

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة 8 ماي 1945 قالمة



كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق
مخبر الدراسات القانونية البيئية

أطروحة

لنيل شهادة الدكتوراه في الطور الثالث

الميدان: الحقوق والعلوم السياسية
الشعبة: الحقوق
الاختصاص: قانون الأعمال

من إعداد:
خديجي براهيم

بعنوان

التحولات القانونية الجديدة: من القانون التجاري إلى القانون الاقتصادي

بتاريخ: 26 ماي 2025

أمام لجنة المناقشة المكونة من:

الاسم واللقب	الرتبة	
السيدة منية شوايدية	أستاذ التعليم العالي	بجامعة 8 ماي 1945 قالمة
السيد عصام نجاح	أستاذ التعليم العالي	بجامعة 8 ماي 1945 قالمة
السيد هشام بن الشيخ	أستاذ التعليم العالي	بجامعة قاصدي مرباح ورقلة
السيد عمار زعبي	أستاذ التعليم العالي	بجامعة حمه لخضر الوادي
السيد سفيان حديدان	أستاذ محاضر أ	بجامعة 8 ماي 1945 قالمة
السيدة سارة بن صالح	أستاذ محاضر أ	بجامعة 8 ماي 1945 قالمة

السنة الجامعية: 2024-2025

شكر وعرفان

بعد شكر الله وحمده على توفيقه، أتوجه بأسمى آيات الشكر والتقدير إلى كل من كان له دور في إنجاز هذا العمل

أشكر أستاذي المشرف الأستاذ الدكتور عصام نجاح، الذي لم يبخل عليّ بالنصح والتوجيه، فكان سندًا أكاديميًا وعلميًا لا يقدر بثمن

كما أتوجه بالشكر إلى لجنة المناقشة، التي تكرمت بقبول مناقشة هذا العمل، وإلى لجنة التكوين في الدكتوراه، التي كان لها دور في إثراء تكويني الأكاديمي، وعلى رأسها الأستاذ الدكتور عصام نجاح

وأخص بالذكر جميع أساتذتي الأفاضل، الذين كان لهم أثر عظيم في مسيرتي العلمية، لاسيما الأستاذ الفاضل بالطيب بشير، الذي كان قدوة علمية ومصدر إلهام لي، وكذا الأستاذ القدير بوليفة محمد عمران

وإذ أسجل عميق امتناني لكل من ساندني في مسيرتي، فإنني أتوجه بخالص الشكر والتقدير إلى الأستاذ خديجي أحمد، الذي لم يكن فقط أحد أساتذتي الأفاضل، بل كان أيضًا عمي العزيز، فكان لي نعم المعلم والمرشد، ونموذجًا يُحتذى به في العلم والأخلاق

كما لا يفوتني أن أتقدم بجزيل الشكر لكل من ساعدني وساندني، ولو بكلمة طيبة أو دعاء صادق، فلکم مني خالص الامتنان والتقدير

اهداء

إلى من كان لهم الفضل بعد الله في تكويني وسندي في مسيرتي...

إلى جدي الغالي رحمه الله وأسكنه فسيح جناته وإلى جدتي الغالية أطل الله عمرها

إلى والدي العزيز، الذي كان لي القدوة والموجه، وإلى والدتي الغالية، رمز الحنان والعطاء

إلى زوجتي، التي كانت صبرةً معي وداعمة لي طوال هذه الرحلة

إلى أبنائي وبناتي الأعزاء، مصدر سعادتي ودوافعي للاستمرار

إلى عمّي الكريم أحمد، الذي كان لي دومًا سندًا وداعمًا في كل مراحل حياتي

إلى إخوتي الأعزاء محمد، أبو بكر الصديق، هواري بومدين، عبد الكريم وإلى أختي الغالية، الذين لم يبخلوا عليّ بالدعاء والمساندة في مختلف الظروف

إلى جميع أفراد عائلتي كل باسمه...

إلى أساتذتي الأفاضل، منذ المرحلة الابتدائية وحتى اليوم، الذين كان لهم الفضل في تكويني العلمي والمعرفي

إلى كل من وقف بجانبني في مسيرتي الأكاديمية، وساندني في الجمع بين مهامي المهنية والدراسية، فكان لدعمه الأثر البالغ في إتمام هذا العمل

إلى أصدقائي وزملائي، سواء في الدراسة أو في العمل، الذين كانوا لي رفقة صالحة ودعمًا لا ينضب

إليكم جميعًا، أهدي هذا العمل المتواضع، عربون تقدير وعرفان

خطة الدراسة

مقدمة

الباب الأول: القانون التجاري في مواجهة التحولات الاقتصادية الجديدة

الفصل الأول: من الشريعة العامة إلى قانون الأعمال

المبحث الأول: استقلال القانون التجاري عن القانون المدني

المبحث الثاني: الانتقال من القانون التجاري إلى قانون الأعمال

الفصل الثاني: المؤسسة أساس تطوير النشاطات الاقتصادية

المبحث الأول: المؤسسة من المفهوم الاقتصادي إلى المفهوم القانوني

المبحث الثاني: خصوصية المؤسسات العمومية الاقتصادية

الباب الثاني: القانون الاقتصادي لمواكبة التطورات الاقتصادية

الفصل الأول: نحو التأسيس للقانون الاقتصادي

المبحث الأول: تطور دور الدولة في النشاط الاقتصادي

المبحث الثاني: نشأة القانون الاقتصادي من العام إلى الخاص

الفصل الثاني: القانون الاقتصادي بين النفع العام والنفع الخاص

المبحث الأول: الضبط الاقتصادي كأحد أوجه النفع العام للقانون الاقتصادي

المبحث الثاني: أهم مظاهر النفع الخاص للقانون الاقتصادي

خاتمة

مقدمة

كان القانون المدني هو القانون الذي يحكم العلاقات بين الأفراد في المجتمع، ويحدد حقوقهم والتزاماتهم، حيث أنه كان ينظم أيضا جميع المعاملات على حد سواء مدنية كانت أم تجارية، ومع مرور الوقت، ومع توسع نطاق التجارة، وتعدد الأعراف التجارية التي كانت تحكم تعاملات التجار، وأمام ما تقتضيه هذه المعاملات من سرعة أكبر في الاجراءات ووجود الثقة والائتمان بين الأطراف، كان لا بد من تأطير تلك المعاملات من خلال وضع قواعد قانونية تنظمها وتحكم العلاقات بين فئة التجار، الأمر الذي أدى إلى نشأة القانون التجاري واستقلاله عن الشريعة العامة كفرع قانوني مستقل بذاته.

ومع تطور النشاطات الاقتصادية وتوسعها، بدأت تظهر تحديات جديدة تتعلق بمواكبة القانون التجاري لهذه التغيرات، فعلى الرغم من أن القانون التجاري استطاع تنظيم العديد من الجوانب المتعلقة بالتجارة، إلا أنه أصبح غير قادر على التعامل مع التعقيدات التي فرضتها مختلف التحولات والتطورات الاقتصادية الجديدة، فبدأ يتضح أن هناك حاجة إلى تطوير قوانين جديدة تتناسب مع هذه التحولات، فاستدعى الأمر التفكير في الانتقال من القانون التجاري إلى ما يعرف اليوم بقانون الأعمال، ففي حين أن القانون التجاري كان يركز في الأساس على تنظيم المعاملات التجارية بين التجار، فإن قانون الأعمال أصبح أكثر شمولية نظرا لتعامله مع مختلف النشاطات الاقتصادية.

فهذا الفرع القانوني الجديد والذي يعتبر فرعاً من فروع القانون الخاص، جاء بخصائص نوعية تميزه عن كل من القانون المدني والقانون التجاري، إذ تتجلى تلك الخصائص من خلال أصالة الحلول القانونية التي يقدمها قانون الأعمال وكذا خصوصية التقنيات التي يستخدمها، إذ أن هذه الأصالة تنبع من خصائصه التي تتجاوز النطاق الضيق الذي كان يحدده القانون التجاري، فقانون الأعمال يقدم إجابات قانونية مرنة تتناسب مع التحديات التي تطرأ على النشاطات الاقتصادية المتعددة.

حيث أن تطوير هذه النشاطات الاقتصادية يقوم على مفهوم المؤسسة، والتي تعد من العناصر الأساسية التي ساعدت في تحويل النشاطات الاقتصادية إلى أشكال أكثر تنظيماً واحترافية، ففي هذا السياق، يجسد مفهوم المؤسسة الفارق بين النشاط التجاري التقليدي والنشاطات الاقتصادية التي تديرها كيانات قانونية أكثر تعقيداً، ما يوضح الحاجة إلى تنظيم قانوني يواكب التطورات الاقتصادية المتسارعة.

فخلال العقود الأخيرة، شهدت الجزائر على غرار العديد من دول العالم تحولات جذرية في هيكلة القطاع الاقتصادي، خاصة في القطاع العام، وقد كانت الخصوصية أحد أبرز تلك التحولات التي مست المؤسسات العمومية الاقتصادية، إذ تشكل هذه التحولات انعكاساً واضحاً لمتغيرات عديدة على المستوى الاقتصادي المحلي والدولي، سواء كانت تلك المتغيرات اقتصادية أو سياسية، وهو ما فرض على الدولة إعادة النظر في الملكية العمومية.

ففي البداية، كان القطاع العمومي يحتل مكانة هامة في الاقتصاد الجزائري، خاصة في مرحلة ما بعد الاستقلال، حيث كان القطاع العام يعد الأساس الذي يقوم عليه الاقتصاد الوطني، فكان يشمل العديد من القطاعات الاستراتيجية مثل الطاقة والمناجم والصناعة، إلا أن الأزمة الاقتصادية التي مرت بها الجزائر في الثمانينات، بالإضافة إلى الحاجة إلى تقليص حجم القطاع العام، جعلت الدولة تبدأ في التفكير في تحولات هيكلية تمثل بداية المرحلة الجديدة في تاريخ الاقتصاد الوطني.

فابتداء من سنة 1988، بدأت الجزائر في هذه الفترة باتخاذ خطوات جادة في إطار الإصلاحات الاقتصادية¹، والتي شملت إعادة هيكلة القطاع العام والبحث عن سبل لتحديثه وتنشيط النشاط الاقتصادي، فظهرت عمليات الخصخصة كأداة لتحسين أداء المؤسسات الاقتصادية وتجاوز مشكلات

¹ عبد الحميد برحومة، الإصلاحات الاقتصادية بالجزائر منذ 1988 وأثرها على الفضاء الاقتصادي والاجتماعي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 6، 2006، ص 121.

الكفاءة، فأدى ذلك إلى انتقال المؤسسات العمومية إلى الملكية الخاصة، وهو ما يندرج في سياق التكيف مع التغيرات الاقتصادية العالمية التي تأثرت بها العديد من الدول.

ومن بين التحولات القانونية التي مست النشاط الاقتصادي يبرز تطور دور الدولة، والتي تعتبر من الفاعلين الرئيسيين في النشاط الاقتصادي، حيث كان دورها في البداية دورًا حارسًا، ثم تطور لتصبح متدخلة في مختلف مجالات الحياة الاقتصادية، بل وأحيانًا منتجة للسلع والخدمات، ثم أصبح دولة ضابطة، فهذا التطور في دور الدولة يعكس التحولات الكبرى التي شهدتها الدول على الصعيدين الاقتصادي والسياسي، كما أنه ساهم في تعزيز فكرة تأسيس القانون الاقتصادي.

ففكرة القانون الاقتصادي تعتبر من المواضيع التي شهدت جدلاً واسعاً في الأوساط الفقهية، فرغم أنه كان يُنظر إليه في البداية على أنه امتداد للقانون العام في ظل تدخل الدولة في النشاطات الاقتصادية، إلا أن التطورات الاقتصادية والسياسية التي صاحبت التحولات الكبرى في الاقتصاد العالمي والمحلي أثبتت أن الحاجة إلى قانون اقتصادي خاص أصبحت ضرورة ملحة أيضاً، ففي هذا السياق نجد أن بعض الفقهاء يعتقدون أن القانون الاقتصادي ينتمي إلى القانون العام، بينما نجد أن البعض الآخر يعتبرونه جزءاً من القانون الخاص، في حين أن فئة أخرى أقرت بتجاوز القانون الاقتصادي لهذا التقسيم الكلاسيكي للقانون¹، بل حتى أنه يلغيه.

في المقابل، يرى البعض الآخر أن القانون الاقتصادي لا يمكن أن يُعتبر فرعاً مستقلاً بذاته، فهؤلاء يعارضون فكرة انفصال القانون الاقتصادي عن القوانين الأخرى مثل القانون التجاري أو المدني، إذ يعتقدون أن كل قضية اقتصادية يمكن حلها باستخدام أدوات قانونية موجودة بالفعل، ويرون أن

¹ Michel Fromont, Rapport sur le droit économique français, Luxembourg, Office des Publications Officielles des Communautés Européennes, 1973, p. 13.

القانون الاقتصادي ليس سوى مجموعة من القواعد المنبثقة عن التشريعات المتعلقة بالقانون التجاري والقانون الإداري وغيرهما من القوانين.

فأمام كل ذلك الجدل الفقهي حول وجود القانون الاقتصادي من عدمه، فإن الواقع يؤكد وجود عدة مظاهر لهذا الفرع القانوني، والتي تتمثل أساساً في الضبط الاقتصادي باعتباره أحد أوجه النفع العام للقانون الاقتصادي، حيث يهدف إلى حماية المصلحة العامة¹ وذلك من خلال خلق توازن بين الحرية الاقتصادية وتدخل الدولة.

فالقانون الاقتصادي لا يقتصر على تنظيم المصلحة العامة فقط، بل يتضمن أيضاً ضمان النفع الخاص الذي يُعدّ حجر الزاوية في الحفاظ على التوازن الاقتصادي والاجتماعي، ففي هذا الإطار، تظهر المنافسة وحماية المستهلك كأبرز الأوجه للنفع الخاص التي يسعى القانون الاقتصادي إلى تنظيمها، إذ تعتبر المنافسة أحد العناصر الأساسية التي تحرك الاقتصاد، كما أن حمايتها تعد من الأولويات التي يوليها القانون الاقتصادي اهتماماً بالغاً، حيث أنه يحرص على تنظيم السوق بطريقة تحافظ على هذه المنافسة من خلال مكافحة كافة الممارسات المقيدة للمنافسة.

من جهة أخرى، فإن حماية المستهلك تعتبر أحد الأهداف المركزية التي يسعى القانون الاقتصادي إلى تحقيقها، فالمستهلك هو العنصر الأساسي الذي يدفع عجلة الاقتصاد، ولا يمكن للنشاط الاقتصادي أن يكون مستداماً بدون ضمان حقوقه، فحماية المستهلك تشمل عدة جوانب، كضمان سلامة المنتجات وجودتها، غير أن هاته الحماية لا تقتصر على ضمان عدم تعرضه للغش أو

¹ سارة عزوز، سلطات الضبط المستقلة كفاعل جديد لحماية المستهلك من الإشهار التجاري المضلل: سلطتي الضبط الصحافة المكتوبة والسمعي البصري نموذجاً، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول الإطار القانوني لعقود الإشهار التجاري وآثارها على الاقتصاد الوطني والمستهلك، كلية الحقوق والعلوم السياسية بجامعة 8 ماي 1945 قالمة، يوم 5 ديسمبر 2018، ص 2.

التلاعب بالأسعار فحسب، بل تمتد لتشمل توفير الحق في المعلومة، بحيث يتمكن المستهلك من اتخاذ قرارات مستنيرة في اختيار المنتجات والخدمات التي تلبي احتياجاته.

فعلى ضوء ما سبق، فإن دراسة التحولات القانونية التي شهدتها القانون التجاري وما نتج عنها من ظهور قانون اقتصادي مستقل تعد من الموضوعات الجوهرية التي تستدعي اهتمامًا بالغًا، إذ تبرز أهمية هذا الموضوع في سياق التغيرات المتسارعة التي عرفها النظام الاقتصادي العالمي والوطني، لا سيما في الجزائر أين شهدت تحولات هامة في هيكل اقتصادها، وخاصة مع بدء تطبيق سياسات الخصوصية وتحولات دور الدولة، فهذه التحولات لم تمس الجانب الاقتصادي فحسب، بل امتدت لتشمل الأطر القانونية التي كان من الضروري إعادة تشكيلها لتواكب هذه التغيرات، فلذلك فإن دراسة الانتقال من القانون التجاري إلى القانون الاقتصادي تكتسي أهمية خاصة، حيث تساهم في فهم كيفية تكيف المنظومة القانونية مع احتياجات العصر، وتوفر إطارًا قانونيًا أكثر مرونة وفاعلية في تنظيم النشاطات الاقتصادية التي لا تقتصر على المعاملات التجارية التقليدية.

إضافة إلى ذلك، تتجلى أهمية الموضوع في الدور المحوري الذي يلعبه القانون الاقتصادي في تحقيق الاستقرار الاقتصادي والاجتماعي، فهو أداة لضمان التوازن بين الحرية الاقتصادية التي تعد من ركائز الاقتصاد الحديث، وبين التدخل الحكومي الضروري لحماية المصالح العامة والخاصة على حد سواء، فهذا التوازن هو الذي يضمن استدامة النشاطات الاقتصادية ويحول دون حدوث أية ممارسات من شأنها المساس بمبدأ حرية المنافسة أو التسبب في أضرار معينة للمستهلكين.

كما أن التركيز على الجزائر، كحالة دراسة، يعكس خصوصية تطور القانون الاقتصادي في ظل التحولات التي شهدتها الاقتصاد الوطني، فالانتقال من نظام اقتصادي مركزي إلى اقتصاد السوق يتطلب نظامًا قانونيًا مرئيًا وقادرًا على معالجة الإشكاليات الناتجة عن هذا الانتقال، وهو ما يجعل البحث في هذا المجال ضرورة أكاديمية وعملية في الوقت ذاته.

فاختيار هذا الموضوع دراسةً لم يكن عشوائيًا، بل استند إلى عدة عوامل موضوعية وأخرى شخصية، فالسبب الأول لاختيار هذا الموضوع يرجع إلى التحولات العميقة التي شهدتها الاقتصاد الجزائري منذ نهاية الثمانينيات، والتي بدأت بمرحلة الإصلاحات الاقتصادية ثم توسعت لتشمل خصوصية المؤسسات العمومية، دفعتني إلى التفكير في مدى كفاية التشريعات القائمة لمواجهة تحديات هذه المرحلة، فهذه التحولات أفرزت واقعًا جديدًا يتطلب استحداث قواعد قانونية تتناسب مع التطورات الاقتصادية الجديدة.

أما السبب الثاني فيرجع إلى ندرة الدراسات التي تتناول القانون الاقتصادي من منظور يجمع بين الجانبين النظري والتطبيقي، خصوصًا في السياق الجزائري، فالكتابات الفقهية تركز غالبًا على القانون التجاري التقليدي دون إيلاء الاهتمام الكافي للقانون الاقتصادي كفرع مستقل، فهذه الفجوة دفعتني إلى تبني هذا الموضوع لإثراء المكتبة القانونية بمساهمة تجمع بين التحليل النظري والدراسة العملية للتشريعات، ولكي تصبح هذه الأطروحة مرجعًا أصيلاً وشاملاً في القانون الاقتصادي يمكن الاستناد والاعتماد عليه من طرف الباحثين.

بالإضافة إلى أن اختيار هذا الموضوع يمثل فرصة لتسليط الضوء على القضايا التي تمس الحياة اليومية للمواطنين والمؤسسات على حد سواء، مثل حماية المستهلك، ضبط الأسواق، وتشجيع المنافسة، فهذه القضايا ليست مسائل قانونية فحسب، بل هي تحمل أبعادًا اقتصادية واجتماعية تجعلها جديرة بالدراسة العميقة.

