



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة ابن خلدون - تيارت -



ميدان: حقوق
شعبة: قانون أعمال

كلية: الحقوق والعلوم السياسية
قسم: قانون خاص

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في الحقوق
تخصص قانون أعمال

بعنوان:

بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري

تحت اشراف

د/- عبيد فتيحة

من إعداد الطالبتين:

- بوهني عائشة

- بلحسين أشواق

الصفة	الرتبة	الإسم واللقب
رئيسا	أستاذ التعليم العالي	أ.د حساني علي
مشرفا ومقرا	أستاذ محاضر "أ"	د/ عبيد فتيحة
مناقشا	أستاذ مساعد "ب"	د/ بن شريف أحلام
مناقشا	أستاذ التعليم العالي	أ.د بن يحي شارف

السنة الجامعية: 2025/2024

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

﴿الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ﴾

سورة البقرة-275-

الأهداء

الى من غرس في نفسي القيم، وسهر على تربيتي منذ نعومة أظفاري إلى أبي الذي كان سندي

إلى أمي التي كانت نبع عطائي وحناني.

إلى اخواتي العزيزات، اللواتي كن لي دوما مصدر دعم ومحبة

إلى صديقتي ورفيقة الدرب وشريكتي في هذا الإنجاز التي تقاسمت معي الجهد و

التعب لحظة بلحظة “بوهني عائشة”.

“جزاكم الله عني خير جزاء”

بلحسين أشواق

إلى روح والدي الطاهرة الذي رحل عن الدنيا وترك في نفسي أثر لا يمحي

الى من غاب بجسده لكنه حاضر في دعائي وخطواتي أسأل الله أن يجعل

هذا العمل صدقة جارية في ميزان حسناته.

إلى أمي التي كانت السند الحقيقي والداعم الأول في مسيرتي العلمية، أهديك هذا العمل عر

بون وشكر لا يعوضك حقلك.

إلى إخوتي رفيقات القلب والدرب.

إلى صديقتي التي تقاسمت معي السهر والتعب والعمل “بلحسين أشواق”

“نسأل الله القبول والتوفيق في القادم”.

بوهني عائشة

شكر وتقدير

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله الذي وفقنا وأعاننا على إتمام هذا العمل المتواضع وجعل لنا نورا نتهدي به في دروب العلم والمعرفة، نتقدم نحن الطالبتان بخالص الشكر وعظيم التقدير إلى استاذتنا عبيد فتيحة على ما قدمته لنا من توجيهات علمية دقيقة وملاحظات بناءة وعلى مرافقتها لنا خلال مختلف مراحل هذه المذكرة. كما نتقد بخالص الامتنان إلى أعضاء اللجنة الأفاضل: "د/ رئيس اللجنة حساني علي، د/ المناقش بن يحيى شارف، د/ المناقشة بن شريف أحلام، اللذين شرفونا بقبول مناقشة هذه المذكرة وخصونا من وقتهم وعلمهم فلهم منا كل التقدير والاحترام.

كما لا يفوتنا أن نعبر على شكرنا إلى إدارة كلية الحقوق والعلوم السياسية لجامعة ابن خلدون تيارت وكافة الأساتذة التي كان لهم دور في تكويننا العلمي والمنهجي طوال مشوارنا الجامعي. ولكل من قد لنا يد المساعدة معنويا او علميا في أي مرحلة من مراحل هذه المذكرة

لكم منا كل الشكر والامتنان

مقدمة

مقدمة:

فكرة المحل التجاري هي فكرة قديمة، وكان يقصد بها المكان الذي تمارس فيه التجارة وتعرض فيه السلع ويستقبل فيه العملاء.

ترجع أقدمية وجود المحل التجاري أساسا إلى عدم اكتمال عناصر المحل التجاري عند التجار والمشرعين، إذا كانت العناصر المادية من بضائع وآلات وغيرها تلعب آنذاك الدور المحسوس في الاستغلال التجاري، بينما العناصر المعنوية للمحل التجاري لم يتم الوقوف عليها إلا في وقت متأخر وذلك لسببين: أولهما سبب اجتماعي وهو الاعتقاد الذي ساد بين التجار لحقبة طويلة من الزمن المحل التجاري مرتبط تماما بالشخص صاحبه، أما السبب الثاني فهو تأخر ظهور الاختراعات الحديثة التي شكلت جانبا منها العناصر المعنوية للمحل التجاري كالعلامات التجارية والنماذج والرسوم الصناعية وغيرها.

غير أنه رغم ظهور فكرة المحل التجاري إلى أن أغلب التشريعات لم تتطرق إلى تحديد تعريف لها، واقتصرت فقط على ذكر العناصر المكونة لها، وتبيان أحكام التصرفات الواردة عليها ونظرا لصعوبة تحديد وبدقة فكرة المحل التجاري ينجد الفقه هو الآخر لم يعطي لها تعريف جامعا ومانعا، إلا أنه اتفق جميع التعريفات على اعتبارها مجموعة من الأموال المنقولة تخصص لممارسة مهن تجارية وتتضمن أصلية بعض العناصر المادية والمعنوية.

وتعد فرنسا من أوائل الدول التي اعترفت بالمحل التجاري كمجموعة من العناصر المتجانسة كان ذلك في أواخر القرن التاسع عشر، ثم انتقل بعد ذلك إلى التشريعات الأخرى من بينها التشريع الجزائري الذي تبناه في ظل القانون التجاري الصادر بأمر 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975. لكنه لم يقدم تعريفا له بل اكتفى بذكر العناصر التي يتكون منها، وذلك في المادة 78 من القانون التجاري الجزائري.

أما فيما يخص التصرفات الأخرى كالهبة أو الانتفاع وتركها المشرع للأحكام العامة المنصوص عليها في القانون المدني، ونظرا لأهمية المحل التجاري ومكانته في التعاملات التجارية، أحاطه المشتري بضمانات قانونية معينة لحماية دائني بائع المحل التجاري من أي تصرف قد يمس بمصالحهم المالية فجعل للبائع امتياز على الشيء المبيع، كما قرر له حق فسخ البيع ويكون له الحق في ممارسة هذين الحقائق رغم إفلاس المشتري. أما ما عدا ذلك من أحكام البيع الأخرى فتسري عليها القواعد العامة في القانون المدني، وهي القواعد الخاصة بانعقاد البيع وآثاره كنقل الملكية، والتزامات بائع والمشتري.

أهداف الموضوع

ومن هذا المنطلق يهدف هذا البحث إلى تقديم دراسة شاملة حول المحل التجاري من الناحيتين العلمية والقانونية، لإثراء المعرفة حول طبيعته كمال معنوي ما نقول له أحكام خاصة قد تتقاطع ما بعض أحكام العقار في بعض التصرفات.

- شرح التصرفات القانونية التي ترد عليه.

-الإجراءات والآثار المترتبة عن عقد بيع المحل التجاري.

أهمية الموضوع

تتمثل أهمية موضوع بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري كونه يسלט الضوء على جانب دقيق من المعاملات التجارية التي تشكل محورا أساسيا في القانون التجاري، فهذا الموضوع يسمح بتوسيع المعارف النظرية للباحث فيما يتعلق بطبيعة المحل التجاري كمال منقول معنوي، وشروط وإجراءات انتقاله من مالك إلى آخر كما تبرز هذه الأهمية دراسة في النصوص القانونية المنظمة لبيع المحل التجاري وتتجلى الأهمية العلمية للموضوع في الحاجة إلى تحليل الاطار القانوني الذي يحكم بيع المحل التجاري والوقوف على مدى كيفية النصوص التشريعية الجزائرية في هذا المجال.

أسباب اختيار الموضوع

- جاء اختيارنا لهذا الموضوع علما له من أهمية عملية وقانونية، خاصة مع تزايد النزاعات المرتبطة ببيع المحلات التجارية وغموض بعض الأحكام التي تضمن هذه العملية.

- الرغبة الشخصية بمعرفة ماهية المحل التجاري وعناصره، وطبيعته القانونية خاصة مع الخلط الذي قد يحدث بينه وبين العقار.

- قلة الدراسات المتخصصة التي تناولت هذا الموضوع في ظل التشريع الجزائري، دفعتنا إلى محاولة دراسته بشكل معمق ومنهجي.

صعوبات الدراسة

واجهت دراسة هذا الموضوع جملة من الصعوبات من بينها، قلة المراجع المتخصصة التي تناولت المحل التجاري بشكل مفصل، وكذا تداخل الأحكام القانونية بينما هو منصوص عليه في القانون التجاري، وما هو وارد في القانون المدني.

الدراسات السابقة

وقد تناولت مجموعة من الدراسات هذا البحث بطرق ومنهجيات مختلفة من بينها:

مذكرة ماستر للباحثين. هجرسي فايزة. مساهل سماح.

بعنوان: بيع المحل التجاري في القانون التجاري الصادر سنة 2023/2022، عن جامعة محمد البشير الإبراهيمي. برج بوعريريج حيث تطرقت الباحثين فيها إلى الإشكالية التالية: كيف نظم المشرع الجزائري عقد بيع المحل التجاري في إطار القانون التجاري الجزائري؟

تناولت هذه الدراسة الأحكام القانونية المتعلقة ببيع المحل التجاري مع تحليل الشروط والآثار المترتبة على هذا النوع من التصرفات القانونية، بالإضافة إلى دراسة الضمانات والالتزامات الناتجة عنه.

الإطار القانوني للموضوع

يندرج موضوع بيع المحل التجاري ضمن أحكام القانون التجاري الجزائري، الذي نظم المحل التجاري بصفة عامة، وفي الأمر 75-59 مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون التجاري سيما في المواد من 78 إلى 124، حيث تناولت هذه المواد الأحكام العامة المتعلقة بالمحل التجاري وعناصره وطرق انتقاله بالبيع أو غيره من التصرفات.

كما يستند في هذا الموضوع إلى قواعد العامة المنصوص عليها في القانون المدني الجزائري، خاصة فيما يتعلق بأركان العقد وآثاره، حيث يعد بيع المحل التجاري نوعا من التصرفات القانونية التي تندرج ضمن أحكام البيع بوجه عام، مع خصوصية تفرضها طبيعة العناصر المكونة للمحل التجاري إلى جانب ذلك، يرجع في بعض الجوانب الإجرائية والتنظيمية إلى النصوص تتعلق بالتسجيل في السجل التجاري والإشهار القانوني، وكذا حماية الدائنين.

إشكالية البحث

ما هو الإطار القانوني لبيع المحل التجاري عند المشرع الجزائري؟

وقد عالجتنا هذه الإشكالية من خلال المنهج التحليلي، وفقا بما تقتضيه نصوص الأمر 75-85 المتضمن القانون التجاري وغيرها من النصوص القانونية المتعلقة بالبحث، والمنهج الوصفي في عرض المفاهيم والمبادئ المتعلقة بالمحل التجاري.

وقسمنا خطة بحثنا إلى:

تناولنا في الفصل الأول، ماهية المحل التجاري، وقسمناه إلى مبحثين ; خصصنا المبحث الأول للتعريف المحل التجاري وعناصره وخصائصه، والمبحث الثاني لأركان المحل التجاري وطبيعته القانونية. وتناولنا في الفصل الثاني، الآثار القانونية لعقد بيع المحل التجاري وقسمناه إلى مبحثين ; خصصنا المبحث الأول لالتزامات المتعاقدين، والمبحث الثاني الضمانات المترتبة عن عقد بيع المحل التجاري.

الفصل الأول

ماهية المحل التجاري

تمهيد:

إن فكرة المحل التجاري باعتباره مالا معنويا مستقلا عن العناصر التي يتكون منها يعد مفهوما حديثا، حيث كان ينظر إليه على أنه مجرد مجموعات من السلع، الأدوات، والآلات التي يستخدمها التاجر. إلا أنه خلال القرن 19 عشر بدأ الاعتراف بأهمية المحل التجاري، حيث شهد تطورا ملحوظا، ويرجع ذلك إلى تنامي أهمية العناصر المعنوية مثل العنوان والاسم التجاري التي أصبحت تدريجيا مكونات محورية في تحديد قيمة المحل التجاري، بعدما كان ينظر إليه سابقا من منظور مادي بحت يقتصر على مكوناته المادية.¹

لكن هذا لا يعني أن فكرة المحل التجاري ككيان معنوي لم تكن معروفة قبل ظهور التشريعات المنظمة له، فقد أدرك أصحاب المحلات التجارية هذه الفكرة عندما اضطروا إلى الاقتراض بضمان محلاتهم، دون أن يؤدي ذلك إلى توقف أنشطتهم التجارية، مما جعلها تخضع لقواعد شبيهة برهن العقار. رغم أنها تعد أموالا منقولة من حيث الطبيعة.

كما برزت هذه الفكرة بوضوح عند بيع المحلات التجارية، حيث ظهر أثر عنصر الاتصال بالعملاء في قيمة المحل وسعر بيعه.

يعود الفضل في ظهور فكرة المحل التجاري إلى التجار أنفسهم، وليس إلى رجال القانون، حيث كانوا أول من أدرك إمكانية انتقال المحل التجاري إلى الغير بكامل عناصره والقيم التي يشتمل عليها². وبناء على ما سبق، سنقوم في هذا الفصل بتحليل مفهوم المحل التجاري بشكل معمق، من خلال التطرق إلى تعريفه وبيان خصائصه في المبحث الأول، ثم استعراض أركانه وطبيعته القانونية في الفصل المبحث الثاني.

¹ - نادية فوضيل، القانون التجاري الجزائري رد الأعمال التجارية، التاجر، المحل التجاري، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.

² - بن زواوي سفيان، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، "قرع قانون الأعمال"، كلية الحقوق جامعة قسنطينة 1، 2013.

المبحث الأول: مفهوم المحل التجاري وخصائصه وعناصره

المحل التجاري عبارة عن مال منقول من معنوي ذو صفة تجارية، وهذا المفهوم حديث النشأة وجاء نتيجة الاختراعات والتطورات التي عرفها العالم في شتى المجالات، مما أدى إلى ظهور عناصر جديدة ضمن مكونات المحل التجاري، لم تكن معروفة قديماً.¹

بناءً على ما تقدم ذكره نتطرق في هذا المبحث إلى تعريف المحل التجاري وتحديد خصائصه في المطلب الأول، ثم من خلال ذلك نستنتج عناصر المحل التجاري في المطلب الثاني.

المطلب الأول. مفهوم المحل التجاري وخصائصه

نتناول الجوانب التعريفية الخاصة بفكرة المحل التجاري الحديثة من خلال تحديدها لمفهوم المحل التجاري، ثم نبين بعد ذلك أهم الخصائص المحل التجاري.

الفرع الأول: مفهوم المحل التجاري

نص القانون التجاري الجزائري، في المادة 78 على أنه: "تعد جزء من المحل التجاري الأموال المنقولة المخصصة لممارسة نشاط تجاري، ويشمل المحل التجاري إلزامياً عملائه وشهرته.

كما يشمل أيضاً سائر الأموال الأخرى اللازمة للاستغلال المحل التجاري، كعنوان المحل والاسم التجاري، والحق في الإيجار، والمعدات والآلات والبضائع، وحق الملكية الصناعية والتجارية، كل ذلك ما لم ينص على خلاف ذلك.²

ويتضح من خلال هذا النص أن المشرع الجزائري لم يقدم تعريفاً دقيقاً ومحدداً للمحل التجاري، كما هو الحال في أغلب التشريعات المقارنة، بل اكتفى بتعداد عناصره دون تطرق إلى تحديد طبيعته أو خصائصه القانونية، مما دفع الفقه إلى محاولة وضع تعريفاً له، إلا أنه لم يتمكن من الحصول على تعريف جامع مانع

¹ -إشراق ديدة، فاطمة غدير، الإطار القانوني لحماية المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة تخرج لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في ميدان الحقوق والعلوم السياسية، السنة الجامعية: 2019-2020، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، ص2

² - المادة 78 من الأمر 59/75، المعدل والمتمم، مؤرخ في: 1975/09/26، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية الصادرة في: 1975/12/19، عدد 101.

حيث ظهرت اختلافات جوهرية بين الفقهاء في تحديد في تحديد مفهومه. فقد عرفه بعض الفقهاء بأنه: "مال منقول يشتمل اتصال تاجر بعملائه واعتيادهم التردد على المتجر نتيجة عناصر الاستغلال التجاري"¹.

ويذهب جانب آخر من الفقه إلى تعريف المحل التجاري بأنه "ليس مجرد المكان الذي يمارس فيه تاجر نشاطه التجاري بل هو مجموعة من الأموال المادية المعنوية التي يستخدمها في مباشرة حرفته ويشمل ذلك البضائع، وأثاث المحل، والسيارات، والآلات، وشهرة الاسم التجاري، وما يمتلكه التاجر من براءات الاختراع، بالإضافة إلى غيرها من العناصر التي تعينه على مزاولته نشاطه التجاري"².

ويرى رأي آخر أن المحل التجاري هو "كتلة من الأموال المقولة، تخصص لممارسة مهنة تجارية وتنظم بشكل أساسي بعض المقومات المعنوية، وقد تشمل أيضا مقومات مادية أخرى"³.

وهناك من عرفه على أن "المحل التجاري، وإن كان يشمل عناصر مادية ومعنوية، إلا أن له قيمة اقتصادية منفصلة عن القيمة الذاتية لكل من هذه العناصر، كوحدة معنوية مستقلة بقواعدها وأحكامها الخاصة"⁴.

رغم تعدد الآراء الفقهية يبقى الأصل تجاري عبارة عن مال منقول معنوي، يتألف من مجموعة العناصر المادية والمعنوية التي يستخدمها التاجر لمزاولته نشاطه التجاري، ويشكل وحدة قانونية مستقلة عن العناصر المكونة له.⁵

الفرع الثاني: خصائص المحل التجاري

بعد دراسة تعريف المحل التجاري، يتضح لنا أن له صفات وخصائص تميزه عن غيره، مما يستوجب دراستها باعتبارها سيمات فريدة لا تنطبق إلا عليه.

وعلى الرغم من الخلاف بين فقهاء القانون في تحديد الطبيعة القانونية لمحل تجاري، إلا أن صفاته المميزة لم تكن محل خلاف، وذلك لأن المحل التجاري يعتبر من المقولة المعنوية، نظرا لتكوينه أساسا من عناصر مقولة ذات طبيعة المعنوية بناء على ما تقدم، يتميز المحل التجاري بالخصائص التالية:

¹ - د - عتو الموسوس، المختصر في القانون الجزائري، الأعمال التجارية، التاجر، التزامات التاجر، المحل التجاري، الطبعة الأولى، 2022، ص 156.

² - حلو أبو حلو، زهير عباس كريم، الوجيز في القانون التجاري الأردني "نظرية العمل التجاري والتاجر والمتجر والعقود التجارية" ج 1، مركز صقر للخدمات الطلابية، جامعة اليرموك، د س، ص 90.

³ - نادية فوضيل، القانون التجاري الجزائري "الأعمال التجارية، التاجر، المحل التجاري"، ط 1، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.

⁴ - سيد خلف محمد، إيجار وبيع المحل التجاري، دار محمود للنشر والتوزيع، الإسكندرية، ط 1، 2001، ص 08.

⁵ - د - عتو الموسوس، المختصر في القانون الجزائري، الأعمال التجارية، التاجر، التزامات التاجر، المحل التجاري، المرجع السابق، ص 157.

