

إشكالية ملائمة الأحكام العامة للعقود الكلاسيكية في مساهمة مجال الأعمال
*The Problem of Appropriateness of the General Provisions of Classic
 Contracts in Keeping Pace With the Field of Business*

بن عزوز ربيعة^{*1}

¹ كلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، (الجزائر)

البريد الإلكتروني: rabia.benazzouz@yahoo.com

تاريخ النشر: 2022/06/30

تاريخ القبول: 2022/06/14

تاريخ الاستلام: 2022/05/11

ملخص:

يتناول المقال مسألة عجز العقود الكلاسيكية في مساهمة مجال الأعمال خاصة مع حاجة المشاريع الكبرى إلى التوسع ومواكبة التطور التكنولوجي حيث توصل المتعاملون الاقتصاديون إلى استحداث عقود جديدة تتوافق مع طبيعة مختلف المصالح الاقتصادية والتطور الذي آلت إليه، وتمثل هذه العقود في عقد الاعتماد الإيجاري وعقد الفرانشايز وعقد تحويل الفاتورة وعقد الاعتماد المستندي بالإضافة إلى عقد التسيير، وقد قامت الجزائر بإصلاحات عديدة في مجال الأعمال وتقنين بعض عقود الأعمال بطريقة جد محتشمة وناقصة كما تركت البعض منها إلى الأحكام العامة وهذا ما جعلها لا تلعب الدور المنوط بها.

كلمات مفتاحية: عقد الاعتماد الإيجاري، الفرانشايز، التسيير، عقد تحويل الفاتورة.

Abstract:

The article deals with the issue of the inability of classic contracts to keep pace with the field of business, especially with the need for major projects to expand and keep pace with technological development. The invoice and the documentary credit contract in addition to the management contract, Algeria has carried out many reforms in the field of business and codified some business contracts in a very modest and incomplete manner, as it left some of them to the general provisions and this is what made it not play the role assigned to it.

Keywords: Leasing, Franchise, Management, Factoring.

* المؤلف المرسل

مقدمة:

تتناول الورقة البحثية هذه مسألة عجز العقود الكلاسيكية كعقد البيع والمقاوله والعمل والوكالة والايجار في مسايرة مجال الأعمال خاصة مع حاجة المشاريع الكبرى إلى التوسع ومواكبة التطور التكنولوجي حيث توصل المتعاملون الاقتصاديون إلى استحداث عقود جديدة تتوافق مع طبيعة مختلف المصالح الاقتصادية والتطور الذي آلت إليه وتتمثل هذه العقود في عقد الاعتماد الايجاري وعقد الفرانشيز وعقد تحويل الفاتورة بالإضافة إلى عقد التسيير.

وقد قامت الجزائر بإصلاحات عديدة في مجال الأعمال وقامت بتقنين بعض عقود الأعمال بطريقة جد محتشمة وناقصة كما تركت البعض منها إلى الأحكام العامة وهذا ما جعلها لا تلعب الدور المنوط بها خاصة إذا علمنا أنه إذا ما تم توفير المناخ القانوني والاقتصادي لهذه العقود فإنه قد تلعب دورا كبيرا في دفع عجلة التنمية وتطوير الاقتصاد الوطني.

ومن هنا تبرز الإشكالية الخاصة بهذه الورقة البحثية وهي:

ما مدى استيعاب الأحكام العامة الخاصة بالعقود الكلاسيكية للعقود المستحدثة الجديدة الخاصة بمجال الأعمال؟ وحتى التي تم تنظيمها بنصوص خاصة هل كانت كفيلة بمعالجة كل تقنياتها المعقدة خاصة في ظل الدور الذي يمكن أن تلعبه في الوقت الراهن؟

المبحث الأول:

عقود الأعمال في القواعد العامة في القانون الجزائري

بعد أن تبنت الدولة الجزائرية مؤخرا سلسلة من الإصلاحات الاقتصادية صاحبها حركة إزالة التنظيم وانسحاب الدولة من الحقل الاقتصادي فتخلّى المشرع الجزائري على التقنيات القانونية التقليدية وجاء بتقنيات جديدة تستجيب للتوجه الجديد للدولة الجزائرية ومن هنا بادر المشرع الجزائري بتبني أول عقد وهو عقد التسيير وذلك بإدراجه

في تعديل القانون المدني الذي استتبع بعقد آخر فيما بعد وهو عقد تحويل الفاتورة ولكن هذه المرة في أحكام القانون التجاري.

المطلب الأول: مدى كفاية الأحكام العامة لاستيعاب عقد التسيير
يعرف عقد التسيير على أنه:

" ذلك العقد الذي بموجبه يضع المالك "المسير" كلى أو بعض من أملاكه تحت تصرف شخص آخر يسمى "المسير" ويمنحه سلطة القيام بكل عمل مادي وقانوني لحسابه وهذا بهدف تامين هذه الأملاك".¹

وقد عرفه المشرع الجزائري في المادة الأولى من قانون 01/89 المؤرخ في 1989/02/07م على أنه: "هو العقد الذي يلتزم بموجبه متعامل يتمتع بشهرة معترف بها يسمى مسيرا إزاء مؤسسة عمومية اقتصادية أو شركة مختلطة الاقتصاد بتسيير كل أملاكها أو بعضها بعضا باسمها ولحسابها مقابل أجر فيضفي عليها علامته حسب مقاييسه ومعاييرها ويجعلها تستفيد من شبكاته الخاصة بالترويج والبيع".

ويطرح عقد التسيير في القانون الجزائري المشاكل التالية:

● إذا كان المشرع الجزائري في القانون المدني كرس الغاية الأساسية من وراء هذا العقد وهي اكتساب الطرف الوطني الخبرة والكفاءة الضروريين للنهوض بالمؤسسات الاقتصادية مستقبلا دون حاجة إلى التعاقد مع متعاملين أجانب لكن كان عليه أن يكرس بالنصوص القانونية المشاكل التي تعترى هذه العملية والمتتمثلة في الشروط التعسفية التي يدرجها المسير في العقد مثل تحديد التجهيزات التي تقع على عاتق الطرف الوطني مما يثقل كاهل ميزانية صاحب المال مما يزيد في تبعيته للخارج،

¹ - KAHLOULA. Mohamed : A propos du contrat de management entreprise de gestion touristique de Tlemcen E.G.T.T – FLAMINGO Intercontinental, Revue des sciences juridiques et administratives, de la faculté de droit de Tlemcen, ISSN 1112, 4334 N 4, 2006, p39.

بالإضافة إلى أن المسير لا يكتفي بتقاضي الأجرة كما هو وارد في العقد وإنما يتقاضى مبالغ مالية إضافية بالعملة الصعبة مقابل الإشهار واستعمال الشهرة والعلامة التي تنتهي بانتهاء العقد.