كما أن هذه الدراسة تطمح إلى تحقيق عدة أهداف وغايات، حيث أنها تهدف إلى استيعاب التحولات التي طرأت على المنظومة القانونية مع تطور النشاط الاقتصادي، أين تم تحليل دور القانون الاقتصادي في توفير إطار قانوني يواكب هذه التحولات.

علاوة على ذلك، تسعى الدراسة إلى تحديد أوجه القصور في التشريعات الحالية، خاصة فيما يتعلق بالتطبيق الفعلي لقواعد القانون الاقتصادي، فبالرغم من وجود العديد من النصوص القانونية التي تهدف إلى ضبط الأسواق، إلا أن الواقع يكشف عن تحديات كبيرة تحول دون تحقيق هذه الأهداف، فمن هنا تأتي أهمية البحث في الآليات القانونية التي يمكن أن تُعزز من فعالية هذه القواعد.

كما تهدف الدراسة أيضا إلى تقديم مقترحات عملية قابلة للتطبيق تساعد في تحسين النظام القانوني القائم، فالغاية النهائية ليست فقط تقديم تحليل نظري، بل أيضًا تقديم توصيات يمكن أن تُساهم في تطوير التشريعات وتعزيز أدائها في ظل التحولات الاقتصادية الراهنة.

فعلى ضوء ما سبق، فإن الإشكالية التي ستكون منطلقا لبحثنا تتمحور حول التحولات الأساسية التي شهدتها النظام القانوني وكيف أثرت هذه التحولات على قدرة القانون التجاري في مواكبة التطورات الاقتصادية الجديدة، وعليه فإنه يمكن صياغة هذه الإشكالية في التساؤل التالي: **إلى أي مدى دفعت التحولات القانونية الجديدة، المواكبة للتطورات الاقتصادية، بتطور القانون التجاري نحو القانون الاقتصادي؟**

فلإجابة على هذه الإشكالية تم اعتماد منهجية علمية تجمع بين المنهجين الوصفي والتحليلي لضمان دراسة شاملة لموضوع الأطروحة، وذلك من خلال تقديم صورة واضحة ومتكاملة حول تطور القانون الاقتصادي، وتسليط الضوء على النصوص القانونية ذات الصلة، كم أنه تم دراسة مدى كفاية النصوص القانونية القائمة لمعالجة التحديات التي تواجه الاقتصاد الوطني، فمن خلال تحليل النصوص القانونية والتشريعات المعمول بها، تم التطرق إلى الفجوات القانونية التي قد تعيق تحقيق الأهداف المرجوة.

إلى جانب ذلك، تم الاستعانة في بعض الحالات بالمنهج المقارن، بهدف تسليط الضوء على التجارب القانونية الأخرى، سواء الإقليمية أو الدولية، التي يمكن الاستفادة منها في تطوير الإطار القانوني

الجزائري، فالمقارنة بين الأنظمة القانونية تُظهر مدى فعالية التشريعات الوطنية في مواجهة تحديات الواقع الاقتصادي، وتوفر دروسًا قيمة يمكن اعتمادها لتطوير النظام القانوني القائم.

الباب الأول: القانون التجاري في مواجهة التحولات الاقتصادية الجديدة

شهد العالم الاقتصادي خلال العقود الأخيرة تحولات جذرية لم تقتصر على التأثير في البنية الاقتصادية للدول، بل امتدت لتشمل إعادة تشكيل النظام القانوني الذي يُنظم العلاقات التجارية، فعلى رأس هذه التحولات، برزت الحاجة إلى مراجعة القواعد القانونية التقليدية التي تحكم التجارة وإعادة النظر في قدرتها على مواكبة التغيرات الاقتصادية الجديدة التي فرضتها بيئة السوق الحديثة. فالقانون التجاري، الذي كان في بدايته جزءاً من الشريعة العامة، أضحى مع مرور الزمن فرعاً قانونياً مستقلاً يتسم بالمرونة والسرعة لمواكبة متطلبات التجارة والنشاطات الاقتصادية، ومع ذلك، لم تقف التطورات عند هذا الحد، فقد استدعت طبيعة الأعمال المعاصرة ظهور مفهوم أوسع يُعرف بـ "قانون الأعمال"، وهو إطار قانوني جديد يواكب الأشكال الحديثة للنشاطات التجارية التي تتجاوز الحدود التقليدية للقانون التجاري.

وعليه فإنه لدراسة موضوع القانون التجاري في مواجهة التحولات الاقتصادية الجديدة، فإنه تم تقسيم هذا الباب إلى فصلين يعالجان بُعدين جوهريين، حيث سيتناول الفصل الأول الانتقال التاريخي والتطور الذي شهده القانون التجاري وصولاً إلى مفهوم قانون الأعمال، فمن خلال دراسة استقلال القانون التجاري عن القانون المدني، يتم التركيز على المبررات التي استوجبت هذا الاستقلال، كما يُبرز هذا الفصل أيضاً مفهوم قانون الأعمال وأصالته مع الإشارة إلى أصالة الحلول القانونية التي يقدمها مقارنة بالقانون المدني من جهة، وبالقانون التجاري من جهة أخرى.

أما الفصل الثاني، فينتقل إلى تناول المؤسسة باعتبارها الأساس المحوري لتطوير النشاطات الاقتصادية، فمن خلال التمييز بين البعدين الاقتصادي والقانوني للمؤسسة، يدرس هذا الفصل كيف أصبحت المؤسسات كأداة رئيسية للنمو الاقتصادي، بالإضافة إلى ذلك، فإنه تم تسليط الضوء على التحولات التي شهدتها القطاع العمومي الجزائري من مرحلة بناء الملكية العمومية إلى مرحلة خصوصية المؤسسات العمومية الاقتصادية، مستعرضاً الإطار القانوني والإجراءات التي صاحبت هذا التحول. يُقدّم هذا الباب رؤية شاملة للعلاقة بين القانون التجاري والتحولات الاقتصادية الجديدة، من خلال دراسة تطور الأنظمة القانونية التجارية وصولاً إلى مفهوم قانون الأعمال، مع التركيز على الأهمية الاقتصادية للمؤسسات ودورها في تعزيز النشاط التجاري.

الفصل الأول: من الشريعة العامّة إلى قانون الأعمال

شكل القانون التجاري منذ نشأته ميداناً قانونياً متميزاً، نشأ استجابة لحاجات اقتصادية واجتماعية أملت طبعاً طبيعة العلاقات التجارية، فقد انطلقت العلاقة بين القانون التجاري والقانون المدني في إطار الشريعة العامة، حيث كانت قواعد القانون المدني تُطبّق على جميع العلاقات القانونية دون استثناء، لكن مع توسّع الأنشطة التجارية وتطورها، برزت الحاجة إلى قواعد قانونية خاصة تواكب الخصوصية التي تتميز بها التعاملات التجارية، مثل السرعة، المرونة، والثقة، وهو ما أدى إلى ظهور القانون التجاري كفرع مستقل.

سيتم التركيز في هذا الفصل على مسار تطور القانون التجاري منذ نشأته في أحضان القانون المدني وحتى تحوله إلى منظومة قانونية مستقلة، ليصل في النهاية إلى مفهوم قانون الأعمال الحديث الذي استحدث لمواكبة تعقيدات الأنشطة الاقتصادية المعاصرة.

وعليه، فإن دراسة هذا الفصل تتطلب تقسيمه إلى مبحثين، حيث أنه في المبحث الأول سيتم استعراض عملية استقلال القانون التجاري عن القانون المدني، مع تحليل الأسباب والمبررات التي دفعت إلى هذا الفصل، مثل الطابع الخاص للعلاقات التجارية، وذلك بعد المرور على نشأة القانون التجاري وتطوره.

بينما سيتناول المبحث الثاني الانتقال من القانون التجاري التقليدي إلى قانون الأعمال، وهو مفهوم أكثر شمولية، أين يتم فيه دراسة تعريف قانون الأعمال ومصادره، مع التركيز على أصالته بوصفه فرعاً قانونياً يجمع بين القواعد التقليدية والتقنيات الحديثة التي تتطلبها الأنشطة الاقتصادية المتطورة، كما يُبرز هذا المبحث كيف استطاع قانون الأعمال نظراً لأصالته من استيعاب الأشكال الجديدة من النشاطات الاقتصادية التي لم تكن موجودة ضمن الإطار التقليدي للقانون التجاري.

المبحث الأول: استقلال القانون التجاري عن القانون المدني

شكل استقلال القانون التجاري عن القانون المدني نقطة تحول جوهرية في النظام القانوني، إذ جاء هذا الاستقلال استجابة لضرورة تنظيم العلاقات التجارية بما يتلاءم مع طبيعتها الخاصة، فبينما يقوم القانون المدني على قواعد عامة وشاملة تنظم علاقات الأفراد كافة، يتميز القانون التجاري بمرونته وسرعته وقدرته على مواكبة متطلبات السوق والمعاملات الاقتصادية. فعلى هذا الأساس تم تقسيم هذا المبحث إلى مطلبين، حيث تم تخصيص المطلب الأول للتطرق إلى نشأة وتطور القانون التجاري، بينما سيتناول المطلب الثاني مبررات وجود القانون التجاري ومدى استقلاليته عن الشريعة العامة.

المطلب الأول: نشأة وتطور القانون التجاري

يرتبط تاريخ القانون التجاري بتاريخ التجارة نفسها، حيث تبرز أهمية فهم هذا التاريخ لمعرفة أصول القواعد والنظم الحالية في القانون التجاري، فمعظم هذه القواعد لم تظهر بشكل مفاجئ، بل تعود جذورها إلى عصور قديمة، حيث نشأت استجابة لحاجات التجارة التي كانت تتغير مع الزمن، وتطورت تدريجياً لتتماشى مع تلك الحاجات المتجددة، فمن هنا، تبرز أهمية الإشارة إلى المراحل التاريخية التي مرت بها هذه القواعد القانونية، حيث يمكننا عرض هذه المراحل وفق ثلاثة عصور وهي: مرحلة العصور القديمة (الفرع الأول) وفي (الفرع الثاني) العصور الوسطى وكذا العصر الحديث في الفرع الثالث.

الفرع الأول: العصور القديمة

ظهرت أولى بواذر القانون التجاري في منطقة البحر الأبيض المتوسط، التي كانت مهد الحضارات القديمة ومركزاً رئيسياً للأنشطة التجارية الواسعة، فلقد كان هذا البحر مسرحاً للتجارة بين الشعوب المحيطة به، من مصريين وبابليين وفينيقيين إلى الإغريق والرومان¹.

أولاً: قدماء المصريين

تعد الحضارة المصرية من أقدم الحضارات، ورغم ذلك لا تتوفر معلومات كثيرة عن نشاطها التجاري أو القوانين التي نظمت ذلك النشاط، إذ يرجع هذا النقص إلى انشغال المصريين بالزراعة في وادي النيل الخصيب²، تاركين التجارة للأجانب مثل اليهود والكلدانيين، ومع ذلك، يذكر بعض المؤرخين أن الملك بوخوريس³ أصدر في القرن الثامن قبل الميلاد قانوناً يتضمن أحكاماً صارمة ضد الربا الفاحش، الذي كان شائعاً بين المصريين في ذلك العصر.

¹ Jean-Claude Masclet, Droit commercial, 3^e éd., Paris, Foucher, 2008, p. 14.

² Olivier Descamps et Romuald Szramkiewicz, Histoire du droit des affaires, 2^e éd., Paris LGDJ, 2013, p. 29.

³ بوخوريس، المعروف أيضاً باسم Bocchoris في اللغة الفرنسية، كان أحد ملوك مصر القديمة الذين حكموا خلال الأسرة الرابعة والعشرين في الفترة التقريبية بين 725 و720 قبل الميلاد، فرغم قصر مدة حكمه، يُعد بوخوريس من الفراعنة البارزين، إذ عُرف باهتمامه بتطوير التشريعات، لا سيما في المجال الاقتصادي، حيث يُنسب إليه وضع قوانين صارمة لمكافحة الربا الفاحش، مما ميّزه عن غيره من حكام مصر، كما أنه يظهر ذكر بوخوريس في بعض المصادر التاريخية، من بينها كتابات المؤرخ اليوناني ثيودور الصقلي، الذي وصفه بكونه ملكاً حكيماً ونكياً سعى لترسيخ العدالة عبر قوانين صارمة ومنصفة، فعلى الرغم من مكانته، فإن المعلومات المتوفرة حول فترة حكمه محدودة، نظراً لقلة المصادر المدونة عن الأسرة الرابعة والعشرين مقارنة بالأسر الأخرى.

ثانياً: البابليون

مارس البابليون التجارة بشكل واسع ووضعو أنظمة تجارية دقيقة، جاءت في قانون حمورابي الذي وُضع حوالي عام 1950 قبل الميلاد، ومن أبرز ما تضمنه هذا القانون تنظيم القرض بفائدة، وعقود الشركات، وعقد الوكالة بالعمولة، بالإضافة إلى تنظيم ودائع البضائع¹.

ثالثاً: الفينيقيون

أولى الفينيقيون اهتماماً كبيراً بالتجارة البحرية، حيث جابوا البحر الأبيض المتوسط وأنشأوا مستعمرات في جزيرة رودس وقرطاج، فمن بين الأنظمة البحرية المهمة التي تركوها نظام "الرمي في البحر"، الذي يُعد أساساً لنظام الخسائر البحرية المشتركة في القانون الحديث، فوفقاً لهذا النظام، إذا تم إلقاء بضاعة في البحر لتخفيف حمولة السفينة وحمايتها من خطر يهددها، يُلزم مالك السفينة وأصحاب البضائع المتبقية بالتعويض عن قيمة البضاعة التي أُلقيت في البحر².

رابعاً: الإغريق

جاء بعد الفينيقيين أقوام وهم الإغريق، حيث مارسوا التجارة في القرن السادس قبل الميلاد، وكانت تجارتهم يباشرونها في مدن تقع على البحر الأبيض المتوسط³، كما أنهم يُعتبرون من أبرع الشعوب في مجال الملاحة البحرية والأعمال التجارية، ومن أبرز ما وصل إلينا منهم هو نظام قرض المخاطرة الجسيمة، المعروف في القانون البحري باسم عقد القرض الجزافي، إذ يقوم هذا النظام على أن يقوم

¹ محمد زحراح، محاضرات في القانون التجاري: التاجر، الأعمال التجارية، المحل التجاري، قسم الحقوق، المركز الجامعي أفلو، 2022-2023، ص 3.

² مصطفى كمال طه، النظرية العامة للقانون التجاري والبحري، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006، ص 9.

³ عادل علي المقدادي، القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2007، ص 13.

شخص بإقراض مالك السفينة مبلغًا من المال لتجهيز السفينة وشراء البضائع، فإذا وصلت السفينة بأمان، يُسترد مبلغ القرض مع فائدة مرتفعة تتراوح بين 12 إلى 15 بالمئة، أما في حال تعرضت السفينة للهلاك، فإن القرض يُعتبر ضائعًا على المقرض¹، إذ الإشارة إلى أن قرض المخاطرة الجسيمة يعتبر أساس نظام التأمين أو الضمان.

خامسا: الرومان

لم يكن للرومان دور أساسي في القانون التجاري كما كان لهم في القانون المدني، حيث اعتبروا التجارة مهنة وضيعة لا تليق بالروماني الأصيل بل يجب أن تترك للأجانب والعبيد²، مما جعل الأجانب والعبيد والمحربين يمارسونها، فلذا لم تظهر الحاجة لوضع قانون خاص بالتجارة، بل كان القانون المدني هو الشريعة العامة التي تنطبق على جميع المعاملات والأفراد³، ومع ذلك، نتيجة لما اقتضته التجارة من الحاجة إلى التعاقد مع الأجانب، أنشأ الرومان بجانب القانون المدني، الذي تميز بالجمود والشكليات، فئة جديدة من القواعد ذات الطابع المرن، والتي شكلت جزءًا من القانون الدولي أو قانون الشعوب، دون أن تُعتبر قانونًا تجاريًا بالمفهوم الدقيق، فعلى الرغم من عدم وجود دور أصيل للرومان في القانون التجاري، فإنهم استمدوا بعض الأنظمة التجارية من الحضارات الأخرى التي سبقتهم وصاغوها بشكل قانوني، فقد اقتبسوا من الفينيقيين نظام الرمي في البحر، الذي كان يُطبق في جزيرة رودس، كما أخذوا عن الإغريق نظام قرض المخاطرة الجسيمة وأطلقوا عليه اسم القرض البحري، وهو يعتبر أحد أقدم أشكال القروض ويمكن تعريفه بأنه رهن للسفينة، أي لقاعها أو

¹ Yves Guyon, Droit des affaires : Droit commercial général et sociétés, 12^e éd., Paris, Economica, 2003, p. 13.

² منير علي هليل، مبادئ القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2012، ص 21.

³ حياة شتوان، محاضرات في القانون التجاري، قسم القانون الخاص، جامعة أكلي محند أولحاج البويرة، 2020-2021، ص 13.

هيكالها، بحيث إذا تعرضت السفينة للغرق، يخسر المقرض أيضًا المال الذي قدمه، أما إذا وصلت السفينة بأمان إلى ميناء الوصول، فيحصل على مبلغ القرض بالإضافة إلى علاوة معينة تم الاتفاق عليها مسبقًا.

ومع ذلك، لا يعني هذا أن الرومان لم يسهموا إطلاقًا في تطور القانون التجاري، إذ يعود لهم الفضل في نشأة نظرية التمثيل أو النيابة، التي تعدّ ذات أهمية كبيرة في المعاملات التجارية، نظرًا لأن التجارة تتم غالبًا عبر ممثلين أو نواب عن الغير¹، فعلى سبيل المثال، إذا عهد رب الأسرة إلى أحد أرقائه أو أبنائه بـمال لاستثماره في التجارة، جاز للطرف الآخر المتعاقد معه أن يرجع مباشرة على السيد أو رب الأسرة. وبالمثل، يجوز للطرف المتعاقد مع ربان السفينة أن يرجع مباشرة على مجهز السفينة، فهاتان الدعوتان أسسهما البريتور²، في حين كان القانون الروماني القديم يقضي بأن الالتزام شخصي تمامًا؛ بحيث إذا تعاقد شخص لحساب غيره، فإن أثر العقد لا ينصرف إلى الأصل، بل يقتصر على المتعاقد شخصيًا³.

يتضح مما سبق أن القانون التجاري نشأ أساسًا من التجارة البحرية، حيث تبلورت العادات والقواعد التي انتقلت لاحقًا إلى التجارة البرية، ومن المؤكد أيضًا أن النظرية العامة للعقد والالتزامات قد تشكلت في العصور القديمة، لا سيما لدى الرومان، الذين لم يضعوا حدودًا فاصلة بين القانون المدني

¹ عمر سعد الله، القانون الدولي للأعمال، دار هومة، الجزائر، 2010، ص 26.

² البريتور كان أحد القضاة البارزين في روما القديمة، وكان مسؤولًا عن إدارة النظام القضائي وحل النزاعات بين المواطنين، بالإضافة إلى ذلك كان له دور مهم في تطوير القانون الروماني من خلال إصدار الإدكترات أو المراسيم البريتورية، التي كانت بمثابة مبادئ قانونية تُستخدم لحل القضايا التي لا تشملها القوانين الحالية، كما أن البريتور كان مسؤولًا عن القضايا المدنية والجنائية، وأحيانًا كان يشرف على القضايا المتعلقة بالأجانب أيضًا.