أولاً: المحل التجاري مال منقول

يصنف المحل التجاري قانونياً ضمن المنقولات بناء على أحكام المادة 683 من القانون المدني "على أنه شيء مستقر. بحيازته وثابت فيه، ولا يمكن نقله دون تلف فهو عقار، وكل ما عدا ذلك من شيء منقول".¹ وبناء على ذلك، فإن المحل التجاري لا يندرج ضمن فئة العقارات نظراً لكونه لا يتمتع بوجود مادي ثابت، بل يتكون من عناصر منقولة بطبيعتها، عبارة عن عناصر مادية، مثل: المعدات والبضائع، وأخرى معنوية، مثل حق الإيجار، كما أن مفهوم العقار يعتبر بالاستقرار والثبات، وهي خصائص لا تنطبق على المحل التجاري مما يؤكد على صفته كمنقول في جميع الأحوال.²

ويترتب على اعتبار المحل التجاري منقولا عدة آثار قانونية من بينها:

- أن المحل التجاري يعامل وفق القواعد القانونية المنظمة للمنقولات، وليس العقارات.

- شمول الوصية للمنقولات، بما في ذلك المحل التجاري.

- عدم خضوعه لقواعد التسجيل والشهر العقاري التي تطبق على العقارات.

- أنا لبائع المحل تجاري امتياز على منقول وليس على العقار.³

ثانياً: المحل التجاري مال معنوي

المحل التجاري يعد مالا منقولا معنوياً، رغم احتوائه على بعض العناصر المادية، كالبضائع والمعدات، إلا أن ذلك لا يؤثر على طبيعته غير المادية، حيث تبقى العناصر المعنوية هي المكون الأساسي له. تعد هذه الخاصية بمثابة سمة مميزة للمحل التجاري، باعتبارهم مالا منقولا معنوياً يخضع لقواعد قانونية خاصة، تميزه عن غيره من الأموال المنقولة المعتادة. فلا تطبق عليه قاعدة "الحيازة في المنقول سند الملكية" التي تختص بالمنقولات المادية وحدها، وبالتالي إذا تم بيع المحل التجاري للتخصيص على التعاقب، فإن حق الملكية يثبت للمشتري الأول بغض النظر عن حيازة المشتري الثاني للمحل. ومع ذلك يمكن للحائز حسن النية اكتساب ملكية العناصر المادية لمحل تجاري وفقاً لقاعدة الحيازة، نظراً للاستقلال هذه العناصر بطبيعتها المادية.⁴

¹ - المادة 683، قانون رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم، ص 112.

² - مصطفى كمال طه، القانون التجاري "الأعمال التجارية والتجار، والمحل التجاري، الملكية الصناعية" الدار الجامعية الإسكندرية، 1997.

³ - مصطفى كمال طه، القانون التجاري "الأعمال التجارية والتجار، والمحل التجاري، الملكية الصناعية، مرجع نفسه.

⁴ - نادية فوزيل، القانون التجاري الجزائري "الأعمال التجارية، التاجر، المحل التجاري، المرجع السابق، ص 220/219

ثالثا:المحل التجاري مال أحادي ذو طابع تجاري

لكي يعد المحل التجاري محلا ذو طبيعة تجارية يجب أن يكون استخدامه مواجهها نحو نشاط يعتمد على ممارسة الأعمال التجارية بالمعنى الواسع، وعليه فإن خروج النشاط عن هذه الإطار يفقدها لطابعها التجاري، وبالتالي إذا كان يستخدم لمزاولة مهنة حرة، مثل الطب أو المحاماة، فإنه لا يعتبر محلا تجاريا إلى جانب ذلك يتعين أن يكون النشاط التجاري المرتبط بالمحل مشروعاً قانونياً¹.

المطلب الثاني: عناصر المحل التجاري

سوف نتحدث هنا عن محتوى المحل التجاري، وهذا المحتوى هو بكل بساطة العناصر المكونة له التي تمثل أساس وجودها وتحدد طبيعته القانونية، إذ تتكامل هذه العناصر سواء المادية أو المعنوية، لمنح المحل طابعه التجاري، وبدونه لا يمكن أن نتحدث عن محل تجاري.

الفرع الأول: العناصر المعنوية

يقصد بالعناصر المعنوية الأموال المنقولة المعنوية المستقلة، تلعب هذه العناصر دوراً جوهرياً في تكوين المحل التجاري، ولا يقوم المتجر من الناحية القانونية بدونها خاصة عنصري العملاء والشهرة على خلاف العناصر المادية وتتمثل العناصر المعنوية في الاتصال بالعملاء والشهرة والاسم التجاري وحق الإيجار وحقوق الملكية الصناعية والرخص والإجازات.

أولاً: عنصر الاتصال بالعملاء والشهرة

يقصد بالاتصال بالعملاء مجموعة الزبائن الذين اعتادوا التعامل مع المحل التجاري بانتظام، نتيجة لما يقدمه من منتجات أو خدمات تلبى احتياجاتهم، ويعد هذا العنصر الجوهري في تكوين المحل التجاري حيث يعكس الثقة والعلاقة المستمرة بين التاجر والعملاء، فكلما ارتفع عدد العملاء، ازدادت أرباح المحل التجاري وتوسعت نطاق عملياته، مما يمنحه ميزة تنافسية في السوق، بالرغم أن التاجر لا يمتلك حقاً قانونياً مباشراً يفرض التعامل معه، إلا أن القانون يمنحه الحماية ضد المنافسة غير المشروعة التي تستهدف التأثير على ولاء زبائنه بطرق غير قانونية².

¹ - سيد خلف محمد، إيجار وبيع المحل التجاري، المرجع السابق، ص 15.

² - مصطفى كمال طه، القانون التجاري "الأعمال التجارية والتجار، والمحل التجاري، الملكية الصناعية، مرجع السابق، ص 168.

أما السمعة التجارية والتي تعرف أيضا بالمصطلح "الشهرة" فقد ظهرت بعض الآراء الفقهية التي تفصل بينهما مثيرة إلا أن الاتصال بالعملاء يتمثل في العلاقة المباشرة التي تنشأ بين التاجر وزبائنه بالمقابل، تعرف السمعة التجارية كعنصر منفصل يرتبط بالمحل التجاري نفسه وليس بشخص مالكة، إذا تعتمد على معايير موضوعية، مثل موقع المحل، تصميمه الداخلي والخارجي، وطريقة تقديم الخدمات فعلى سبيل المثال، قد يتمتع مطعم معروف في مدينة معينة بسمعة تجارية مرموقة بفضل التزامه بالمعايير الصحية، جودة الخدمة، وطريقة التعامل مع العملاء، مما يضفي عليه قدرة على جذب الزبائن والحفاظ على ولائهم¹.

غير أن المشرع الجزائري لم يفصل بين المصطلحين، بل جمعهم كشرط واحد، نظرا لعدم وجود فرق بينهما من الناحيتين القانونية والعلمية.

ثانيا: الاسم والعنوان تجاري

1- الاسم التجاري: هو التسمية التي يستخدمها التجار لتمييز محله التجاري عن غيره من المحلات المشابهة فهو يمثل وسيلة لتعرف الجمهور بالمحل التجاري، سواء كان مشتقا من اسم التاجر الشخصي أو تسميته مستعارا، ويعتبر الاسم التجاري عنصرا معنويا من عناصر المحل التجاري، إذ يساهم في جذب العملاء وترسيخ مكانة التجار في السوق، كما أنه يتمتع بحماية قانونية تمتع وغيره من استخدامه أو تقليديه.

والاسم التجاري يختلف عن الاسم المدني في اعتبار الأول من الحقوق المالية، في حين يعد الاسم المدني من الحقوق للصيقة بالشخصية²

2- العنوان التجاري: يقصد به التسمية المبتكرة أو الشعار الذي يتخذه التاجر لتمييز محله التجاري عن غيره من المحلات الممارسة لنفس النشاط مثلا: فندق هيلتون أو أحذية الشرق، ويختلف العنوان التجاري عن الاسم التجاري، فالتاجر غير ملزم باتخاذ تسمية مبتكرة في حين أنه ملزم باتخاذ اسم تجاري، كما أن العنوان التجاري لا يتخذ من الاسم الشخصي للتاجر إلا أن كل منهما يوظف لهدف أساسي يتمثل في تمييز المحل التجاري عن سواه مما يساعد في تجنب أي خلط أو التباس مع المحلات الأخرى التي تحمل أسماء مشابهة³.

ثالثا: الحق في الإيجار

¹ - محمد فريد العريني، جلال وفاء البديري محمددين، محمد السيد الفقي، مبادئ القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة للنشر، ص 430.

² - هاني دويدار، القانون التجاري (التنظيم القانوني لتجارة، الملكية التجارية والصناعية، الشركات التجارية) جامعة الإسكندرية، ص 2017.

³ - خزاري صدام، بيع المحل التجاري، بيع المحل التجاري، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في حقوق، تخصص قانون أعمال، جامعة محمد بوضياف (المسيلة)، ص 19.

يقصد بالحق في الإيجار حق صاحب المتجر أو المصنع بالاستمرار في العقد كمستأجر والانتفاع بالمكان المؤجر، يعتبر هذا الحق من العناصر الهامة في المحل التجاري، من حيث استقطاب العملاء نظرا لموقع المحل وأهميته التجارية، خاصة إذا كان يقع في منطقة ذات حركة اقتصادية نشطة، مثل الشوارع الرئيسية، أو المجمعات التجارية الكبرى، ورغم أهمية هذا العنصر إلا أنه لا يتوفر أحيانا في حالة امتلاك صاحب المحل التجاري العقار¹.

ولحماية هذا الحق، أقر المشرع بعض الضمانات القانونية في المادة 172 وما يليها من القانون التجاري فيجوز للمستأجرين بالمطالبة بتجديد عقد الإيجار إذا بلغت مدة الإيجار سنتين متتابعتين أو أكثر، أو كانت مدة العقد أربع سنوات متصلة، سواء كان الإيجار شفويا، أو مكتوبا، وفي حال رفض المؤجر تجديد الإيجار بعد انقضاء مدته يلتزم بدفع تعويض للمستأجر بعد تعديل القانون رقم 02/05 الصادر بتاريخ 2005/02/06 أصبح المستأجر ملزما بمغادرة العقار المؤجر فور انتهاء مدة العقد المحددة دون الحاجة إلى تقديم إشعار بالإخلاء أو بالمطالبة بتعويض الاستحقاق، ما لم يتفق الأطراف عن خلاف ذلك².

رابعا: حقوق الملكية الصناعية

يشمل تعبير الملكية الصناعية الحقوق التي ترد على براءات الاختراع والرسوم والنماذج الصناعية والعلامات التجارية، تعتبر حقوق ذات طبيعة معنوية، إذ لا ترتبط بأصول مادية ملموسة، وإنما تهدف إلى منح صاحبها حقا إستثنائيا مؤقتا في استغلالها والاستفادة منها.

خامسا: الرخص والإجازات

يقصد بها التصاريح التي تمنحها السلطات الإدارية المختصة لمزاولة أنشطة تجارية معينة، تتطلب موافقة مسبقة لممارستها كرخصة افتتاح مقهى أو فندق، وغيره من النشاطات المماثلة ولا تعتبر الرخص والإجازات من عناصر المتجر المكونة له إذ كانت تمنح بناء على اعتبارات شخصية مثل الرخص التي تعطى للصيدلية أما إذا كانت الرخصة تعتمد على شروط موضوعية غير متعلقة بشخص الذي منحت له في هذه الحالة يكون الترخيص قيمة مالية ويعتبر عنصر من عناصر محل تجاري يرد عليه ما يرد على المحل من تصرفات³.

¹ - هاني دويدار، القانون التجاري (التنظيم القانوني لتجارة، الملكية التجارية والصناعية، الشركات التجارية)، المرجع السابق، ص 215-2016.

² - نادية فوزيل، القانون التجاري الجزائري "الأعمال التجارية، التاجر، المحل التجاري، المرجع السابق، ص 213-2014.

³ - سيد خلف محمد، إيجار وبيع المحل التجاري، المرجع السابق، ص 38.

الفرع الثاني: العناصر المادية

أولاً: البضائع

هي السلع والمواد موجودة في المحل التجاري بهدف عرضها للبيع أو استخدامها في العمليات الإنتاجية، فهي تشكل عنصراً مادياً أساسياً في تركيبة المحل وتبين طبيعة البضائع تبعا لنوع النشاط التجاري، فمثلا في محلات بيع الألبسة تتضمن الملابس، والأقمشة، بينما في المحلات الصناعية تشمل المواد الأولية اللازمة للإنتاج وفي بعض الحالات قد تندمج البضائع ضمن المعدات عندما تكون مخصصة لتشغيل المحل أو تصنيع المنتجات مثل المواد الخام المستخدمة في صناعة الفحم أو الزيوت لتسهيل عملية الإنتاج.

أما إذا جرى بيع المعدات، كان عناصر قائمة بذاتها، فتعد من قبيل البضائع على سبيل المثال قد تعتبر الحيوانات ضمن المعدات في بعض الحالات، بينما تعامل كبضائع في حالات أخرى¹.

ثانياً: المعدات والأدوات

يقصد بها المنقولات المستخدمة لتهيئة وتسيير نشاط المحل التجاري، وتتضمن هذه المعدات الأثاث المخصصة لاستقبال العملاء، والرفوف المخصصة لعرض المنتجات، بالإضافة إلى أدوات الوزن القياسي كما تشمل المركبات المخصصة لنقل السلع وتوزيعها وكذلك الآلات ومعدات الإنتاج في المصنع².

المبحث الثاني: أركان المحل التجاري وطبيعة القانونية

تعتبر عملية بيع المحل التجاري من أهم التصرفات القانونية التي ترد عليه، باعتباره أكثر العقود انتشاراً وأهمية في المجال الاقتصادي، ونظراً لأهميته ومكانته نظم المشرع الجزائري في القانون التجاري أحكام خاصة

¹ - نادية فوضيل، القانون التجاري الجزائري (الاعمال التجارية، التاجر، المحل التجاري)، المرجع السابق، ص 207-208.

² - سيد خلف محمد، إيجار وبيع المحل التجاري، المرجع السابق، ص 40.

لانعقاده خلافا عن الأحكام المقررة في العقود العامة، وذلك راجع إلى كون المحل التجاري مال منقول ذات الطبيعة تجارية، يصعب خضوع التصرفات الواردة عليه لأحكام القانون المدني¹.

ولقد نظم المشرع الجزائري أحكام بيع المحل التجاري في القسم الأول من الفصل الثاني من القانون التجاري في المادة 79 ق.ت.ج وما بعدها، فقد أوجب المشرع لعملية البيع اهتماما خاص لما يمثله المحل التجاري من أداة هامة لممارسة أي استغلال تجاري فاشتراط الشكلية في عقد بيع المحل التجاري "أولا"، علاوة عن ذلك اشترط لصحة بيع المحل التجاري أن يتوفر فيه الأركان الموضوعية العامة التي تخضع لها باقي العقود في كونها عقدا رضائيا، وتتمثل هذه الأركان في الرضا، المحل، السبب "ثانيا"، وسنتطرق إلى ذلك بشيء من التفصيل في المطلب الأول.

المطلب الأول: الأركان الشكلية والموضوعية للمحل التجاري

الفرع الأول: الأركان الشكلية

لإنعقاد بيع المحل التجاري أوجب المشرع توافر بعض الشروط الشكلية المنصوص عليها في القانون التجاري لتمييزه عن البيوع الأخرى وتحقيق لمبدأ ضمان حماية المشتري محل تجاري من أي مخالفة قد تصدر من البائع، وبالتالي سنتطرق في هذا الفرع إلى توضيح الإجراءات التشكيلية.

أولا: الكتابة الرسمية

يعتبر عقد بيع المحل التجاري عملا تجاريا، واستنادا لذلك يجوز إثباته بكافة طرق وهذا ما نصت عليه المادة 30 من القانون التجاري². إلى أن المشرع الجزائري في المحل التجاري خرج عن الأصل العام في عقود البيع، واشترط ووجوب الكتابة الرسمية، وهذا ما جاء في المادة 79 من ق.ت.ج "كل عقد يتضمن بيع المحل التجاري أو التنازل عنه، يجب إثباته في عقد رسمي، وإلا كان باطلا"³، واشترط معها أيضا توافر بيانات إجبارية لاكتمال عقد بيع المحل التجاري، سنوضح ذلك من خلال نقاط التالية.

1- وجوب الكتابة

¹ - بن موهوب ديهبة، صادق دانية العمليات القانونية الوارد عن المحل التجاري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون تخصص قانون أعمال، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، ص05

² - المادة 30 من الأمر رقم 75-59 المعدل والمتمم المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 المتضمن القانون المدني

³ - المادة 79 من الأمر رقم 75-59، المعدل والمتمم، المؤرخ في 26-09-1975 المتضمن القانون التجاري

بعد أن أقر المشرع حرية إثبات بيع المحل التجاري بالكتابة وضع استثناء عن هذا المبدأ، وقرر وضع ضوابط وإجراءات خاصة يتعين مراعاتها عند بيع المحل التجاري، ويتمثل ذلك في وجوب الاثبات بعقد رسمي و الا كانت باطلة وتم تأكيد هذا التصرف بموجب المادة 324 مكرر 1 من القانون المدني والمادة 79 من القانون التجاري وكذا المحكمة العليا في قرارها المشهور الذي صدر عن الفرقة المجتمعة بتاريخ 18/02/1997 في القضية رقم: 136156 المطروحة بين (ب-أ)، و(ح-ع).

أوضح هذا القرار أن العقد الرسمي لا بد منه لإثبات العمليات التجارية باعتباره ركن من أركان عقد البيع، طبقاً للمادتين 79 القانون التجاري والمادة 324 مكررة 1 من القانون المدني ويترتب على تخلفه بطلان العقد بطلاناً مطلقاً، حماية للأطراف المتعاقدة كما أنه يحد من النزاعات التي قد تنشأ بسبب العقود الدائرة حول بيع المحل التجاري¹.

ثانياً: البيانات الضرورية

يحظى المحل التجاري بأهمية اقتصادية، لذلك من الضروري تمكين المشتري من الإحاطة الشاملة بالمبيع، مما يجعله عالماً بكل خفايا المبيع حتى تتجه إرادته عن قناعة تامة لإبرام العقد.

فالهدف الأساسي من شراء المحل التجاري يسعى وراءه المشتري إلى استثماره أو إعادة استغلاله بطريقة تزيد عليه ربحاً أكثر، لهذه الأسباب المشرع الجزائري البائع لمحلته التجاري ذكر البيانات الإلزامية، حيث يترتب على إهمالها أو عدم ذكرها أو تقديم معلومات غير صحيحة. جزاءات قانونية قد تصل إلى بطلان العقد وسنعمل في هذا المطلب على الفروع التالية: بيان هذه المعلومات والحكمة التي يتوخاها المشرع من اجبار البائع على الادلاء بها صحيحة والجزاء المترتبة عن تخلف احد هذه البيانات.²

1- الزامية ذكر البيانات

الى جانب ضرورة الالتزام بالرسمية لا بد من توفر مجموعة من البيانات والمعلومات الدقيقة في عقد البيع من اجل حماية حقوق المشتري من اي محاولة غش من طرف البائع في رفع ثمن المبيعات او اخفاء الاعباء

¹ - هجرسي فايذة، مساهل سماح، بيع المحل التجاري في القانون التجاري الجزائري، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات لنيل شهادة الماستر أكاديمي في الحقوق تخصص قانون اعمال جامعة محمد البشر الابراهيمى، برج بوعرييج 2023، ص 22 .

² - منصور داود الشكلية كآلية لتحقيق الحماية القانونية للمحل التجاري ، مجلة الحقوق والعلوم الانسانية العدد 25 ص 429

والديون التي ترهق المحل، لذلك فرض المشرع في المادة 79 من ق.ت.ج، الفقرة الثانية على تضمن العقد البيانات التالية¹:

1- اسم البائع السابق، وتاريخ سنده الخاص بالشراء ونوعه وقيمة الشراء بالنسبة للعناصر المعنوية، والبضائع والمعدات.