- عدم مراعاة المشرع الجزائي خصوصية هذا العقد والذي يختلف عن العقود الكلاسيكية الواردة في القانون المدني تحت طائفة العقود المسماة.
- عدم تحديد صفة المتعامل الأجنبي أي المسير، بالإضافة إلى أنه لم يبين الشكل القانوني للشركة المسيرة وعدم تبين أهداف الاستغلال مسبقاً ولا أي حد أدنى من المردودية مما يعطي للمسير سلطة تقديرية واسعة.

ومن خلال معرفة أحكام هذا العقد فإننا نقول بأن محل الالتزام في عقد التسيير هو التسيير والاستغلال من طرف المسير، وهذا الالتزام هو الالتزام بفعل شيء وهذه خاصية عقود أداء الخدمات والالتزام بالتسيير يشتمل على عملية التسيير واستغلال مؤسسة أي مجموعة اقتصادية تحتوي على منقولات وعقارات تعني بالنسبة للمسير القيام بتصرفات متنوعة، هذه التصرفات تساهم في تنفيذ الالتزام بالتسيير وهذا الأخير لا يتجزأ بالرغم من اختلاف طبيعة التصرفات سواء تصرفات مادية أو تصرفات قانونية وبالتالي فالالتزام بالتسيير هو واحد أما أعمال التسيير متعددة.

وبهذا يظهر عقد التسيير على أنه عقد مركب وهذا التركيب ينتج ليس فقط عن الطابع الثنائي لمهمة المسير وإنما أيضاً للبنود التي ينص عليها العقد التي تدمج عقود أخرى وبهذا الصدد يبدو أن التسمية الدقيقة لهذا العقد من المفروض أن تكون عقد الاستغلال والتسيير

المطلب الثاني: مدى كفاية الأحكام العامة لاستيعاب عقد تحويل الفاتورة

الفرع الأول: مفهوم عقد تحويل الفاتورة

يصطلح على عقد تحويل الفاتورة بـ "Factoring" وهو مصطلح من الصعب إيجاد

مقابل له في اللغة العربية دقيق وهذا ما جعل الفقهاء يختلفون في وضع تسمية مناسبة له فهناك من سماه بوكالة التسويق اعتمدا للهدف الاقتصادي لهذا العقد ومجالات تطبيقه، ويقوم أساساً أو إجمالاً على أن الوسيط يدفع للمنتهي قيمة الفاتورة التي تمثل حقه لدى المشتري في البلد الأجنبي ويحل محله في هذا الحق وإذا لم يدفع المشتري للوسيط لم يكن لهذا الأخير رجوع على المنتهي فهم يتحمل هذا الخطر.

وهناك من أطلق عليه تسمية "وكالة تحصيل وضمان الحقوق التجارية"¹ ولكن رغم ذلك كانت التسمية الغالبة التي تعبر عن مضمون هذا العقد من خلال الدلالة التي اكتسبها في الواقع العملي هي تسمية "شراء الديون التجارية".

وتشير الدراسات إلى أن التسمية الأصلية لعقد شراء الديون التجارية "Factoring" هي تسمية أنجلو أمريكية استعملت في إنجلترا والولايات المتحدة الأمريكية في نهاية القرن التاسع عشر وبدايات القرن العشرين ثم انتقلت فيما بعد إلى أوروبا في النصف الثاني من ذات القرن.²

أما المشرع الجزائري فقد عرف في المادة 543 مكرر 14³ من القانون التجاري⁴ عقد تحويل الفاتورة على أنه: "عقد محل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى وسيط محل زبونها المسمى المنتهي عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لأجل محدد ناتج عن العقد وتتكفل بتبعية عدم التسديد وذلك مقابل أجر"

ما يلاحظ في التعريف الذي قدمه المشرع الجزائري هو أنه بالنظر إلى عملية تحويل

¹- د. هاني دويدار: عقد تحصيل الديون التجارية، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، 1991، ص 298.

²- د. ذكرى عبد الرزاق محمد: عقد شراء فواتير الديون التجارية "FACTORING" من الوجهتين العملية والقانونية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2010، ص 33 وما يليها.

³- تنص المادة: "عقد تحويل الفاتورة هو عقد محل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى (وسيط) محل زبونها المسمى (المنتحي) عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعية عدم التسديد وذلك مقابل أجر".

⁴- المرسوم التشريعي لعام 1993 المتمم والمعدل للقانون التجاري الصادر، عام 1975.

الفاتورة فالتعريف لم يستوعب كل جوانب العقد خاصة وأن العقد مركب وتشتمل العملية عدة عقود تقليدية، ولم يكتف المشرع بذلك بل الغريب في الأمر أنه جعل هذا العقد في الفصل المتعلق بالأوراق التجارية إلى جانب السفتجة والشيك والسند لأمر وسند النقل وسند الخزن وهذا رغم أن العقد هنا يعصب تداوله بطريق التظهير مثل باقي الأوراق التجارية.

طبقاً لنص المادة 543 مكرر 14 من القانون التجاري الجزائري فإن عقد تحويل الفاتورة يقوم بالأساس على انتقال الحق من الدائن الأصلي به وهو المنتهي إلى الدائن الجديد وهو الوسيط وفق الآلية القانونية المعتمدة من قبل القانون الذي يخضع له هذا العقد سواء كان حوالة الحق أو الحلول الاتفاقي أو أي أساس قانوني آخر.

الفرع الثاني: عدم استيعاب الأحكام العامة لعقد تحويل الفاتورة

1. فشل استيعاب الأحكام العامة الخاصة بالإنابة لعقد تحويل الفاتورة

إن المتمعن لعقد تحويل الفاتورة يجد أنه يفضي إلى نشوء عملية قانونية ثلاثية الأشخاص، ونستنتج أن الأحكام العامة قد عجزت عن توصيف واحتواء العلاقات الناشئة عن هذا العقد فلو مثلاً سلمنا أن عقد تحويل الفاتورة وانتقال الحق من المنتهي إلى الوسيط يجد ضالته في الإنابة في الوفاء من حيث المراكز القانونية لأطراف أو أشخاص التصرف أو العقد، حيث تفترض الإنابة وجود علاقة مديونية أولى بين المناب والمنيب وعلاقة مديونية ثانية بين المنيب والمناب لديه وهو المفترض في عقد تحويل الفاتورة حيث توجد علاقة مديونية أولى بين مدين ودائن، والمدين هنا هو المشتري أو المستورد والدائن وهو البائع أو المورد أو المؤسسة وعلاقة مديونية ثانية بين مدين ودائن آخر غير أن المدين هنا هو نفسه الدائن في علاقة المديونية الأولى.

وهاتين العلاقتين تؤديان عن طريق عقد تحويل الفاتورة إلى نشأة علاقة مديونية ثالثة بين المدين في العلاقة الأولى والمدين في العلاقة الثانية، غير أن هذا الأخير تحول إلى

دائن في علاقة المديونية الثالثة مع احتفاظ المدين في العلاقة الأولى بنفس صفته كمدين في العلاقة الثالثة.