³ سعيد البستاني وعلي عواضة، الوافي في أساسيات قانون التجارة والتجار، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2011، ص 31.

والقانون التجاري، ومع أن القانون التجاري قد استقل تدريجيًا عن القانون المدني، إلا أنه بقي معتمدًا على النظرية العامة للالتزامات، من هذا المنطلق، يرتبط القانون التجاري الحالي بجذور قديمة، وبالأخص الجذور الرومانية.

الفرع الثاني: العصور الوسطى

بعد سقوط الإمبراطورية الرومانية وغزو القبائل الجرمانية لأجزائها المختلفة في القرن الخامس، تراجعت التجارة بشكل كبير، فقد غابت السلطة المركزية التي كانت توفر الأمن والنظام¹، مما أدى إلى انتشار الحروب وقطاع الطرق، وانحصرت بذلك التجارة في المعاملات المحلية فقط، مع تراجع الأنشطة التجارية الكبرى التي كانت مزدهرة سابقًا.

فمن العوامل التي ساعدت على تطور التجارة في العصور الوسطى ما يلي:

أولاً: الحروب الصليبية

أسفرت الحروب الصليبية عن تقارب بين الأمم وفتح طرق تجارية جديدة، مما أدى إلى حركة تجارية نشطة بين الشرق والغرب، ومن الواضح أن الجزء الأكبر من تلك الحركة التجارية تركز في قبضة الإيطاليين وبخاصة البنادقة والجنوية والبيازنة²، إذ تركزت بشكل خاص في الموانئ الإيطالية، مثل جنوة والبندقية وبيزا وفلورنسا، وقد شكّل تجار هذه المدن طوائف قوية تولت مسؤوليات الحكم في ظل غياب سلطة مركزية تتولى إدارة شؤون الدولة، وكانت كل طائفة تنتخب رئيسًا لها يُعرف بالقنصل، يتولى حل النزاعات التي تنشأ بين التجار، مستندًا إلى الأعراف والتقاليد المتفق عليها بين

¹ لطيفة بوراس، مطبوعة بيداغوجية في مقياس القانون التجاري، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2021-2022، ص

4.

² فراس سليم حياوي، الصلات التجارية بين بلاد الشام والمدن الإيطالية، جامعة بابل، 2008، ص 3.

الأعضاء¹، فلقد استمدت هذه الأعراف بعضًا من قواعد القانون الروماني، بينما تأثرت أخرى بتقاليد العرب الذين تعامل معهم الإيطاليون في الشرق، وقد شكلت هذه العادات ما عُرف لاحقًا بـ "قانون التجار".

ثانياً: انتشار الأسواق الدورية

انتشر هذا القانون في مختلف أنحاء أوروبا بفضل الأسواق التي كانت تُقام بشكل دوري في أماكن معينة، مثل أسواق شمبانيا وليون في فرنسا، وأسواق فرانكفورت وليمبورغ في ألمانيا، فلقد أتاح هذه الأسواق بيئة لظهور العديد من العادات والقواعد التجارية، واعتمدت هذه القواعد على فكرتين أساسيتين تُعتبران أساس القانون التجاري الحديث: سرعة إتمام المعاملات ودعم الثقة والائتمان²، ومن هذه القواعد، ظهرت الكمبيالة كأداة لنقل الأموال بين الأماكن المختلفة، كما نشأ نظام الإفلاس كوسيلة للتنفيذ على أموال المدين، بما يضمن السداد السريع ويحقق المساواة بين الدائنين، وكان لهذه الأسواق نظام قضاء خاص يديره التجار أنفسهم، ويقوم بالفصل في النزاعات التجارية وفقاً للقواعد العرفية المعمول بها في السوق³.

ثالثاً: دور الكنيسة

ساهمت الكنيسة بشكل غير مباشر في انتشار القانون التجاري وازدهاره. فمنذ القرن الثاني عشر، حظرت الكنيسة إقراض الأموال بفائدة، فقد أدى هذا الحظر إلى أن يحتكر اليهود، الذين لم يكونوا خاضعين لسلطة الكنيسة وأوامرها، تجارة النقود والعمليات المصرفية لفترة طويلة في البلدان المسيحية،

¹ نسرين شريقي، الأعمال التجارية، التاجر، المحل التجاري، دار بلقيس، الجزائر، 2017، ص 5.

² سارة بن صالح، محاضرات في مقياس القانون التجاري، قسم الحقوق، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، 2019-2020، ص 8.

³ مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 11.

ومع ذلك، حصل المسيحيون اللومبارديون¹ في شمال إيطاليا على حماية السلطات المدنية، مما سمح لهم بتجاوز حظر الكنسي، فهكذا شاركوا إلى جانب اليهود في تجارة النقود والأنشطة المالية.

أدى حظر القرض بالفائدة إلى تطور كبير في القانون التجاري، مما أسفر عن نشوء بعض الأنظمة القانونية الجديدة، فقد بدأ أصحاب رؤوس الأموال في البحث عن وسائل بديلة لاستثمار أموالهم، فابتكروا نظام التوصية، فبموجب هذا النظام، يقوم شخص بتقديم أموال للتاجر مقابل نسبة من الأرباح، على أن يكون المسؤولية محدودة فقط بالمبلغ الذي قدّمه، فلقد أقرت الكنيسة هذه العملية نظرًا للمخاطر الكبيرة التي تتعرض لها الأموال في مثل هذه الحالات، فهكذا نشأت شركة التوصية التي نراها اليوم، كما أباحت الكنيسة أيضًا قرض المخاطرة الجسيمة لأسباب مماثلة.

ومن جهة أخرى، أقرت الكنيسة الفائدة في الحالات التي يترافق فيها القرض مع نقل المال من مكان إلى آخر، حيث تتحول العملية عندئذٍ من عقد قرض بفائدة إلى عقد يُعطى بموجبه لأحد المتعاقدين نقود في مكان معين، ويتعهد بتقديم ما يعادلها في مكان آخر، وبذلك ساهمت الكنيسة في انتشار استخدام الكمبيالة أو سند السحب كوسيلة لنقل النقود إلى الخارج.

ظل مبدأ حظر الفائدة ساريًا حتى القرن السابع عشر، حيث بدأت قروض الإنتاج تلعب دورًا كبيرًا في العمليات المصرفية، نتيجة لذلك، اضطرت الكنيسة إلى إلغائه والاعتراف بأن النقود تلد النقود².

¹ اللومبارديون (Lombards) هم شعب جرمانى قديم هاجر إلى شبه الجزيرة الإيطالية في القرن السادس الميلادي. أصولهم تعود إلى شمال أوروبا، حيث كانوا يقطنون في المناطق التي تعرف الآن بألمانيا الجنوبية والدنمارك، وكانوا في البداية جزءًا من القبائل الجرمانية، ولقد كان لهم دور بارز في تشكيل السياسة والتجارة في أوروبا الوسطى خلال العصور الوسطى، حيث ساهموا في تعزيز العلاقة بين الدول الأوروبية وبعضها البعض، بالإضافة إلى تأثيرهم في الثقافة والمجتمعات المحلية.

² سعيد البستاني وعلي عواضة، مرجع سابق، ص 33.

رابعاً: دور العرب

ومما يُلاحظ أن العرب قد ساهموا بدورهم، بدءاً من القرنين السابع والثامن الميلاديين، في تكوين وتطوير القانون التجاري، حيث يظهر ذلك في أن بعض المصطلحات التجارية الأجنبية تعود إلى أصول عربية، كما أن العديد من الأنظمة التجارية، مثل نظام الكمبيالة أو السفتجة ونظام الإفلاس وشركات الأشخاص، قد ابتدعها العرب ثم ظهرت في المدن والموانئ الإيطالية، وتجدر الإشارة أيضاً إلى قاعدة الإثبات في المعاملات التجارية قد أقرها القرآن الكريم صراحة في الآية 281 من سورة البقرة، حيث جاء فيها: (يا أيها الذين آمنوا إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه . . . إلا أن تكون تجارة حاضرة تديرونها بينكم فليس عليكم جناح ألا تكتبوها)¹.

يتضح مما تقدم أن القانون التجاري، كقانون مستقل ومتميز عن القانون المدني، نشأ في الأصل خلال القرون الوسطى، وبشكل خاص في إيطاليا، كما ظهرت في تلك الفترة الأنظمة الأساسية للقانون التجاري الحديث، مثل القضاء التجاري، والإفلاس، والكمبيالة، وشركة التوصية، مما أسهم في تشكيل طبقة خاصة من التجار، علاوة على ذلك، توسع القانون التجاري مكانياً ليصبح قانوناً دولياً، حيث تشكلت عادات خاصة بالموانئ وقنصليات البحر².

¹ عمر سعد الله، مرجع سابق، ص 28.

² Jacques Mestre et Marie-Eve Pancrazi, Droit commercial, 25^e éd., Paris, LGDJ, 2001, p. 3.

الفرع الثالث: العصور الحديثة

بقي حوض البحر الأبيض المتوسط ميدانا هاما للتجارة البحرية حتى اكتشاف أمريكا وطريق رأس الرجاء الصالح وفتح العثمانيين للقسطنطينية في نهاية القرن الخامس عشر¹، الأمر الذي ترتب عنه فقدان إيطاليا لسيادتها التجارية، مما أدى إلى تحول النشاط التجاري من البحر الأبيض المتوسط إلى بحر الشمال والمحيط الأطلسي، فاضمحل شأن الموانئ الإيطالية وبرزت أهمية الدول الغربية الواقعة على شواطئ المحيط الأطلسي، وهي إنجلترا وهولندا وفرنسا وإسبانيا والبرتغال².

وفي القرن السادس عشر، وردت من أمريكا كميات وفيرة من الذهب والفضة، مما أدى إلى هبوط قيمة المعادن الثمينة وتناقص ثقة الأفراد في النقود، مما أسفر عن تغير واضح في الأفكار النقدية، إذ تخلّى الأفراد عن الاكتناز، وظهرت البنوك الكبيرة في إيطاليا وهولندا وإنجلترا، وانتشر إيداع النقود الذهبية والفضية فيها خشية الضياع أو السرقة، ولم تبحث البنوك عن استثمار هذه الودائع، بل اقتصر دورها على الاحتفاظ بها وتمكين المودعين من الوفاء عن طريق نقل الحسابات وتحصيل عمولة مقابل الخدمة التي تقدمها للبنك للعملاء، ولجأت الدول إلى الاقتراض من الأفراد والبنوك مقابل أوراق مالية لها نفس قيمة النقود، وازدادت التعاملات على هذه الأوراق المالية في بعض المراكز، لاسيما في ليون وأنفريس، مما أسهم في ظهور البورصات الحديثة.

¹ عبد القادر العطير وباسم محمد ملحم، الوسيط في شرح قانون التجارة البحرية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص 30.

² مالك عليان، محاضرات في القانون التجاري، قسم العلوم التجارية، جامعة الجزائر 3، 2021-2022، ص 7.

نتج أيضا عن اكتشاف أمريكا وطريق رأس الرجاء الصالح، وما تلاه من توسع استعماري، تأسيس شركات رأسمالية كبيرة في فرنسا وإنجلترا وهولندا، والتي تُعتبر أصول شركات المساهمة الحديثة، مثل شركة الهند الشرقية، وشركة الهند الغربية، وشركة خليج هدسون¹.

وفي القرن السابع عشر، سعت الملكيات الكبيرة في أوروبا إلى إنهاء الفوضى الناتجة عن تعدد العادات في المدن المختلفة، والتي تهدف إلى تحقيق الوحدة التشريعية في البلاد ووضع قواعد قانونية للتجارة بدلاً من الاعتماد على القواعد العرفية، فلذا تألفت في فرنسا خلال عهد لويس الرابع عشر بعض اللجان من رجال القانون، التي أسفرت عن وضع قانونين: أحدهما يتعلق بالتجارة البرية سنة 1673²، والآخر يتعلق بالتجارة البحرية سنة 1681³.

عند انتهاء الثورة الفرنسية، صدر قانون عام 1791 الذي ألغى الطوائف وأقر حرية التجارة والصناعة، ثم تم إصدار التقنين التجاري الفرنسي عام 1807، والذي اشتمل على أربعة كتب: الأول يتناول التجارة بوجه عام، والثاني يتعلق بالتجارة البحرية، والثالث يتعلق بالإفلاس، والكتاب الرابع يتناول

¹ شركة خليج هدسون (Hudson's Bay Company - HBC) هي أقدم شركة تجارية في كندا وأحد أقدم الكيانات التجارية في العالم، تأسست في عام 1670 وكان لها دور كبير في تجارة الفراء في أمريكا الشمالية، وعملت الشركة في البداية كمؤسسة شبه حكومية في المناطق الكندية والولايات المتحدة، حيث كانت تدير المستوطنات التجارية التي أسسها المستكشفون البريطانيون.

² قانون التجارة البرية الذي تم إصداره في عام 1673 هو قانون التجارة البرية الفرنسي، والذي كان جزءاً من الإصلاحات الاقتصادية التي قام بها Colbert جان باتيست كولبر، وزير المالية الفرنسي في عهد الملك لويس الرابع عشر، إذ كان يهدف إلى تنظيم التجارة البرية بشكل أكثر فعالية داخل فرنسا وخارجها، وذلك من خلال تنظيم حركة السلع عبر الطرق البرية، جمع الضرائب الجمركية، وحماية الصناعة المحلية.

³ قانون التجارة البحرية الفرنسي لعام 1681 المعروف أيضاً باسم الأمر الملكي الخاص بالتجارة البحرية أو أمر كولبر عن التجارة البحرية، وهو جزء من سلسلة الإصلاحات الاقتصادية التي نفذها جان باتيست كولبر، إذ كان يهدف إلى تنظيم التجارة البحرية الفرنسية وزيادة القوة الاقتصادية لفرنسا في البحر.

القضاء التجاري¹، إذ أن معظم نصوص هذا التقنين مستمدة مباشرة من القانونين اللذين أصدرهما لويس الرابع عشر، ويعتبر هذا التقنين أول وأعظم عمل تشريعي في القانون التجاري في العصور الحديثة، وقد ترك تأثيراً كبيراً على الدول الأخرى، منها مصر التي أصدرت قانون التجارة عام 1883²، حيث نقلت أحكامه من التقنين التجاري الفرنسي.

واقتبست الدولة العثمانية قانون التجارة العثماني الصادر عام 1850 من التقنين التجاري الفرنسي وطبقته على البلاد التي كانت خاضعة لسيطرتها، بما في ذلك لبنان، وظل قانون التجارة العثماني سارياً في لبنان حتى صدور قانون التجارة اللبناني عام 1942، إذ لا يزال قانون التجارة اللبناني متأثراً إلى حد كبير بالتقنين التجاري الفرنسي، مع إجراء تطويعات تتناسب مع متطلبات الحياة التجارية الحديثة.

ويلاحظ أن قانون التجارة العثماني ظل مطبقاً في سوريا حتى صدور قانون التجارة البرية عام 1949، حيث نقل هذا القانون معظم أحكامه عن قانون التجارة اللبناني³.

¹ Michel Germain (dir.), Louis Vogel, Georges Ripert, René Roblot, Traité de droit commercial, Tome 1, Volume 1, 18^e éd., Paris, LGDJ, 2001, p. 29.

² قانون التجارة المصري الصادر في 13 نوفمبر 1883 هو أحد أقدم التشريعات التجارية التي نظمت الأنشطة التجارية في مصر، ولقد تم إصداره بالأمر العالي من الخديوي إسماعيل، إذ كان يهدف إلى تنظيم العلاقات التجارية والتجارية الداخلية في مصر في فترة ما قبل الاستقلال، كما أنه ينظم مختلف جوانب التجارة مثل عقود البيع والتوريد، التعاملات المالية، والالتزامات التجارية بين التجار. وقد تم تعديل بعض أحكامه على مر السنوات ليتناسب مع التغيرات الاقتصادية، فمع مرور الوقت، تم استبداله جزئياً بالقانون رقم 17 لعام 1999 الذي يظل يطبق أحكاماً أساسية تتعلق بشركات الأشخاص الواردة في قانون 1883.

³ مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 14.

أما في الجزائر، فإن أول قانون تجاري صدر بعد الاستقلال كان الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 والمتضمن القانون التجاري الجزائري ويشمل خمس كتب: الأول يتكلم على التجارة عموماً والثاني على المحل التجاري والثالث في الإفلاس والتسوية القضائية والرابع في الأوراق التجارية والخامس في الشركات التجارية¹.

كما تجدر الإشارة أيضاً إلى أن آخر تطور عرفه القانون التجاري في العصر الحديث هو ظهور التجارة الإلكترونية، فهي كل عملية شراء وبيع للبضائع أو الخدمات التي تتم بواسطة الإنترنت، حيث أن تلتقي إرادة الأطراف أي المشترون والبائعون عبر هذا الفضاء الرقمي من خلال مختلف المواقع الإلكترونية².

المطلب الثاني: مبررات وجود القانون التجاري ومدى استقلاله عن الشريعة العامة

ضمن أي تشريع وطني، يُعد القانون المدني - أو ما يُعرف بالشريعة العامة - القانون الأساسي الذي ينظم علاقات الأفراد فيما بينهم. وبما أن العلاقات التجارية هي في جوهرها علاقات بين الأفراد، سواء كانوا مواطنين من نفس الدولة أو من دول مختلفة، فإنه من الطبيعي أن تتدرج هذه العلاقات تحت مظلة القانون المدني، إلا أن الواقع يظهر خلاف ذلك، مما يطرح تساؤلاً حول الأسباب التي تمنع تطبيق قواعد القانون المدني على المعاملات التجارية، وكذلك الدوافع التي استدعت وضع قواعد خاصة تناسب البيئة التجارية.

¹ الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 والمتضمن القانون التجاري الجزائري.

² عمر سعد الله، مرجع سابق، ص 29.

تتميز العلاقات التجارية بخصائص فريدة تميزها عن العلاقات المدنية، مما يستدعي تنظيمها وفق أحكام تشريعية خاصة بها، وأبرز هذه الخصائص التي تشكل أساساً للقانون التجاري هي السرعة والمرونة (الفرع الأول)، والثقة أو الائتمان (الفرع الثاني).

الفرع الأول: السرعة والمرونة

تتميز المعاملات التجارية بالسرعة والمرونة وسهولة الإجراءات، لأن صعوبة الإجراءات تؤدي إلى خسائر كبيرة ويعمل على تفويت الفرص التجارية¹، وذلك على عكس المعاملات المدنية التي تتسم بالبطء ولا تتكرر كثيراً في حياة الفرد، فلهذا يميل الأفراد في التعاملات المدنية إلى التفاوض وتفحص الشروط بدقة حفاظاً على مصالحهم وتجنباً للنزاعات المستقبلية، أما في الأعمال التجارية، فتتكرر المعاملات بصورة مستمرة، وغالباً ما تتعلق بسلع قابلة للتلف أو تتأثر بتقلبات الأسعار، مما يستدعي إنجازها بسرعة، ونتيجة لذلك، ظهرت قواعد خاصة لهذه المعاملات تختلف عن القواعد المدنية التي تتميز بالشكليات والإجراءات المطولة، وأصبح من الشائع إبرامها عبر وسائل الاتصال المباشرة كالمكالمات الهاتفية أو الرسائل الفورية².