2- قائمة الامتيازات والرهن المترتبة على المحل التجاري.

3- رقم الأرباح التي حققها في كل سنة من سنوات الاستغلال الثلاث الأخيرة أو من تاريخ شرائه إذ لم يتم بالاستغلال من أكثر من ثلاث سنوات.

4- الأرباح التي حصل عليها في نفس المدة

5- وعند الاقتضاء الإيجار وتاريخه ومدته، واسم وعنوان المؤجر والمحل.

ويمكن أن يترتب على إهمال ذكر البيانات المقررة آنفا بطلان عقد البيع بطلب من المشتري، إذا كان طلبه واقعا خلال سنة². وهذه البيانات الواجب ذكرها في العقد هي:

- بالنسبة للبيان الأول من تحديد اسم البائع السابق وتاريخ سنده الخاص بشراء وطبيعة هذا السند، هو التحقق من الأساس القانوني لملكية البائع الحالي، وضمان سلامة حيازته، وتجنب أي ادعاءات غير مشروعة.³

- قائمة الامتيازات والرهن المترتبة عن المحل التجاري، يوضح هذا البيان الوضعية الحقيقية للمتجر وقيمه، فيجب أن يكون المشتري على دراية بكافة الرهن التي تشتغل المحل والتي تساهم بشكل أساسي في قرار المشتري بشراء المحل والامتناع عن الشراء⁴.

- أرباح التي حصل عليها في نفس المدة تسمح للمشتري بتقسيم مدى جدوى هذا الاستثمار وإمكانية تحقيق عوائد مستقبلية.

¹ منصور داود الشكالية كآلية لتحقيق الحماية القانونية للمحل التجاري، نفس المرجع

² المادة 79 من الأمر 75-59، مرجع سبق ذكره

³ هجرسي فايضة، مساهل سماح، بيع المحل التجاري في القانون التجاري الجزائري،، مرجع سبق ذكره، ص 25

⁴ هجرسي فايضة، مساهل سماح، نفس المرجع

أما بالنسبة للبيان الأخير "وعند الاقتضاء الإيجار وتاريخه ومدته واسم وعنوان المؤجر المحيل، إن مدة الإيجار لها تأثير كبير، خاصة إذا كان على وشك الانتهاء على قرار المشتري بشأن الشراء"¹ يتضح لنا من خلال هذه البيانات مدى حرص المشرع على حماية المشتري، وذلك بهدف عدم الثقة والانتماء في التعاملات التجارية، حيث رتب جزاء في حالة إهمالها، وهذا ما نصت عليها لمدة 79 في نهايتها، فتم تحديد حالتين لجزاء مخالفة البيانات الضرورية، أول حالة عدم ذكر البيانات، وثاني حالة ذكرها، ولكم بصورة غير صحيحة.

2- جزاء الإخلال بإحدى البيانات

عبء الإثبات يقع على المشتري باعتباره مدعياً في الدعوة، فيلتزم ببيانات. إهمال البيانات الإجبارية يسبب له ضرر وأثر على قراره، وليس للمشتري الحق في التمسك بالتدليس إلا إذا أغفل البائع عمداً ذكر بيان إجباري، وللمشتري الحق بطلب البطلان خلال سنة².

3- جزاء ذكر البيانات غير الصحيحة

تنص المادة 80 من ق.ت. على "أن البائع يكون ملزماً بضمان ما ينشأ عن بياناته غير الصحيحة حسب الشروط في المادتين 367 و379 من ق. م بالرغم من كل شرط مخالف في العقد"³. إذا اتضح بعد إبرام عقد بيع المحل التجاري أن البائع صرح بمعلومات غير صحيحة، يمكن للمشتري استعمال دعوة ضمان العيوب الخفية لطلب إبطال هذا العقد أو حتى طلب تخفيض السعر باحترام شروط المادتين 379 و376. كما يجوز أن يتمسك بالتدليس أو الغش فيما يتعلق بخصوص "دعوة ضمان" على المشتري أن يرفعه في مهلة سنة من تاريخ الحيازة حسب المادة 81 من ق.ت. ج وليس تاريخ البيع، لذا ينبغي على المشتري إعلام البائع باكتشاف العيب الخفي خلال هذه المدة وإلا سقط حقه⁴.

ثالثاً: القيد والشهر

¹ -فنينخ نوال، العمليات الواردة عن المحل التجاري، جامعة، وهران، محمد بن أحمد، كلية الحقوق والعلوم التجارية، ص4
² -يوتاسوفة حسين، المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة نهاية الدراسة لنيل شهادة الماستر "قانون خاص، 2021-2022 ص27
³ -مادة 80 أمر رقم 75-59 المعدل والمتمم، المؤرخ في 26-09-1975 المتضمن القانون التجاري
⁴ -يوتاسوفة حسين، المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سبق ذكره ص28

يعتبر المحل التجاري من أهم عناصر الذمة المالية للتاجر، وبالتالي فإن عملية بيعه تخضع لإجراءات قانونية دقيقة تهدف إلى حمايته من البيع خفية أو بمقابل لا يتطابق مع قيمته الحقيقية، لذلك قرر القانون الفرنسي المؤرخ في 17 مارس 1944 ضبط إجراءات البيع، والغرض منه هو إعلام الغير و بالذات الدائنين بوقوع البيع، ومنحهم فرصة للاعتراض عليه.

بينما القانون الجزائري، إضافة إلى شكلية الكتابة الرسمية اشترط شكلية القيد في السجل التجاري أو الشهر في الجريدة الرسمية للإعلانات القانونية، إضافة إلى جريدة مختصة بالإعلان في الدائرة أو الولاية التي يشغل بها المحل التجاري حسب المادة 83 من ق.ت. وبالنسبة للمحلات المتنقلة فإن مكان الاستغلال هو المكان الذي يكون البائع مسجلا فيه بالسجل التجاري.¹

1- قيد عقد بيع المحل التجاري

نص المشرع الجزائري في المادة 97 من ق.ت. ج عن وجوب إجراء عملية القيد في السجل التجاري خلال "30 يوما" من تاريخ عقد هو يجب على المشتري تقديم طلب القيد في سجل عمومي منظم من قبل المركز الوطني لسجل تجاري وإلا كان باطلا.

كما تنص المادة 147 ق.ت. تسجيل بعض العناصر المكونة للمحل التجاري يتم إجراء القيد والبيانات طبقا للتشريع الساري المفعول، إذ كانت البيوع أو التنازلات عن المحلات التجارية تشمل على علامات المصنع والتجارة، أو الرسوم...²

2- شهر عملية بيع المحل التجاري

لم يكتفي المشرع الجزائري بالكتابة كشرط لبيع المحل التجاري، بل اشترط شكلية أخرى تتعلق بالإعلان كما نصت عليه المادة من القانون 83 من القانون التجاري بقولها: كل تنازل عن محل على الوجه المحدد في المادة 79 ق.ت. يجب إعلانه خلال خمسة عشر يوما من تاريخه بسعي من المشتري، وذلك في شكل ملخص أو إعلان في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية، بالإضافة إلى نشره في جريدة مخصصة للإعلانات القانونية في الدائرة أو الولاية التي يشغل فيها المحل التجاري، أما بالنسبة للمحلات التجارية المتنقلة، فإنما مكان الاستغلال هو المكان الذي يكون فيه البائع مسجلا في السجل التجاري.

¹- محمود حياة. التركي باهي التشكيلة كركن رابع في عمليات الواردة عن المحل التجاري. مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 15.

²- المادة 147. الأمر رقم. 75. 59. القانون، تجاري.. المرجع السابق.

يتضح من هذه المادة ووجوب إعلان عملية البيع المتعلقة بالمحل التجاري خلال 15 يوما من تاريخ التصرف، بمبادرة من المشتري، وذلك من خلال النشر في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية في الدائرة أو الولاية التي يقع فيها المحل التجاري، كما يترتب على عدم تسجيل العقد بطلانه¹.

ويجب أن يتضمن الملخص أو الإعلان بعض البيانات، وذلك تحت طائلة البطلان ما يلي:

- تواريخ ومقادير التحصيل ورقمه.

- تاريخ ورقم الإيصال بالتصريح البسيط.

- المكتب الذي تمت فيه هذه العمليات.

- تاريخ العقد واسم المالك الجديد، والمالك السابق، ولقبه، وعنوان هو نوع المحل التجاري ومركزه والتمن المشروط، بما فيه التكاليف والتقدير المستعملة، كقاعدة استيفاء حقوق التسجيل وبيان المدة المحددة فيما بعد للمعارضات واختيار الموطن في دائرة اختصاص المحكمة.

- يجب الإعلام في يوم الثامن إلى الخامس عشر من تاريخ النشر.

- ويتم الإعلام في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية خلال 15 يوما من أول نشر².

الفرع الثاني: الأركان الموضوعية

لم يتناول المشرع الجزائري في القانون التجاري الأركان الموضوعية الخاصة ببيع المحل التجاري، لذلك لا بد من توفر الأحكام العامة اللازمة لانعقاد أي عقد وهي: الرضا، الأهلية، المحل، والسبب لأن العقد تجاري يختلف عن العقد المدني من حيث الأسس العامة لقيامه، وقد عرفت المادة 351 من "ق.م.ج" عقد البيع على أنه "عقد يلتزم بمقتضاه البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء، وأوحد ماليا آخر في مقابل ثمن نقدي³ وهو ما ينطبق أيضا عن بيع المحل التجاري وسنتطرق لتوضيح هذه الأركان فيما يلي:

أولا: التراضي في العقد

¹- المادة 83 أمر رقم 75-59 المعدل والمتمم، المؤرخ في 26-09-1975 المتضمن القانون التجاري

²-مادة 83، المرجع السابق

³-المادة 351 من الأمر رقم 73/58 المعدل والمتمم، من القانون المدني الجزائري.

يقصد بالتراضي تطابق الإرادتين الإيجاب والقبول للاستثناء التزام قانوني حسب نص المادة 59 من ق.م.ج "يتم العقد بمجرد أن يتبادل الطرفين التعبير عن إرادتهما المتطابقتين دون الإخلال بالنصوص القانونية"¹.

وفي عقد بيع يتعين عن البائع بعرض محله التجاري بكل مواصفات ثمنه على المشتري بحيث يؤدي اختلاف إحدى إراداتي المتعاقدين إلى خلاف ما اتجهتا إليه الأخرى، فإذا قبل هذا الأخير بالشيء المبيع وثنمه اتفقتا الإرادتان.

ولا يكفي وجود التراضي في عقد البيع، بل يعين سلامة الرضامن عيوب الإرادة التي تحصرها أحكام القانون المدني في الغلط والتدليس والإكراه والاستغلال. وكذلك يتعين تمتع المتعاقدين بالأهلية الكاملة والسليمة التي تمكنهم من مزولة التصرفات القانونية²

1- وجود التراضي

يتوقف وجود التراضي على مطابقة القبول للإيجاب في المسائل الجوهرية التي تقاوض عليها الطرفان، وعلى هذا الأساس تكون إرادة الطرفين جادة وعن وعي وإدراك في إحداث أثر قانوني، لأن التعبير عن الإرادة يعكس الرضا لدى المتعاقدين، والإرادة التي يعتد بها القانون هي الإرادة الصادرة ممن له القدرة على التمييز بحيث لا يمكن للصغير والمجنون إبرام العقود³.

ولا يكفي وجود الإرادة، إنما يجب أن يعبر عنها بمظهر من مظاهر التعبير، وأن تتطابقا لإرادتين لأن التراضي هو تطابق الإرادتين.

أ- التعبير عن الإرادة

تطبيقا للمادة 60 من ق.م.ج يستوي أن يأتي التعبير عن الإرادة صريحا أو ضمنيا، فالتعبير الصريح هو ما يدل مباشرة علما المعنى المقصود من الإرادة كأن تكون باللفظ أو بالكتابة أو بالإشارة المتداولة عرفا وباتخاذ موقف لإيداع ظروف الحال شك في دلالاته، أما التعبير الضمني فيكون باتخاذ مظهر ليس في ذاته

¹- المادة 59 من الامر 58/73 المعدل والمتمم من القانون المدني الجزائري.

²- خزاري صدام، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، جامعة محمد بوضياف المسيلة، مذكرة مكملة لمقتضيات نيل شهادة الماستر في الحقوق تخصص قانون اعمال، 2016/2015، ص34.

³- محمد بن السايح، التراضي كمكون أساسي للعقد بين الفقه الاسلامي وبعض القوانين المدنية، مجلة الدراسات الاسلامية: ع/ قسم العلوم الاسلامية، جامعة الأغواط- الجزائر، ص234.

موضوع للكشف عنه من الأفعال التي تصدر عن الشخص مثال ذلك تصرف الشخص في شيء عرض عليه ليشتره فالتصرف في شيء يدل ضمنا على قبوله¹.

أما السكوت كطريقة للتعبير عن الإرادة، لا يمكن أن يعد طريقا للتعبير عن الإيجاب، ذلك أن الإيجاب عرض والعرض لا يمكن أن يستفاد إلا بفعل إيجابي محدد إما فيما يتعلق بالقبول فالقاعدة العامة أن القبول لا يمكن أن يكون مجرد سكوت، إذ لا ينسب إلى ساكت قول.

فالسكوت يعد قبولا، إذا كان بين المتعاقدين تعامل سابق، واتصل الإيجاب بهذا التعامل السابق².

ب- تطابق الإرادتين

يقصد بتطابق الإرادتين: "هو اقتران الإيجاب بقبول مطابق لهو عليه لا بد لانعقاد العقد صدور إيجاب من أحد المتعاقدين واقتران به قبول من المتعاقد الآخر، ويجب أن يكون الإرادتين متطابقتين تماما في موضوع العقد، ألا يتغير المحل ما بين الإيجاب والقبول، وسنتطرق لكل إرادة على حدا³.

-الإيجاب

يقصد بالإيجاب التعبير الصادر من أحد المتعاقدين عن إرادته في إبرام عقد معين بشروط معينة، ولكي يعتبر الإيجاب صحيحا يجب أن يكون جازما بمعنى أن يدل على إرادة نهائية ويتضمن العناصر الأساسية للعقد المراد إبرامه وأي تحديد المبيع والثلث، ويتمتع العقد بوجود مادى مجرد صدوره، غير أنه لا ينتج أثرا إلا إذا علم المتعاقد الآخر به⁴.

- القبول

هو التعبير البائع عن إرادة الطرف الذي وجه إليه الإيجاب، فهو الإرادة الثانية التي يتم بها العقد، ويشترط في القبول حتى ينتج أثره القانوني الجدية أي أن يكون القبول مطابقا للإيجاب فإذا تضمن القبول أي

¹-محمد بن السايح، التراضي كمكون أساسي للعقد بين الفقه الاسلامي وبعض القوانين المدنية، مرجع نفسه.

² -منصة التعليم الالكتروني لجامعة سطيف "2" ركن التراضي: أولا وجود الإرادة والتعبير عنها" متاح على <http://cte-univ-setif2.dz> تاريخ الإطلاع: 16 أفريل 2025 عن الساعة: 16:07 .

³ -محمد بن السايح، التراضي كمكون أساسي للعقد بين الفقه الاسلامي وبعض القوانين المدنية، مجلة الدراسات الاسلامية، عدد06، جامعة الاغواط

⁴ -محمد بن السايح، التراضي كمكون أساسي للعقد بين الفقه الاسلامي وبعض القوانين المدنية، مجلة الدراسات الاسلامية، نفس المرجع، 249

تعديل بالإيجاب في مسألة جوهرية أو ثانوية فلا ينعقد العقد، كما يجب أن يصدر القبول فور صدور الإيجاب معناه أن يصدر القبول والإيجاب لا زال قائما، وإلا لن يترتب القبول آثاره في إبرام العقد.¹

2- الوعد ببيع المحل التجاري

الوعد ببيع المحل التجاري هو اتفاق بين الواعد والموعود له يلتزم الواعد بمقتضاه بإبرام البيع بمجرد ظهور رغبة الموعود له بشراء خلال أجل محددة متفق عليه، ويجب أن تكون هذه المدة مضبوطة بشكل واضح، والوعد المتعلق ببيع لا يعتبر مجرد إيجاب بالبيع، أي أنه لا يصل إلى درجة البيع النهائي ولكنه مرحلة تمهيدية لوقوع البيع.²

والوعد المتعلق بالبيع عقد يختلف عن عقد البيع ذاته، الذي لا ينعقد إلا إذا أعلن الموعود له رغبته في ذلك، إذا لا يعتبر الوعد بيعا معلق عن شرط وبالتالي لا ينشأ بأثر رجعي يعود إلى وقت حصول الوعد، ولا يعتد بوجود البيع إلا من الوقت الذي يعلن فيه الموعود له رغبته في ذلك.³

وقد نظم المشرع الجزائري الوعد بالتعاقد في المادتين 71 و72 من القانون المدني كما تناولت الأولى شروطه كما يلي 1/71: الاتفاق الذي يعدله كلا المتعاقدين أو أحدهما بإبرام عقد معين في المستقبل، لا يكون له أثر إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرام هو المدة التي يجب إبرامه فيها، إذا اشترط القانون لتمام العقد استيفاء شكل معين فهذا الشكل يطبق أيضا على الاتفاق المتضمن الوعد بالتعاقد.

وفي هذا السياق، صدر قرار المحكمة العليا بتاريخ 1993/12/22 الذي جاء فيه: من المقرر قانونا أن البيع عقد يلتزم بمقتضاه البائع أن ينقل للمشتري ملكية شيء المبيع مقابل ثمن نقدي، وأن الاتفاق الذي يعد هلاكاً للمتعاقدين أو أحدهما في إبرام عقد معين في المستقبل، لا يكون له أثر إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد إبرامه فيها.

¹ - المرجع الالكتروني للمعلوماتية، تعريف القبول في التعاقد منشور بتاريخ 14 مارس 2017، متاح على <http://ahmerja.com> تاريخ الاطلاع 17 أبريل 2025 على الساعة 10:59

² - عباس زهرة، سعودي رميزة، أحكام بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون "القانون الخاص الشامل" جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2013/2014، ص14.

³ - هلالى خيرة، تريح مخلوف، أحكام الشكلية في الوعد بالتعاقد في ظل القانون المدني الجزائري، مجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، ع2.

ولما ثبت من قضية الحال: أن الطاعن لم يدفع ثمن المبيع وهو شرط من شروط العقد غير المتوفر فإن قضاة المجلس كانوا على صواب عندما صرحوا ببطلان هواعتبروا شروط الوعد بالمبيع غير متوفرة ويتعين بذلك رفض الطعن¹.

لكي ينعقد الوعد بالتعاقد يتعين تتوفر فيه شروط، فيجب علما لواعد أن تتوفر فيه الأهلية اللازمة لإبرام عقد البيع، أما بالنسبة لأهلية الموعود له فلا يشترط فيه وقت الوعد سوى التمييز.

وهذا ما أشارت إليه المادة 72 من ق. م بقولها "إذا وعد شخص بإبرام العقد ثم نكل وقاضاه المتعاقد الآخر طالبا تنفيذ الوعد وكانت الشروط اللازمة لتتمام العقد وخاصة ما يتعلق منها بالشكل متوفرا قام الحكم مقام العقد".