- ومع ذلك لا يمكن تطبيق قواعد الإنابة على عقد تحويل الفاتورة للأسباب التالية:
- المنيب غالباً ما يكون مديناً للمناب لديه، ولذلك ينيب المناب في وفاء هذا الدين، والغالب أيضاً أن يكون المنيب دائئاً للمناب، ولذلك اختاره ليقوم بوفاء دينه للمناب لديه، فيتخلص المناب بهذا الوفاء من الدين الذي في ذمته للمنيب، أما في عقد تحويل الفاتورة فالمنتحي دائئاً للمدين بقيمة الحق الثابت في الفاتورة ولذلك ينيب الوسيط في تحصيل هذا الدين كما أن هذا الأخير أي الوسيط دائئاً بنفس قيمة الحق الثابت في الفاتورة للمنتحي.
 - في الإنابة في الوفاء يتم تحويل الالتزام بالوفاء من المدين في علاقة المديونية الأولى إلى المدين في علاقة المديونية الثانية الذي هو بدوره مديناً للأول وبالتالي ينتقل نفس الالتزام في علاقة المديونية الثانية، مع نفس الحق في علاقة المديونية الأولى ليشكلان معاً علاقة مديونية جديدة تتكون من حق والالتزام ثابتين، أما في عقد تحويل الفاتورة فيتم تحويل الحق الشخصي من قيمة الفاتورة من الدائن في علاقة المديونية الأولى إلى الدائن في علاقة المديونية الثانية، الذي هو بدوره دائئاً للأول وبالتالي ينتقل نفس الحق في العلاقة الثانية، مع نفس الالتزام في العلاقة الأولى ليشكلان مديونية جديدة تتكون من دائن جديد هو الوسيط ومدين جديد هو نفس المدين في العلاقة الأولى.

- الإنابة في القانون المدني قد تكون كاملة وقد تكون ناقصة ويمكن أن تتضمن تجديداً بتغيير المدين، بغض النظر عن التجديد بتغيير الدائن وقد اشترطت من أجل ذلك المادة 295 ق.م لصحة الإنابة في الوفاء ملاءة المدين عند إبرام العقد،

بينما في عقد تحويل الفاتورة فلا يوجد عقد كامل وعقد قاصر كما أن عقد تحويل الفاتورة لا يندرج أبداً على تجديد بتغيير المدين وإنما يكون التجديد يكون دوماً بتغيير الدائن وبالتالي لا مجال لتطبيق الشرط الذي تحدثت عنه المادة 295 ق.م.

2. فشل استيعاب الأحكام العامة الخاصة بالتجديد لعقد تحويل الفاتورة

التجديد هو استبدال دين جديد بدين قديم يحل محله فيكون سبباً في انقضاء الدين القديم ونشأة الدين الجديد تناوله المشرع في المواد من 287 إلى 296 ق.م، ورغم أن عقد تحويل الفاتورة هو يتشابه مع التجديد إلا أنه لا يمكن تطبيق الأحكام الخاصة بالتجديد على عقد تحويل الفاتورة للأسباب التالية:

- إن إخطار المدين لا يستلزم في عقد تحويل الفاتورة إلا لتنفيذ العقد، أما لانقضاءه فيكفي رضا المنتهي والوسيط.

- عند التجديد يسقط الالتزام القديم وينشأ التزام جديد وهذا على عكس عقد تحويل الفاتورة وإذا كان التجديد سبباً من أسباب انقضاء الالتزام فإن شراء الحقوق التجارية هو سبب من أسباب انتقال الحق وليس انقضائه.

3. فشل أحكام حوالة الحق في استيعاب عملية تحويل الفاتورة

حوالة الحق هي عقد يتم باتفاق الدائن الأصلي والدائن الجديد يحل بمقتضاه محل الأول في حقوقه قبل مدينه وبالتالي هناك الدائن وهو المحيل والدائن الجديد ويسمى بالمحال له وهناك المدين ويسمى بالمحيل عليه.

ورغم أن عقد تحويل الفاتورة ينطوي على انتقال الحق من المنتهي إلى الوسيط إلا أنه بالتمعن في خصوصية هذا العقد نجد أنها هي الأخرى لا يمكنها أن تستوعب هذه العملية للأسباب التالية:

- إن الحوالة لا تنعقد في حق المدين والغير إلا برضا المدين أو إعلانه بالحوالة أو قبوله لها وهذا الأمر من شأنه عرقلة عمليات شراء الحقوق التجارية نظرا لما يتطلبه من وقت لإنجازها.
- عقد تحويل الفاتورة هو عقد ائتمان ووسيلة لمواجهة مشكلة تحصيل الحقوق بإعفاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الأعباء الإدارية والمالية لاستفاء حقوقها من مدينها وبالتالي يغيب فيه عنصر المضاربة وهذا على خلاف حوالة الحق.
- في حوالة الحق لا يكون رجوع المحال له إلا بدعوى واحدة وهي دعوى الحق أو دعوى الحلول على خلاف عقد تحويل الفاتورة حيث يكون للوسيط الرجوع على المدين باستعمال دعوى الحلول وأيضا الدعوى الشخصية لأنه دائن للموفي بسبب واقعة الوفاء ومصدر هذه الدعوى الوكالة أو الفضالة أو الإثراء بلا سبب وهذا ما يوفر مرونة أكبر لعقد تحويل الفاتورة.

المبحث الثاني:

عقود الأعمال بين تنظيمها في القوانين الخاصة وبين عدم تنظيمها

حاول المشرع الجزائري تنظيم بعض عقود الأعمال بقوانين خاصة مثل عقد الاعتماد الايجاري بينما ترك عقود أعمال أخرى دون تنظيم لا ضمن القواعد العامة ولا ضمن قانون خاص مثل عقد الفرانشيز وعقد الاعتماد المستندي.

المطلب الأول: عقد الاعتماد الإيجاري

عقد الإيجار التمويلي هو عبارة عن وسيلة ائتمان حديثة حلت محل وسائل الضمان التقليدية، أوجدتها ظروف معينة، لقد كانت الجزائر من بين الدول التي عرفت في الآونة الأخيرة عقد الإيجار التمويلي كتقنية حديثة لتمويل مختلف المشروعات الاقتصادية، وقد عرف المشرع الجزائري عقد الإيجار التمويلي بموجب الأمر رقم 96-09

عام 1996 في المادة الأولى منه على أنه: "يعتبر الاعتماد الإيجاري موضوع هذا الأمر عملية تجارية ومالية: يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أو معنويين تابعين للقانون الخاص أو العام. تكون قائمة على عقد إيجار يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر.

وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة، ذات الاستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية".
وأول ما يلاحظ على المشرع الجزائري أنه استخدم للدلالة على عقد الإيجار التمويلي مصطلح الاعتماد الإيجاري، كما أنه أقر الطابع الإيجاري للعلاقة الناشئة بين شركة الاعتماد الإيجاري والمستفيد.

ويتميز عقد الاعتماد الإيجاري بالخصائص التالية:

- ✓ عقد الإيجار التمويلي هو عقد ذو طابع ثلاثي.
- ✓ عقد الإيجار التمويلي عقد ذو طابع مالي.
- ✓ عقد الإيجار التمويلي هو تنظيم حديث يتسم بالأصالة.
- ✓ عقد الإيجار التمويلي هو عقد ذو طابع تمويلي عيني.
- ✓ يحتوي على خيارات ثلاث تمنح للمستأجر وهي إما شراء الأصل أو رده أو تجديد العقد.

الفرع الأول: فشل أحكام عقد الإيجار في احتواء عقد الاعتماد الإيجاري

ورغم أن التعريف التشريعي الذي قدمته التشريعات المختلفة بما فيها التشريع الجزائري لعقد الإيجار التمويلي، تميز بدوره البالغ في ذبوع الأفكار التي نادى بأن هذا العقد هو عقد إيجار.

إلا أنه لا يمكن أبدا التسليم بأن عقد الإيجار التمويلي هو عقد إيجار من الناحية القانونية، وإن كانت أحكام عقد الإيجار يتم تطبيقها فقط في إحدى المراحل التي يمر بها عقد الإيجار التمويلي وهذا للأسباب التالية:

- إن الأشياء محل عقد الإيجار العادي تكون مملوكة للمؤجر ومعدة لتأجيرها لأكثر من شخص، أما الأشياء موضوع عقد الإيجار التمويلي لا تكون مملوكة لشركة الإيجار التمويلي في الأساس، بل تمتلكها عند توقيع العقد.
- إن العلاقة في عقد الإيجار العادي هي ثنائية الأطراف بين المؤجر والمستأجر، ذلك أن هذا العقد يقوم على علاقات بسيطة، حيث تجتمع صفة المورد أو المنتج والمالك في شخص واحد وهو المؤجر على خلاف عملية الاعتماد الإيجاري.
- كذلك يختلف عقد الإيجار التمويلي عن عقد الإيجار العادي من خلال الخيار الممنوح للمستأجر عند نهاية مدة العقد فله أن يختار بين شراء المال المؤجر أو تجديد العقد أو إرجاع المال المؤجر وإنهاء العقد. أما في عقد الإيجار العادي فتتعدى هذه الخيارات، حيث يلتزم المستأجر برد العين المؤجرة إلى المؤجر عند نهاية مدة العقد.
- مدة الإيجار، في كلا العقدين، تخضع في تحديدها لإرادة الأطراف المتعاقدة، إلا أنه في عقد الإيجار التمويلي غالبا ما تكون المدة طويلة ومتناسبة مع العمر الافتراضي للأصول المؤجرة وذلك للصعوبة التي تقع فيها المؤسسة المالية المؤجرة حول إعادة تأجيرها مرة أخرى إلى مشروع آخر، لذلك يكون من مصلحتها أن يستعمل المستأجر خيار الشراء. أما في عقد الإيجار العادي غالبا ما تكون مدة العقد قصيرة حتى تعطى للمؤجر فرصة الاستفادة من الأموال المؤجر.
- يختلف عقد الإيجار التمويلي عن عقد الإيجار العادي من حيث قيمة الأقساط المدفوعة، فهي تكون مرتفعة في العقد الأول إذا ما قارناها بقيمة الأقساط في العقد الثاني، وتفسير ذلك يرجع دائما إلى الدور الذي يلعبه المؤجر في عقد الإيجار التمويلي.

- إذا كان المؤجر في عقد الإيجار التمويلي يهدف إلى الاحتفاظ بالملكية خلال مدة الإيجار، فإن القصد من الملكية في هذه الحالة هو ضمان استرداد المال المؤجر، أما هدف المؤجر في عقد الإيجار العادي من الاحتفاظ بالملكية هو الرغبة في تملك المال المؤجر لاستعماله في عمليات إيجار أخرى.

الفرع الثاني: فشل أحكام البيع عن تأطير عملية الاعتماد الإيجاري

وهنا سنتعرض لكل من البيع الإيجاري والبيع بالتقسيط والوعد بالبيع.

1. البيع الإيجاري:

هو أحد البيوع الائتمانية ويكون البيع إيجارياً عندما يتفق البائع مع المشتري على تأجير الشيء موضوع العقد لمدة معينة مقابل التزام الأخير بدفع أجرة دورية، فإذا أوفى المستأجر بجميع الدفعات الإيجارية المستحقة عليه طوال مدة العقد وفي مواعيدها المحددة، تنتقل إليه الملكية دون أن يلتزم بدفع أية مبالغ أخرى، أما إذا تخلف عن دفع الأقساط فينفسخ العقد ويلزم بإعادة الشيء إلى المؤجر.

ورغم احتواء عقد الاعتماد الإيجاري على البيع والإيجار إلا أنه لا يمكن تطبيق أحكام البيع بالإيجار على هذا العقد للأسباب التالية:

- نطاق الاعتماد الإيجاري المنقولات والعقارات على حد سواء المخصصة لأغراض مهنية بينما نطاق البيع بالإيجار هو العقار سواء خصص لغرض مهني أم لم يخصص.
- في الاعتماد الإيجاري إذا اختار المستأجر شراء المال المؤجر انتقلت إليه الملكية من تاريخ إعلان رغبته بالشراء مع التزامه بدفع المبالغ المتفق عليها في العقد، ومن ثم فإن الملكية لا تنتقل إليه تلقائياً، أما في البيع الإيجاري فالأصل أن الملكية تنتقل إلى المستأجر تلقائياً منذ تاريخ انعقاد البيع وبمجرد دفع المبالغ الدورية المتفق عليها، ولا يلتزم المستأجر بدفع أي مبلغ إضافي.

- المبالغ الدورية التي يتعين على المستأجر دفعها في كل منهما، فهي تزيد بقدر ملحوظ في عقد الإيجار التمويلي عن مثيلتها في البيع الإيجاري. ذلك لأن المؤجر في الإيجار التمويلي يلعب دور المقرض الذي يقدم أموالاً بغية استثمارها، أما في البيع الإيجاري، فمهدف البائع إلى زيادة حجم مبيعاته وتشجيع الجمهور المستهلكين على التعاقد عليها، خاصة في ظل المنافسة الشديدة بين التجار.

2. البيع بالتقسيط:

والبيع بالتقسيط هو البيع الذي يتفق فيه على أداء الثمن على أقساط دورية (شهرية، فصلية أو سنوية)¹ حيث يلتزم المشتري بالوفاء بالثمن على فترات زمنية محددة في العقد². ويعتبر البيع بالتقسيط صورة من صور البيع لأجل، حيث يؤجل فيه الوفاء بالثمن لفترة محددة.