من بين القواعد المميزة للقانون التجاري، تبرز قاعدة حرية الإثبات في المواد التجارية، إذ بينما تُلزم القاعدة العامة في القانون المدني بإثبات التصرفات القانونية التي تتجاوز قيمة معينة بالكتابة، فإن القانون التجاري يقرّ حرية الإثبات، حيث يُسمح بإثبات العقود والتصرفات القانونية التي تتم في المجال التجاري بجميع وسائل الإثبات، بما في ذلك شهادة الشهود، دون النقيض بالقواعد الشكلية

¹ منير علي هليل، مرجع سابق، ص 35.

² سعيد البستاني وعلي عواضة، مرجع سابق، ص 37.

المنصوص عليها في القانون المدني، حتى ولو تجاوزت قيمة التصرف الحد المنصوص عليه قانوناً¹.

وتتيح حرية الإثبات في المواد التجارية إبرام العمليات التجارية شفهيًا أو عبر الهاتف أو البريد الإلكتروني أو الإنترنت أو الفاكس، مما يعني التحرر من الالتزام بالكتابة في العقود التي تتجاوز قيمتها حدًا معينًا،

ويحقق القانون التجاري عنصر السرعة أيضا من خلال تسهيل تداول الحقوق الموثقة في صكوك أو أسناد، ففي حين يشترط القانون المدني إجراءات معينة لنقل الحقوق الشخصية، يكفي القانون التجاري في السندات التجارية التسليم في حالة الأسناد لحاملها أو بالتظهير، أي التوقيع على ظهر السند، إذا كان قابلاً للتداول².

الفرع الثاني: الثقة والائتمان

النشاط التجاري يعتمد على ركيزة أساسية هي الائتمان، حيث إن أغلب المعاملات التجارية تُبرم على أساس مُؤجل، فالتاجر يشتري البضائع دون أن يتمكن من بيعها فورًا، مما يستدعي منح البائع له مهلة للسداد؛ أي منحه ائتمانًا، وفي الحالات التي لا يوافق فيها الطرف المتعامل مع التاجر على منح تلك المهلة، يلجأ التاجر إلى المصارف لاقتراض ما يلزمه لتمويل نشاطه التجاري، فبذلك يصبح الائتمان عنصرًا لا غنى عنه في مجال التجارة، ومع توسع نطاق الائتمان، ينشأ ترابط قوي بين التجار ضمن علاقات متداخلة تجعل كل منهم مدينًا في بعض التعاملات

¹ سعيد البستاني، قانون الاعمال والشركات، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2008، ص 38.

² معمر شنوف، الاسناد التجارية وتنزع القوانين، إعمال نص المادة 21 من القانون المدني الجزائري واتفاقية جنيف لقانون الصرف الموحد، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية لجامعة الجلفة، العدد 1، 2015، ص 279.

ودائماً في تعاملات أخرى، بحيث يؤدي إخلال أحد التجار بالتزامه المالي إلى تأثير سلبي على التزام التجار الآخرين تجاه لدائنيهم¹.

باعتبار أن التجارة تعتمد بشكل أساسي على الائتمان، فإن القانون التجاري يعمل على تعزيز هذا الائتمان من خلال تقديم ضمانات أكبر للدائنين، فكلما توفرت ضمانات أقوى، زادت فرص الدائن في تحصيل حقوقه، وبالتالي يكون أكثر استعداداً لمنح الائتمان للمتعاملين، ولا تقتصر أهمية دعم الائتمان على مصلحة الدائن فقط، بل تخدم أيضاً مصلحة المدين الذي يعتمد بشكل جوهري على الائتمان في مزاوله نشاطه التجاري، ولأن الائتمان يقوم على الثقة، تأتي الحاجة إلى أنظمة قانونية تضمن هذه الثقة، وتعزز السلوك النزيه في المعاملات التجارية، وتمنع محاولات الاحتيال أو التهرب من الالتزامات².

أحد أبرز الأمثلة على قواعد القانون التجاري التي تهدف إلى تعزيز الائتمان هو نظام الإفلاس³، الذي يقوم على تصفية جماعية لأموال التاجر المتعثر وتوزيع العائد الناتج من هذه التصفية على الدائنين بنسبة ديونهم المستحقة، بما يحقق المساواة الفعلية بينهم ويضمن تكافؤ الفرص في استيفاء حقوقهم. يتميز نظام الإفلاس كذلك بصرامة أحكامه وتشدها تجاه المدين، حيث يترتب عليه منع المدين من إدارة أمواله والتصرف فيها، إضافة إلى فقدانه لبعض حقوقه السياسية والمدنية، هذه الشدة في المعاملة تخلق دافعاً للمدين للالتزام بالوفاء بديونه في مواعيدها لتجنب التداعيات القانونية.

¹ مصطفى كمال طه، مرجع سابق، ص 6.

² سعيد البستاني وعلي عواضة، مرجع سابق، ص 39.

³ عزيز العكيلي، الوسيط في شرح التشريعات التجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص 19.

ومن مظاهر تعزيز الائتمان في القانون التجاري هو افتراض التضامن بين المدينين في الالتزامات التجارية عند تعددهم، دون الحاجة إلى اتفاق صريح أو نص قانوني، مما يوفر للدائن ضماناً قوياً، فبموجب هذا الافتراض، يصبح كل مدين ملزماً تجاه الدائن بسداد كامل الدين، وليس مجرد جزء منه، ما يعزز الثقة في ضمان حقوق الدائن، كما يعتمد نظام الأوراق التجارية على توفير ضمانات قوية للحامل، ليشعر بالثقة في تحصيل قيمة الورقة في ميعاد الاستحقاق، مما يساهم في استقرار واستمرارية المعاملات التجارية¹.

ومجمل ما تقدم، فإن القانون التجاري يتسم بخصائص تميّزه عن القانون المدني، حيث يعتمد في جوهره على ركيزتين أساسيتين هما السرعة في إنجاز المعاملات التجارية ودعم الائتمان لضمان استمرارية النشاط التجاري، فجميع القواعد القانونية في مجال القانون التجاري تهدف إلى تحقيق هذين الهدفين الحيويين، ومع ذلك، لا يعني ذلك أن القانون التجاري يعمل بمعزل تام عن القانون المدني، بل أن بينهما ترابطاً وثيقاً يستدعي تطبيق بعض القواعد المدنية في حالات عديدة، ويعود السبب في ذلك إلى أن القانون المدني يشكل الإطار العام الذي يحدد القواعد الأساسية التي تنظم كافة فروع القانون الخاص، ويتضمن من بين أمور أخرى، النظرية العامة للالتزامات التي تمتد آثارها لتشمل جميع العلاقات القانونية بين الأشخاص في نطاق القانون الخاص، بالإضافة إلى ذلك، هناك مجموعة من المبادئ القانونية العامة التي لا غنى عنها في تنظيم شؤون المجتمع، مثل مبدأ القوة الملزمة للعقد، وقاعدة حظر الإثراء بلا سبب، ومبدأ المساواة بين الدائنين العاديين في التوزيع العادل لأموال المدين، كما أن بعض الفقهاء لم يقتنع بفكرة استقلال القانون التجاري

¹ سعيد البستاني، مرجع سابق، ص 139.

عن القانون المدني ونادى بوحدة قواعد القانون الخاص وذلك بدمج القانون التجاري والمدني، بحيث يكون هناك قانون واحد يحكم المعاملات التجارية والمدنية على حد سواء¹.

المبحث الثاني: الانتقال من القانون التجاري إلى قانون الأعمال

إن القانون التجاري بحالته الوضعية الراهنة مازال يحمل آثار مرحلة تاريخية من مراحل تطوره مضت وانقضت، وأن حقيقة وضعه في المجتمع الراهن بعلاقاته الجديدة هي أنه قانون الأعمال لا قانون التجارة بمعناه التقليدي الضيق، كما أن مشاهدة التطور المتسارع للمعطيات وللوقائع الاقتصادية والتجارية الحديثة مثلما فرض في مرحلة مضت الخروج من القانون المدني إلى القانون التجاري الحالي هي نفسها أصبحت تضغط باتجاه توسع وتطور القانون التجاري التقليدي نحو فضاء جديد يستدعي مضمونا أو رداء مختلفا يكون أكثر قدرة على استيعاب المسائل والموضوعات التجارية والصناعية وأكثر استجابة لحاجات مؤسساتها الحديثة والأشخاص المحركين لها وأدوات ممارستهم للنشاط²، الأمر الذي يتطلب منا في المبحث التطرق إلى مفهوم قانون الأعمال (المطلب الأول) وكذا مدى استقلاليته عن القانون التجاري (المطلب الثاني).

المطلب الأول: مفهوم قانون الأعمال

تقتضي دراسة قانون الأعمال تحديد جميع الجوانب المرتبطة به، إذ سنتناول في هذا المطلب تعريف قانون الأعمال (الفرع الأول)، ثم التفصيل في مصادره (الفرع الثاني).

¹ عزيز العكيلي، مرجع سابق، ص 20.

² سعيد البستاني، مرجع سابق، ص 7-8.

الفرع الأول: تعريف قانون الأعمال

يعتبر قانون الأعمال فرعاً من فروع القانون الخاص، إلا أن دراسة هذا الفرع القانوني تجد صعوبة مزدوجة لم يسبق لنا أن تعرضنا لها عند دراستنا للقانون المدني مثلاً أو أي قانون آخر¹، والمتمثلة في صعوبة مصطلح قانون الأعمال في حد ذاته من جهة، وفي صعوبة ضبط تعريف إجماعي لقانون الأعمال.

أولاً: صعوبة المصطلح

لطالما لاحظنا أن مختلف الفقهاء والمؤلفين يعتمدون مصطلح القانون التجاري لتحديد ما يسمى بقانون الأعمال²، غير أن هذا التحديد لقي العديد من الانتقادات بسبب شموليته المفرطة، وهذا بسبب القانون المسمى بالقانون "التجاري" كان ولا يزال يشمل تنظيم نشاطات التوزيع أو ببساطة الأعمال التجارية من جهة وكذا النشاطات المرتبطة بالإنتاج (الصناعات) في آن واحد من جهة أخرى.

أما في الوقت الحالي، فإننا نلاحظ أنه قد أصبح من الأكثر شيوعاً استخدام مصطلحات غير مصطلح القانون التجاري، ومن بينها مصطلح قانون الأعمال، القانون الاقتصادي وكذا مصطلح

¹ Yves Guyon, Droit des affaires : Droit commercial général et sociétés, op. cit., p. 1.

² Michel Cabrillac, Vers la disparition du droit commercial, dans Jean Foyer, auteur et législateur, Écrits en hommage à Jean Foyer, Paris, Presses Universitaires de France, 1997, p. 329.

قانون المؤسسة، إذ أن هذه المصطلحات تخلق النقاش حول ما إذا كانت تحمل نفس المعنى أم لا¹، حتى ولو أن هاته المناقشات لا تحمل في الغالب أي فائدة عملية.

كما أنه تم تعريف قانون الأعمال بأنه ذلك الفرع من القانون الذي يهتم بتنظيم الشركات والمؤسسات التي تسعى إلى تحقيق الربح، وهو يجمع مجموعة من القوانين والأنظمة التي تحدد حقوق والتزامات هذه الشركات وأصحابها، وكيفية ممارستها لأنشطتها التجارية².

وعليه، فإن الرأي الغالب حول قانون الأعمال أنه يمتد ليشمل مجالات أوسع من القانون التجاري التقليدي الذي كان يُفهم عادة على أنه القانون الخاص بالتجارة فقط، إذ أن قانون الأعمال يتضمن بالخصوص مسائل مرتبطة بكل من القانون العام، القانون الجبائي، وحتى قانون العمل (مثل الموقع القانوني للعمال الذي يشتغلون في الشركات ذات الأسهم)، بالإضافة إلى مسائل أخرى عديدة، كما تجدر الإشارة أيضا إلى أن قانون الأعمال يتقاطع أو يتداخل بشكل واضح وجلي مع أحكام القانون المدني لاسيما فيما تعلق بموضوع حماية المستهلك.

فعلى عكس القانون التجاري، فإن تطبيق أحكام قانون الأعمال لا تنحصر على فئة التجار فقط، بل يتم تطبيقها لتشمل كل من المزارعين والحرفيين وكذا أصحاب المهن الحرة³، وبالتالي فإن قانون الأعمال هو قانون أكثر تعددية وفسيفسائية من القانون التجاري وهذا نظرا لتعدد المسائل والاشكالات التي تثار حاليا.

¹ Claude Champaud, Le Droit des Affaires, Que sais-je ?, 4^e éd., Paris, Presses Universitaires de France, 1991, p. 6 et s.

² Jean Schapira, Droit européen des affaires, Paris, Presses Universitaires de France, 1985, p. 5.

³ Yves Guyon, Droit des affaires : Droit commercial général et sociétés, op. cit, p. 1.

ثانيا: صعوبة ضبط تعريف إجماعي لقانون الأعمال

الصعوبة الأخرى تكمن في عدم وجود تعريف متفق عليه بالإجماع لقانون الأعمال أو حتى القانون التجاري، فمقابل المفهوم الضيق الذي يقترح تأسيس قانون الأعمال لتمحور حول فكرة أو نظام أو مؤسسة غير معروفة من باقي فروع القانون، فإن البعض الآخر يفضل الأخذ بالمفهوم الأوسع لقانون الأعمال، وذلك بأن قانون الأعمال حسبهم هو القانون المتعلق بعالم الأعمال والتجارة وقد يكون أكثر تمايزا وتوسعا من ذلك¹.

وبهذا فإنه لم يتم الاتفاق على تحديد وضبط تعريف لقانون الأعمال لا بمفهومه الواسع ولا حتى بمفهومه الضيق، إذ يمكن القول بأن قانون الأعمال هو فرع من فروع القانون الخاص الذي ينظم معظم الأنشطة المتعلقة بالإنتاج والتوزيع والخدمات²، كما يمكن تعريف قانون الأعمال حسب Gérard Farjat³ بأنه قانون تنظيم الأعمال بواسطة سلطات عامة وخاصة.

الفرع الثاني: مصادر قانون الأعمال

تختلف دراسة مصادر القانون بالنسبة للقانون المدني عن تلك بالنسبة للقانون التجاري، حيث أن مصادر القانون المدني تنطلق من منظور عقلاني ونظري، إذ نجد أن هناك مصادر رسمية تتمثل أساسا في التشريع، ومصادر تفسيرية ممثلة في الاجتهاد القضائي والفقه، بينما يتبنى فقهاء القانون

¹ سعيد البستاني، مرجع سابق، ص 45.

² Yves Guyon, Droit des affaires : Droit commercial général et sociétés, op. cit., p. 2.

³ جيرار فارجات هو أكاديمي فرنسي، وسيتم التطرق إليه في الباب الثاني المتعلق بالقانون الاقتصادي.

التجاري منظورًا أكثر عملية، حيث يلاحظون أنه بجانب المصادر المعترف بها في القانون المدني، توجد مصادر أخرى تلعب دورًا أصليًا بل أصيلاً ومهماً في مجال قانون الأعمال¹ وهي العادات والعرف، وكذا المصادر الإدارية والتنظيمية.

أولاً: العادات أو الأعراف (العرف)

العادات هي سلوكيات مهنية معروفة وشائعة، وغالبًا ما تكون قديمة، كما يمكن تعريفها بأنها القواعد غير مكتوبة لقانون الأعمال²، حيث نجد بأن القانون التجاري قد تأثر بهذه السلوكيات المهنية التي يمكن تكون تلقائية أو تم التفكير حولها³، ولذلك نلاحظ بأن هذه السلوكيات أو العادات تُعدُّ مصدرًا هامًا من مصادر قانون الأعمال، ليس هذا فحسب، فالإضافة إلى كونها المصدر التاريخي لهذا المجال، فإنها تساهم في تسهيل تكيفه مع تطور الاقتصاد⁴، فعلى سبيل المثال أنه عندما يتم ابتكار طريقة تصنيع جديدة أو استكشاف أسواق جديدة فإنها تنشأ أنماط من التبادل التي تُترجم بالضرورة إلى مفاهيم قانونية، ومع ذلك، فإن المشرع لا يستطيع مواكبة سرعة هذا التغير، كما أن العلاقات المعتادة بين أصحاب المهنة الواحدة أو العلاقات التي تكون بين العملاء والموردين تؤدي إلى نشوء نظام قانوني غير رسمي، كما أنه في الماضي، كانت العادات تكتسي الطابع المحلي، إذ تختلف من منطقة إلى أخرى، إلا أن التفاوت بدأ يخف في وقتنا هذا، حيث نرى وجود تنوع في العادات في كل قطاع اقتصادي أو مهني.

¹ Antoine Pirovano, Introduction critique au droit commercial contemporain, Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique, vol. 38, n° 2, 1985, p. 219.

² Jean-Bernard Blaise, Manuel Droit des Affaires, 2^e éd., Paris, LGDJ, 2000, p. 30.

³ Yves Chaput, Aborder le droit des affaires, Paris, Seuil, 1997, p. 9.

⁴ Antoine Kassis, Théorie générale des usages du commerce, Paris, LGDJ, 1984, p. 481.

نرى في بعض الأحيان أنه يمكن للعادات أن تؤدي إلى إبطاء تنفيذ الإصلاحات التشريعية التي تتعارض مع التقاليد أو تتجاهل بعض المصالح المهنية¹.

تجدر الإشارة إلى أن هناك نوعان رئيسيان من العادات، وهي العادات التعاقدية والعادات القانونية.

أ- العادات التعاقدية

يتضح جلياً من التسمية بأن العادات التعاقدية تستمد سلطتها من العقد، حيث أن لها طابع تكميلي، مما يعني أنها لا تُطبق إلا إذا لم يُعبر الأطراف عن إرادة مخالفة، حيث أن المشرع الفرنسي منح لها هذه السلطة بموجب المادة 1160 من القانون المدني الفرنسي²، والتي تنص على أنه "يجب أن تُضاف إلى العقود البنود التي تتبع العرف، حتى وإن لم تُذكر صراحة"، وبالتالي، يشير العقد ضمناً إلى العادة، مما يسمح بتجنب ذكر جميع التزامات الأطراف بشكل صريح كشرط وأدلة التسليم، تضمين أو استبعاد ضريبة القيمة المضافة من السعر، مبلغ الفوائد عن التأخير وغيرها، حيث أنه إذا كان الطرفان لهما صفة التاجر، فإن صمتهما يُعتبر قبولاً للعادة، ولكننا نرى أن العديد من العادات تنطبق فقط بين التجار ولا يكون لها سلطة على الأشخاص غير التجار أي الأطراف المدنية، فهنا لا يمكن للطرف الذي هو تاجر فقط فرض عادة تعاقدية على الطرف الآخر إذا كانت تضر به، مثل تحديد المسؤولية أو طريقة حساب الفوائد، إذ يشترط هنا أن يكون هناك قبول صريح لكي تُطبق العادة.

¹ Roger Granger, La tradition en tant que limite aux réformes du droit, Revue internationale de droit comparé, vol. 31, n° 1, 1979, p. 37.

² تم إلغاء المادة 1160 من القانون المدني الفرنسي بموجب الأمر رقم 131-2016 المؤرخ في 10 فيفري 2016، إلا أنه تم الإبقاء على نفس المبدأ وذلك من خلال إدراج المادة 1194 من ذات الأمر، والتي تنص على أن العقود تُلزم ليس فقط بما تم النص عليه صراحة، ولكن أيضاً بكل ما تقتضيه العدالة والعرف والقانون.