وفي هذا الإطار قضت المحكمة العليا بقرار الصادر بتاريخ 1996/04/17 جاء فيه ما يلي: "إذا كان القانون يخول للقاضي سلطة إصدار الحكم قضائي يقوم مقام العقد في حالة إذا ما نكل طرف الآخر عن تنفيذ وعد، في إنه اشترط مع ذلك ضرورة توافر الشروط الشكلية في الوعد بالمبيع ومتى ثبت "من قضية الحال" انعدام وجود وعد رسمي لبيع الفيلا، ورفض البائع التوجه أمام موثق لتوثيق البائع البيع العرفي، فليس أمام المطعون ضدها الا المطالبة بالتعويض أثر قانوني لعدم تنفيذ التزام قانوني لا تتوافر فيه الشكلية القانونية، وان باستجابة القضاة لمطالبها وإصدار حكم يقوم مقام العقد العرفي يكونوا قد أسأؤوا تطبيق القانون وفهم اجتهادات المحكمة العليا، مما يتوجب نقض قرارهم بدون إحالة².

ويكون الوعد بالتعاقد بصورتين، الملزم لجانب واحد وهو إما الوعد بالمبيع أو الوعد بالشراء والآخر ملزم لجانبين هو الوعد بالمبيع والشراء في آن واحد.

أ- الوعد بالمبيع

هو ذلك الوعد الذي يعد أحد المتعاقدين "الواعد"، شخص آخر "الموعود له" بأن يبيع له محله التجاري بثمان محدد إذا أعلن رغبته في شراء خلال المدة المحددة، وفي هذه الحالة يقع الالتزام بالمبيع على عاتق البائع

¹ - قرار المحكمة العليا رقم 106776 الصادر بتاريخ: 1993/12/22 مجلة القضائية ع 2، 1994، ص 87.

² - قرار المحكمة العليا رقم 154760 الصادرة بتاريخ: 1996/04/17، مجلة قضائية، ع 1، 1996، ص 99.

وحده، أما الموعود له فلا يلتزم بشيء فهو حر إنشاء اظهر رغبته، وأعلن عنها في الشراء فيتم البيع، وإذا لم يبدي رغبته خلال المدة المحددة يسقط الوعد بالبيع، ويسقط التزام البائع¹.

ب- الوعد بالشراء

في هذا النوع يعد المشتري "الواعد" البائع "الموعود له" بشراء المحل التجاري بثمن محدد إذا أبدى البائع رغبته بالبيع في مدة محددة وفي هذه الحالة الواعد بالشراء هو الذي يلتزم وحده وبالتالي يكون البائع حر في إعلان رغبته، فإن أعلنها التزم المشتري بالشراء فينقذ البيع بينهما وإذا لم يبدي رغبته يسقط الوعد بالشراء ويتحلل الواعد بالشراء من التزامه².

ت- الوعد بالبيع والشراء

ويقع هذا الوعد عندما يلتزم كل من البائع والمشتري بإبرام بيع محل تجاري خلال المدة المحددة، وفي هذه الحالة يكون الوعد تبادلي، بحيث يقع الالتزام على كل من البائع والمشتري فإذا لم يبدي أي منهما رغبته سواء بالبيع والشراء في المدة المعينة، لذلك سقط الوعد بالتعاقد، وبالتالي تسقط التزامات البائع والمشتري فهنا يجب تطابق إرادتي البائع والمشتري على جميع العناصر الجوهرية للعقد وهي المبيع والثمن³.

3- صحة التراضي

لا يكفي أن يكون الرضا موجودا لإبرام عقد بيع المحل التجاري بل يجب توفر جملة من الشروط لكي ينتج آثارها قانونيا المراد تحقيقها ولا يكون قابل للإبطال، وتحقق هذه الآثار إذا كان الرضا صادر من ذي أهلية وخاليا من كل العيوب التي تؤثر على صحته.

أ- أهلية التعاقد

تنقسم الأهلية إلى نوعان، أهلية الوجوب، وأهلية الأداء، وهذه الأخيرة هي اللازمة لإبرام التصرفات القانونية وهي التي تعيننا في دراستنا هذه لأنها هي الضرورية في التعاقد، وتمر الأهلية بثلاثة مراحل هي:

¹-دريس كمال فتحي "محاضرات في صادة العقود الخاصة" السداسي الاول "عقد البيع- عقد الكفالة" تخصص "قانون خاص"، جامعة الشهيد حمد لخضر، 2023/2022، ص14.

²-دريس كمال فتحي "محاضرات في صادة العقود الخاصة، مرجع نفسه.

³-خزاري صدام "بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص37.

- مرحلة عدم التمييز: تبدأ هذه المرحلة من وقت ولادة وتنتهي ببلوغ الشخص سن التمييز 13 سنة كاملة كما هو منصوص عليه في المادة 42 من ق.م.ج وفي هذه الحالة تكون تصرفات باطلة بطلان مطلق.

- مرحلة التمييز: تبدأ من بلوغ الشخص سن 13 سنة إلى غاية بلوغه سن الرشد "19 سنة" كاملة حسب المادة 40 من ق.م.ج في هذه المرحلة يعتبر الشخص مميزا ولكنه ناقص الأهلية فيسمح له القانون لإبرام تصرفات القانونية محدودة التي تكون نافعة له.¹

- مرحلة اكتمال الأهلية: جاء بمقتضى المادة 40 من ق.م.ج، كل شخص بلغ سن الرشد متمتعا بقواه العقلية، ولم يحجز عليه يكون كامل الأهلية لمباشرة حقوقه المدنية. وسنرشد تسعة عشر 19 سنة كاملة.²

وعليه تبدأ هذه المرحلة باكتمال سن الرشد 19 دون أن يكون الشخص مصابا بإحدى عوارض الأهلية كالجنون والعتة، والتي تنقص الإرادة السفة والغفلة، والتصرفات التي تنشأ عنه صحيحة الضارة منها والنافعة وتقع تحت مسؤوليته.

قد استثنى القانون حكم تصرفات القاصر المميز، فسمح له بالقيام بالعمليات التجارية ولكن أوجب عليه المشرع حصوله على إذن من والد هو أمه أو من مجلس العائلة مصدق عليه من المحكمة برغبته في ممارسة العمل التجاري وهذا حسب المادة 05 من ق.ت.ج. وبالتالي يمكننا القول ان أهلية التصرف القانونيهي (19) سنة كاملة.³

ب- عيوب الرضا

لتحقيق الإرادة أثرها القانوني يجب أن يكون رضا المتعاقدين سليما من العيوب التي تؤثر عليه مما يجعل الإرادة معيبة، فيعدم العقد القانوني أو يبطله، فيؤدي إلى نشوء عقد غير صحيح، وتتجسد هذه العيوب فيما يلي :

¹- هجرسي فايزة، مساهل سماح: بيع المحل التجاري في القانون التجاري الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص

²- المادة 40 من الأمر 75-58 المعدل والمتمم، مرجع سبق ذكره

³- هجرسي فايزة، مساهل سماح: بيع المحل التجاري في القانون التجاري، مرجع سبق ذكره، ص12

1-الغلط: هو حالة تقوم بالنفس تحمل على توهم غير الواقع، أو هو وهم يقوم في ذهن الشخص فيصور له الأمر عن غير حقيقته، بشرط أن يكون الغلط جوهريا أي يبلغ حدا من الجسامة في نظر المتعاقد وقد نصت المادة 81 من ق.م.ج، على أنه "يجوز للمتعاقد الذي وقع في غلط جوهري وقت إبرام العقد أن يطلب إبطاله". وحسب المادة 82 من ق.م.ج فقرة 1 من ق.م.ج فإن الغلط يكون جوهريا إذا بلغ حد من الجسامة بحيث يتمتع معه المتعاقد عن إبرام العقد لو لم يقع في هذا الغلط¹.

2-التدليس: يعتبر التدليس عيب من عيوب الرضا وهو استعمال طرق احتيالية بقصد دفعها إلى إبرام العقد. وقد نظمته المشرع الجزائري في المادتين 86/87 حيث نصت المادة 86 من ق.م.ج على ما يلي: يجوز ابطال العقد للتدليس، إذا كانت الحيل التي لجأ إليها أحد المتعاقدين أو النائب عنه من الجسامة بحيث لولاها لما أبرم الطرف الثاني العقد ولكي يتمكن المتعاقد من التمسك بالتدليس كعيب من عيوب الإرادة يتيح له فرصة التمسك بإبطال العقد ينبغي أن تجتمع الشروط التالية:

- استعمال الطرق الاحتيالية التي تولد الغلط في ذهن المتعاقد وتدفعه إلى التعاقد.

- أن تكون الطرق الاحتيالية هي الدافع إلى التعاقد.

- اتصال التدليس بالمتعاقد الآخر².

3-الإكراه: وهو ضغط غير مشروع يقع عن شخص فيولد في نفسه رهبة أو خوف يدفعها إلى التعاقد ويكون الإكراه مبطلا للرضا باستعمال وسائل معينة تهدد المكره بخطر جسيم محقق الوقوع في جسمه أو ماله، أو في أحد أقاربه، بحيث أجاز المشرع الجزائري إبطال العقد بحجة الإكراه استنادا لنص المادة 82 من ق.م.ج التي تقضي بأنه "يجوز إبطال العقد للإكراه إذ تعاقد الشخص تحت سلطان رهبة بنية بعثها المتعاقد الآخر في نفسه دون حق"³

¹ - سعاد دراح- عيوب الرضا بين حماية المتعاقد واستقرار المعاملات، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق- جامعة الجزائر 1، كلية الحقوق، 2011/2012.

² -جامعة سطيف 2 "شروط صحة العقد: خلو الإرادة من العيوب" منصة التعليم الإلكتروني تم الاطلاع عليه بتاريخ 13 أفريل 2025 على الساعة 18.15 على الرابط. <https://cte.unv.setife.dz/uiw>

³ -خزاري صدام: بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري "مذكرة مكملة لمقتضايا، لنيل شهادة الماستر في الحقوق "تخصص فنون اعمال، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2015/2016، ص 40.39

4-الاستغلال: يعرف الاستغلال بأنه عدم التعادل بينما يحصل عليه المتعاقد وبين ما يلتزم نتيجة الاستغلال المتعاقد الآخر له، وقد تطرق إليه المشرع الجزائري كآخر عيب من عيوب الإرادة بنص المادة 90 من ق.م.ج، كاعتبار الاستغلال عيبا من عيوب الإرادة يتيح للشخص فرصة التمسك بإبطال العقد أن تتوفر فيه الشروط التالية:

- عدم التعادل بينما يحصل عليه المتعاقد وما يلتزم به.

-استغلال ضعف معين في المتعاقد المغبون ويقصد بهذا الضعف وجود طيش وهو عند أحد المتعاقدين.

-أن يكون الاستغلال هو الذي دفع المغبون إلى التعاقد.

بحيث أجاز القاضي بناء على طلب المتعاقد المغبون أن يبطل العقد أو ينقصالتزامات هذا المتعاقدويجب أن ترفع الدعوى خلال سنة من وقت إبرام العقد وإلا كانت باطلة¹.

ثانيا: المحل

يعتبر المحل الركن الثاني بعد ركن التراضي، فهو الأداء الذي يتعهد به المدين اتجاه الآخر” الدائن” وهذا الأداء قد يكون نقل حق عيني لصالح الدائن، وقد يكون قيام بعمل معين أو الامتناع عن عمل أو منح شيء، أو الامتناع عن القيام بعمل²، وفي عقد بيع المحل التجاري على اعتباره عقد يجري بينبائع ومشتري فهو عقد ملزم لجانبين، فمحل التزام البائع هو نقل ملكية المحل التجاري لصالح المشتري،فتبعالذالك فمحل عقد البيع في هذه الحالة هو المحل التجاري، و يقابله التزام المشتري لدفع الثمن المقرر بموجب العقد وبالتالي يعتبر الثمن محلا ثانيا في العقد.³

سنتطرق بشكل مفصل إلى كل من عنصر المبيع والثمن في عقد بيع المحل التجاري، مع بيان الأحكام الخاصة التي تحكم هذا العقد وفقا لطبيعة، وذلك عبر العناصر التالية:

¹-خزاري صدام بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص39

²-منصة التعليم عن بعد لجامعة سطيف2: مفهوم العقد وأركانه- الركن الماي- المحل- منشور على موقع <http://cte.univ-setife.dz> تم الاطلاع عليه بتاريخ 14 أفريل على الساعة 14.21

³-هجريسي فايضة، مساهل سماح، بيع المحل التجاري في القانون التجاري الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص16.

1- **المبيع:** يقصد بالمبيع الحق المالي الذي يرد عليه عقد البيع، سواء كان عينياً أو شخصياً أو معنوياً، لذا فإن عقد البيع يرد على ملكية الشيء أو على أي حق عيني آخر كحق الانتفاع وحق الارتقاء وغير ذلك، فما يرد عن الحقوق المعنوية كحق المؤلف نتاجه الذهني.¹

ويجب أن تتوفر في المبيع شروط محل الالتزام، وهي أن يكون موجوداً وأن يكون معيناً أو قابلاً لتعيين، وأن يكون مشروعاً، فإذا انعدم أحد هذه الشروط اعتبر البيع باطلاً بطلاناً مطلقاً.

أ- أن يكون موجوداً أو قابل للوجود

يشترط في المبيع أن يكون المحل موجوداً وقت إبرام العقد أو قابل للوجود في المستقبل، ويترتب عن تخلف هذا الشرط البطلان المطلق للعقد، وهذا ما أجازته المادة 93 من ق.م.ج أنه "إذا كان محل التزام مستحيلاً في ذاته أو مخالف للنظام العام أو الآداب العامة كان باطلاً بطلاناً مطلقاً".²

ب- أن يكون المبيع معيناً أو قابل للتعيين

تنص المادة 94 من القانون المدني الجزائري على "إذا لم يكن محل التزام معين بذاته وجب أن يكون معيناً بنوعه ومقداره، وإلا كان العقد باطلاً" أي يجب تعيين المبيع وتحديد معايير لتعيينه فقد يكون للبائع عدة محلات تجارية تمارس نفس النشاط واجب على البائع تعيين المحل التجاري محل البيع من بين مجموع المحلات المماثلة لتجديد موقعه مثلاً أو اسمه التجاري.³

ت- أن يكون مشروعاً

ويقصد به أن لا يكون نشاط المحل التجاري مخالف للنظام العام والآداب العامة أي غير مشروعاً كالمتاجرة بالمخدرات وهذا ما قضت به المادة 96 من ق.م.ج، فإذا كان محل الالتزام مخالفاً للنظام العام والآداب العامة كان العقد باطلاً بطلاناً مطلقاً.

2- الثمن

¹-علي هادي العبيدي، البيع والابجار، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ص47.

²-المادة 93 من الأمر 58/75 المعدل المتمم من القانون المدني الجزائري.

³-خزاري صدام، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص41.

يتضح لنا من خلال نص المادة 351 من ق.م أن الثمن مبلغ من النقود يلتزم المشتري بدفعه للبائع في مقابل التزام هذا الأخير بنقل ملكية المبيع إليه، ومن هذا التعريف يتبين أن ثمن ركن أساسي من أركان البيع لا ينعقد إلا بوجوده وقد يكون الثمن عاجلا أو مؤجلا مقسطا أو إيراد لمدى حياة البائع¹.

والقانون التجاري لم يتكلم عن شروط ركن الثمن لذلك نعود إلى القواعد العامة في بيان ذلك:

أ- أن يكون مبلغا من النقود

يشترط أن يكون الثمن في عقد البيع مبلغا من النقود، فلا يصح أن يكون ثمن المحل التجاري أوراق مالية أو أسهم أو سندات، إلا كان العقد مقايضة²

ب- يجب أن يكون الثمن معينا أو قابل للتعيين

يشترط أن يتفق المتعاقدان على الثمن ويحدد انه حتى ينعقد العقد صحيحا، لكن ذلك لا يعني أن عدم تعيين الثمن يبطل العقد إذ تبين أن المتعاقدين قد اعتمدا على السعر المتداول في التجارة أو على السعر الذي اعتادا على التعامل به، إضافة إلى إمكانية الاتفاق على أن يكون الثمن هو سعر السوق، فإذا لم يحدد سوقا معينة يرجع عند الشك إلى سعر السوق الذي يقضي العرف أن تكون أسعاره هي المطبقة أي المعتمدة، ويوجد معيارا آخر لم ينص عليه المشرع الجزائري، وهو تفويض المتعاقدين شخص آخر ليحدد السعر، فإذا لم يتفقا عليه اختاره القاضي، ولا يوجد ما يمنع من تطبيق هذا الحكم، هذا و يشترط في الأسس التي يحدد بها الثمن ألا تتوقف على إرادة أحد الطرفين دون الآخر، وألا تبنى على أساس مبهم وألا يفوض تحديد الثمن لشخص لم يختره المشتري³.

ث- أن يكون الثمن حقيقيا

يشترط في عقد البيع أن يكون الثمن فيه حقيقيا، وجديا، ولا يكون كذلك إذا كان صوريا أو تافها.

- الثمن الصوري

¹-بن زواوي سفيان، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 90.

²-خزاري صدام، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع سابق، ص 42.

³-هجري فايزة، مساهل سماح: بيع المحل التجاري في القانون التجاري الجزائري، مرجع سبق ذكره، ص 20.19.

هو الثمن الذي يظهر في العقد ولا يلتزم به المشتري فعلا، ويكون الغرض منه استكمال لشكل عقد البيع، فالبائع على الرغم من تسميته للثمن في العقد لا ينيو أن يطالب المشتري به، فهو في حقيقة الأمر لا يعتبر بيعا بل هبة عن شكل صورة بيع¹.

فالثمن الصوري هو الذي لا يطابق حقيقة ما اتفق عليه الطرفان.

- الثمن التافه

هو الثمن الذي لا تتعادل قيمته الحقيقية بتاتا مع قيمة الشيء المبيع، ومثال عن ذلك، كأن تكون قيمة المحل التجاري المراد بيعه 3000.000 دينار جزائري، فيتفق المتعاقدان أن تكون القيمة 30.000 دينار جزائري، فهنا يعتبر ركن ثمن منعدما وبالتالي بطلان عقد البيع بطلان مطلقا².

ثالثا: السبب

نظم المشرع الجزائري السبب في المادتين 97 و98 من القانون المدني الجزائري.

حيث تنص المادة 97 على أنه "إذا لم يلتزم المتعاقد لسبب غير مشروع أو لسبب مخالف للنظام العام أو الآداب العامة كان العقد باطلا³."

وتنص المادة 98 على أنه: "كل التزام مفترض أن له سببا مشروعاً ما لم يقم الدليل على غير ذلك ويعتبر السبب المذكور في العقد هو السبب الحقيقي حتى يقوم الدليل على ما يخالف ذلك، فإذا قام الدليل على صورية السبب فعلى من يدعي أنه للالتزام سبب آخر مشروع أن يثبت ما يدعيه⁴."

يتضح لنا من نص المادتين المذكورتين، أن يكون سبب انعقاد عقد بيع المحل التجاري بين كل من البائع والمشتري مشروعاً، كما يشترط في السبب الالتزام أن يكون موجوداً فإذا كان معدوماً فاعتبر العقد باطلا⁵.

¹-إعباسن زهرة- سعودي رميزة: أحكام بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون "تخصص القانون الخاص الشامل" جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2013/2014، ص20.

²-إعباسن زهرة- سعودي رميزة- أحكام بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مرجع نفسه، ص21.

³-المادة 97 من الأمر 58/75 المعدل والمتمم من القانون المدني الجزائري.

⁴-المادة 98 من الأمر 58/75 المعدل والمتمم من القانون المدني الجزائري.