ورغم أن الاعتماد الإيجاري يتشابه مع البيع بالتقسيط إلا أنه لا يمكن أن نطبق أحكام البيع بالتقسيط للأسباب التالية:

- في البيع بالتقسيط تتجه نية طرفي العقد إلى نقل ملكية الأصل إلى المستفيد ليس فوراً وإنما بعد سداد الأقساط المطلوبة، وتنتقل الملكية من تاريخ إبرام العقد بعد سداد كامل الأقساط كنتيجة حتمية أما في عقد الاعتماد الإيجاري ولا تتجه هذه النية إلى نقل ملكية الأصل المؤجر إلى المستأجر منذ البداية وإنما تنتقل هذه الملكية في حالة ما إذا اختار المستأجر شراء المال المؤجرو في هذه الحالة تنتقل الملكية إليه من تاريخ إعلان الرغبة في الشراء، وليس منذ إبرام عقد الإيجار التمويلي.

- إن ما يدفعه المشتري في البيع بالتقسيط يمثل جزءاً من ثمن المبيع المتفق عليه، أما

¹ - د. مصطفى كمال طه، ود. علي البارودي: القانون التجاري - منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2001، ص 495.

² - Planiol et Ripert : Traité de droit civil, Français, 2^{em} éd, P217.

في عقد الإيجار التمويلي فما يدفعه المستأجر إلى شركة الإيجار التمويلي يمثل جزءاً من أجرة الانتفاع بالشيء المعقود عليه.

3. الوعد بالبيع:

الوعد بالبيع عبارة عن عقد يلتزم بمقتضاه شخص معين أن يبيع شيئاً إلى شخص آخر لا يلتزم بشرائه في الحال، وانطلاقاً من حق الخيار الممنوح للمستأجر في عقد الإيجار التمويلي بشراء المال المؤجر عند نهاية مدة العقد، فإن هذه الوضعية القانونية أوجدت تشابهاً كبيراً بين الوعد بالبيع وعملية الاعتماد الإيجاري ولكن رغم ذلك فلا يمكن تطبيق أحكام الوعد بالبيع على عقد الاعتماد الإيجاري للأسباب التالية:

- إن عملية الإيجار التمويلي لا تقتصر على إيجار مرتبط بوعد بالبيع، بل إن الأحكام الخاصة بالوعد بالبيع لا تطبق في عقد الإيجار التمويلي إلا في حالة واحدة، وهي اختيار المستفيد شراء الأموال المؤجرة موضوع العقد.
- إن الوعد بالبيع لا يراعى فيه الاعتبار الشخصي، بحيث أنه يجوز للموعد له التنازل عن حقه إلى الغير، في حين أن الإيجار التمويلي كسائر عقود الائتمان يقوم على الاعتبار الشخصي، وهو ما كرسه المشرع عندما منعت المستفيد من نقل حقه في شراء الأشياء محل العقد إلى الغير.
- الوعد بالبيع بشكل عام قد ينقلب إلى بيع صحيح إذا ما أبدى الموعد له رغبته بالشراء خلال المدة المتفق عليها، وبالتالي يعتبر الوعد بالبيع بمثابة تمهيد لإبرام عقد آخر وهو عقد البيع، بينما يعتبر الوعد بالبيع الموجود في عقد الإيجار التمويلي مرحلة تمهيدية لإنهاء العقد، حيث إذا عمل المستأجر خيار الشراء المقرر له عند نهاية مدة العقد يكون عقد الإيجار التمويلي قد انتهى.

الفرع الثالث: فشل أحكام عقد القرض في استيعاب عقد الاعتماد الإيجاري

إن القرض من الناحية القانونية⁽¹⁾: "هو عبارة عن عقد يلتزم بمقتضاه المقرض أن ينقل إلى المقترض ملكية مبلغ من النقود أو أي شيء مثلي آخر، على أن يرد إليه هذا الأخير عند نهاية القرض شيئا مثله في مقداره ونوعه وصفته".

كما يعتبر القرض المصرفي وسيلة من وسائل الائتمان المصرفي، لا يختلف في طبيعته وتنظيمه عن عقد القرض الذي نظمته مختلف التشريعات، وهو لا يختلف عن القرض بوجه عام سوى في كون المصرف أو البنك هو الطرف المقرض، وعقد الإيجار التمويلي يقترب من الناحية الاقتصادية في نتائجه العملية من الآثار المترتبة عن عقد القرض المصرفي، ومع ذلك فإن أحكام عقد القرض المصرفي لا يمكن تطبيقها على عقد الاعتماد الإيجاري للأسباب التالية:

● إن ملكية الأموال موضوع عقد الإيجار التمويلي تبقى لشركة الإيجار التمويلي المؤجرة، حيث تقوم بوظيفة التأمين العيني لمصلحتها، وتحمل المستأجر كافة المخاطر الناشئة عن تلك الأموال أما في عقد القرض فإن الأشياء المقرضة تصبح ملكا للمقرض وتكون مخاطرها عليه، فالمقرض لا يقتصر على الانتفاع بالشيء، بل باستطاعته استهلاكه واستعماله بالطرق المفيدة لمصلحته ولهذا فإن مسؤولية الهلاك تقع على عاتق المقرض، لأنه هو المالك للمال المقرض.

● وإذا لم يمارس المستأجر أحد الخيارات الممنوحة له في عقد الإيجار التمويلي، فهو يلتزم به عينا لا شيئا مثليا أو شيئا مقابلا لها، وإلا اعتبر مرتكبا لجريمة إساءة

¹ - يمكن القول بأن القروض هي أفعال الثقة بين الأفراد ويتجسد القرض في ذلك الفعل الذي يقوم بواسطته شخص ما (الدائن) بمنح أموال إلى شخص آخر (المدين) أو يعده بمنحها إياه أو يلتزم بضمانه أمام الآخرين، وذلك مقابل ثمن أو تعويض "هو الفائدة".

لمزيد من التفاصيل أنظر: د. الطاهر لطرش "تقنيات البنوك" ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر، الطبعة الثانية، ص 55 - 56.

الائتمان، على خلاف عقد القرض، فالمقترض يلتزم بوجوبه يقابل أو ما يماثل الأموال المقترضة نوعاً وصفة وفق ما اتفق عليه الطرفان، فإذا استحال على المقترض رد مثل الشيء المقترض، فإن ذمته تبرأ إذا دفع قيمة ذلك الشيء من النقود.

• لا يقتضي عقد القرض أن يتم رده على أقساط دورية، وإن كان من الجائز الاتفاق على ذلك، أما في عقد الإيجار التمويلي يكون التقسيط عنصراً رئيسياً فيه.