قد يبدو أنه يمكن مقارنة العادة التعاقدية بالقانون التكميلي، نظرًا لأن إرادة الأطراف يمكن أن تُعفي من تطبيقها، ومع ذلك فإن هناك اختلاف في مسألة الإثبات، ففي حالة النزاع، لا يُطلب من الشخص الذي يعتمد على قانون تكميلي معين إثبات محتواه وفقًا لمبدأ القاضي يعرف القانون، أما في حالة العادة، يجب إثبات وجودها ومحتواها، ويمكن ذلك من خلال شهادات أو حتى آراء قد تكون آراء عامة مثل القوانين والأعراف المهنية أو آراء محددة مثل تلك التي تصدرها غرفة التجارة أو هيئة مهنية بناءً على طلب المعني¹.

ب- العادات القانونية (المقررة بالقانون)

العادات القانونية هي تطبيق للعرف في قانون الأعمال، فعلى عكس العادات التعاقدية، فإن العادات القانونية تحمل طابعًا إلزاميًا²، فعلى سبيل المثال، يجب على كل منتج أو تاجر جملة أو مستورد أن يعلن بأي وسيلة متوافقة مع أعراف المهنة، عن لائحة أسعاره وشروط البيع لأي تاجر يطلبها، فإذا كانت هذه العادة متوافقة مع الأعراف فإن الاتصال الشفهي يعتبر كافيًا، ومع ذلك فإنه من الصعب دائمًا معرفة تلك العادات، إذ أن العادات القانونية قد تخلق بعض اللبس، نظرًا لصعوبة تحديد ما إذا كانت العادة إلزامية أو اختيارية، فعلى هذا الأساس نرى أنه من الأفضل أن تعتبر العادات دائمًا اختيارية لتقادي أي لبس محتمل.

¹ Yves Guyon, Droit des affaires : Droit commercial général et sociétés, op. cit., p. 27.

² Mahfoud Lacheb, Droit des affaires, 3^e éd., Alger, Office des Publications Universitaires, 2006, p. 24.

ثانياً: المصادر الإدارية أو التنظيمية

إلى جانب العادات أو الأعراف، فإن من مصادر قانون الأعمال أيضاً ما تسمى بالمصادر الإدارية أو التنظيمية، والتي تهدف إلى تحديد شروط تطبيق النصوص القانونية، فغالباً ما تكون لهذا النوع من المصادر أهمية كبيرة من الجانب العملي، عكس دورها في القانون المدني الذي يتميز بوضوح المبادئ فيه الذي يكاد أن يكون فيه شبه منعدم¹.

فمن بين المصادر الإدارية أو التنظيمية نجد في المقام الأول كل من المراسيم الرئاسية الصادرة عن رئيس الجمهورية والمراسيم التنفيذية² الصادرة عن الوزير الأول أو رئيس الحكومة حسب الحالة، وكذا القرارات الوزارية³، والتي لها تأثير كبير في الحياة العملية للأعمال، خاصة في المجالات الجديدة، فعلى سبيل المثال نجد أنه قد يتقرر سحب منتج معين من السوق إذا تبين أن هذا المنتج يشكل خطراً على المستهلكين، ويتم ذلك بموجب قرار صادر عن وزير القطاع المعني، مما يعدّ استثناءً من مبدأ تدرج النصوص القانونية، بسبب الحاجة الملحة للتدخل.

نجد أيضاً أن من بين المصادر الإدارية أو التنظيمية التي تأتي في المقام الثاني ما يسمى بالردود الوزارية⁴، إذ أن عدم استقرار التشريع التجاري، وبالتالي غياب الاجتهاد القضائي أو الفقهي في

¹ Jean-Michel Olivier, Les Sources Administratives du Droit Privé, Thèse pour le Doctorat d'État en droit, Université de droit d'économie et de sciences sociales de Paris II, 1981.

² Jack Bussy, Droit des affaires, Paris, Dalloz, 1998, Préface de Yves Chaput, p. 47.

³ سعيد البستاني، مرجع سابق، ص 54.

⁴ الردود الوزارية هي ردود يصدرها الوزراء أو المسؤولون الحكوميون رداً على استفسارات برلمانية أو طلب توضيحات من الأفراد أو الجهات، إذ تُستخدم هذه الردود غالباً لتوضيح أو تفسير القوانين، خاصة عندما يكون النص القانوني غامضاً أو حديث الصدور، مما يجعل من الصعب فهم كيفية تطبيقه بشكل مباشر.

كثير من الأحيان، يجعل من الردود الوزارية ذات أكثر بالغة، فبالرغم من أن هذه الردود تظل مشروطة بتفسير القضاء، إلا أنها تعتبر تفسيراً رسمياً للنصوص وغالباً ما يتم استخدامها، خاصة في المجال الضريبي، لأنها تقدم توضيحات سريعة على النصوص الجديدة، فتطور هذه الردود يثير تساؤلات حول إمكانية وجود نظام لتفسير القوانين إدارياً، مما يساعد على حل الغموض إلى أن تأتي الاجتهادات قضائية، غير أن تنفيذ هذا التفسير الإداري سيكون صعباً خاصة إذا تم التركيز على عدم المساس بمبدأ الفصل بين السلطات.

من المصادر الإدارية والتنظيمية نجد ما يسمى بالمناشير، فالمنشور الإداري، يلعب دوراً هام جداً في قانون الأعمال، فغالباً ما يصدر المنشور أو يكتب لتوضيح كيفية تطبيق المراسيم، لاسيما المراسيم التنفيذية، إذ يرى الفقهاء أن المناشير تؤثر بشكل خاص في مجال حماية المستهلك والمنافسة الحرة، كما أن لها دور رئيسي في القانون الجبائي¹.

وأخيراً، يتوجب علينا التطرق إلى نوع لا آخر من المصادر الإدارية والتنظيمية والذي لا يقل أهمية عن باقي المصادر، ألا وهو الأنظمة أو القواعد الصادرة عن الهيئات الإدارية المستقلة، مثل هيئة الأسواق المالية (AMF) في فرنسا أو لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها في الجزائر²، فعلى الرغم من أنها ليست ملزمة قانوناً، إلا أنها تُحترم بشكل عام بناءً على توافق مهني، وتُعرف هذه الأنظمة أو القواعد أحياناً بالقانون "المرن" (Soft Law)، وهو يشير إلى

¹ Yves Guyon, Droit des affaires : Droit commercial général et sociétés, op. cit., p. 29.

² نصت المادة 3 من المرسوم التشريعي رقم 93-10 المؤرخ في 23 ماي 1993 المتعلق ببورصة القيم المنقولة على ما يلي: "تشتمل بورصة القيم المنقولة على الهيئتين الآتيتين: لجنة تنظيم ومراقبة لعمليات البورصة تشكل سلطة سوق القيم المنقولة...".

القواعد التي ليست جزءاً من القانون الصارم ولكنها تُحترم بشكل عام، وتقدم هذه الفئة من القواعد أو الأنظمة تهديداً بعدم اليقين القانوني، مما يخلق نوعاً من الالتباس بين الأخلاقيات والقانون. وهذا النموذج يشبه النظام الذي يتولى فيه التنظيم بدلاً من التشريع¹، حيث يصبح دور الدولة بمثابة حكم بدلاً من دور فاعل في حياة الأعمال.

المطلب الثاني: أصالة قانون الأعمال

إن ظهور قانون الأعمال جاء استجابةً للتطورات الاقتصادية والاجتماعية التي شهدها العالم، حيث لم يعد القانون التجاري التقليدي كافياً لتنظيم النشاطات الاقتصادية المعقدة والمتنوعة، فقانون الأعمال يُعتبر ضرورة لتغطية نطاق أوسع من المعاملات، حيث يشمل ليس فقط التجارة بالمعنى التقليدي، بل أيضاً تنظيم الشركات، وحماية المنافسة، والعقود بين الشركات والمستهلكين، والعلاقات الاقتصادية المتعددة الأطراف، إذ أن هذه الحاجة برزت مع تطور الأعمال وتزايد التعقيد في الأنشطة الاقتصادية، مما يتطلب إطاراً قانونياً قادراً على مواكبة تلك التحولات، وضمان الشفافية، وتحقيق التوازن بين حقوق الأطراف الاقتصادية المختلفة.

فبينما يهتم القانون المدني بشكل أساسي بالأشخاص والثروات، التي تُعتبر مما يسمى بالممتلكات أو الثروات الثابتة، فإن قانون الأعمال يمتلك مجالاً أصلياً بل أصيلاً، وذلك لأنه بالرغم من أن جزء كبير من القانون المدني مخصص للنظرية العامة للالتزامات أين يتم دراسة كيفية إبرام العقود

¹ Marie-Anne Frison-Roche, Le droit de la régulation, D.2001, chron., pp. 610-616.

وتنفيذها، وهي مسائل موجودة أيضًا في قانون الأعمال، إلا أن هذا الأخير يقدم حلولًا تختلف عن تلك الموجودة في القانون المدني، كما أنه يعتمد على تقنيات مبتكرة أو آليات تقنية أصيلة¹.

الفرع الأول: خصوصية الحلول القانونية لقانون الأعمال

هناك العديد من الحالات التي تحمل نفس الوقائع، إلا أننا نجد اختلافًا في القانون الواجب التطبيق حسب كل حالة، ويرجع ذلك إما إلى طبيعة العمل أو الواقعة إن كانت لها طابعاً مدنياً أم لا، أو حسب ما إذا كان القائم بالفعل شخصاً عادياً أو طرفاً مهنيًا، فهنا نجد أن هناك قاعدتان قانونيتان، أحدهما تتمثل في القانون المدني الذي يمثل الشريعة العامة، والأخرى تتمثل في قانون الأعمال بما فيه القانون التجاري الذي يعتبر قانوناً استثنائياً²، ويتجلى ذلك من خلال الحلول التي يأتي بها قانون الأعمال والتي سنستعرض أهم مظاهرها فيما يلي:

أولاً: نظام عقود الإيجارات العقارية في قانون الأعمال

يعتبر نظام عقود الإيجارات العقارية أحد أهم مظاهر خصوصية قانون الأعمال وتميزه عن القانون المدني، إذ نجد أنه في نفس الحالة أي حالة العلاقة بين المالك والمستأجر، يختلف الأمر وفقاً لما إذا كان العقار مؤجراً للاستخدام السكني أو للاستخدام التجاري³، حيث أنه يتم إبرام عقد

¹ Mahfoud Lacheb, op. cit., p. 19.

² Brigitte Hess-Fallon et Anne-Marie Simon, Droit des affaires, 17^e éd., Sirey, Paris, 2007, p. 3.

³ خلال القرن 19 وربع القرن العشرين، كان يخضع إيجار المحلات والعمارات للغرض التجاري لقواعد القانون المدني المتعلقة بإيجار الأشياء، لكن التطور الاقتصادي الحاصل بعد تلك الفترة أظهر مفهوم المحل التجاري كمجموعة ذات طابع منقول ومتكون من عناصر مادية وعناصر معنوية، فلذا ظهرت عدة قوانين لتنظيم المسائل المرتبطة بالمحل التجاري لاسيما فيما يتعلق ببيعه ورهنه الحيازي.

الإيجار المدني بناءً على شخص المستأجر، فعموما لا يمكن للمستأجر الذي استأجر العقار بغرض السكن أن يستخدمه لغير ذلك¹، كأن يقوم بنشاط تجاري أو أي مهني آخر في ذلك العقار. فعلى عكس ذلك، يمكن للمستأجر المهني فبالإضافة إلى نشاطه الرئيسي فإنه يمكنه القيام بالأنشطة المرتبطة بنشاطه الرئيسي أو المكمل له، حيث يمكن للخباز مثلا أن يصبح صانعا وبائعا للحلويات والمرطبات، بل وأكثر من ذلك، فإنه يمكن للمستأجر المهني، في بعض الحالات، تغيير نشاطه المهني بالكامل دون الحاجة إلى موافقة أو حتى علم مالك العقار، وهو الأمر الذي لا يمكن تصوره في حالة المستأجر المدني.

الفرق الآخر فيما يتعلق بالإيجارات السكنية، أنه بمجرد انتهاء العقد، يمكن لمالك العقار، تحت ظروف معينة، رفض تجديد العقد دون تعويض، باعتبار أن حق المستأجر هنا هو حق مؤقت²، وعلى عكس ذلك بالنسبة للمستأجر المهني كالتاجر مثلا، فقد نصت النصوص القديمة من القانون التجاري والتي تم تعديلها في التشريع الجزائري سنة 2005 بأنه في حالة انتهاء عقد الإيجار، فإنه يحق للمستأجر في هذه الحالة إما تجديد العقد أو الحصول على تعويض إخلاء يعوض فقدان العملاء والشهرة³ باعتبارهما أهم العناصر المعنوية المكونة للمحل التجاري، فيعتبر حق

¹ L'article 7 de la loi française n° 89-462 du 6 juillet 1989, modifié par l'article 163 de la loi n° 2021-1104 du 22 août 2021 stipule que : « Le locataire est obligé ... d'user paisiblement des locaux loués suivant la destination qui leur a été donnée par le contrat de location ».

² المادة 15 من القانون الفرنسي رقم 89-462، المعدلة بموجب المادة 10 من القانون رقم 2023-668 المؤرخ في 27 جويلية 2023.

³ Article L. 145-8 du Code de commerce français modifié par l'article 2 de la loi n° 2012-387 du 22 mars 2012.

المستأجر هنا حقًا شبه دائم، وحقًا للتمتع بالعقار إلى أجل غير مسمى، لدرجة أن هناك يسميها "ملكية تجارية" للتأكيد على أهمية حقوق المستأجر التاجر، فيتمتع المستأجر بحق شبه حقيقي على العقار يمنحه امتيازات تكاد تكون مماثلة لتلك التي يتمتع بها مالك العقار.

إن خصوصية قانون الأعمال في مجال الإيجارات وتميزه عن القانون المدني، فالإيجار في قانون الأعمال لا يكمن فقط في طبيعة العقار لتحديد نظام الإيجار، إذ يمكن تأجير نفس العقار للاستخدام السكني أو التجاري، بل الأهم هنا هو نوع المستأجر وكذا طبيعة النشاط الذي يمارسه، إلا أن الوضع مختلف في القانون المدني، حيث يعتمد التمييز بين الإيجارات الحضرية والإيجارات الريفية على طبيعة العقار المؤجر عقار مبني أو أرض فلاحية غير صالحة للبناء¹.

ثانياً: خصوصية الأهلية في قانون الأعمال

إن من بين الحلول القانونية التي يتميز بها قانون الأعمال وهي خصوصية الأهلية، والتي يمكن أن تظهر أيضاً في القانون المدني، إذ يتكفل هذا الأخير بحماية الأشخاص عديمي الأهلية وكذا ناقصي الأهلية، كالقصر والبالغين الذين قدراتهم العقلية غير كافية²، فهؤلاء الأشخاص يستفيدون من حماية قانونية نظراً لاحتمالية تعاقدهم مع أطراف قد تستغل عيب أهليتهم، فلا يمكنهم إدارة حياتهم القانونية بمفردهم ويجب أن يساعدهم أو يمثلهم شخص آخر كامل الأهلية، إذ تجيز أحكام

¹ Yves Guyon, Droit des affaires : Droit commercial général et sociétés, op. cit., p. 5.

² نصت المادة 40 من القانون المدني الجزائري على أن "كل شخص بلغ سن التمييز ولم يبلغ سن الرشد، وكل من كان فاقد العقل أو مصاباً بعاهة عقلية تجعل إدراكه ناقصاً أو معدوماً، يكون عديم الأهلية أو ناقصها وفقاً لما يقرره القانون".

القانون المدني لمن لهم أحد عوارض الأهلية القيام بطلب بطلان عقد ضار لهم قاموا بإبرامه بمفردهم¹.

فوجهة نظر قانون الأعمال تختلف هنا بشكل كبير، ففي بعض الأحيان، فإنه يتم استبعاد العاجزين أي عديمي وناقصي الأهلية من الأساس من القيام ببعض العمليات، ولا يمكنهم إتمامها حتى من خلال ممثلهم القانوني، ونلاحظ ذلك بشكل خاص حين التعامل بالأوراق التجارية، فلا يمكن للشخص العاجز إصدار شيكات أو سحب أو قبول سندات الائتمان، لأن هذه التصرفات تشكل خطراً عليه، لاسيما فيما تعلق بالعقوبات المتعلقة بالأوراق التجارية².

إلا أنه في بعض الأحيان الأخرى، نجد أن قانون الأعمال يقدم أخرى حلولاً معاكسة لما سبق ذكره أعلاه، إذ لا يتجاهل قانون الأعمال موضوع الأهلية ولا يأخذه بعين الاعتبار، ومثال على ذلك أن بطلان أو انقضاء الشركة ذات المسؤولية المحدودة أو شركة المساهمة لا يتم إذا أحد الشركاء عاجزاً سواء كان ناقصاً أو حتى عديم الأهلية³، حتى فيما يتعلق بتأسيس الشركة الذي يعتمد على أسس تعاقدية، فإنه يتم إبرام عقد الشركة رغم وجود شريك عاجز، الأمر الذي يعتبر مخالفاً للقواعد المدنية.

¹ بالرجوع إلى نصوص المواد 45 و46 من القانون المدني الجزائري فإن كل تصرف قانوني يصدر عن شخص عديم الأهلية باطل بطلاناً مطلقاً، ولا يُرتب أي أثر قانوني، كما أن التصرفات التي يقوم بها ناقص الأهلية تكون قابلة للإبطال لمصلحته، ما لم تلحق به مصلحة أو يقرها ممثله القانوني وفقاً لما ينص عليه القانون، في حين أن المادة 80 من ذات القانون نصت أنه يتعين على القاضي عند النظر في المسائل المتعلقة بناقصي وعديمي الأهلية، أن يُراعى مصلحتهم أولاً.

² Yves Guyon, Droit des affaires : Droit commercial général et sociétés, op. cit., p. 6.

³ Article L. 235-1 du Code de commerce français, modifié par l'article 169 de la loi n° 2019-486 du 22 mai 2019, correspondant à l'article 733 du Code de commerce algérien.

كما أنه من جهة، يمكن بطلان الشركة إذا كان العجز يشمل جميع الشركاء المؤسسين، لكن هذه الحالة نادرة جداً، حيث أن الأطفال القصر أو الأشخاص المعاقين عقلياً لا يقومون في الواقع بتأسيس الشركات، ومن جهة أخرى، فإنه لا يتوجب إبطال عقد الشركة في حالة العجز، فيمكن للشخص العاجز الانسحاب إذا كانت صفته كشريك في الشركة ضارة له، ويتوجب على باقي الشركاء الآخرين شراء حصصه أو أسهمه¹، فخصوصية الحل الذي يقدمه قانون الأعمال هنا أن هو تفادي الحلول التي يقدمها القانون المدني في حالة وجود عوارض الأهلية، إذ كانت ستؤدي إلى بطلان شركة تجمع العديد من الشركاء المؤسسين وقامت بإبرام عدة عقود مع العديد من الأشخاص، فلذلك، فإن الحل الأكثر توازناً الذي جاء به قانون الأعمال هو السماح بموازنة حماية الشخص العاجز مع الأمان في حياة الأعمال.

ثالثاً: خصوصية القواعد المطبقة على المدينين في حالة التوقف عن الدفع

تتجلى أصالة الحلول القانونية التي يقدمها قانون الأعمال أيضاً من خلال القواعد المطبقة على الشخص المتوقف عن الدفع، حيث أنه إذا كان هذا الشخص طرفاً مدنياً، فإن القانون المدني التقليدي لم يخصص إجراءات خاصة في حالة توقف هذا الطرف المدني عن الدفع، إذ يبقى محتفظاً على جميع ممتلكاته، الأمر الذي يسمح له ويمكنه من تنظيم حالة إعساره بمفرده، ويبقى من حق كل دائن متابعة المدين لاستحقاق دينه، ما يعني أن الدائن الأكثر نشاطاً ويقظة من يتمكن استحقاق دينه من خلال حجز ممتلكات المدين، وهذا ما يؤكد غياب نظام التصفية الجماعية ضمن أحكام القانون المدني في السابق، الأمر الذي حتم إلى ضرورة وضع قواعد

¹ Article L. 235-6 du Code de commerce français.