⁵-زحراح محمد، محاضرات في القانون التجاري، تخصص قانون تجاري، 2022/2023، ص92

المطلب الثاني: الطبيعة القانونية للمحل التجاري

تم التطرق سابقا إلى تعريف المحل التجاري على أنه مال منقول يتكون من مجموعة من العناصر المادية المعنوية المخصصة للاستغلال التجاري، و أن ترابط العناصر المكونة له أمر جوهري فيه يساهم في جذب العملاء للمتجر و الاحتفاظ بهم، لأن اتحاد هذه العناصر و اندماجها في مجموعة واحدة يجعل من المحل التجاري وحدة مستقلة لها ذاتيتها الخاصة مختلفة عن العناصر المكونة لها، وبالرغم من الاعتراف للمحل التجاري بكيان قانوني مستقل عن العناصر التي تكونه، إلا أن آراء الفقهاء اختلفت حول الطبيعة القانونية لهذا الكيان¹ وبرزت بشأن ذلك ثلاث نظريات نعرفها فيما يلي:

الفرع الأول: نظرية المجموع القانوني

هذه النظرية تبناها الفقه الألماني، ومضمونها أن المحل التجاري هو مجموع قانوني أو ذمة مالية مخصصة فالمحل التجاري وفقا لهذه النظرية عبارة عن ذمة مالية مستقلة عن الذمة المالية للتاجر، وبذلك تكون قد وضعت حد فاصل بين المحل التجاري والذمة المدنية للتاجر، وبالتالي يستقل دائني المحل التجاري بالتنفيذ عليه دون أي مزاحمة من دائني التاجر الآخرين.²

إلا أن نظرية المجموع القانوني أو الذمة المالية المستقلة والمخصصة تختلف كل الاختلاف مع التشريع الجزائري وحتى التشريع الفرنسي، الذي يأخذ بمبدأ وحدة الذمة، أي أن التاجر لا تكون له إلا ذمة مالية واحدة. الخلاصة أن المحل التجاري لا يمكن اعتباره مجموعا قانونيا من الأموال، ذلك أنه لا توجد ذمة متميزة عن ذمة التاجر العامة استنادا إلى ما ورد في نص المادة 188 من "ق م ج" "أن أصول المدين جميعها خاصة لوفاء ديونه" مما يترتب عن الدائنين الحق في التنفيذ عن كافة أموال المدين.³

الفرع الثاني: نظرية المجموع الواقعي أو الفعلي

يرى أنصار هذه النظرية، بأن المحل التجاري ليس مجموعة قانونية إنما يعتبر مجموع واقعي من الأصول نظرا لوجود رابطة فعلية أو واقعية بين مختلف عناصره، تألفت لتحقيق عرض مشترك، وهو استغلال واستثمار المحل التجاري، دون أن يترتب على ذلك ذمة مالية مستقلة عن ذمة مالكة بل يكون مالا خاصا له

¹ - الأستاذ الموسوس عتو المختصر في القانون التجاري الجزائري، المرجع السابق، ص 157

² - محمد فريد العريني، جلال وفاء البدري محمدين، محمد السيد الفقى، مبادئ القانون التجاري، المرجع السابق

³ - حورية بورنان، تحديد الطبيعة القانونية للمحل التجاري، مجلة المفكر، العدد الثالث، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر بسكرة، ص

طبيعة متميزة عن طبيعة العناصر المكونة له يكون المحل التجاري بهذا الوصف محل لتصرفات قانونية كالبيع والرهن وهذه التصرفات لها أحكام خاصة مستقلة عن أحكام عناصره¹.

فمثلا، بيع أو رهن محل تجاري يشترط تطبيق قواعد خاصة لا علاقة لها ببيع أو رهن أحد عناصره، مثل بيع أو رهن براءة الاختراع أو البضائع².

إذن، اصطلاح المجموع الواقعي ليس له أي مدلول قانوني محدد، فالمجموع من الأموال، لا يمكن تصوره إلى مجموع قانونيا متضمن حقوق وديون. ناشئة عن الاستثمار التجاري، خاضعة للنظام الذمة المالية لصاحبه لجهة ضمان حقوق الدائنين³.

الفرع الثالث: نظرية الملكية المعنوية

يذهب الاتجاه الغالب في الفقه إلى اعتبار المحل التجاري ملكية معنوية تتمثل أساسا في حق الاتصال بالعملاء، وهو العنصر الجوهرى أمام العناصر الأخرى فما هي إلا وسائل لوجود هذا العنصر، حيث تقوم هذه النظرية على ضرورة تفرقة بين المحل التجاري باعتباره وحدة مستقلة، وبين العناصر المكونة له، واستنادا إلى هذه الفكرة فإن حق التاجر عن متجره هو حق ملكية معنوية، يرد عن أشياء غير مادية، كما هو الحال بالنسبة لحقوق الملكية الصناعية والحقوق الأدبية، وهذه الملكية يحتج بها في مواجهة الكافة وتحميه دعوة المنافسة غير المشروعة⁴.

فقد رجح الفقه هذه النظرية لإعطائها تحليل منطقيًا قانونيا في تحديد طبيعة المحل التجاري، حيث للتاجر حق على كل عنصر من عناصر المحل وهذا الحق هو حق ملكية معنوية وصلت على منقول معنوي ينشأ من اجتماع هذه العناصر.

وهذا ما أكدته المادة 78 من القانون التجاري "إذ يعتبر الاتصال بالعملاء والسمعة التجارية من العناصر المعنوية الإلزامية للمحل التجاري"⁵.

¹ -مصطفى كمال طه، القانون التجاري، الأعمال التجارية والتجار والمحل التجاري، الملكية الصناعية، مرجع السابق، 176

² -نادية فضيل، القانون التجاري الجزائري الاعمال التجارية، التاجر، المحل التجاري، المحل التجاري، مرجع سابق، ص 255

³، محمد فريد العريني، جلال وفاء البدرى محمددين، محمد السيد الفقى، مبادئ القانون التجاري، مرجع سابق، ص 443

⁴ - محمد فريد العريني، جلال وفاء البدرى محمد السيد الفقى " مبادئ القانون التجاري، مرجع السابق، ص 443

⁵ - د. حورية بورنان، تحديد الطبيعة للمحل التجاري، المرجع السابق، ص 102

خلاصة الفصل الاول:

وبهذا نكون قد اختتمنا الفصل الأول من هذه الدراسة، والذي تناول بالتحليل والتفصيل مفهوم المحل التجاري من حيث طبيعته ومكوناته، وخصائصه من خلال ما تم استعراضه، يمكننا استخلاص أن المحل تجاري يعد مالا معنويا منقولاً يتألف من مجموعة من العناصر المادية والمعنوية التي ترتبط فيما بينها لتشكل كيانا اقتصاديا مخصصا لمزاولة نشاط تجاري أو صناعي معين.

ويمتاز المحل التجاري بعدة خصائص رئيسية، من أبرزها كونه مالا منقولاً، أي أنه لا يترابط بموقع ثابت، ويمكن التصرف فيه بطرق متعددة، كما أنه يعتبر مالا معنويا، نظرا لاحتوائه عن عناصر غير مادية مثل السمعة التجارية والزيائن، والحق في الإيجار بالإضافة إلى ذلك فهو ذو طبيعة تجارية، حيث يرتبط بنشاط اقتصادي هادف إلى تحقيق الربح.

أما فيما يتعلق بالطبيعة القانونية للمحل التجاري، فقد أثار هذا الموضوع جدل فقهي واسع بين مختلف المدارس القانونية، حيث تبينت الآراء حول التصنيف القانوني لهذا المال ومع ذلك، فإن الرأي الراجح في الفقه القانوني هو الذي يستند إلى فكرة الملكية المعنوية إذ يعتبر المحل التجاري مجموعة من الحقوق المالية التي يتمتع بها التاجر، مما يمنحه طابعا خاص يميزه عن الأموال العادية الأخرى.

الفصل الثاني

الآثار القانونية لبيع المحل التجاري

تمهيد:

تُعد عملية بيع المحل التجاري من التصرفات القانونية التي يترتب عنها عدة آثار، ولا تقتصر على طرفي العقد فقط، بل تمتد إلى الغير كذلك. ويعود ذلك إلى الطبيعة الخاصة لهذا العقد الذي يرد على ذمة مالية تجارية تتضمن عناصر مادية وأخرى معنوية، مما يُفرز التزامات متبادلة وضمانات دقيقة، تستدعي تدخل المشرع لتنظيمها صراحة، وانطلاقاً من ذلك، ينقسم هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول "التزامات المتعاقدين"، والمبحث الثاني "الضمانات القانونية المترتبة عقد بيع المحل التجاري".

المبحث الأول: التزامات المتعاقدين

إن عقد بيع المحل التجاري من العقود الملزمة لجانبين وينتج عنه التزامات متبادلة بين البائع والمشتري سواء من حيث نقل الملكية، تسليم المحل، دفع الثمن أو الوفاء بالالتزامات القانونية وسنذكرها في المطلب الأول أما المطلب الثاني سنتطرق إلى التزامات المشتري.

المطلب الأول: التزامات البائع

عقد بيع المحل التجاري من العقود الملزمة لجانبين، إذ يرتب عليه التزامات متبادلة بين الطرفين، والتي تقع على عاتق البائع، وتهدف إلى ضمان انتقال ملكية المحل التجاري بشكل قانوني سليم، دون منازعة لاحقة.

وتتمثل هذه الالتزامات في: الالتزام بالتسليم، الضمان ضد العيوب الخفية، والالتزام بعدم المنافسة، وهذه التزامات تضمن استقرار التصرفات القانونية وتحقيق الحماية للمشتري.¹

الفرع الأول: الالتزام بالتسليم

يلتزم البائع بتسليم المحل التجاري إلى المشتري في الزمان والمكان المتفق عليهما في العقد، ويشمل ذلك تمكينه من حيازة المحل واستعماله على الوجه المتفق عليه. ويختلف التسليم باختلاف طبيعة عناصر المحل، فالعناصر المادية كالسلع والتجهيزات تُسلم فوراً، أما العناصر المعنوية كالعلامة التجارية والسمعة، فيتم نقلها قانوناً بالتسجيل أو التنازل الرسمي.

وفي حال عدم وجود اتفاق، يتم الرجوع إلى القواعد العامة في القانون المدني الجزائري، التي تقضي بوجوب التسليم في الزمن والمكان الذي يوجد الشيء المبيع وقت العقد، ما لم يتفق على خلاف ذلك²

أولاً: طرق تسليم المحل التجاري

تختلف كيفية تسليم المحل التجاري تبعاً لطبيعة مكوناته، إذ أن هذه المكونات قد تكون مادية أو معنوية مما يستدعي التمييز بين نوعين أساسيين للتسليم:

1- تسليم العناصر المادية

¹ - نذير بن عمو، العقود الخاصة، البيع والمعاوضة، المؤسسة الجامعية للدراسة والنشر، الجزائر، ط1، 2008، ص180.

² - نذير بن عمو، العقود الخاصة، البيع والمعاوضة، المرجع نفسه، ص181.

يتكوّن المحل التجاري من عناصر مادية، كالبضائع، المعدات، الأثاث وغيرها من الوسائل الملموسة، فالتسليم في هذه الحالة يتحقق بمنح المشتري الحيازة الفعلية لتلك العناصر، وذلك بوضعها تحت تصرفه دون وجود مانع من استعماله لها. ويُعد هذا الفعل بمثابة التسليم المادي المنصوص عليه قانوناً، حيث تنص المادة 367 من القانون المدني الجزائري على أن "يتم التسليم بوضع المبيع تحت تصرف المشتري بحيث يتمكن من حيازته والانتفاع به دون عائق". ويترتب على هذا التسليم الفعلي أن مسؤولية الهلاك تنتقل إلى المشتري، شريطة أن يكون البائع قد أعلمه بأنه وضع المبيع تحت تصرفه، وبالتالي لا يتحمل البائع أي تبعات في حال هلاك الشيء المبيع بعد هذا الإشعار¹.

2- تسليم العناصر المعنوية

أما إذا تعلق الأمر بالعناصر المعنوية التي تندرج ضمن الذمة التجارية للمحل، مثل السمعة التجارية، العلامة التجارية، وبراءات الاختراع، فإن التسليم هنا لا يكون مادياً، بل يتم عبر نقل الحقوق القانونية المرتبطة بهذه العناصر إلى المشتري. ويشترط في هذا الإطار أن يتم تسجيل العلامة التجارية أو الحقوق محل التصرف باسم المشتري لدى الهيئات المختصة. كما يُلزم البائع بالإعلان عن تنازله عن المحل التجاري في أجل لا يتعدى خمسة عشر (15) يوماً من تاريخ التنازل، ويتم ذلك عبر نشر ملخص العقد في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية، ضماناً للعلائية وحماية لحقوق الغير².

ثانياً: زمان ومكان تسليم المحل التجاري

إن تحديد زمان ومكان تسليم المحل التجاري في عملية البيع امر في غاية الأهمية، لما له من تأثير مباشر على انتقال الحيازة، وتحمل التبعات، وتنفيذ الالتزامات المتبادلة بين الطرفين. ويمكن دراسة هذا العنصر من زاويتين أساسيتين هما:

1- زمان التسليم

يتحدد وقت تسليم المحل التجاري بناءً على ما تم الاتفاق عليه بين الطرفين في عقد البيع. فإن نصّ العقد صراحة على تاريخ معين وجب احترامه، باعتباره يمثل رغبة الطرفين. أما في حال غياب اتفاق صريح،

¹ - المادة 367 من القانون المدني الجزائري، المرجع السابق.

² المادة 79 من القانون المدني الجزائري، والمتعلقة بإجراءات شهر بيع المحل التجاري، المرجع السابق.

فإن المرجع يكون إلى القواعد العامة المنصوص عليها في كل من القانون المدني والقانون التجاري الجزائري، والتي تنبئ بأن التسليم يتم عادة في نفس وقت إبرام العقد، ما لم يتفق الطرفان على تأجيله أو تعجيله، والتي تنص عليه المادة 106 من القانون المدني الجزائري بأن العقد شريعة المتعاقدين¹

2- مكان التسليم

يختلف مكان التسليم تبعاً لطبيعته والعناصر المكونة له، ويُمكن تصنيف أربع حالات رئيسية هي:

أ- الاتفاق المسبق: إذا تم تحديد مكان التسليم بشكل صريح في عقد البيع، فإن هذا المكان يُعتمد دون منازعة، ويُلزم الطرفين بتنفيذه كما تم الاتفاق عليه.²

ب- غياب الاتفاق: في حال لم يُنص على مكان معين للتسليم، فإن المرجع يكون لمكان تواجد المحل التجاري وقت إبرام العقد، وهو ما يتماشى مع ما تقضي به القواعد العامة في التزامات البائع، الذي يجب عليه أن يسلم الشيء في مكان وجوده وقت التعاقد.³

ج- تعدد أماكن التواجد: إذا كانت مكونات المحل موزعة عبر أماكن مختلفة - كأن توجد البضائع في مخازن متعددة أو الأصول في فروع متباعدة - وجب على البائع أن يُسلم كل عنصر في مكان تواجده، ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك، مراعاةً للطبيعة الخاصة لكل عنصر من عناصر المحل.

د- وجود عناصر معنوية: أما في حالة ما إذا تضمن المحل التجاري عناصر معنوية كعلامة تجارية، أو عقود مع الموردين أو الزبائن، فإن التسليم هنا يتم قانونياً من خلال نقل الحقوق المرتبطة بها، كتسجيل العلامة باسم المشتري أو توقيع عقود التنازل عن الحقوق، وذلك في المقرات الرسمية كالسجل التجاري، وفقاً لما تقتضيه الإجراءات القانونية المعمول بها.⁴

ثالثاً: نفقات التسليم

¹-المادة 106 من القانون المدني الجزائري، التي تنص على ان العقد شريعة المتعاقدين، المرجع السابق.

²-المادة 165 من القانون المدني الجزائري، المتعلقة بتنفيذ الالتزامات في الزمان والمكان المحددين بالعقد، المرجع السابق.

³-المادة 368 من القانون المدني الجزائري، بشأن مكان تنفيذ الالتزام عند عدم الاتفاق، المرجع السابق.

⁴-المواد من 79 الى 81 من القانون التجاري الجزائري، المتعلقة بإجراءات شهر ونقل المحل التجاري، المرجع السابق.

عند إبرام عقد بيع المحل التجاري، يبقى السؤال مطروح حول النفقات المتعلقة بعملية التسليم، وهي نفقات تشمل كلاً من الانتقال والحياسة القانونية لعناصر المحل التجاري من البائع إلى المشتري. وبالرجوع إلى القواعد العامة المنصوص عليها في التشريع المدني الجزائري، نجد في هذه المسألة ما ورد في المادة 394 من القانون المدني، والتي تقضي بأن مصاريف تسليم المبيع تقع على عاتق البائع، ما لم يوجد اتفاق أو عرف يخالف ذلك الاتجاه.¹

وتبعاً لطبيعة المحل التجاري وما يتضمنه من عناصر، فإن نفقات التسليم قد تتعدد وتتنوع كما يلي:

أ- نفقات نقل العناصر المادية: في حال احتوى المحل التجاري على مكونات مادية كالمعدات، الأثاث أو التجهيزات، فإن عملية نقل هذه العناصر إلى المشتري تستلزم مصاريف خاصة، يتحملها البائع باعتبارها جزءاً من تنفيذ التزامه بالتسليم.

ب- مصاريف تحرير وتسجيل العقد: لضمان الانتقال الرسمي والقانوني لملكية المحل، ينبغي تحرير عقد البيع وتسجيله لدى السجل التجاري المختص، وهي إجراءات تُرتب نفقات يقع عبؤها في الأصل على البائع، ما لم يتفق الطرفان صراحة على خلاف ذلك.²

ج- تكاليف إعلان التنازل: يُعد نشر إعلان التنازل عن المحل التجاري في النشرة الرسمية للإعلانات القانونية إجراءً إلزامياً وفقاً لأحكام القانون التجاري، بهدف إبلاغ الدائنين والمعاملين بالتحول الحاصل في ذمة المحل. وتُعتبر هذه المصاريف من ضمن نفقات التسليم التي تقع على عاتق البائع.³

د- الرسوم والضرائب: تشمل عملية البيع أيضاً بعض الأعباء المالية المتعلقة بالرسوم الإدارية أو الضرائب المفروضة على التسجيل أو نقل الملكية، والتي تدخل ضمن تكاليف التنفيذ.

هـ- نفقات نقل الحقوق المعنوية: في حالة تضمن المحل التجاري لعناصر معنوية كالعلامة التجارية، أو العقود الجارية مع الموردين والزبائن، فإن عملية التنازل عنها تستلزم إجراءات قانونية ونفقات إضافية تتعلق بالتسجيل أو المصادقة، والتي يتحملها البائع ما لم ينص العقد على خلاف ذلك.

¹ -المادة 394 من القانون المدني الجزائري *تكون مصاريف تسليم المبيع على عاتق البائع، ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضي بغير ذلك.

² -المادة 79 من القانون التجاري الجزائري، التي تنص على ضرورة تسجيل عقد بيع المحل التجاري.

³ -المادة 81 من القانون التجاري الجزائري، بشأن شهر التنازل عن المحل التجاري، المرجع السابق.