الفرع الرابع: عجز أحكام عقد الوكالة عن مواجهة عقد الاعتماد الإيجاري

تعرف الوكالة التجارية في معظم القوانين على أنها اتفاق بين طرفين يتعهد بمقتضاه طرف يسمى الوكيل التجاري بإبرام الصفقات باسم الطرف الآخر وحسابه وهو الموكل.¹

والوكالة هي إحدى العمليات التي يتضمنها عقد الإيجار التمويلي⁽²⁾، كما في حالة توكيل شركة الإيجار التمويلي المستأجر لشراء الأصول التي يحتاجها موضوع العقد، وما يرافق ذلك من مفاوضات يعقدها المستأجر مع البائع، أو استلامه لتلك الأصول من البائع، بدلاً من شركة الإيجار التمويلي، ويتأكد من صحتها ومطابقتها للمواصفات المطلوبة وقيام

¹ - وتختلف الوكالة التجارية عن الوكالة بالعمولة في النقاط التالية:

- الوكيل بالعمولة يتعاقد باسمه وحساب الموكل.
- يحدد الأجر في الوكالة بالعمولة حسب الاتفاق بين الوكيل والموكل لكل صفقة دون اعتبار لحجم الصفقة، بينما يحدد الأجر في الوكالة التجارية بنسبة معينة من الصفقة، وبالتالي يؤخذ بعين الاعتبار حجم الصفقة.
- أنظر: أكنم أمين الخولي: الوسيط في القانون التجاري، الجزء 4، العقود التجارية، القاهرة، 1964، ص 238.
- سمير جميل حسين الفتلاوي: العقود التجارية الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 358.
- لم يقرر القانون للوكيل العادي الضمانات الخاصة التي تكفل له اقتضاء حقوقه قبل الموكل بخلاف الوكيل بالعمولة حيث أجاز له القانون ضمانات خاصة تتمثل في الامتياز.

² La qualification du contrat de leasing financiers, le leasing contient des éléments du mandate.

Travaux de journée d'étude de la faculté de droit d l'Université de Lausanne du 8 mars 1985: Le leasing industriel et commercial et immobilier, diffusé en France par LITEC, Paris, Lausanne 1985.

شركة الإيجار التمويلي بشراء آلات والمعدات موضوع العقد التي اختارها المستأجر، تبعاً للشروط التي توصل إليها مع المورد.

ومع ذلك لا يمكن تطبيق أحكام عقد الوكالة على عقد الاعتماد الإيجاري للأسباب التالية:

• إن شركة الإيجار التمويلي عندما تقوم بدفع ثمن شراء الآلات والمعدات موضوع العقد والتي يكون المستأجر قد اختارها مسبقاً فهي لا تقوم بذلك بناءً على عقد الوكالة الذي يربطها مع المستأجر، وإنما هي تقوم بذلك لتنفيذ الأحكام المترتبة في ذمتها وهو الوعد بإيجار الأشياء المشتراة للمستفيد.

• إن المستفيد عندما يقوم باختيار الآلات أو المعدات موضوع العقد، فهو لا يقوم بذلك بصفته وكيلًا عن شركة الإيجار التمويلي، وإنما يقوم بذلك لأنه القادر على معرفة ما يلزمه من أشياء ضرورية لعمليات الإنتاج، فهو الوحيد الذي يقدر مدى أهمية هذه الأشياء بالنسبة له، فهو صاحب الخبرة والاختصاص، وهذه الأمور لا تتوفر لدى شركة الإيجار التمويلي التي يتمحور دورها على تمويل عملية الشراء والتأجير.

• إن المستأجر في عقد الإيجار التمويلي يقوم بأعمال، مادية مثل اختيار الأصول والمعدات موضوع العقد وتحديد مواصفاتها الفنية... وإلى جانب هذه الأعمال المادية يقوم المستأجر كذلك بتصرفات قانونية مثل تسلم هذه الأصول من البائع لحساب شركة الإيجار التمويلي وهذا ما يتنافى مع الوكالة.

المطلب الثاني: عقد الفرانشيز

ويعتبر عقد الفرانشيز خياراً استراتيجياً يفضل المتعامل الاقتصادي الأجنبي رغم توافر إمكانية وشروط الاستثمار المباشر في الدولة المستقبلة لعدة أسباب¹:

¹ - د. فوزي نعيبي: الإعفاءات التجارية ودورها في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الإدارة، مجلة سداسية.

- تجنب مخاطر الاستثمار المباشر مثل التأمين ونزع الملكية للمنفعة العامة والمصادرة.
 - قلة الموارد المالية اللازمة للاستثمار المباشر في الدولة المضيفة.
 - الرغبة في التوسع السريع في عدد كبير من الأسواق في وقت قياسي وهذا غير ممكن تحقيقه عن طريق الاستثمار المباشر.
- غير أن هذا النشاط بقي ضعيفا مقارنة مع واقع القطاع في الدول العربية والأجنبية وبالفعل فإن عدد شبكات الفرانشيز في الجزائر لا يتعدى العشرين شبكة.
- كما أن معظم شبكات الفرانشيز المتواجدة في الجزائر تعد شبكات دولية وليست وطنية،¹ ولكن غياب تنظيم قانوني خاص بهذا العقد في الجزائر لا يعني عدم خضوعه هذا العقد لأية أحكام قانونية بل هناك العديد من النصوص القانونية القابلة للتطبيق على هذا العقد وأهمها:
- القانون المدني، القانون التجاري، القوانين المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية، مثل الأمر 06/03 المؤرخ في 2003/07/19م المتعلق بالعلامات،² وكذلك الأمر رقم 07/03 المؤرخ في 2003/07/19م المتعلق ببراءات الاختراع،³ والأمر رقم 86/66 المؤرخ في 1966/04/28م المتعلق بالرسوم والنماذج.⁴
- القوانين المتعلقة بالمنافسة وتنظيم الممارسات التجارية مثل الأمر رقم 03/03 المؤرخ في 2003/07/19م المتعلق بالمنافسة⁵ والأمر رقم 02/04 المؤرخ في 2004/07/23م المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية.¹

مركز التوثيق والبحوث الإدارية، 2001، المجلد 10، العدد 2، ص152.

¹ - عكس ما هو عليه الحال في بعض الدول العربية مثل مصر.

² - المنشور في الجريدة الرسمية العدد 44 المؤرخة في 2003/07/23.

³ - الجريدة الرسمية المؤرخة في 2007/07/23، العدد 44.

⁴ - الجريدة الرسمية المؤرخة في 1966/05/03، العدد 35.

⁵ - الجريدة الرسمية المؤرخة في 2003/07/20، العدد 43.