قانونية لحل مشاكل ديون الأفراد من خلال إدراج نظام للتسوية القضائية المدنية¹، إلا أن هذا الإصلاح تمثل في إعادة جدولة الديون ولم يتم ضبط إجراء منظم بالكامل، على الرغم من تبني ما يمكن تسميته بالإفلاس المدني للأفراد.

غير أنه في الحالة التي يكون فيها المدين المتوقف عن الدفع طرفاً مهنياً كالتاجر مثلاً فإن الأمر يختلف كلياً هنا، فإن عدد الدائنين سيكون كبيراً في هذه الحالة بطبيعة الحال، فلذلك نجد أن قانون الأعمال بما فيها القانون التجاري قد وضع أحكاماً خاصة بهذه المسألة والتي تتعلق أساساً بما يسمى بالإفلاس والتسوية القضائية، إذ يتم فرض نظام جماعي على جملة الدائنين، كما أنه إذا المدين شخصاً معنوياً كالشركة مثلاً إنه يتم الحد من حرية إدارة الشركة في حالة توقفها عن الدفع، وذلك بهدف محاولة إجراء تسوية للشركة، وبالتالي الحفاظ على مناصب شغل العمال، ودفع جميع المستحقات والديون بشكل عادل².

¹ Loi n°89-1010 du 31 décembre 1989 relative à la prévention et au règlement des difficultés liées au surendettement des particuliers et des familles, modifiée et complétée par d'autres législations. Elle a été modifiée et complétée par la loi n° 91-650 du 9 juillet 1991, également connue sous le nom de loi Neiertz, qui visait à renforcer la protection des consommateurs face aux risques de surendettement. Toutefois, en 2003, la loi Borloo a introduit de nouvelles mesures, notamment la procédure de rétablissement personnel, et des réformes supplémentaires ont eu lieu pour s'adapter aux évolutions économiques et sociales.

² Yves Guyon, Droit des affaires : Entreprises en difficultés, redressement judiciaire, faillite, 9^e éd., Paris, Economica, 2003, p. 372.

ومع ذلك، فإن الفرق ليس واضحاً تماماً كما يبدو بين الحالتين، حيث أننا نلاحظ أن أنه يتم تطبيق نفس الإجراءات على كل من الحرفيين والمزارعين وكذا الأشخاص المعنويين غير التجاريين مثل الشركات المدنية أو الجمعيات وغيرها.

رابعاً: خصوصيات أخرى لقانون الأعمال

هناك تمايز جوهري بين العقود المدنية وعقود الأعمال، حيث أنها لا تخضع لنفس القواعد، ومثال ذلك عقود البيع المدنية وعقود البيع التي تبرم بين المهنيين، كما أن هناك أحكام فريدة فيما يتعلق بالاختصاص القضائي والإجراءات، فنجد على سبيل المثال، أنه غالباً ما يتم النظر في النزاعات التي تكون بين المهنيين، أمام جهات غير الجهات القضائية كمجلس المنافسة مثلاً، كما أن اللجوء إلى التحكيم في هذا النوع من النزاعات يكون أسهل وأكثر شيوعاً مما هو عليه في القانون المدني. وعليه فإنه يمكننا القول بأن الوصول إلى هذه الحلول الفريدة والمميزة، يتطلب من قانون الأعمال استخدام تقنيات أصيلة والتي نادراً ما تستخدم في القانون المدني¹، وهو ما سنتناوله في الفرع الثاني من هذا المطلب.

الفرع الثاني: أصالة تقنيات قانون الأعمال

يعد قانون الأعمال بما فيه القانون التجاري فرعاً من فروع القانون الخاص، فهو يطبق العديد من التقنيات الخاصة بالقانون المدني، وخاصة النظرية العامة للالتزامات، وعليه فإنه لا يمكن فهم قانون الأعمال ولا حتى القانون التجاري إلا إذا تمت معرفة القانون المدني أيضاً، ومع ذلك وعلى الرغم من وجود هذه الأسس المشتركة، فإن قانون الأعمال يتميز بشكل واضح عن القانون المدني،

¹ Yves Guyon, Droit des affaires : Droit commercial général et sociétés, op. cit., p. 7.

فبخلاف القوانين الطبيعية، التي هي قوانين سببية، فإن القواعد القانونية تعتبر قوانين غائية، فلهذا فإننا نجد أن المهنيون يسعون لتحقيق أهداف تختلف عن تلك التي يسعى إليها الأطراف المدنية، فتحقيق أهداف المهنيين يتم باستخدام تقنيات قانونية فريدة وأصيلة. وباعتبار قانون الأعمال براغماتي أي أكثر واقعية من القانون المدني، فهو لا ينشغل كثيراً بالنظريات العامة، بل يسعى فقط لتوفير الوسائل اللازمة للمهنيين لإنجاز أعمالهم¹، ما يترتب على ذلك أربع نتائج رئيسية والتي تتمثل فيما يلي:

أولاً: قلة أهمية شخصية المتعاقدين في قانون الأعمال

لا يولي قانون الأعمال أهمية كبيرة لشخصية المتعاقدين، فهو قانون خاص بالمهنيين كالتجار والمصرفيين الذين يُفترض فيهم الكفاءة والخبرة في مجال الأعمال، حيث تُعتبر هنا مسائل الأهلية وعيوب الإرادة وحماية الإرادة مسائل ثانوية، ونلاحظ ذلك بشكل خاص في القانون المتعلق ببورصة القيم المنقولة².

فقانون الأعمال لا يولي ذلك الاهتمام البالغ للاعتبارات الشخصية، بحيث يتساوى لديه كل من الشخص الطبيعي والشخص المعنوي، أي أن أنها من حيث المبدأ لا تفرق بين التاجر مثلاً

¹ Mahfoud Lacheb, op. cit., p. 21.

² إن النصوص القانونية المتعلقة ببورصة القيم المنقولة تهدف إلى تنظيم المعاملات بسرعة ودقة، مع توفير الحماية العامة من خلال قواعد صارمة مثل الإفصاح والشفافية، بدلاً من التركيز على الجوانب الفردية مثل الأهلية أو وجود عيب في إرادة أحد الأطراف.

والشركات التجارية، إلا فيما تعلق بالنظام الضريبي الذي يكون عموماً بشكل تصاعدي بالنسبة للتاجر وثابت بالنسبة للشركة التجارية¹.

ومع ذلك، فإنه لا ينبغي المبالغة في التقليل من أهمية الشخص بالنسبة لقانون الأعمال، ففي بعض العقود الهامة لاسيما تلك التي تربط الأطراف لفترات طويلة كعقد الامتياز² مثلاً، فإنه يتوجب النظر إلى الملاءة المالية وكذا السمعة التجارية للطرف المتعاقد.

ثانياً: أهمية الشكلية التي تتلاءم مع احتياجات مجال الأعمال

لقد أدرك المهنيون ومن بينهم التجار أن الشكلية المتمثلة في مختلف الأوراق والوثائق بغض النظر عن كونها عقبة أمام إبرام العقود، تسهل عملية الإبرام بفضل دقة الوثائق المطبوعة والمستخدم لخدمة نفس نوع العقد، فهذه العقود هي عقود نمطية أي أنها تحرر أو تبرم وفق نموذج بنمط واحد معين، فعلى من أن الإثبات في مجال الأعمال يتم بأي وسيلة وبكل حرية، إلا أنه لا يمكن أن نتصور أن يتم إبرام عقد قرض، أو إيداع بنكي، أو تأمين مثلاً دون استخدام وثيقة أو

¹ في الجزائر، تُعد الضريبة على الدخل الإجمالي (IRG) والضريبة على أرباح الشركات (IBS) من الضرائب المباشرة التي ينظمها قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، حيث يُفرض النوع الأول من الضريبة على الأفراد الطبيعيين ومن بينهم التجار، إذ تستهدف إجمالي مداخيلهم السنوية من الرواتب، الإيجارات، والأرباح المهنية، ويتم احتسابها وفق جدول تصاعدي حسب شريحة الدخل. بينما يُطبق النوع الثاني من الضريبة على الأشخاص المعنويين كالشركات التجارية مثلاً، بحيث تُحتسب على الأرباح السنوية بعد خصم التكاليف، بمعدل يختلف حسب طبيعة النشاط، مثل 19% للأنشطة الإنتاجية و26% للأنشطة الأخرى.

² La concession est un système contractuel par lequel une personne morale ou physique (souvent une entreprise privée) se voit attribuer le droit d'exploiter une ressource publique ou de fournir un service public pendant une durée déterminée et selon des conditions spécifiées.

نموذج مسبق الإعداد، ورغم ذلك فهذا النوع من العقود يؤدي لبعض الإشكالات كونها عقود إذعان ولم يتم تحريرها باتفاق جميع الأطراف، بل تُفرض على الطرف الأضعف اقتصادياً الذي عليه قبولها بشكل كامل إذا أراد التعاقد، الأمر الذي حتم تدخل المشرع لمكافحة الشروط التعسفية¹ التي قد تظهر في بعض عقود الإذعان، خاصة في الشروط العامة التي لا يتم دائماً لفت انتباه الطرف الآخر إليها.

ومع كل ذلك رجال الأعمال قد وثبوا خطوة جديدة، حيث أنهم انتقلوا من الشكلية إلى استخدام آليات أخرى كمثل التي تتم في عمليات البورصة والتي تتيح تدوين العديد من الأشخاص في وثيقة قانونية واحدة فقط، كما أنه أيضاً يتم تداول أسهم الشركة شخص ما ويتغير حامل هذه الأسهم حتى دون علم الشركة مالكة الأسهم، الأمر الذي لا يمكنه الحصول بالنسبة للقانون المدني، فلا يمكن أن نتصور أن تكون حوالة الحق مثلاً نافذة في حق المدين دون علمه².

ثالثاً: أهمية المظهر في قانون الأعمال

إن عامل السرعة يلعب دوراً هاماً في مختلف مجالات عالم الأعمال، إذ نجد أن معظم العمليات التي يقوم بها رجال الأعمال تتم بسرعة، حيث نلاحظ أنه لا يتم خلالها الحرص على مدى دقة هذه العمليات، بل يتم الاكتفاء بالمظاهر العامة لها، ونعطي مثلاً على ذلك، أنه عند انقضاء شركة تجارية ما بعد نشاطها لفترة معينة، فأنها بالضرورة قد أصبحت تملك مظهراً قانونياً من

¹ خصص المشرع الجزائري الفصل الخامس من القانون رقم 04-02 المعدل والمتمم والمتضمن القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، من خلال المواد 29، 30 و 38 منه لتنظيم أحكام الممارسات التعاقدية التعسفية وكذا العقوبات المترتبة عن مخالفة هذه الأحكام.

² نصت المادة 243 من القانون المدني الجزائري على أنه: "لا تكون الحوالة نافذة في حق المدين إلا إذا أخطر بها أو قبلها، على أن نفاذها في حق المدين يكون من تاريخ الإخطار أو القبول".

خلال إبرامها لعقود مع الغير، فانقضاء الشركة في هذه الحالة لا يسري بأثر رجعي، بل يتم فقط حل الشركة، ما يعني أنها تتوقف عن الوجود مستقبلاً فقط، لكن هذا لا يعني إعفاؤها من الآثار المترتبة عن ذلك وذلك بهدف حماية شركاء الشركة وكذا الغير الذي تعاقدوا معها.

فالمظهر بالنسبة لقانون الأعمال هو أمر غير قابل للنقاش، فلهذا نجد أنه قد أضفى له الطابع الرسمي من خلال وضعه لإجراء خاص يسمى بالإشهار القانوني¹، وبالتالي فإنه لا يمكن للشركة أو الغير التهرب من مختلف الالتزامات والاستناد إلى عدم قانونية تعيين الممثلين القانونيين للشركة كالمدير أو الرئيس مثلاً طالما تم نشر هذا التعيين قانونياً².

رابعاً: أهمية القرض في قانون الأعمال

الائتمان أو القرض³ هو عقد يتم بموجبه اقتراض شخص طبيعي أو اعتباري لمبلغ من المال أو أي شيء آخر من بنك أو مؤسسة مالية لتمويل عملية إنتاج أو استهلاك لمدة محددة مع نسبة فائدة معينة، باستثناء البنوك الإسلامية⁴ فهي لا تأخذ الفائدة⁵.

¹ Mahfoud Lacheb, op. cit., p. 22.

² بالرجوع إلى أحكام المادة 1846-2 من القانون المدني الفرنسي وكذا المادة 9-210 L. من القانون التجاري الفرنسي فإننا نجد أن النشر الرسمي أو القانوني هو الأساس لجعل تعيين الممثلين القانونيين نافذاً وملزماً، كما أنه يضمن استقرار المعاملات بين الشركة والغير.

³ نصت المادة 70 من القانون رقم 23-09 المؤرخ في 21 جوان 2023 المتضمن القانون النقدي والمصرفي على أنه: "يشكل عملية قرض، في مفهوم هذا القانون، كل عمل لقاء عوض يضع بموجبه شخص ما أو ما يعد بوضع أموال تحت تصرف شخص آخر، أو يأخذ بموجبه لصالح الشخص الآخر التزاماً بالتوقيع كالضمان الاحتياطي أو الكفالة أو الضمان".
⁴ نلاحظ أنه تم إدراج أحكام جديدة خاصة بالصيرفة الإسلامية وهو ما نستشفه من خلال الرجوع إلى نص المواد 71، 72 و 73 من القانون النقدي والمصرفي السالف الذكر.

⁵ Mahfoud Lacheb, op. cit., p. 23.

فلطالما كان اللجوء إلى الاقتراض محصوراً على المهنيين فقط، إلا أننا نرى في الوقت الحالي أن هناك قروض موجهة للأفراد العاديين أيضاً، حيث يستفيد هؤلاء من تدابير خاصة لحمايتهم من تبعات هاته القروض نظراً لعدم درايتهم الكافية بالمجال، فالقرض الموجه لهم هو قرض استهلاكي¹ يتم سداده من خلال مداخيلهم المرتبطة بوظائفهم.

من جهة أخرى، فإن الصناعيين والتجار يستدينون بغرض الإنتاج، إذ يتم استخدام القروض لتمويل الاستثمارات وكذا شراء البضائع التي سيتم إعادة بيعها، فلهذا يمكننا القول بأن القرض الإنتاجي هو الأكثر نجاعة من الناحية الاقتصادية، لأن سداده لا يشكل أي مشكلة إذا كان نشاط المقرض المهني يسير بشكل عادي².

¹ القرض الاستهلاكي هو نوع من القروض الممنوحة من قبل البنوك أو المؤسسات المالية للأفراد بهدف تمويل احتياجاتهم الشخصية والاستهلاكية، وليس لتمويل الأنشطة التجارية أو الاستثمارية، إذ يتم منح هذا القرض لشراء سلع أو خدمات تستهلكها الأسرة أو الأفراد، مثل الأجهزة المنزلية، السيارات، وغيرها.

² Yves Guyon, Droit des affaires : Droit commercial général et sociétés, op. cit., p. 10.

الفصل الثاني: المؤسسة أساس تطوير النشاطات الاقتصادية

تُعدّ المؤسسة إحدى الركائز الأساسية للنظام الاقتصادي، إذ تقوم بدور محوري في تنظيم النشاطات الاقتصادية وتحقيق أهداف التنمية، ولما كانت المؤسسات تُدار في إطار قانوني يضمن شرعيتها واستقلاليتها، فقد بات من الضروري دراسة الأبعاد القانونية التي تُحدد وجودها وطبيعتها أعمالها، فعلى الرغم من أن المؤسسة قد حظيت باهتمام واسع من طرف باحثي العلوم الاقتصادية، إلا أن النظرة القانونية للمؤسسة تُضيف بُعدًا جديدًا لا يقل أهمية عن البعد الاقتصادي.

بناءً على ذلك، سيتم في هذا الفصل دراسة المؤسسة من زاويتين متكاملتين، ففي المبحث الأول سنركز على التحول الذي طرأ على مفهوم المؤسسة، بالانتقال من المفهوم الاقتصادي إلى المفهوم القانوني، أما في المبحث الثاني فسنسلط الضوء على مسألة خصوصية المؤسسات العمومية الاقتصادية.

المبحث الأول: المؤسسة من المفهوم الاقتصادي إلى المفهوم القانوني

إن الدراسات المتعلقة بالمؤسسة تتطلب القيام بتحديد مفهوم مصطلح المؤسسة نظراً لما يكتنفه من صعوبات¹، فمفهوم المؤسسة يشكل نقطة تقاطع بين علم الاقتصاد والقانون، حيث ينظر الاقتصاديون إليها ككيان اقتصادي واجتماعي أو كوحدة إنتاج تهدف إلى تحقيق الربح وتنظيم الموارد، بينما ينظر القانونيون إليها ككيان قانوني يخضع لأحكام القانون ويعمل ضمن إطار تنظيمي يحدد حقوقه والتزاماته.

في هذا السياق، بات من الضروري الوقوف على التحول الذي طرأ على مفهوم المؤسسة، بالانتقال من النظرة الاقتصادية البحتة إلى تبني منظور قانوني شامل، وعليه فإننا سنتناول هذا المبحث من خلال مطلبين، حيث سيتم التطرق إلى البعد الاقتصادي للمؤسسة في المطلب الأول، بينما تم تخصيص المطلب الثاني للمفهوم القانوني للمؤسسة، الأمر الذي يعكس أهمية التداخل بين الاقتصاد والقانون في تشكيل دور المؤسسة في النظام الاقتصادي.

المطلب الأول: البعد الاقتصادي للمؤسسة

تُعد المؤسسة إحدى اللبئات الأساسية في الهيكل الاقتصادي، إذ تلعب دوراً محورياً في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال تنظيم الموارد، توفير السلع والخدمات، وخلق فرص العمل، ومن هذا المنطلق يتطلب في هذا المطلب دراسة المؤسسة من الجانب الاقتصادي، حيث

¹ Annette Rebord, L'essentiel du droit de l'entreprise, Paris, Éditions Ellipses, 2008, p. 7.

سيتم تحديد الإطار المفاهيمي للمؤسسة في الفرع الأول، ثم سيتم التطرق إلى التصنيف الاقتصادي للمؤسسات في الفرع الثاني.

الفرع الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسة

إن تحديد الإطار المفاهيمي للمؤسسة، يتطلب التطرق إلى تعريفاتها المختلفة التي تناولها الفكر الاقتصادي، إلى جانب استعراض دورها وأهميتها.

أولاً: تعريف المؤسسة

تُعتبر المؤسسة كياناً محورياً في النشاط الاقتصادي، غير أن تحديد مفهومها بشكل دقيق ظل موضوعاً للنقاش بين مختلف الباحثين والاقتصاديين، وقد نشأت اختلافات في تعريف المؤسسة بناءً على تنوع السياقات التي يتم دراستها فيها، فضلاً عن تعدد الأدوار التي تقوم بها في الاقتصاد¹.

فبالرغم من هذه التباينات، تتفق التعريفات الاقتصادية على أن المؤسسة تمثل وحدة إنتاجية تجمع بين الموارد البشرية والمادية بهدف تحقيق الإنتاج الاقتصادي².

