، دراسة على ضوء الفقه والاجتهاد والعقد النموذجي المعتمد في غرفة التجارة الدولية، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، لبنان، الطبعة الأولى، 2012، ص 136.
- (50) - درع حماد عبد، مرجع سابق، ص 61.
- (51) - نفس المرجع، ص 63
- (52) - ياسر سيد مُجَد الحديدي، مرجع سابق، ص 63
- (53) - بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص 227.
- (54) - درع حماد عبد، مرجع سابق، ص 63
- (55) - بوحالة الطيب، مرجع سابق، ص 224.