يتميز عقد الفرانشيز بالخصائص التالية:

- ✓ عقد يقوم على الاستقلالية والمصلحة المشتركة بين طرفيه.
- ✓ عقد جوهره المعرفة الفنية وتكرار النجاح.
- ✓ عقد تبعية اقتصادية ذو طابع نموذجي.
- ✓ عقد ذو طابع شخصي وغير مسعى.

الفرع الأول: فشل أحكام عقد الوكالة في استيعاب عقد افرانشيز

ويتشابه عقد الفرانشيز مع عقد الوكالة ولاسيما الوكالة بالعمولة خاصة من ناحية أن عقد الوكالة بالعمولة يستخدم بكثرة في مجالات توزيع السلع، حيث يتم التوزيع من خلال سلسلة وكلاء بالعمولة على نحو متشابه مع الفرانشيز التوزيعي، كما أن الوكيل بالعمولة يلتزم بشكل تام بتعليمات الموكل وخاصة فيما يتعلق بأسعار البيع والشراء، وكذلك فإن الفرانشيزي يلتزم بالوسائل والأساليب التي تعمل بها شبكة الفرانشيز والتي يحددها الفرانشيزور ومع ذلك لا يمكن تطبيق أحكام عقد الوكالة أيضا على عقد الفرانشيز للأسباب التالية:

- محل عقد الوكالة هو تصريف قانوني يقوم به الوكيل لمصلحة موكله وليس عملا ماديا، وهو مختلف عن محل عقد الفرانشيز الذي يتعلق بترتيب حلق تفاعل على منقولات غير مادية ولا يرد على تصريفات قانونية.²
- يتعاقد الوكيل مع الزبائن باسم موكله ولحساب هذا الأخير باستثناء حالة الوكالة بالعمولة، على عكس الفرانشيزي الذي يتعاقد باسمه ولمصلحته الشخصية بشكل عام.

¹ - الجريدة الرسمية المؤرخة في 2004/07/27، العدد 41.

² - لانا مازن أرشيد: النظام القانوني لعقد الفرانشيز، مجلة القانون والقضاء، العدد 4، ديوان الفتوى والتشريع، وزارة العدل، فلسطين، جوان، 2001، ص 134.

- الوكيل يلتزم بتأدية الحساب إلى من وكله، إذ يعد المال الذي قبضه الوكيل في حكم الوديعة، أما الفرانشيزي فيدفع الأتاوى كمقابل لما ينتفع به من الفرانشيزور الذي يأخذ بعين الاعتبار قيمة علامته أو اسمه وسمعة شبكته ونجاح معرفته الفنية.
- عقد الوكالة التجارية لا يتضمن نقل المعارف الفنية أو الإدارية أو التسويقية وهذا على خلاف عقد الفرانشيز.
- يلتزم الوكيل في الوكالة التجارية بتنفيذ تعليمات موكله وهو يسأل عن عدم تنفيذها ويكون مسؤولاً عن أخطائه، كما يحق للموكل التدخل في أعمال وكيله ضمن للنطاق المتفق عليه في العقد من خلال مبدأ "عند وجود الأصل ينتفي الوكيل"،¹ أما في عقد الفرانشيز فينفذ الفرانشيزي نشاطه على مسؤوليته ويقتصر دور الفرانشيزور على المراقبة دون التدخل.

الفرع الثاني: فشل أحكام عقد الشركة في استيعاب عقد الفرانشيز:

- تعرف معظم القوانين عقد الشركة بأنه: "عقد يلتزم بمقتضاه شخصان أو أكثر بأن يساهم كل منهم في مشروع اقتصادي بتقديم حصّة من مال أو من عمل أو حصّة من نقد بهدف اقتسام ما ينشأ عنه من ربح أو خسارة".²
- ورغم التشابه بين عقد الفرانشيز وبين عقد الشركة إلا أنه لا يمكن تطبيق أحكام عقد الشركة على هذا العقد للأسباب التالية:

- ركن اقتسام الأرباح والخسائر في عقد الشركة والمساواة بين الشركاء في ذلك، يعتبر ركناً أساسياً وجوهرياً في عقد الشركة بينما يغيب هذا العنصر في عقد الفرانشيز،

¹- ياملكي أكرم: القانون التجاري، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2000، ص 244.

²- المادة 416 من القانون المدني الجزائري.

المادة 04 من قانون الشركات العراقي المعدل رقم 21 لسنة 1997.

المادة 509 من القانون المدني المصري.

فالفرانشيزور يشارك فقط في الأرباح دون الخسائر، والأمر نفسه بالنسبة للفرانشيزي الذي يدفع الأتاوى لدخول شبكة الفرانشيز ولا يقصد المشاركة في الأرباح والخسائر، فنية المشاركة في عقد الفرانشيز تكون بقصد التعاون بين الفرانشيزي والفرانشيزور وليس بقصد المشاركة.

● يعترف القانون للشركة بالشخصية المعنوية، وبالتالي فإنها تتمتع بمقومات الشخص المعنوي من موطن واسم وأهلية وجنسية وذمة مالية وغيرها، في حين لا يعترف لشبكة الفرانشيز التي تقوم بين الفرانشيزور والفرانشيزي بالشخصية المعنوية.

● الشركة أو الشراكة لا يوجد شريك فوق الشركاء الآخرين حيث يكون الجميع في نفس المستوى، أما في عقد الفرانشيز فهناك ما يسمى بالسلسلة الهرمي حيث يكون الفرانشيزور على رأس كل شبكة باعتباره هو من خلق الفكرة وطورها، ولذلك يعتبر عقد الفرانشيز شكلا من أشكال الاتفاقات العمودية وهنا تكون سلطة الفرانشيزور على أعضاء شبكة الفرانشيز مثل سلطة الرئيس على مرؤوسيه. وتجدر الإشارة إلى أن عقد الفرانشيز قد يتحول إلى عقد شركة في حالة ما إذا تبين للقاضي بعد فحصه للوقائع أن الاتفاق المبرم بين الفرانشيزور والفرانشيزي يتوافر على أركان عقد الشركة، وهذا يكون في حالة ما إذا ساهم الفرانشيزور في رأس مال شركة الفرانشيزي، ما يجعل الفرانشيزور يكتسب صفة الشريك وهذا يتنافى مع الاستقلالية التي يقوم عليها عقد الفرانشيز.

الفرع الثالث: فشل أحكام عقد العمل في مواجهة أحكام عقد الفرانشيز

في الحقيقة لم يضع المشرع الجزائري تعريفا لعقد العمل¹ ولكن الفقه قول عملية

¹ - يخضع عقد العمل في الجزائر للقانون رقم 11/90 المؤرخ في 1990/04/21 المتعلق بعلاقات العمل المنشور في الجريدة الرسمية الجزائرية بتاريخ 1990/04/25، العدد 17، المعدل والمتمم بالقانون 29/91 المؤرخ في 1991/12/21.