وفي حال رفض البائع الإيفاء بهذه الالتزامات المالية، جاز للمشتري، استنادًا إلى القواعد العامة في الالتزامات، اللجوء إلى القضاء لإجبار الطرف الممتنع على التنفيذ وتحمله التبعات القانونية لذلك.¹

رابعاً: جزاء الإخلال بالالتزام بالتسليم

ان التزام البائع بتسليم المحل التجاري بجميع مكوناته، في الزمان والمكان المتفق عليهما، امر في غاية الضرورة في عقد البيع. وأي إخلال بهذا الالتزام سواء تعلق الأمر بتسليم كلي أو جزئي، أو تأخر غير مبرر يحق للمشتري اللجوء إلى الجزاءات القانونية التي قررها المشرع الجزائري، لحماية لمصالحه التعاقدية، والتي تتمثل أساساً فيما يلي:

1. التنفيذ العيني: يُعد التنفيذ العيني الوسيلة الأصلية لإجبار البائع على تنفيذ التزامه، ويُقصد به حمله على تسليم المحل التجاري كما تم الاتفاق عليه من حيث الزمان والمكان والمكونات. ويستند هذا الجزاء إلى مبدأ "إلزام المدين بتنفيذ التزامه عينياً متى كان ذلك ممكناً"، وفقاً لما تقرره المادة 119 من القانون المدني الجزائري.²

2. فسخ العقد: في حال تعذر تنفيذ التزام التسليم، أو إذا وقع التأخير فيه بشكل يمس مصلحة المشتري ويلحق به ضرراً فعلياً، فإن لهذا الأخير الحق في المطالبة بفسخ العقد. ويخضع الحكم بالفسخ للسلطة التقديرية للقاضي، الذي يوازن بين ظروف العقد ومدى جسامته الإخلال قبل الفصل في الطلب، وذلك تطبيقاً لما نصت عليه المادة 119 نفسها.³

3. المطالبة بالتعويض: إلى جانب الفسخ، يحق للمشتري المطالبة بتعويض عما لحقه من أضرار بسبب عدم تنفيذ البائع لالتزامه بالتسليم. ويُشترط في ذلك أن يثبت المشتري الضرر الحاصل وعلاقته بالإخلال، ما لم ينص العقد صراحة على تحميل المدين تبعة القوة القاهرة أو الحادث الفجائي، وهي الحالة التي يُسأل فيها البائع رغم عدم خطئه الشخصي.

¹ - المادة 119 من القانون المدني الجزائري، المتعلقة بإجبار المدين على تنفيذ التزامه، المرجع السابق.

² - المادة 119 الذي تنص على ان المدين يجبر على تنفيذ التزامه عينياً متى كان ذلك ممكناً، المرجع نفسه.

³ - المادة 119 في شقه المتعلق بفسخ العقد بسبب الإخلال بالالتزامات. لمرجع نفسه.

فحسب المادة 182 من القانون المدني الجزائري يُمنح المشتري، عند الحكم بفسخ العقد، الحق في استرداد المبالغ التي دفعها مسبقاً، إلى جانب التعويض عن كل الأضرار الناتجة عن إخلال البائع، سواء المادية منها أو المعنوية، وذلك لتكريس مبدأ التعويض الكامل عن الضرر¹.

الفرع الثاني: الالتزام بالضمان

يكتسي الضمان أهمية خاصة ويعد من أبرز الآليات التي تهدف إلى حماية مصالح المشتري، ومن ثم فإن الإخلال بأي من صور الضمان يؤدي إلى تبديد الغاية من العقد مما يببر تدخل المشرع بإلزام البائع بعدة ضمانات منها: الالتزام بضمان الاستحقاق والالتزام بعدم التعرض للالتزام بالضمان العيوب الخفية. ويهدف هذا الالتزام إلى حماية المشتري من فقدان حقوقه في المحل التجاري وضمان تنفيذ العقد وفقاً لما اتفق عليه الطرفان، سواء بسبب تعرض الغير أو وجود عيب يؤثر على الانتفاع بالمحل.

أولاً: الالتزام بضمان الاستحقاق

يقضي هذا الضمان بعدم تعرض الغير للمشتري في ملكية المحل التجاري، سواء تعلق الأمر بحقوق قانونية سابقة على البيع أو تصرفات لاحقة قد تؤدي إلى نزع الملكية أو التشويش على حيازة المشتري. وقد نصت المادة 379 من القانون المدني الجزائري على أن البائع يلتزم بضمان الاستحقاق، حتى في حال لم يكن الاستحقاق ناشئاً عن فعله المباشر، بل يكفي أن يكون للغير حق ثابت على الشيء المبيع. ويشمل هذا الضمان كذلك الحالات التي يطهر فيها شخص ثالث يدعي ملكية المحل التجاري أو أي حق عيني عليه، ما لم يكن هذا الأمر قد تم الإفصاح عليه وقت العقد².

ثانياً: الالتزام بعدم التعرض

إضافة إلى ضمان الاستحقاق، يلتزم البائع بالامتناع عن أي فعل من شأنه أن يحد من انتفاع المشتري بالمحل التجاري، سواء قبل أو بعد انتقال الملكية. وهذا يدخل ضمن تنفيذ العقد بحسن نية كما نصت عليه المادة 165 من القانون المدني والتي تنص: "الالتزام بنقل الملكية أو أي حق عيني آخر من شأنه أن ينقل بحكم القانون الملكية أو الحق العيني إذا كان محل الالتزام شيئاً معيناً بالذات يملكه الملتزم وذلك مع مراعاة الأحكام المتعلقة بالشهر العقاري"، ويكرسه القانون التجاري كضمان لاستمرارية النشاط التجاري للمشتري³.

¹ - المادة 182 من القانون المدني الجزائري، بشأن آثار الشرط الجزائي والمسؤولية العقدية في حالات القوة القاهرة، المرجع السابق.

² - المادة 379 من القانون المدني الجزائري، المرجع السابق انظر: عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني - البيع والمقايضة، دار النهضة العربية، الطبعة 3، 2000، ص 626

³ - المادة 165 من القانون المدني، المرجع السابق.

وعليه لايجوز للبائع ان يستمر في استعمال الاسم التجاري نفسه، وان ينشا محلا مشابها له في نفس المنطقة مما يضر بمصالح المشتري.

ثالثاً: الالتزام بضمان العيوب الخفية

العيب الخفي هو كل نقص أو خلل غير ظاهر في المحل التجاري عند التعاقد، يؤدي إلى التأثير في قيمته أو منع الانتفاع به. ويشمل ذلك الأعطال في المعدات، أو عدم قانونية بعض التراخيص، أو اختلال في العلاقات التعاقدية مع الموردين.¹

ويشترط في العيب ان يكون خفياً غير ظاهر عند التعاقد وان لا يمكن للمشتري اكتشافه بالفحص العادي ومن بين هذه العيوب:

- وجود عيوب مادية تؤثر في العناصر المادية للمحل التجاري.
 - فقدان الرخصة نتيجة مخالفة قانونية.
 - وجود ديون خفية كالدين الضريبي او التأمينات الاجتماعية.
 - صدور حكم قضائي يمنع المشتري من استغلال المحل.
- كما يحق للمشتري المطالبة بفسخ العقد او بإنقاص الثمن في حالة ثبوت عيب خفي كما يمكنه ان يطالب بالتعويض عن الضرر الذي لحقه، في حالة ثبوت ان البائع كان على علم بالغيب وقام بإخفائه عن قصد او أهمل في الكشف عنه.

الفرع الثالث: الالتزام بعدم المنافسة

الالتزام بعدم المنافسة هو التزام يتحمله البائع بعد ابرام العقد، ويهدف هذا الالتزام إلى ضمان استقرار المركز التجاري للمشتري ومن تدخل البائع السابق في النشاط ومنعه من القيام بأي سلوك يؤثر على نشاط المشتري او زبائنه الذين من خلال استغلال عناصر الشهرة والسمعة التجارية. ويعد هذا الالتزام من مبادئ حسن النية في تنفيذ العقود، ومن متطلبات استقرار واستمرارية النشاط التجاري.

أولاً: مفهوم الالتزام بعدم المنافسة

يقصد بالالتزام بعدم المنافسة، تعهد البائع بالامتناع عن ممارسة أي نشاط تجاري مماثل أو مشابه للنشاط الذي باع محله التجاري لأجله، وذلك داخل نطاق جغرافي وزمني معين. ويتعلق الأمر بحماية الزبائن

¹ - مبروك مقدم، المحل التجاري، الطبعة الخامسة، دار هومة، الجزائر، 2011، ص 112

والعلاقات التجارية التي أصبحت ضمن أصول المحل المبيع، والتي تشكل جزءاً أساسياً من قيمته. فالمحل التجاري لا يُقوّم فقط بالبضائع أو المعدات، بل بالسمعة والشهرة التي يتمتع بها، وبالتالي فإن قيام البائع بنشاط مماثل قد يُعد مصدرًا لمنافسة غير مشروعة تضر بالمشتري الجديد¹

ثانياً: شروط صحة شرط عدم المنافسة

لكي يكون شرط عدم المنافسة مشروعاً ومقبولاً قانوناً، يجب أن تتوفر فيه مجموعة من الشروط القانونية، منها:

1- التحديد الزمني: يجب أن يكون الالتزام محدوداً بمدة زمنية معقولة، بحيث لا يُفيد حرية البائع إلى أجل غير معلوم.

2- التحديد المكاني: يُشترط أن يقتصر المنع على النطاق الجغرافي الذي يمارس فيه المحل نشاطه.

3- تحديد طبيعة النشاط الممنوع: يجب أن يكون المنع متعلقاً بنفس النشاط الذي تم بيعه، دون تعميمه على كافة الأعمال التجارية.²

ويشكل هذا التحديد ضمان التوازن بين مصلحة المشتري في حماية محله، وحق البائع في مزاولته النشاط الاقتصادي في حدود معقولة.³

ثالثاً: جزاء الإخلال بشرط عدم المنافسة

في حال قيام البائع بمزاولته نشاط تجاري يتعارض مع شرط عدم المنافسة، يحق للمشتري اللجوء إلى القضاء للمطالبة بتعويض عن الضرر الناتج عن هذا الإخلال خاصة إذا ثبت أنه الحق بالمشتري أو أثر عليه اقتصادياً ويحق له المطالبة ب:

- وقف النشاط المخالف كإغلاق المحل الذي افتتحه البائع.

- التعويض عن الأضرار المادية والمعنوية التي لحقت به.

- فسخ العقد في الحالات الجسيمة، شرط إثبات وجود إخلال حقيقي أثر على نشاط المشتري.⁴

وأيضاً يحق له المطالبة بالتعويض عن الضرر سواء كان مادياً أو معنوياً ولا يشترط اثبات الضرر بل يكفي قيام البائع بمزاولته نشاط مشابه له في نفس المكان.

¹ - عبد الحفيظ بوقندورة، المنافسة والأسعار، محاضرات ماستر قانون أعمال، جامعة الجزائر، السنة الجامعية 2017-2018، ص 7.

² - مصطفى كمال طه، القانون التجاري -دراسة مقارنة، المركز المصري العربي، 2000، ص 266.

³ - محمد حسنين، الوجيز في القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2021، ص 243.

⁴ - هجرسي فايزة، مساهل سماح، بيع المحل التجاري في القانون الجزائري، المرجع السابق، ص 40.

كما ان المسؤولية تثبت في حق البائع حتى وان لم يكن نشاطه مؤثرا بل يكفي ان يكون مؤثرا وهو ما يعد إخلالا بالتزام العقدي المترتب على البيع.¹

المطلب الثاني: التزامات المشتري

يلتزم البائع بجملة من الالتزامات لضمان انتقال الملكية القانونية، حيث لا يقتصر على البائع كما فحسب بل يلقي على المشتري التزامات مقابلة تهدف إلى ضمان جدية التعاقد وحماية حقوق الطرف الآخر. وتشمل هذه الالتزامات ما يلي: استلام المحل التجاري، دفع الثمن، وتحمل نفقات التسليم.

الفرع الأول: الالتزام بالتسلم

يقصد من هذا الفرع بيان الكيفية التي يتحقق بها التزام المشتري باستلام المبيع، والآثار القانونية المترتبة على هذا الاستلام. ففي الاصل يجب ان يتم التسلم في الوقت والمكان المحددين.² وقد نصت المادة 394 من القانون المدني الجزائري على أن: "إذا لم يعين الاتفاق أو العرف مكانا او زمانا لتسلم المبيع وجب على المشتري ان يتسلمه في المكان الذي وجد فيه المبيع وقت البيع وان يتسلمه دون تأخير باستثناء الوقت الذي تتطلبه عملية التسلم" أي في حال عدم تحديد وقت أو مكان للتسليم، فإن المرجع هو العرف أو ما تقتضيه طبيعة المبيع.³

وفي حال امتنع المشتري عن استلام المحل، فإنه يعد مخالفاً بالتزامه العقدي، مما يخول للبائع المطالبة بالتنفيذ العيني أو فسخ العقد مع التعويض عند الاقتضاء.

الفرع الثاني: الالتزام بدفع الثمن

يعد دفع الثمن الالتزام الجوهري في ذمة المشتري، وهو المقابل المالي الذي ينتقل بموجبه المحل التجاري إليه. ويجب على المشتري أداء الثمن في الوقت والمكان المتفق عليهما، أو وفق ما يقتضيه العرف إذا لم يوجد نص صريح.

وفي حالة البيع بالتقسيط أو التأجيل، يظل المشتري ملزماً بالأداء في مواعيده المحددة، وإلا عُد متخلفاً عن التزامه. ويحق للبائع في هذه الحالة:

¹ - مصطفى بن زير، بيع المحل التجاري في القانون الجزائري، مذكرة ماجستير جامعة برج بوعرييج، 2023، ص 40

² - علي الهادي العبيدي، العقود المسماة - البيع والايجار، المرجع السابق، ص 165

³ - المادة 394 من القانون المدني الجزائري. المرجع السابق.

- المطالبة بالتنفيذ العيني للدفع.

- التمسك بحق حبس المبيع إلى حين الوفاء بالثمن.

- طلب فسخ العقد إذا ترتب عن التأخير ضرر واضح.

كما تنص المادة 183 من القانون المدني على أن: "يجوز للمتعاقدان ان يحددا مقدما قيمة التعويض بالنص عليها في العقد اوفي اتفاق لاحق". أي الاتفاق على تعويض البائع في حال التأخر في الدفع، يُنفذ دون الحاجة لإثبات وقوع ضرر، ما لم يثبت المشتري العكس¹.

الفرع الثالث: الالتزام بدفع النفقات.

حمل المشرع الجزائري المشتري عبء نفقات تسليم المبيع، ما لم يوجد اتفاق مخالف بين الطرفين أو جرى العرف على غير ذلك، وهو ما نصت عليه المادة 395 من القانون المدني الجزائري التي جاء فيها: "نفقات تسليم المبيع تكون على المشتري، ما لم يوجد اتفاق أو عرف يقضي بغير ذلك"²

ويُعد هذا الحكم امتدادًا للقاعدة العامة الواردة في المادة 283 من نفس القانون، والتي تنص على أن: "نفقات الوفاء تكون على المدين، ما لم يوجد اتفاق أو نص يقضي بغير ذلك"³ وتشمل هذه النفقات كافة التكاليف اللازمة لانتقال الحيازة القانونية والواقعية للمحل التجاري، سواء كانت مصاريف مادية تتعلق بنقل المعدات والتجهيزات، أو نفقات معنوية تتعلق بإجراءات التسجيل والإشهار ونقل الحقوق المرتبطة بالمحل، مثل العلامات التجارية أو براءات الاختراع. غير أن هذه القاعدة ليست من النظام العام، حيث يمكن للطرفين الاتفاق صراحةً على إسناد هذه النفقات إلى البائع، مما يعكس احترام المشرع لمبدأ سلطان الإرادة في تنظيم الالتزامات العقدية.⁴

¹ - المادة 183 من القانون المدني الجزائري. المرجع السابق.

² - المادة 395 من القانون المدني الجزائري. المرجع سابق.

³ - المادة 283 من القانون المدني الجزائري. المرجع سابق.

⁴ - أنظر: المادة 106 من القانون المدني الجزائري، مرجع السابق وأيضًا: عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني الجزائري، المرجع السابق ص447.

المبحث الثاني: الضمانات المترتبة عن عقد بيع المحل التجاري

نظراً للطابع المالي الحساس الذي يميز عقد بيع المحل التجاري، عمل المشرع الجزائري على إحاطة هذا العقد بجملة من الضمانات القانونية التي تضمن للطرفين وخاصة البائع لحماية حقوقهم، لا سيما فيما يتعلق بالحصول على الثمن المتفق عليه. ويرجع ذلك إلى طبيعة هذا العقد التي غالباً ما تكون مؤجلة الوفاء أو مجزأة على دفعات، مما يعرض البائع لمخاطر عدم التنفيذ أو التأخر فيه. لذلك تم تنظيم هذه الضمانات وفق مطلبين هما: المطلب الأول سنتطرق الى (الضمانات المتعلقة بالبائع) والمطلب الثاني الى (الضمانات المتعلقة بالمشتري).

المطلب الأول: الضمانات المتعلقة بالبائع

يتمتع البائع بجملة من الضمانات القانونية التي تهدف إلى تأمين حقوقه المالية وضمان استيفاء مستحقاته الناتجة عن عملية البيع، وتتمثل أبرز هذه الضمانات في: حق الامتياز وحق الفسخ.

الفرع الأول: حق الامتياز

يعد حق الامتياز أحد أبرز الضمانات القانونية التي أقرها المشرع الجزائري لصالح بائع المحل التجاري بهدف تأمين استخلاص حقوقه، وتحديدًا ثمن البيع، في مواجهة المشتري أو الغير. ويستمد هذا الحق مصدره من نص المادة 120 من القانون التجاري الجزائري، التي تنص على أن "يتمتع بائع المحل التجاري بامتياز على ثمنه لاستيفاء دينه، ويجب شهر الامتياز حتى يكون نافذاً في مواجهة الغير"¹.

ويُفهم من هذا النص أن الامتياز لا يقوم بقوة القانون فحسب، بل لا بد من اتخاذ إجراءات شكلية لإقراره وعلى رأسها شهر الامتياز في السجل التجاري، خلال الأجل المحدد قانوناً، والمتمثل في خمسة عشر

¹- المادة 120 من القانون التجاري الجزائري، المتعلق بالرهن الحيازي للمحل التجاري، المرجع السابق.

يوماً من تاريخ البيع، طبقاً لما نصت عليه المادة 123 من نفس القانون. ويترتب على عدم احترام هذه الآجال سقوط الامتياز وعدم سريانه في مواجهة الغير.¹

كما أن القضاء الجزائري قد أكد في العديد من قراراته على ضرورة احترام الإجراءات الشكلية لشهر الامتياز وإلا فإن البائع يفقد هذه الأولوية، ولا يمكنه منافسة الدائنين الآخرين، خاصة في حال إفلاس المشتري أو التنفيذ الجبري على المحل التجاري.²

ولكي يتبين لنا أكثر سنتطرق الى التفصيل في حق الامتياز سنقوم بتعريفه وذكر شروطه ومضمونه والاثار المترتبة عنه وفي الاخير انقضاءه.

أولاً: تعريف حق الامتياز

حق الامتياز هو أولوية يمنحها القانون لدائن معين تُمكنه من استيفاء دينه قبل غيره من الدائنين، سواء العاديين أو الممتازين الأقل مرتبة، وذلك من أموال مدينه.³

وفيما يخص بيع المحل التجاري، يمنح هذا الامتياز للبائع حق الأولوية في استيفاء ثمن البيع من عناصر المحل التجاري قبل غيره من الدائنين الآخرين.