كما أنه ينظر إلى المؤسسة على أنها تنظيم يسعى إلى تحقيق أهداف اقتصادية، كخلق القيمة السوقية وإشباع احتياجات السوق، من خلال دمج عوامل الإنتاج المختلفة وإدارتها بكفاءة، كما

¹ عبد النبي محمد سيد، إعادة ابتكار المؤسسات للوصول للتميز، وكالة الصحافة العربية، مصر، 2019، ص 27-29.

² إسماعيل عرابجي، اقتصاد المؤسسة: أهمية التنظيم ديناميكية الهياكل، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1996، ص 11.

تسهم المؤسسة في دعم التبادل الاقتصادي من خلال تقديم السلع والخدمات، بما يُحقق الربح الذي يمثل الفارق بين الإيرادات وتكاليف الإنتاج¹.

وتُعرف المؤسسة أيضا بأنها تنظيم اقتصادي مستقل ماليًا، يعمل في إطار قانوني واجتماعي محدد، يهدف إلى تنسيق موارد الإنتاج أو تبادل السلع والخدمات مع كيانات اقتصادية أخرى، وتسعى المؤسسة من خلال هذه العمليات إلى تحقيق نتائج اقتصادية ملائمة تتوافق مع الظروف الاقتصادية المتغيرة، سواء من حيث المكان والزمان الذي توجد فيه، أو من حيث حجمها ونوعية النشاط الذي تزاوله².

ثانيا: دور المؤسسة وأهميتها

تلعب المؤسسة دورًا هامًا في العديد من المجالات إذ نذكر منها:

أ. الوظيفة الإنتاجية

تلعب المؤسسة دورًا اقتصاديًا بارزًا في جميع أشكال الشركات المعاصرة، فهي وحدة إنتاجية تجمع بين عوامل الإنتاج المتمثلة في العمل ورأس المال بهدف إنتاج سلع أو خدمات تجارية موجهة للبيع بهدف تحقيق الربح، حيث يتم إدارة المؤسسة من قبل هيئات إدارية تستمد سلطتها على الموظفين من علاقة التبعية التي تميز عقد العمل³.

¹ عدنان كركور، التخطيط المعلمي، مؤسسة الأمالي الجامعية، حلب، 1974، ص 95.

² عمر بن جيمة، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التخفيف من حدة البطالة بمنطقة بشار، رسالة ماجستير،

كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، جامعة تلمسان، 2010-2011، ص 3.

³ Philippe de Bercegol, André Duquenne et Patrick Lemaître, Le droit et l'entreprise : Tome

1, Droit civil, droit des sociétés, Paris, Vuibert, 1995, p. 138.

ب. توزيع القيمة المضافة

إن القيمة المضافة التي تخلقها المؤسسة، والمتمثلة في إيراداتها أي أرباح المبيعات بعد خصم المدخلات الوسيطة أي دفع الموردين، تُستخدم لتعويض مختلف العوامل الاقتصادية، وبالتالي يحصل مالكو المؤسسة كالمساهمين مثلاً على تعويضات من خلال توزيع الأرباح بناءً على المساهمات في رأس المال، كما يحصل موظفو المؤسسة أي الموارد البشرية للمؤسسة على رواتب أو أجور، في حين يتحصل المقرضون كالمؤسسات المالية مثلاً على فائدة مقابل القروض التي قدموها للمؤسسة، بينما تتلقى الدولة ضرائب مختلفة كالرسم على القيمة المضافة أو الضريبة على أرباح الشركات.

أما من منظور الاقتصاد الكلي، فيُعتبر الناتج المحلي الإجمالي هو مجموع القيم المضافة التي تنتجها العوامل الاقتصادية، بما في ذلك تلك الناتجة عن الشركات الموجودة ضمن إقليم الدولة، حيث يسمح هذا التجميع بحساب الناتج القومي الإجمالي، الذي يعكس القوة الاقتصادية للدولة المعنية وبالتالي مستوى معيشة مواطنيها¹.

ج. الأهمية الاقتصادية

إن للمؤسسة أهمية بالغة في المجال الاقتصادي، إذ نجد أنه في الواقع يتم الاعتماد على المؤسسات في العديد من الدول لتحديد نموها الاقتصادي، ومثال على ذلك أن المناطق الحضرية الكبرى في شمال فرنسا شهدت فترة طويلة من النمو الاقتصادي المرتبط بصناعات الفحم والنسيج، لكنها تأثرت بشدة بتراجع هذه القطاعات واختفاء الشركات التي كانت تشتغل في مجال الفحم

¹ نرمين مجدي، مفاهيم اقتصادية أساسية: الناتج المحلي الإجمالي، سلسلة كتيبات تعريفية، العدد 19، صندوق النقد العربي، الإمارات العربية المتحدة، 2021، ص 7-8.

والنسيج، حيث كان إقليم "نور با دي كاليه"¹ "Nord-Pas-de-Calais" مثلاً يسهم في إنتاج نصف احتياج فرنسا من الفحم ما بين الأعوام 1940 و1960، لكن انقلب حاله إلى كارثة اقتصادية بعد إغلاق آخر منجم فيه²، وعلى العكس من ذلك فقد استفادت مناطق أخرى في فرنسا من وجود العديد من الشركات في مجالات أخرى.

د. الأهمية الاجتماعية

لما نتحدث عن الأهمية الاجتماعية للمؤسسات، فإننا نقصد بشكل خاص مساهمتها في التقليل من أزمة البطالة، حيث نلاحظ أنه في الوقت الحالي عجز المؤسسات وعدم قدرتها على توظيف العمال بسبب الركود الاقتصادي الدوري، وإعادة الهيكلة الناجمة عن التقدم التكنولوجي، وكذلك ضرورة التنقل إلى دول ذات أجور متدنية مثل البلدان الصناعية الجديدة في جنوب شرق آسيا³.

¹ "Le Nord-Pas-de-Calais est une ancienne région française. Elle était bordée au sud par l'ancienne région Picardie, au nord-est par la Belgique et à l'ouest et au nord par la Manche et la mer du Nord. Elle était composée de deux départements, le Nord et le Pas-de-Calais", Wikipédia, disponible sur : <https://fr.wikipedia.org/wiki/Nord-Pas-de-Calais>, consulté le 7 janvier 2025.

² "من منطقة للفحم إلى بقعة سياحية خضراء!"، مجلة ناشيونال جيوغرافيك العربية، 2023، متاح على: <https://ngalarabiya.com/article/4274143>، تاريخ الاطلاع: 7 يناير 2025.

³ Philippe de Bercegol, André Duquenne et Patrick Lemaître, op. cit., p. 139.

هـ. المهام الأخرى للمؤسسة

دور المؤسسة الثقافي والرياضي ليس بالقليل، حيث تسهم الشركات ماليًا وتقنيًا في الفعاليات الثقافية والرياضية وذلك من خلال التكفل بالرعاية أو التمويل¹، كما أن للمؤسسة أهمية في المجال البيئي، إذ يتيح التطور الحالي في مجال البيئة المرتبط بإرادة الدول في التحكم في حماية البيئة الطبيعية فرصة للمؤسسات لتحسين صورتها فيما يتعلق بالتلوث والضرر البيئي².

الفرع الثاني: التصنيف الاقتصادي للمؤسسة

سيتم التطرق إلى التصنيف الاقتصادي للمؤسسات، والذي يُعتبر عنصرًا أساسيًا لفهم تنوع الأدوار التي تلعبها المؤسسات، من المعايير الأكثر استخدامًا في تصنيف المؤسسات نجد ما يلي:

أولاً: تصنيف المؤسسات حسب معيار الحجم

يُعد حجم المؤسسة من المعايير التي غالبًا ما تُرتب المؤسسات على أساسها، إلا أن هذا الحجم قد يُقاس بمؤشرات عدة منها:

أ. حجم الأرض أو المحل المادي³.

¹ ريم محمد عبد التواب حماد، دور الرعاية الرياضية في الترويج للعلامة التجارية، المجلة المصرية لبحوث التسويق، العدد 10، جامعة أسوان، مصر، 2021، ص 1-2.

² صبرينة أيت يوسف، مداخلة بعنوان: البعد البيئي داخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل مستجدات القانون الجزائري، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2019، ص 851-859.

³ يقصد بحجم الأرض أو المحل المادي المساحة التي تستخدمها المؤسسة لمزاولة نشاطها، سواء كانت مملوكة أو مستأجرة، ويشمل الحقوق القانونية المرتبطة باستخدام هذه المساحة مثل التراخيص، الامتثال للقوانين، والمسؤوليات القانونية المتعلقة بالأرض أو المبنى.

ب. رأس المال، والذي بدوره يأخذ أشكالاً عدة تتمثل أساساً في رأس المال القانوني، رأس المال الدائم (المالي)، رأس المال التقني.

ج. العمل.

د. نسبة رأس المال التقني (الجانب التكنولوجي).

هـ. رقم الأعمال والقيمة المضافة¹.

و. عدد العمال، إذ يُعتبر هذا المؤشر معيار الحجم الأكثر استخداماً، حيث يمكن من خلاله تمييز خمس أنواع للمؤسسات بحسب حجمها من حيث العمال²، والتي تتمثل فيما يلي:

- المؤسسات المصغرة: يتراوح عدد عمالها من 1 إلى 9 أجراء.
- المؤسسات الصغيرة: يتراوح عدد عمالها من 10 إلى 49 أجيراً.
- المؤسسات المتوسطة: يتراوح عدد عمالها من 50 إلى 250 أجيراً³.
- المؤسسات الكبيرة: يتراوح عدد عمالها من 251 إلى 1000 أجير.
- المؤسسات الكبيرة جداً: يفوق عدد عمالها 1000 أجير.

¹ ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية، الجزائر، 1998، ص 61.

² عبد الرحمن عنتر وعبد الله بلوناس، مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطويرها ودعم قدراتها التنافسية، مجلة أبحاث روسيكادا، العدد 1، 2003، ص 45-60.

³ "تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، الموقع الرسمي لوزارة الصناعة والإنتاج الصيدلاني، متاح على: <https://www.industrie.gov.dz/soutien-pme>، تم الاطلاع عليه يوم 20 نوفمبر 2024.

ثانيا: التصنيف حسب طبيعة الملكية

بالاعتماد على هذا المعيار فإننا نجد الأشكال التالية للمؤسسات:

- أ. المؤسسات الخاصة: وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها لفرد أو مجموعة من الأفراد.
- ب. المؤسسات العمومية: وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها للدولة، فلا يحق للمسؤولين عنها التصرف بها كيفما أرادوا كما أنه لا يُسمح لهم بيعها أو إغلاقها إلا بموافقة الدولة.
- ج. المؤسسات المختلطة: وهي بصورة عامة المؤسسات التي تعود ملكيتها بصفة مشتركة بين القطاع العام والقطاع الخاص¹.

ثالثا: التصنيف حسب النشاط أو حسب القطاع

القطاع هو مجموعة من المؤسسات التي تمارس نفس النشاط الاقتصادي، ومنه نميز ثلاث قطاعات وفقاً لهذا المعيار والمتمثلة فيما يلي:

- أ. القطاع الأول: يضم المؤسسات الفلاحية المتخصصة في الزراعة، تربية المواشي، وكل فروعها، ويشمل أيضاً أنشطة الصيد البحري والمناجم.
- ب. القطاع الثاني: يضم المؤسسات الصناعية المختلفة التي تعمل على تحويل المواد الطبيعية الأساسية إلى منتجات قابلة للاستهلاك النهائي أو الوسيط، ويشمل أيضاً الصناعات الاستراتيجية، التحويلية، وغيرها.

¹ محمد عابد، الإدارة العامة للمؤسسات العمومية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2010، ص 112-118.

ج. القطاع الثالث: يضم المؤسسات المالية، الخدماتية، والتجارية¹.

المطلب الثاني: الإطار القانوني للمؤسسة

بعدما تناولنا في المطلب الأول البعد الاقتصادي للمؤسسة، فإننا سننتقل في المطلب الثاني إلى دراسة نظامها القانوني، وذلك من خلال التطرق إلى مفهومها القانوني للمؤسسة في الفرع الأول، ثم إلى التصنيفات أو الأشكال القانونية للمؤسسات في الفرع الثاني.

الفرع الأول: المفهوم القانوني للمؤسسة

ظل مفهوم المؤسسة لفترة طويلة مغفلاً من قبل الفقهاء القانونيين²، فعلى عكس التعريف الغالب الذي جاءت به علوم الاقتصاد والتسيير، والتي تعتبر المؤسسة من المنظور الاقتصادي كياناً اقتصادياً واجتماعياً، ويتطلب وجودها من عدمها حسبهم ضرورة وجود رأس المال، فإننا نجد من الناحية القانونية إمكانية تأسيس أو إنشاء مؤسسة حتى بدون رأس المال، ويتجلى ذلك في المؤسسة التي تأخذ شكل شركة من شركات الأشخاص، والتي تقوم على الاعتبار الشخصي مما يعني أنه لا يشترط أي حد أدنى من رأس المال لتأسيسها، ومع ذلك فإن فكرة المؤسسة ظلت غير معروفة لفترة طويلة لدى رجال القانون، وهو ما يبرر عدم وجود نص قانوني خاص يتعلق بتنظيم المؤسسة وطرق عملها وغيرها، غير أنه تم توظيف مصطلح المؤسسة في مختلف المواد القانونية وكذا

¹ عمر بن جيمة، مرجع سابق، ص 5.

² Daniel Fasquelle, Marie-Alice Fasquelle-Léonetti, Jean-Pierre Bertrel, Marina Bertrel et al., Droit de l'entreprise, Paris, Lamy, 2009, p. 177.

الدراسات الفقهية كمحاولة لإدخال مفهوم المؤسسة في النظام القانوني، كما نلاحظ أيضا وجود عدة تعريفات لمختلف الأشكال القانونية للمؤسسات.

فقد تم تعريفها بأنها الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يمارس بشكل مستقل نشاطا اقتصاديا أو مهنيا، مع احتمالية تحقيق أرباح أو تكبد خسائر، وهو ما يفترض تكرار أفعال معينة ووجود وسائل مادية.

كما أنه تم تعريفها في قانون المنافسة بموجب المادة 3 من الأمر رقم 03-03 المعدل والمتمم، بأنها كل شخص طبيعي أو معنوي أيا كانت طبيعته يمارس بصفة دائمة، نشاطات الإنتاج أو التوزيع أو الخدمات أو الاستيراد¹.

في حين أنه تم تعريف المؤسسة الصغيرة والمتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بمقتضى أحكام المادة 5 من القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة² بأنها مؤسسة إنتاج السلع أو الخدمات، تشغل من شخص واحد إلى 250 شخص، ولا يتجاوز رقم أعمالها أربعة مليار دينار جزائري أو لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية مليار دينار جزائري، كما يشترط أن تستوفي معيار الاستقلالية المنصوص عليه في النقطة 3 من ذات المادة والتي تضمنت تعريفا للمؤسسة المستقلة³.

¹ الأمر رقم 03-03 المؤرخ في 19 جويلية 2003، المعدل والمتمم والمتعلق بقانون المنافسة، الجريدة الرسمية، العدد 43، بتاريخ 20 جويلية 2003.

² القانون رقم 17-02 المؤرخ في 10 جانفي 2017، المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 2، بتاريخ 11 جانفي 2017.

³ المؤسسة المستقلة هي كل مؤسسة لا يمتلك رأسمالها بمقدار 25 بالمئة فما أكثر من قبل مؤسسة أو مجموعة مؤسسات أخرى، لا ينطبق عليها تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

تجدر الإشارة أيضا إلى أن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة السالف الذكر قد أعطى تعريفات مفصلة كل نوع من المؤسسات التي ينظمها، إذ عرف المؤسسة المتوسطة في المادة 8، والمؤسسة الصغيرة في المادة 9، وكذا المؤسسة الصغيرة جدا في المادة 10، حيث أنه بعد التمعن في هذه المواد فإننا نجد أن التفرقة بين أنواع هذه المؤسسات تعتمد على عدة معايير والتمثلة في عدد الأشخاص التي تشغلها كل مؤسسة ورقم أعمالها أو مجموع حصيلتها السنوية.

في ذات السياق، فإن المشرع عرف نوعا آخر من المؤسسات، وهي المؤسسات الناشئة وذلك بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020¹، أين نصت المادة 11 منه على ما يلي: "تعتبر مؤسسة ناشئة كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري، وتحترم المعايير الآتية:

- 1- يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (8) سنوات،
- 2- يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة،
- 3- يجب ألا يتجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية،
- 4- أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50 بالمئة على الأقل، من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة،

¹ المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، والمتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، الجريدة الرسمية، العدد 55، بتاريخ 21 سبتمبر 2020.

5- يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية،

6- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل".

كما أنه بالرجوع إلى أحكام قانون العمل لاسيما القانون رقم 90-11 المؤرخ في 21 أبريل 1990 المعدل والمتمم والمتعلق بعلاقات العمل¹، فإن المشرع قد ذكر مصطلح المؤسسات المستخدمة أو المؤسسة المستخدمة في المواد 16، 116 و 117 منه وكذا مصطلح المؤسسات في المواد 75 و 76، بل ونلاحظ أيضا بأنه قد أدرج عنوانا للفصل الثالث من الباب السادس من ذات القانون وأطلق عليه تسمية الاتفاقية الجماعية الخاصة بالمؤسسة والاتفاقيات التي تعلوها درجة.

فمن خلال ما تم ذكره وبالإضافة إلى القراءة الدقيقة لجميع نصوص القانون السالف الذكر، فإننا نجد أنه قد تم استخدام عدة مصطلحات للإشارة إلى مصطلح المؤسسة على غرار مصطلح الهيئة المستخدمة والمستخدم، إذ عرف هذه الأخيرة في المادة 2، وبالتالي فإنه يمكننا القول بأن قانون العمل عرف المؤسسة من خلال المادة 2 بأنها كل شخص طبيعي أو معنوي عمومي أو خاص، فالمؤسسة هنا بمفهوم هذه المادة يمكن أن تتخذ شكل مؤسسة فردية أو شكل شركة، كما أنها يمكن أن تكون مؤسسة تابعة للقطاع العام أو للخواص².

¹ القانون رقم 90-11 المؤرخ في 21 أبريل 1990 المعدل والمتمم والمتعلق بعلاقات العمل، الجريدة الرسمية، العدد 17، بتاريخ 25 أبريل 1990.

² المادة 2 من القانون رقم 90-11.

الفرع الثاني: التصنيفات القانونية للمؤسسات

بناء على ما تم تناوله في الفرع الأول والمتعلق بالمفهوم القانوني للمؤسسة، أين تم التطرق إلى المفاهيم المختلفة للمؤسسة والتي جاءت بها مختلف النصوص القانونية المتفرقة، ولاستكمال ما يسمى بالإطار القانوني للمؤسسة، فإنه يتوجب تسليط الضوء في هذا الفرع على التصنيفات أو الأشكال القانونية للمؤسسات، أين سيتم تصنيفها (أولاً) بحسب القطاع التي تنتمي إليه المؤسسة ثم تصنيفها إلى مؤسسة فردية أو تلك التي تأخذ شكل شركة (ثانياً).

أولاً: المؤسسة بين القطاع العام والقطاع الخاص

لقد أدى تنوع الأنشطة الاقتصادية في الشركات الصناعية إلى ضرورة ظهور تجمعات تلبي احتياجات المؤسسات، الأمر الذي جعل تعدد الأشكال القانونية التي يمكن أن تأخذها المؤسسة، إذ يستند أول تصنيف للمؤسسات إلى مفهومي المؤسسات العمومية والمؤسسات الخاصة¹.