تعريفه على أساس أنه: "اتفاق يلتزم بمقتضاه أحد الأشخاص بالعمل لحساب شخص آخر صاحب عمل وتحت إشرافه وإدارته وتوجيهه لمصلحة محددة أو غير محددة مقابل أجر معين ومحدد سلفاً".¹

ومن خلال الاطلاع على خصائص كل من عقد الفرانشيز نستنتج أنه لا يمكن تطبيق أحكام عقد العمل على هذا العقد ذلك أن الفرانشيزي وإن كان في وضعية تبعية اقتصادية للفرانشيزور وملزماً باتباع المعايير التي يفرضها هذا الأخير عليه، فإن الفرانشيزي يبقى تاجراً مستقلاً يعمل باسمه الشخصي ولحسابه الخاص ويملك حرية تسيير محله التجاري، وهذا عكس العامل الأجير الذي يعمل لحساب رب العمل وتحت إشرافه ورقابته.

خاتمة:

من خلال ما سبق يتضح لنا أن من خلال فكرة إشكالية موائمة الأحكام العامة الخاصة للعقود في مسابقة مجال في الجزائر نستنتج ما يلي:

✓ تبني المشرع عقود الأعمال في النصوص القانونية سواء في القواعد العامة أو بقوانين خاصة بدون توفير المناخ الاقتصادي لها.

✓ وإذا كان التشريع الجزائري قد اقتبس العديد من الأحكام الخاصة بهذه العقود أو النشاطات من القانون الفرنسي ولعل الدافع في نظرنا إلى ذلك هو التأثير الكبير بالمجموعة القانونية اللاتينية إلا أن عملية اقتباس الأنظمة القانونية الناشئة في بيئة مغايرة عن تلك التي ستطبق فيها مرهون باستخلاص ما في هذه الأنظمة من مزايا واستبعاد ما فيها من مساوئ فمثلاً إذا أخذنا عقد الاعتماد الإيجاري وأول ما يلاحظ على التجربة الفرنسية في هذا المجال أنها كرست هيمنة مؤسسات الاعتماد

¹ - أحمية سليمان: التنظيم القانوني لعلاقات العمل في التشريع الجزائري، علاقة العمل الفردية، الجزء 2، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2002، ص 15.

الاجاري على المضمون الاتفاقي فاستطاعت هذه الأخيرة أن تضمن الاتفاق الذي يربطها بالمتعاملين الاقتصاديين ببعض الشروط والقوالب العقدية التي تتفق ومصالحها فتولد بذلك الإخلال بالتوازن العقدي وأصبح هذا العقد وسيلة لتركيز رأس المال بيد الشركات الكبرى المتخصصة من خلال دفع المشروعات الصغيرة والمتوسطة المستفيدة من العمليات الائتمانية إما إلى التصفية أو إلى الإفلاس أو الاندماج.

فهل انتبه المشرع الجزائري فعلا إلى هذا الوضع خاصة وأنه قد أسند في السياسة الاقتصادية المتبعة إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم دور فعال في تنمية اقتصاد البلاد؟

✓ ترك بعض عقود الأعمال الهامة دون تنظيم قانوني خاص مثل الفرانشيز والاعتماد المستندي علما أن القواعد العامة لا يمكن أن ترعاها نظرا لخصوصية هذه العقود.

قائمة المراجع:

المؤلفات:

1. أكثم أمين الخولي: الوسيط في القانون التجاري، الجزء 4، العقود التجارية، القاهرة، 1964.
2. د. أحمية سليمان: التنظيم القانوني لعلاقات العمل في التشريع الجزائري، علاقة العمل الفردية، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2002.
3. د. الطاهر لطرش "تقنيات البنوك" ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون الجزائر، الطبعة الثانية.
4. د. مصطفى كمال طه، ود. علي البارودي: القانون التجاري - منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2001.
5. د. هاني دويدار: عقد تحصيل الديون التجارية، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، 1991.

6. د. ذكرى عبد الرزاق محمد: عقد شراء فواتير الديون التجارية "FACTORING" من الوجهتين العملية والقانونية، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2010.
7. سمير جميل حسين الفتلاوي: العقود التجارية الجزائرية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
8. ياملكي أكرم: القانون التجاري، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2000.
9. La qualification du contrat de leasing finances, le leasing contient des éléments du mandate.
10. Planiol et Ripert: Traité de droit civil, Français, 2^{em} éd.
11. Travaux de journée d'étude de la faculté de droit d l'Université de Lausanne du 8mars 1985: Le leasing industriel et comercial et immobilier, diffusé en France par LITEC, Paris, Lausanne 1985.

المقالات:

1. د. فوزي نعيبي: الإعفاءات التجارية ودورها في ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مجلة الإدارة، مجلة سداسية، مركز التوثيق والبحوث الإدارية، 2001، المجلد 10، العدد 2.
2. لانا مازن أرشيد: النظام القانوني لعقد الفرانشيز، مجلة القانون والقضاء، العدد 4، ديوان الفتوى والتشريع، وزارة العدل، فلسطين، جوان، 2001.
3. KAHLOULA. Mohamed : A propos du contrat de management entreprise de gestion touristique de Tlemcen E.G.T.T – FLAMINGO Intercontinental, Revue des sciences juridiques et administratives, de la faculté de droit de Tlemcen, ISSN 1112, 4334 N 4, 2006.

القوانين:

1. القانون رقم 11/90 المؤرخ في 1990/04/21 المتعلق بعلاقات العمل المنشور في الجريدة الرسمية الجزائرية بتاريخ 1990/04/25، العدد 17، المعدل والمتمم بالقانون 29/91 المؤرخ في 1991/12/21.

2. الأمر رقم 03/03 المؤرخ في 2003/07/19م المتعلق بالمنافسة، الجريدة الرسمية المؤرخة في 2003/07/20، العدد 43
3. الأمر رقم 07/03 المؤرخ في 2003/07/19م المتعلق المتعلق بالعلامات الجريدة الرسمية المؤرخة في 2007/07/23، العدد 44.
4. الأمر رقم 07/03 المؤرخ في 2003/07/19م المتعلق ببراءات الاختراع الجريدة الرسمية المؤرخة في 2003/07/20، العدد 43.
5. الأمر رقم 02/04 المؤرخ في 2004/07/23م المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية الجريدة الرسمية المؤرخة في 2004/07/27، العدد 41.
6. الأمر رقم 86/66 المؤرخ في 1966/04/28م المتعلق بالرسوم والنماذج الجريدة الرسمية المؤرخة في 1966/05/03، العدد 35.
7. الأمر رقم 58/75 المؤرخ في 1975/09/26 المتضمن القانون المدني المعدل والمتمم.
8. الأمر رقم 59/75 المؤرخ في 1975/09/26 المتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم.
9. الأمر رقم 09-96 المتعلق بالاعتماد الإجاري، المؤرخ في 1996/01/10، الجريدة الرسمية، العدد 3، لسنة 1996.