وقد نصت المادة 96 من القانون التجاري الجزائري على هذا الحق بشرط أن يكون مثبتاً بموجب عقد رسمي ومسجلاً في السجل العمومي لدى المركز الوطني للسجل التجاري في غضون 30 يوماً من تاريخ العقد، وإلا عُد الامتياز باطلاً.⁴

ثانياً: شروط التمتع بحق الامتياز

لا يُعَرَّ حق الامتياز للبائع إلا بتوافر شرطين أساسيين:

1- الكتابة الرسمية للعقد: يجب أن يُبرم عقد بيع المحل التجاري كتابةً وبشكل رسمي، لأن الامتياز لا يُعترف به إلا إذا تم إثباته بعقد موثق.⁵

¹- المادة 123 من القانون التجاري الجزائري، المتعلق بالاحكام المشتركة في بيع المحل التجاري. المرجع السابق.

²- أنظر: قرار المحكمة العليا، غرفة تجارية، رقم 260391 مؤرخ في 2002/01/06، المجلة القضائية، العدد 1، سنة 2002، ص 233

³-نادية فوضيل، القانون التجاري الجزائري، المرجع السابق، ص 207

⁴- المادة 96 من القانون التجاري الجزائري. المرجع السابق.

⁵- عبد الله وافي، امتياز بائع المحل، رسالة ماجستير، معهد العلوم القانونية، الجزائر 1996 ص 48-49

3- تسجيل الامتياز في السجل التجاري: يتعين على البائع تسجيل العقد في السجل العمومي خلال المهلة القانونية المحددة (30 يوماً)، وذلك بهدف إعلام الغير وضمان الاحتجاج بالحق.¹

ثالثاً: مضمون حق الامتياز

ينصرف الامتياز إلى عناصر المحل التجاري المنقق عليها صراحة في العقد، سواء كانت مادية كالبضائع والمعدات، أو معنوية كالاسم التجاري والسمعة التجارية وحق الإيجار. وفي حال عدم التحديد الدقيق، يقتصر الامتياز على العناصر المعنوية الأساسية فقط.

رابعاً: الآثار المترتبة على حق الامتياز

من أبرز آثار الامتياز:

1- حق الأولوية: يمنح للبائع أولوية في استيفاء حقه من عناصر المحل التجاري في حالة تصفية أموال المشتري أو إفلاسه.

2- حق التتبع: يمكن للبائع تتبع المحل التجاري وطلب استيفاء حقه من أي مالك جديد له، طالما تم تسجيل الامتياز وفق الأصول القانونية.²

خامساً: انقضاء حق الامتياز

نصت المادة 993 من القانون المدني الجزائري على أن: "تنقضي الحقوق المقررة بالامتياز بنفس الأسباب التي تنقضي بها الحقوق المقررة بالرهن الرسمي، ما لم يوجد نص مخالف".³

وعليه فإن انقضاء حق الامتياز يتحقق بالأسباب الآتية:

1- انقضاء الدين المضمون بالامتياز

يُعد انقضاء الدين المضمون السبب الأساسي لانقضاء حق الامتياز، باعتباره تابعاً له، فإذا زال الأصل زال الفرع. ويتحقق ذلك عند سداد الدين أو الإبراء منه، أو بانقضاء الالتزام لسبب آخر كالمقاصة أو اتحاد الذمة أو الاستحالة.

2- التنازل عن حق الامتياز

¹-نادية فوضيل، المرجع السابق، ص211

²-سي العربي نجاه الضمانات المرتبطة ببيع القاعدة التجارية، مذكرة ماستر، جامعة مولود معمري، 2022، ص13

³-المادة 993 من القانون المدني الجزائري، المرجع السابق.

يُجيز القانون للدائن أن يتنازل صراحة أو ضمناً عن امتيازهِ، مما يؤدي إلى فقدان الأولوية التي كان يتمتع بها، ويتحول دينه إلى دين عادي لا يسبقه امتياز.¹

3- هلاك المال محل الامتياز

إذا هلك المال الذي يرد عليه الامتياز هلاكاً كلياً، ينقضي الامتياز لانعدام محله، ما لم يكن هناك تعويض مالي أو تأمين يمكن أن ينتقل إليه الامتياز تلقائياً.²

4- التقادم

في بعض حالات الامتياز، خاصة الامتيازات الخاصة على المنقول، يسقط حق الدائن بمرور مدة زمنية قصيرة، كما هو الحال في امتياز بائع المنقول، الذي يسقط إذا لم يُطالب به خلال خمسة عشر (15) يوماً من تاريخ التسليم.³

5 - فقدان شرط التسجيل (بالنسبة لبعض الامتيازات العقارية)

تتطلب بعض الامتيازات «خاصة العقارية منها» التسجيل في المحافظة العقارية، وإذا لم يتم التسجيل خلال الأجل القانوني، فإن الامتياز لا يُحتج به تجاه الغير، وقد يفقد الدائن أولويته.⁴

الفرع الثاني: حق الفسخ

يعتبر الفسخ أحد الآثار القانونية المهمة المترتبة على إخلال أحد طرفي عقد بيع المحل التجاري بالتزاماته، ويعدّ وسيلة قانونية لحماية الطرف المتضرر، لا سيما في حال امتناع المشتري عن أداء الثمن، أو ان البائع امتنع عن تسليم المحل التجاري بمكوناته المتفق عليها.

وقد نظم المشرع الجزائري هذا الحق ضمن أحكام القانون المدني، وتحديداً في إطار القواعد العامة المتعلقة بالعقود الملزمة للطرفين، حيث تنص المادة 119 من القانون المدني على أنه: "في العقود الملزمة

¹ - بلحاج العربي، الحقوق العينية والعقارية، الجزء الثاني، دار هومة، الجزائر، 2015، ص 357

² - محمد صافي الامتيازات في القانون المدني الجزائري مجلة القانون والاقتصاد، ال عدد 2020، 17، ص 103

³ - احمد شوقي بن احمد الامتيازات الخاصة في القانون المدني الجزائري دار الفضيحة، الجزائر، 2018، ص 129

⁴ - عبد الله مسعودي، القانون العقاري الجزائري دار المعرفة، الجزائر، 2020، ص 210

للجانبيين إذا لم يوفّ أحد المتعاقدين بالتزامه، جاز للمتعاقد الآخر بعد إعداره المدين أن يطالب بتنفيذ العقد أو بفسخه مع التعويض إن كان له محل".¹

وتطبيقاً لذلك على بيع المحل التجاري، فإن للبائع الحق في طلب الفسخ إذا لم يقيم المشتري بدفع الثمن سواء كلياً أو جزئياً، رغم إعداره، كما يجوز للمشتري كذلك طلب الفسخ إذا امتنع البائع عن تسليم أحد العناصر التي كان محل اعتبار عند التعاقد، كالعنوان التجاري أو الزبائن، مما يجعل العقد غير محقق للغرض المقصود. وتجدر الإشارة إلى أن الفسخ القضائي هو الأصل، بحيث لا يتم إلا بموجب حكم من المحكمة المختصة بعد التأكد من توافر شروطه، ما لم يكن الفسخ اتفاقياً منصوصاً عليه في العقد صراحة، وفي هذه الحالة يمكن تفعيله دون اللجوء إلى القضاء.²

كما أكدت المحكمة العليا الجزائرية في أحد قراراتها أن الفسخ في عقد بيع المحل التجاري يظل خاضعاً للقواعد العامة، ويشترط إثبات الإخلال الجسيم بأحد الالتزامات التعاقدية، وألا يكون طالب الفسخ هو المتسبب في الإخلال أو مقصراً في تنفيذ التزاماته هو الآخر.³

أولاً: تعريف الفسخ

حق الفسخ هو وسيلة قانونية تُمنح للطرف المتضرر عند إخلال الطرف الآخر بالتزاماته التعاقدية. وبما أن عقد بيع المحل التجاري عقد ملزم للجانبين، فإن عدم وفاء أحد الطرفين بالتزامه يخول للطرف الآخر المطالبة بفسخ العقد. وقد نظم المشرع هذا الحق في المادة 119 من القانون المدني الجزائري التي تنص على أنه "في العقود الملزمة للطرفين، إذا لم يوفّ أحد المتعاقدين بالتزامه، جاز للمتعاقد الآخر بعد إعداره أن يطالب بتنفيذ العقد أو بفسخه، مع التعويض في الحالتين إن اقتضى الحال".⁴

ثانياً: شروط الفسخ

يخضع الفسخ في عقد بيع المحل التجاري كغيره من العقود إلى شروط قانونية حددها المشرع الجزائري، وتتمثل هذه الشروط في وجود عقد ملزم للجانبين، وإخلال أحد الأطراف بالتزاماته، فضلاً عن توجيه إعداره

¹ - المادة 119 من القانون المدني الجزائري. المرجع السابق.

² - قرار المحكمة العليا، الغرفة التجارية، رقم 292061، بتاريخ 2005/11/16، المجلة القضائية، عدد خاص، سنة 2006، ص 112.

³ - عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، المرجع السابق، ص 964.

⁴ - المادة 119 من القانون المدني الجزائري. المرجع السابق.

مسبق للمدين ما لم يتفق الطرفان على خلاف ذلك.

1- وجود عقد ملزم للجانبين

يشترط الفسخ أن يكون هناك عقد يُنشئ التزامات متبادلة، أي أن يكون العقد ملزماً للجانبين، مثل التزام البائع بنقل ملكية المحل التجاري وتسليمه، والتزام المشتري بدفع الثمن. وهذا ما نصت عليه المادة 119 من القانون المدني الجزائري، التي تشترط أن يكون العقد "ملزماً للجانبين" ليستحق الفسخ.¹ فعقد بيع المحل التجاري يعد عقداً متقابل للالتزامات، يفرض التزامات متبادلة على كل من البائع والمشتري، وبالتالي فإن الإخلال بأي من هذه الالتزامات يعطي الحق للمتعاقد الآخر بطلب الفسخ.

2- إخلال أحد الطرفين بالتزاماته التعاقدية

لا يكفي لطلب الفسخ وجود عقد ملزم للجانبين، بل يجب أن يُثبت الطرف طالب الفسخ أن الطرف الآخر قد أخلّ بالتزام جوهري من التزاماته. ويُقصد بالإخلال الجوهري كل تقصير في تنفيذ الالتزام يجعل من غير المعقول مطالبة الطرف الآخر بالاستمرار في تنفيذ العقد.

وقد يكون الإخلال متمثلاً في عدم تسليم المحل التجاري، أو تسليمه دون بعض العناصر الجوهرية المتفق عليها مثل العلامة التجارية أو عنصر الزبائن، أو عدم دفع الثمن في الأجل المحدد، وهو ما يعد إخلالاً مبرراً للفسخ.

وقد كرس القضاء الجزائري هذا المفهوم في عدة قرارات، معتبراً أن الإخلال الجسيم بالالتزامات يبرر فسخ عقد البيع، لا سيما إذا تعلق الأمر بعنصر جوهري من عناصر المحل التجاري.²

3- توجيه إعدار للمدين قبل المطالبة بالفسخ

أوجب القانون المدني في المادة 119 إعدار المدين قبل طلب الفسخ، إذ تنص المادة المذكورة على أن: "إذا لم يوف أحد المتعاقدين بالتزامه، جاز للمتعاقد الآخر بعد إعدار المدين أن يطالب بتنفيذ العقد أو بفسخه... والإعدار هو تنبيه رسمي يوجه إلى الطرف المخلّ يُطالبه فيه بتنفيذ التزامه، كما لا يعتبر مجرد إجراء شكلي بل هو شرطاً لقبول دعوى الفسخ".³

ثالثاً: آثار الفسخ

¹- المادة 119 من القانون المدني الجزائري، المرجع السابق.

²- المحكمة العليا الغرفة التجارية قرار رقم 117599، مؤرخ في 22/06/1993، المجلة القضائية عدد خاص 1995، ص 73

³- المادة 119 من القانون المدني الجزائري، المرجع السابق.

يترتب على حق الفسخ مجموعة من الآثار القانونية والتي تعيد العقد لما كان عليه سابقاً مما يشكل صعوبة خاصة فيما يتعلق بإرجاع العناصر المعنوية، وقد كرس المشرع الجزائري هذا المبدأ في المادة 122 من القانون المذنب الجزائري والتي تنص على: "يترتب على الفسخ إعادة المتعاقدين إلى الحالة التي كانوا عليها قبل العقد فإذا استحال ذلك جاز الحكم بالتعويض".¹

وبالتالي يمكن تلخيص يترتب على الفسخ:

- 1- إعادة المتعاقدين إلى الحالة التي كانوا عليها قبل العقد.
- 2- استرداد البائع المحل التجاري والمشتري الثمن إن دُفع.
- 3- التعويض عن الأضرار في حال ترتب ضرر على أحد الطرفين.²

المطلب الثاني: الضمانات المتعلقة بالمشتري

حرص المشرع الجزائري على ضمان حقوق المشتري من خلال عدة آليات قانونية، وذلك لتجنب أي تلاعب قد يؤدي بالضرر، نتيجة التزامات مالية سابقة على المحل أو إذا ثبت وجود تدليس من طرف البائع وطرف آخر.

الفرع الأول: حق الاعتراض على دفع الثمن

يمكن للدائنين الاعتراض على دفع الثمن من قبل المشتري للبائع، إذا ثبت أن البيع قد يلحق ضرراً بحقوقهم. ويشترط أن يتم الاعتراض خلال أجل 15 يوماً من آخر إعلان قانوني عن البيع، ويتم عبر دعوى قضائية تتضمن بيانات الدين.³

إذا تم الاعتراض، لا يحق للبائع استلام الثمن حتى تفصل المحكمة في النزاع. كما أن دفع المشتري للثمن قبل انقضاء الأجل يجعله مسؤولاً عن تسديده مرة أخرى للدائنين المعترضين إذا ثبتت أحقيتها.⁴

¹- المادة 122 من القانون المدني الجزائري، المرجع السابق.

²- محاضرة انحلال العقد <http://moodle.univ.dbkm.dz> 2025/02/21 الساعة 10:00 ص 01

³- المادة 84 من القانون المدني الجزائري المتعلقة بحقوق دائني البائع، المرجع السابق.

⁴- هجرسي، مساهل بيع المحل التجاري في القانون الجزائري، المرجع السابق، ص 57.

الفرع الثاني: الإيداع لدى مصلحة الودائع والأمانات

نصت المادة 90 من القانون المدني الجزائري على: "يجب على كل حائز للثمن الذي تم به بيع محل التجاري ان يقوم بتوزيعه في ظرف ثلاثة أشهر من تاريخ عقد البيع" إذا انقضت مهلة 3 أشهر دون توزيع الثمن أو وجود اعتراضات، يمكن لأي طرف معني تقديم طلب إلى المحكمة لإيداع الثمن لدى الجهات المختصة، ويصدر القاضي أمراً بالإيداع إذا لم تُقدّم اعتراضات قائمة¹

الفرع الثالث: حق المزايدة بالسدس

يُمنح الدائن الذي يثبت تواطؤاً بين البائع والمشتري لتخفيض الثمن، أو بيع المحل بأقل من قيمته الحقيقية حق طلب إعادة البيع بالمزاد العلني بسعر أعلى لا يقل عن السدس مقارنة بالثمن المتفق عليه. ويشتترط تقديم هذا الطلب خلال عشرين يوماً من نشر إعلان البيع².

يُعدّ الحق في المزايدة بالسدس من بين أهم الضمانات التي منحها المشرع الجزائري لصالح المدين في إطار بيع المحل التجاري جبراً، باعتباره آلية قانونية تمكّن من إعادة المزايدة لتحصيل ثمن أعلى يعود بالفائدة على دائني البائع. ويستند هذا الحق إلى مقتضيات المواد المنظمة للبيع الجبري في إطار القانون التجاري، لاسيما تلك المتعلقة ببيع المحل التجاري بالمزاد العلني، وما يرتبط به من إجراءات. تُمارس المزايدة بالسدس من قبل أي شخص يهمله الأمر، ويُقصد بذلك كل من له مصلحة قانونية مباشرة، كالدائنين أو المدين نفسه، شريطة أن يعرض زيادة سدس على الثمن الذي رست عليه المزايدة الأولى، وذلك خلال مهلة قانونية محددة تبدأ من تاريخ المزاد الأول. وتُعد هذه الآلية ذات أهمية بالغة في ضمان عدم تفويت المحل التجاري بأقل من قيمته الحقيقية، خصوصاً في الحالات التي تكون فيها المزايدات ضعيفة أو تتطوي على تواطؤ بين الراسي عليه المزاد وجهات أخرى³.

وقد نصت المادة 110 من الأمر رقم 59-75 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري المعدل والمتمم، على إمكانية إجراء المزايدة مجدداً متى ما تم تقديم عرض يتجاوز ثمن المزايدة الأولى

¹- المادة 90 من القانون التجاري الجزائري. المتعلق بدفع الثمن، المرجع السابق.

²- مصطفى كمال طه، البيع التجاري، المرجع السابق ص266.

³محمد بالعليا، الشرح العملي لقانون الإجراءات المدنية والإدارية، الجزء الثاني، دار هومة، الجزائر، 2011، ص 342.

بسدس على الأقل، وذلك في أجل ثمانية أيام من المزاد الأول. وهذا ما يؤكد أن المشرع أراد من خلال هذه المدة القصيرة تحقيق التوازن بين مصالح الدائنين والمزيدين، وعدم إطالة الإجراءات القضائية.¹

أما من الناحية الإجرائية، فيتم تقديم طلب المزايدة بالسدس أمام كتابة ضبط المحكمة المختصة، ويرفق بضمانات جدية، مثل تقديم كفالة أو إيداع جزئي لقيمة السدس الإضافي. وتُعلن المزايدة الجديدة وفق نفس الشروط التي خضعت لها المزايدة الأولى من حيث النشر والإشهار. ويترتب على ذلك تأجيل إرساء البيع النهائي إلى حين انتهاء إجراءات المزايدة الثانية، مما يمنح فرصة لتحصيل سعر أعلى لفائدة الجماعة الدائنة.²

¹-المادة 110 المتضمن القانون التجاري الجزائري، المتعلق بدعوى الفسخ وفسخ البيع، المرجع السابق.

²-بن عبو محمد، الوجيز في القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2019.

خلاصة الفصل الثاني:

من خلال هذا الفصل، يتبين لنا ان المحل التجاري لا يقتصر على تبادل المال والمحل، بل يترتب عليه مجموعة من الالتزامات المتبادلة بين الطرفين، فالبايع عليه ان يلتزم بمهمة التسليم بجميع عناصره المادية منها والمعنوية. وان لا يتعرض المشتري لاي مشاكل قانونية من الغير. اما المشتري فهو مطالب باستلام المحل، وتحمل النفقات المرتبطة بعملية التسليم مثل رسوم التسجيل والنقل.

ولحماية الطرفين وفر القانون ضمانات قانونية لكلا من البائع والمشتري، فالبايع يمكنه ان يسجل حق الامتياز لضمان حصوله على الثمن وله حق الفسخ اذا لم يفي المشتري بالتزامه، اضافة الى ضمانات تحمي المشتري والدائنين مثل حق الاعتراض على الثمن واجراءات الايداع والمزايدة بالسدس.

وفي النهاية، عقد بيع المحل التجاري ليس مجرد عقد بل هو من التصرفات التجارية المنظمة ويجب التعامل معه بحذر واحترام الشروط القانونية وذلك لحماية المصالح الاقتصادية والاجتماعية المرتبطة بالنشاط التجاري.

الخاتمة

الخاتمة:

ختاما تناولت هذه المذكرة بالدراسة والتحليل موضوع بيع المحل التجاري وهو من التصرفات القانونية ذات الطبيعة الخاصة التي تجمع بين الأحكام القانون المدني والتجاري ولقد حاولنا من خلال هذا البحث يمكن تسليط الضوء على الجوانب القانونية والإجرائية لهذه العملية، مع التركيز على أهم الإشكاليات التي يثيرها بيع المحل التجاري من الناحية النظرية والتطبيقية. وقد أبرزت دراستنا من بعض القواعد العامة التي ظهرت في مراحل مختلفة، سواء من حيث اشتراط الكتابة لإثبات العقد، أو من خلال ضرورة القيد في السجل التجاري للحفاظ على حقوق الأطراف وحماية الدائنين. كما أن القانون التجاري وضع أحكام خاصة لحماية المجتمع، مثل اشتراط ذكر عناصر المحل التجاري في العقد والتأكيد على الوضع القانوني له.

أما فيما يتعلق بالالتزامات الناشئة عن البيع، فإن القانون التجاري تبنى بعض القواعد المدنية، لاسيما فيما يخص ضمان العيوب الخفية، لكنه أضاف ضمانات أخرى تتناسب مع خصوصية المحل التجاري، مثل الالتزامات البائع بعدم المنافسة لفترة محددة.

كما يتمتع البائع بحق الامتياز لاستيفاء الثمن ويمنحه أولوية في حال إفلاس المشتري، إضافة إلى حق الفسخ المشروط في حال عدم السداد. كما يمنح القانون الدائنين حق الاعتراض على دفع الثمن وحماية حقوقهم، ويختلف تنفيذ الامتياز في القانون التجاري عن القواعد العامة، حيث يعتمد على إجراءات خاصة تضمن السرعة والفعالية في التنفيذ، بالإضافة إلى طريقة ممارسة حق التقدم في تأمينات العينية، وفق القواعد العامة، وأيضا تنفيذ حق التتبع والتقدم في القانون التجاري، حيث يتم التنفيذ على المحل التجاري تحت يد المشتري الجديد، بإجراءات مبسطة تدعم سرعة التعاملات التجارية.

كما نظم المشرع حقوق الدائنين في حالات الإفلاس أو التصرف غير مشروع محددًا شروط الفسخ لضمان حماية المتعاملين في السوق. وقد تطرقنا أيضا إلى الضمانات الممنوحة للبائع والمشتري، ومنها حق المعارضة في دفع الثمن لحماية حقوق الامتياز وحق القاضي في الاستعجال بالفصل في النزاعات، إلى جانب إجراءات تنفيذ المزايدة العلنية لتحقيق التوازن المالي. وإذا كان المشرع التجاري قد منح ضمانات لكل من البائع والمشتري المحل التجاري، فقد وفر أيضا حماية خاصة للبائع، لاسيما لمن يفنقرون إلى الامتياز من خلال منح حق المعارضة في دفع الثمن، ويترتب على هذه المعارضة احتجاز الثمن لدى المشتري. إلى حين الفصل

فيها. كما يحق للبائع طلب إيداع الثمن لدى الجهات المختصة كضمان في حال لم يتم الحائز الجديد بدفعه خلال أربعة أشهر من تاريخ البائع. يلاحظ هنا أن القانون التجاري ينحرف عن قواعد العمل إجراءات مدنية، حيث يمنح القاضي سلطة الفصل في مسألة المعارضة بشكل ثانوي، عند نظره في قضية البائع بالمزيد العلني. وذلك إذا لم يكن ثمن البائع كافياً للوفاء بدون الدائمين المعارضين والمعتدين. وقد تم تنظيم جميع هذه الضمانات بعناية لتحقيق التوازن بين المصالح المتعارضة في بيع المحل التجاري.

وبناء على ما سبق نرى ضرورة إدخال بعض النتائج والتوصيلات التي يمكن تلخيصها في النقاط التالية:

النتائج

يعدّ المحل التجاري وحدة قانونية واقتصادية مستقلة، تتألف من عناصر مادية ومعنوية، وهو ما جعل المشرع يخضع التصرف فيه - وبخاصة البيع - لنظام قانوني خاص يخرج عن القواعد العامة للبيع المدني، حفاظاً على استقرار المعاملات التجارية.

- إن بيع المحل التجاري لا يُعدّ مجرد بيع لأشياء مادية أو حقوق منفردة، بل هو تصرف يرد على الذمة التجارية ككل، بما تحويه من عناصر، وهو ما يبرّر خضوعه لإجراءات شكلية دقيقة نصّ عليها المشرع في المواد من 79 إلى 88 من القانون التجاري.

- يظهر من خلال التنظيم القانوني أن المشرع الجزائري أولى أهمية خاصة لحماية حقوق الدائنين، وهو ما يتجلى في إلزام البائع والمشتري بإشهار عقد البيع وفقاً لشروط دقيقة، حتى يكون نافذاً في مواجهة الغير، ما يؤكد على الطابع الاحتياطي والإجرائي الذي يطغى على هذا النوع من التصرفات.

- يتضح أيضاً أن الغاية من فرض الإشهار والتسجيل لا تقتصر على مجرد إعلام الغير، وإنما تمتد لحماية الائتمان التجاري، وضمان استمرارية النشاط التجاري بعيداً عن المفاجآت التي قد تُربك المحيط التعاقدية للمحل التجاري.

- رغم الجهود التشريعية المبذولة، إلا أن التنظيم الحالي لا يزال يشكو من بعض النواقص، خصوصاً ما تعلق بمصير العقود الجارية المرتبطة بالمحل عند انتقاله إلى المشتري، وكذا الجوانب الجبائية الناتجة عن عملية البيع، وهي ثغرات تفتح المجال لاجتهادات قضائية قد لا تكون دائماً موحّدة.

- يلاحظ أخيراً أن التشريع الجزائري استقى الكثير من أحكامه من القانون الفرنسي، غير أن ذلك لم يمنع من تكيف بعض الأحكام بما يتلاءم مع خصوصيات البيئة التجارية المحلية، الأمر الذي يُبرز التوجه التوفيقي للمشرع في هذا المجال.

التوصيات

- تمديد المهلة الممنوحة للبائع المعترض ليتمكن من تقديم اعتراضه بشأن وفاء المشتري بالثمن مما يتيح له إدراك تفاصيل عملية البيع بشكل أعمق ويضمن وضوح التعاقد بين الأطراف.

- الإسراع في الإجراءات بيع المحل التجاري بالمزاد العلني بعد استنفاد الإجراءات التنفيذية لحماية حقوق الدائنين وضمان سرعه استفتاء حقوقهم في الإطار الزمني المناسب بما يساهم في تعزيز الاستقرار المالي والاقتصادي.

- إلزام الأطراف المتعاقدة بإفراغ عقد البيع رسمياً بحيث لا يقتصر الأمر على عقوبات المدينة بل يشمل أيضاً غرامات مالية بما يضمن تسجيل الملكية بشكل قانوني ودقيق إلزام المشتري بإبقاء جزء من ثمن المحل التجاري محجوز لفترة محددة حتى يتمكن الدائنون من المطالبة بحقوقهم سواء تم الاتفاق على نقل الملكية بجميع أصولها وأجزائها.

- تمكين المشتري من المطالبة بتعويض عن الضرر المادي أو الأدبي في حال كان هناك تصريح كاذب من البائع عند تقديم بيانات المحل التجاري.

- توفير الحقل للبائع او المشتري في رفع دعوه مباشره دون الحاجة الانتظار وذلك في عقود المتعلقة ببيع العقارات بالنظر إلى أهمية كبريه لهذه الحقوق في تحقيق التوازن المالي وحماية التجار.

- التوجيه نحو نهج مشابه للتشريع الفرنسي فيما يخص منع البائع من تقييد بين المحلات التجارية بالعقارات المخصصة لها مما يساهم في تعزيز مبدأ تكافؤ الفرص في الأسواق.

سن قانون خاص ينظم المحل التجاري بشكل شامل من حيث مفهومه عناصره والتصرفات القانونية المرتبطة به مع تخصيص لوائح دقيق للإعلانات القانونية المتعلقة ببيعه بما يحقق مبدأ العلنية في بيئة الأعمال التجارية.

- بهذه الإصلاحات يمكن تعزيز الحماية القانونية لجميع الأطراف وضمان استقرار البيئة التجارية والاقتصادية لبيع المحل التجاري في التشريع الجزائري.

قائمة المراجع والمصادر

قائمة المصادر والمراجع:

أولاً/- قائمة المصادر:

القرآن الكريم : سورة البقرة الآية 275.

2/- القوانين:

1. المادة 683، قانون رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم.
2. المادة 351، قانون رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم.
3. المادة 30، قانون رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم.
4. المادة 59، قانون رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم.
5. المادة 40، قانون رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم.
6. المادة 93، قانون رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم.
7. المادة 181، قانون رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم.
8. المادة 97، قانون رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم.
9. المادة 98، قانون رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري المعدل والمتمم.

2. قرار المحكمة العليا رقم 154760 الصادرة بتاريخ: 17/04/1996، مجلة قضائية، ع1، 1996.

ثانيا/ - قائمة المراجع:

1/- المؤلفات:

- 1 نادية فوضيل، القانون التجاري الجزائري رد الأعمال التجارية، التاجر، المحل التجاري، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007.
- 2 عتو الموسوس، المختصر في القانون الجزائري، الأعمال التجارية، التاجر، التزامات التاجر، المحل التجاري، الطبعة الأولى، 2022.
- 3 حلو أبو حلو، زهير عباس كريم، الوجيز في القانون التجاري الأردني " نظرية العمل التجاري والتاجر والمتجر والعقود التجارية" ج1، مركز صقر للخدمات الطلابية، جامعة اليرموك، د س.
- 4 سيد خلف محمد، إيجار وبيع المحل التجاري، دار محمود للنشر والتوزيع، الإسكندرية، ط1، 2001
- 5 مصطفى كمال طه، القانون التجاري " الأعمال التجارية والتجار، والمحل التجاري، الملكية الصناعية" الدار الجامعية الإسكندرية، 1997.
- 6 محمد فريد العريني، جلال وفاء البدري محمدين، محمد السيد الفقي، مبادئ القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة للنشر.
- 7 هاني دويدا، القانون التجاري (التنظيم القانوني لتجارة، الملكية التجارية والصناعية، الشركات التجارية) جامعة الإسكندرية.
- 8 علي هادي العبيدي، البيع والايجار، دار الثقافة للنشر والتوزيع.
- 9 محمد فريد العريني، جلال وفاء البدري محمدين، محمد السيد الفقي، مبادئ القانون التجاري دراسة في الأدوات القانونية، دار الجامعة الجديدة للنشر، الازاريطه، الاسكندرية.
- 10 نذير بن عمو، العقود الخاصة، البيع والمعاوضة، المؤسسة الجامعية للدراسة والنشر، الجزائر، ط1، 2008.
- 11 محمد حسنين، الوجيز في القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، 2021.
- 12 احمد شوقي بن احمد الامتيازات الخاصة في القانون المدني الجزائري دار الفضيلة، الجزائر، 2018

- 13 عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني.
- 14 عبد الله مسعودي، القانون العقاري الجزائري دار المعرفة، الجزائر، 2020.
- 15 مبروك مقدم، المحل التجاري، الطبعة الخامسة، دار هومة، الجزائر، 2011.
- 16 بلحاج العربي، الحقوق العينية والعقارية، الجزء الثاني، دار هومة، الجزائر، 2015.

المجلات والجرائد:

- 1 الأمر 59/75، المعدل والمتمم، مؤرخ في: 1975/09/26، المتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية الصادرة في : 1975/12/19، عدد 101.
- 2 فنينخ نوال، العمليات الواردة عن المحل التجاري، جامعة، وهران2، محمد بن أحمد، كلية الحقوق والعلوم التجارية.
- 3 منصور داود الشكلية كآلية لتحقيق الحماية القانونية للمحل التجاري، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، العدد25.
- 4 محمود حياة. التركي باهي التشكيلة كركن رابع في عمليات الواردة عن المحل التجاري. مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 15.
- 5 محمد بن السايح، التراضي كمكون أساسي للعقد بين الفقه الاسلامي وبعض القوانين المدنية، مجلة الدراسات
- 6 الاسلامية: ع/ قسم العلوم الاسلامية، جامعة الأغواط- الجزائر.
- 7 هلال خيرة، تريح مخلوف، أحكام الشكلية في الوعد التعاقد في ظل القانون المدني الجزائري، مجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، ع2.
- 8 حورية بورنان، تحديد الطبيعة القانونية للمحل التجاري، مجلة المفكر، العدد الثالث، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر بسكرة.

2/- المذكرات والأطروحات:

أ/ رسائل الماجستير:

1. بن زاوي سفيان، بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، "فرع قانون الأعمال"، كلية الحقوق جامعة قسنطينة1، 2013.
2. سعاد دراح- عيوب الرضا بين حماية المتعاقد واستقرار المعاملات، مذكرة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق- جامعة الجزائر1، كلية الحقوق، 2012/2011.

ب / مذكرات الماستر:

1. إشراق ديدة، فاطمة غدير، الإطار القانوني لحماية المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة تخرج لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في ميدان الحقوق والعلوم السياسية، السنة الجامعية: 2019-2020، جامعة قاصدي مرباح ورقلة.
2. خزاري صدام، بيع المحل التجاري، بيع المحل التجاري، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في حقوق، تخصص قانون أعمال، جامعة محمد بوضياف (المسيلة).
3. بن موهوب دهبية، صادق دانية، العمليات القانونية الوارد عن المحل التجاري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون تخصص قانون أعمال، جامعة مولود معمري، تيزي وزو.
4. هجرسي فايزة، مساهل سماح، بيع المحل التجاري في القانون التجاري الجزائري، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات لنيل شهادة الماستر أكاديمي في الحقوق تخصص قانون اعمال جامعة محمد البشر الابراهيمى، برج بوعريج 2023.
5. يوتاسوفة حسين، المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة نهاية الدراسة لنيل شهادة الماستر " قانون خاص، 2021-2022.
6. عباسن زوهرة، سعودي رميزة، أحكام بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون " القانون الخاص الشامل" جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، 2014/2013.

المحاضرات:

3. دريس كمال فتحي "محاضرات في صادة العقود الخاصة " السداسي الاول " عقد البيع- عقد الكفالة " تخصص "قانون خاص"، جامعة الشهيد حمد لخضر، 2023/2022.
4. زحزاح محمد، محاضرات في القانون التجاري، تخصص قانون تجاري، 2023/2022.
5. عبد الحفيظ بوقندورة، المنافسة والأسعار، محاضرات ماستر قانون أعمال، جامعة الجزائر، السنة الجامعية 2017-2018.

9 المواقع الإلكترونية:

- 1 منصة التعليم الالكتروني لجامعة سطيف "2" ركن التراضي: أولا وجود الإرادة والتعبير عنها" متاح على <http://cte-univ-setif2.dz>
- 2 المرجع الالكتروني للمعلوماتية، تعريف القبول في التعاقد منشور بتاريخ 14 مارس 2017، متاح على <http://ahmerja.com>
- 3 محاضرة انحلال العقد [http moodl.univ.dbkm.dz](http://moodl.univ.dbkm.dz)
- 4 جامعة سطيف 2 "شروط صحة العقد: خلو الإرادة من العيوب" منصة التعليم الإلكتروني <https://cte.univ.setife.dz/uiew>
- 5 منصة التعليم عن بعد لجامعة سطيف2: مفهوم العقد وأركانه- الركن الماي- المحل- منشور على موقع <http://cte.univ-setife.dz>

فهرس المحتويات:

الصفحة	العنوان
	إهداء
	الشكر
أ - د	مقدمة
	الفصل الأول: ماهية المحل التجاري
06	تمهيد
07	المبحث الأول: مفهوم المحل التجاري وخصائصه وعناصره.
07	المطلب الأول: مفهوم المحل التجاري وخصائصه.
07	الفرع الأول: مفهوم المحل التجاري.
08	الفرع الثاني: خصائص المحل التجاري.
10	المطلب الثاني: عناصر المحل التجاري
10	الفرع الأول: العناصر المعنوية.
13	الفرع الثاني: العناصر المادية.
13	المبحث الثاني: أركان المحل التجاري وطبيعة القانونية.
14	المطلب الأول الأركان التشكيلية والموضوعية للمحل التجاري.
14	الفرع الأول: الأركان الشكلية
19	الفرع الثاني: الأركان الموضوعية.
30	المطلب الثاني: الطبيعة القانونية للمحل التجاري

30	الفرع الأول: نظرية المجموع القانوني
30	الفرع الثاني: نظرية المجموع الواقعي أو الفعلي
31	الفرع الثالث: نظرية الملكية المعنوية.
32	خلاصة الفصل الأول
	الفصل الثاني: الآثار القانونية لبيع المحل التجاري
34	تمهيد
35	المبحث الأول: التزامات المتعاقدين
35	المطلب الأول: التزامات البائع
35	الفرع الأول: الالتزام بالتسليم
35	الفرع الثاني: الالتزام بالضمان
41	الفرع الثالث: الالتزام بعدم المنافسة
43	المطلب الثاني: التزامات المشتري
45	الفرع الأول: الالتزام بالتسلم
45	الفرع الثاني: الالتزام بدفع الثمن
46	الفرع الثالث: الالتزام بدفع النفقات
46	المبحث الثاني: الضمانات المترتبة عن عقد بيع المحل التجاري
47	المطلب الأول: الضمانات المتعلقة بالبائع

47	الفرع الأول: حق الامتياز
48	الفرع الثاني: حق الفسخ
51	المطلب الثاني: الضمانات المتعلقة بالمشتري
55	الفرع الأول: حق الاعتراض على دفع الثمن
55	الفرع الثاني: الإيداع لدى مصلحة الودائع والأمانات
55	الفرع الثالث: حق المزايدة بالسدس
56	خلاصة الفصل الثاني
58	الخاتمة
60	قائمة المراجع والمصادر

قائمة المختصرات:

الاختصارات	الدلالة
ق.ت.ج	القانون التجاري الجزائري
ق.م.ج	القانون المدني الجزائري
ط	الطبعة
ص	الصفحة

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة ابن خلدون، تيارت
كلية الحقوق والعلوم السياسية



تصريح شرفي

خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لانجاز بحث

أنا المعضي أدناه،

السيد(ة): يوهني عابدي الصفة: طالب (ة) ماستر .

الحامل (ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 204737220 الصادرة بتاريخ: 2019-06-10

المسجل (ة) بكلية: الحقوق والعلوم السياسية - ابن خلدون - تيارت القسم: تاريخ خاص

الشعبة: تاريخ التخصص: تاريخ

والمكلف (ة) بانجاز مذكرة ماستر بعنوان:

بيع المحل التجاري في التشريع الجزائري

أصرح بشرفي أن ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في انجاز البحث المذكور أعلاه.

تيارت في: 2025/06/11

توقيع المعني (ة):

يوهني عابدي

المصادقة على الامضاء

عبدالمجيد مسيلود
و بتفويض منه
مستشار للإدارة الإقليمية
السيد: أنديش مسيلود



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة ابن خلدون، تيارت
كلية الحقوق والعلوم السياسية



ميدان التكوين في الحقوق والعلوم السياسية
فريق شعبة التكوين في الحقوق

إذن بالإيداع

أنا الممضي أدناه،

الأستاذ (ة): كيد صبيح
الرتبة: أستاذ محاضر

المشرف على الطالب: بسوحي عائشة

الشعبة: بحسن الشواقي

والمكلف (ة) باتباز مذكرة ماستر بعنوان: حسيو قيس
التخصص: قانون الأعمال

اصرح انني اطلعت على المذكرة و هي مستوفية لجميع الشروط المنهجية و قابلة للايداع من اجل المناقشة

تيارت في: 11 أيار 2023

توقيع الأستاذ (ة) المشرف (ة):