أ. المؤسسات العمومية

على مدار القرنين الماضيين، وتحت تأثير العديد من العوامل كالحروب، الأزمات الاقتصادية، العلاقات الدولية، الأيديولوجيات الاشتراكية، القضايا الاجتماعية، وغيرها، تدخلت الدولة بشكل أكبر في النشاط الاقتصادي من خلال قيامها بمهام التخطيط، والتسعير، وكذا تطوير القطاع العام لإنتاج السلع والخدمات بواسطة المؤسسات التي تم تأميمها أو تلك التي أنشأتها الدولة بنفسها، ومن بين أنواع المؤسسات العمومية نذكر:

¹ Philippe de Bercegol, André Duquenne et Patrick Lemaître, op. cit., p. 140.

1. الهيئات (Les régies)

هي نوع من أنواع المؤسسات العمومية، وتتميز بأنها لا تتمتع بالشخصية القانونية، وهي تمثل استغلالاً مباشراً من قبل جهة عمومية من أجل أداء خدمة عمومية، ويعود رأسمالها إلى سلطة محلية ما أو إلى إحدى الجماعات الإقليمية¹.

2. المكاتب أو الدواوين (Les offices)

هي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري، مكلفة بالتدخل في إدارة أو توجيه النشاط الاقتصادي، وهي تتمتع بالاستقلالية القانونية، ومن الأمثلة عليها: الديوان الوطني للأراضي الفلاحية، الديوان الوطني للحبوب، وغيرها².

3. المؤسسات العمومية ذات الطابع الصناعي والتجاري (EPIC)

هي مؤسسات تابعة للدولة أو للسلطات المحلية وتمتلك الشخصية القانونية، تتمثل الوظيفة الرئيسية لها في استغلال وإدارة الخدمات الصناعية والتجارية المعروفة على نطاق واسع للجمهور، ونجد منها مثلاً مؤسسة بريد الجزائر، المؤسسة العمومية للمدينة الجديدة سيدي عبد الله، المؤسسة العمومية لإنجاز وصيانة الإنارة العمومية وغيرها من المؤسسات.

4. الشركات المملوكة للدولة

¹ Jacques Mestre et Marie-Eve Pancrazi, op. cit., p. 437.

² بالرجوع إلى نص المادة 49 من القانون المدني الجزائري قبل التعديل، فإننا نجد بأنها قد نصت على ما يلي:
"الأشخاص الاعتبارية هي: الدولة، الولاية، ... المؤسسات والدواوين العامة..."

هي مؤسسات مملوكة بالكامل للدولة وتمتلك الشخصية القانونية وتتخذ شكل الشركات المساهمة، إذ تم خصخصة أو خوصصة العديد منها في الوقت الحالي، حيث نتطرق لهذا الموضوع بالتفصيل في المبحث الثاني من هذا الفصل.

ب. القطاع الخاص

يتكون القطاع الخاص من مؤسسات مملوكة من طرف الخواص، قد يكونون أشخاصا طبيعيين أو معنويين، وتكون هذه المؤسسات إما عبارة عن مؤسسة فردية وإما تكون مؤسسة تأخذ شكل شركة، حيث سنتناولها بالتفصيل من خلال دراستنا للتصنيفات القانونية للمؤسسة في الفرع الثاني من هذا المطلب.

تجدر الإشارة إلى ضرورة التوضيح بأن هناك مفاهيم تقارب أو تشبه لحد بعيد مفهوم المؤسسة، الأمر الذي يحتم تقديم تعريف لها لرفع اللبس عنها، ونذكر منها ما يلي:

1. المؤسسة والفرع¹ L'établissement et la succursale

نجد أن كل من مصطلح Entreprise و Etablissement لهما نفس الاصطلاح في اللغة العربية والمتمثل في المؤسسة، إلا أن لهما معنيان مختلفان، فيقصد بالمؤسسة Etablissement مختلف الوحدات الإنتاجية كالمصانع والمستودعات وورشات العمل وكذا المكاتب التابعة للمؤسسة L'entreprise، والتي تستخدمها هذه الأخيرة نظرا لما تتطلبه طبيعة نشاطها وحجمها.

¹ "Succursale : Établissement commercial créé par une entreprise ou une société, qui jouit d'une certaine autonomie par rapport à l'entreprise ou à la société créatrice, sans en être juridiquement distinct", Serge Guinchard et Thierry Debard, Lexique des termes juridiques, 21^e éd., Paris, Dalloz, 2014, p. 894.

تتميز هذه الوحدات الإنتاجية لها بكونها مستقلة نسبيًا عن المؤسسة التابعة لها من الناحية المالية أو التقنية أو حتى من حيث سلطة إصدار القرارات، هذا لا يعني أنها تشكل كيانًا قانونيًا مستقلًا عن المؤسسة التي تنتمي إليها، وبالتالي فإن جميع الأفعال القانونية التي يمكن أن تقوم بها الوحدات الإنتاجية يجب أن تتم باسم المؤسسة وتحت مسؤوليتها القانونية.

ومن الأمثلة التي نجدها على أرض الواقع فيما يتعلق بما يصطلح عليه Etablissement فإن هناك نوع يسمى الفرع أو باللغة الفرنسية Succursale، فالفرع هو مؤسسة Etablissement ذات طابع تجاري، نجده تابعًا للمؤسسة الأم، حيث يتم إنشاء عدة فروع لهذه الأخيرة في أماكن مختلفة تسمى عادة بوحدة البيع، إذ أنها لا تتمتع بأي استقلال قانوني¹.

2. تجمعات المؤسسات Les regroupements d'entreprises

يقصد به تجمع مؤسستين أو أكثر²، ويحدث ذلك عموماً نظراً للعجز المالي للمؤسسات وكذا بسبب تطور المعدات المعقدة بالإضافة إلى المنافسة الشديدة، غير أن لجوء المؤسسات للتجمع هو في الأساس جاء كنتيجة لصدور النصوص القانونية التي أنشأت نماذج جديدة من المؤسسات والتي تسمح بالتجمع ما يمكنها من الوصول إلى وضعية اللازمة للبقاء في السوق، ومن الأمثلة

¹ Philippe de Bercegol, André Duquenne et Patrick Lemaître, op. cit., p. 141.

² نصت المادة 796 من الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم، المتضمن القانون التجاري الجزائري على أنه: "يجوز لشخصين معنويين أو أكثر أن يؤسسوا فيما بينهم كتابياً، ولفترة محدودة تجمعا لتطبيق كل الوسائل الملائمة لتسهيل النشاط الاقتصادي لأعضائها أو تطويره وتحسين نتائج هذا النشاط وتنميته".

التي برزت نجد ما تسمى بالتجمعات ذات المنفعة الاقتصادية (GIE)¹، والتي تم تأسيسها بموجب الأمر الفرنسي رقم 67-821 المؤرخ في 23 سبتمبر 1967².

ثانيا: المؤسسة الفردية والمؤسسة التي تأخذ شكل شركة

أ. المؤسسة الفردية

تنشأ المؤسسة الفردية عندما يخصص شخص طبيعي جزءاً من ممتلكاته للقيام بنشاط صناعي أو تجاري أو حرفي أو زراعي أو مهني، إذا يلعب هذا النوع من المؤسسات دوراً هاماً في النسيج الاقتصادي للدول كما أنها متواجدة في مختلف القطاعات الاقتصادية، فلذلك نجد العديد من الأشخاص يعتمدون على هذا الشكل من التنظيم القانوني السهل الإنشاء منهم المزارعون، التجار، الحرفيون، وكذا أصحاب المهن الحرة، كما أنها تعتبر الهيكل القانوني الأنسب للمؤسسات ذات الطابع العائلي التي تحتاج إلى رأس مال منخفض.

تجدر الإشارة إلى أن المؤسسة الفردية لا تمتلك شخصية قانونية مستقلة، وبالتالي فإن هذه المؤسسة ليس لها ذمة مالية مستقلة عن صاحبها، الأمر الذي يؤدي إلى دمج أصول وخصوم هذه المؤسسة الفردية مع ممتلكات وديون صاحبها، فهذا الخلط بين الممتلكات الشخصية والمهنية أي عدم استقلال الذمة المالية ينتج عنها أن المؤسسة:

¹ Le GIE (Groupe d'Intérêt Économique) est une forme de structure juridique qui permet à plusieurs entreprises ou personnes morales de se regrouper pour mettre en commun certains moyens et ressources afin de faciliter ou de développer leur activité économique, tout en conservant leur indépendance juridique.

² Philippe Merle, Droit commercial : Sociétés commerciales, 2^e éd., Paris, Précis Dalloz, 1990, p. 509.

- ليست مالكة لأصولها التي تتكون منها (المباني، الآلات، إلخ)؛
- لا يمكن أن تكون مدينا بالديون المرتبطة بنشاطها؛
- ليس لها الحق في إتمام الأفعال القانونية (عقود العمل، التجارية، الاتفاقيات الجماعية، إلخ)؛
- ليس لها القدرة على اللجوء إلى القضاء؛
- لا تمتلك الحق في التسمية، الإقامة، الجنسية، وغيرها.

وبالتالي، فإن الوضع القانوني للمؤسسة الفردية يعتمد بالكامل على وضع صاحبها، فصاحب المؤسسة بعد تأسيسه لمؤسسته أصبح ملزماً بالإعلان عن وجود مؤسسته للغير، حيث أنه يتوجب عليه التسجيل حسب طبيعة النشاط، كأن يقوم بالتسجيل في السجل التجاري إذا كانت المؤسسة تعمل في المجال التجاري، أو التسجيل في سجل الحرفيين إذا كانت شركة حرفية وغيرها.

يمكن أن تنقضي المؤسسة الفردية لعدة أسباب أهمها أن يتم التنازل عنها للغير عن طريق البيع، أو قرار صاحب المؤسسة بوقف نشاطه لأسباب شخصية أو مهنية، أو الإفلاس، أو انتقال المؤسسة بسبب وفاة صاحب المؤسسة¹.

ب. المؤسسة التي تأخذ شكل شركة L'entreprise sociétaire

يمكن للمؤسسة أن تتخذ شكل شركة، غير أنها تختلف من شكل لآخر، فنجد أن هناك شركات عمومية وشركات خاصة، كما أن هناك شركات مدنية وشركات تجارية، وكذا شركات تقوم على

¹ Philippe de Bercegol, André Duquenne et Patrick Lemaître, op. cit., p. 144.

الاعتبار الشخصي وتسمى بشركات الأشخاص وأخرى تقوم على الاعتبار المالي وتسمى شركات الأموال، بالإضافة إلى شركات المنعومة الشخصية القانونية وغيرها من باقي أشكال الشركات.

1. الشركات العمومية والشركات الخاصة

الشركات الخاصة هي التي يمتلكها الخواص سواء كانوا أشخاصا طبيعيين أو معنويين، وهي شركات تخضع لأحكام القانون الخاص كالقانون المدني، القانون التجاري، وقانون العمل، أما الشركات العمومية، فهي خاضعة لنظام قانوني خاص يتعلق عموما بالقانون الإداري، مع ذلك فإن البعض من الشركات العمومية تخضع للقانون المدني والقانون التجاري وقانون العمل أيضا، لأنها تتبع نفس قواعد المنافسة التي تخضع لها الشركات الخاصة كالبنوك، وشركات التأمين، فالفارق الوحيد بين الشركات الخاصة والشركات العمومية هو أن هذه الأخيرة مملوكة لمساهم واحد يمثل شخصا معنويا من أشخاص القانون العام.

قد نجد أن هناك شركات تضم مساهمين خواص وكذلك أشخاص معنويين من أشخاص القانون العام، فهذا النوع من الشركات يطلق عليه تسمية الشركات المختلطة¹، إذ لا يمكن اعتبارها تابعة لا للقطاع العام ولا للقطاع الخاص.

2. الشركات المدنية والشركات التجارية

¹ Les entreprises mixtes sont des structures dont le capital est détenu conjointement par l'État (ou des entités publiques) et des acteurs privés (individus ou sociétés privées). Elles sont souvent créées dans le but de combiner les avantages de l'investissement public et privé, afin de mieux répondre aux besoins économiques tout en maximisant les ressources et les compétences des deux secteurs.

تصنف الشركات أيضا إلى شركات مدنية أو شركات تجارية حسب نوع نشاطها أو غرضها، فالشركات المدنية هي تلك التي تمارس نشاطاً مدنياً كالزراعة مثلاً، بينما الشركات التجارية هي التي تقوم بأعمال تجارية بطبيعتها من جهة، وكذا جميع الشركات التي تتخذ واحدة من الأشكال المنصوص عليها قانوناً بغض النظر عن غرضها.

3. شركات الأشخاص وشركات الأموال

يتم تصنيف هذا النوع من المؤسسات أيضا إلى شركات أشخاص وشركات أموال، حيث أن هاته الأخيرة أي شركات الأموال تقوم على الاعتبار المالي، وأهم نموذج عنها يتمثل في الشركة ذات الأسهم، كما أن هذا النوع من الشركات بسط هيمنته بشكل كامل تقريبا مقارنة بباقي أنواع الشركات¹، بينها نجد أن شركات الأشخاص تقوم على الاعتبار الشخصي، إذ تكون شخصية الشركاء فيها أكثر أهمية من مساهماتهم، كما أن المسؤولية في هذه الحالة تكون المسؤولية غير محدودة، كما في شركة التضامن مثلاً.

تجدر الإشارة إلى أن مصطلح الشريك أصبح محل بحث العديد من فقهاء القانون، إذ عرف مفهوم الشريك تطورا في قانون الشركات².

¹ Claude Champaud, "Propriété, Pouvoir et Entreprise", dans Éric Balate, Josef Drexler, Séverine Menétréy et Hanns Ullrich (dir.), Le droit économique entre intérêts privés et intérêt général, Aix-en-Provence, Presses Universitaires d'Aix-Marseille, 2016, p. 60.

² Alexis Constantin, "Regards sur l'évolution de la notion associé en droit des sociétés", dans David Bosco (dir.), Regards de juristes sur l'évolution du droit économique contemporain, Aix-en-Provence, Presses Universitaires d'Aix-Marseille, 2018, p. 219.

نشير أيضا إلى أن هناك شركات تجمع بين خصائص شركات الأشخاص وشركات الأموال والتي يطلق عليها تسمية الشركات المختلطة لأنها تقوم على الاعتبارين المالي والشخصي، وتتمثل في كل من الشركة ذات المسؤولية المحدودة SARL والشركة أو المؤسسة ذات الشخص الوحيد ذات المسؤولية المحدودة EURL.

المبحث الثاني: خصوصية المؤسسات العمومية الاقتصادية

لقد تباينت الآراء والكتابات حول موضوع الخصوصية، ويرجع هذا التباين إلى آليات الخصوصية في حد ذاتها والتي تختلف من دولة إلى أخرى¹، فخصوصية المؤسسات العمومية الاقتصادية تُعتبر إحدى أبرز السياسات الإصلاحية التي تبنتها العديد من الدول لمواجهة التحديات الاقتصادية والإدارية التي يعاني منها القطاع العام، وتقوم هذه السياسة على نقل ملكية أو إدارة المؤسسات العمومية إلى القطاع الخاص، بهدف تحسين الكفاءة الإنتاجية، تعزيز المنافسة، وتقليل العبء المالي على الدولة.

في هذا الإطار، يتناول هذا المبحث دراسة خصوصية المؤسسات من زاوية قانونية، من خلال التطرق إلى تطور القطاع العمومي في الجزائر في المطلب الأول، بينما تم تسليط الضوء على الإطار القانوني والمؤسسي لخصوصية المؤسسات العمومية الاقتصادية في المطلب الثاني.

¹ ميادة عبد القادر أحمد، التنظيم القانونية لخصخصة المرافق العامة بين الواقع والمأمول، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2014، ص 9.

المطلب الأول: التحولات الهيكلية في القطاع الاقتصادي الجزائري

يعد القطاع العمومي في الجزائر أحد المحاور الأساسية التي ساهمت في تشكيل البنية الاقتصادية للبلاد بعد الاستقلال، فبعد عام 1962، أقرت الدولة الجزائرية عدة سياسات تهدف إلى بناء اقتصاد متكامل يعتمد على الملكية العمومية، وذلك من خلال تأسيس مؤسسات عمومية تدير مختلف النشاطات الاقتصادية، إذ استمر هذا التوجه حتى أواخر الثمانينات، حيث بدأ يشهد القطاع العمومي تحولات جذرية بسبب التغيرات الاقتصادية العالمية وضغط السياسات الدولية. وعليه، فإنه من الضروري استعراض تطور هذا القطاع عبر مرحلتين رئيسيتين، مرحلة بناء الملكية العمومية (الفرع الأول)، ومرحلة إعادة النظر في بناء الملكية العمومية (الفرع الثاني).

الفرع الأول: مرحلة بناء الملكية العمومية في القطاع الاقتصادي (قبل سنة 1988)

شهدت الجزائر منذ الاستقلال وحتى عام 1988 مرحلة مهمة في تطور القطاع العمومي، حيث تبنت الدولة سياسة بناء ملكية عمومية واسعة النطاق تمثلت في تأميم العديد من الشركات والمرافق الاقتصادية التي كانت تحت سيطرة القطاع الخاص في العهد الاستعماري، ولقد شملت هذه المرحلة عدة سياسات اقتصادية تهدف إلى تعزيز الاستقلال الاقتصادي، بحيث تولت الدولة مسؤولية إدارة معظم الأنشطة الاقتصادية الهامة لاسيما فيما تعلق بقطاع المحروقات، الصناعة، وحتى الزراعة.

أولاً: الفترة الانتقالية 1963-1976

بعد استقلال الجزائر في عام 1962، كان التحدي الأكبر أمام الحكومة الجزائرية هو بناء اقتصاد وطني مستقل يُمكنه من تحرير البلاد من التبعية الاقتصادية للاستعمار الفرنسي، وقد كانت السياسة الاشتراكية هي الخيار الأساسي لهذه المرحلة¹، حيث تمحورت حول تأمين القطاعات الاقتصادية الرئيسية وإنشاء مؤسسات عمومية قوية لضمان نمو اقتصادي مستدام، وكان الهدف الرئيسي يكمن في تحقيق استقلال اقتصادي كامل عن القوى الاستعمارية، وتحرير الاقتصاد الوطني من قبضة الشركات الأجنبية التي كانت تسيطر على معظم القطاعات الحيوية.

فلقد كانت أولى الخطوات التي اتخذتها الحكومة الجزائرية بعد الاستقلال هي التأميمات الكبرى التي شملت العديد من القطاعات الاستراتيجية، كقطاع المحروقات والطاقة والصناعة، إذ أن حتى قطاع الزراعة كان معنياً في هذه المرحلة وذلك لأن معظم الأراضي الزراعية الكبرى في الجزائر كانت مملوكة للمستعمرين الفرنسيين، وتوجهت الحكومة الجزائرية باسترجاع هذه الأراضي، وتوزيعها على الفلاحين الجزائريين²، في خطوة تهدف إلى تأمين وتحقيق الاكتفاء الذاتي الغذائي وتوفير فرص عمل جديدة للجزائريين، لكن هذه العملية واجهت صعوبات تتعلق بكفاءة الإدارة في توزيع الأراضي، وذلك أن الدولة كانت تستعمل طرق تسيير تميزت بالمركزية والبيروقراطية، أين كانت الفكرة السائدة في أذهان المسؤولين آنذاك حول مفهوم التنمية أنها تأتي من القمة إلى الأسفل

¹ مسعودة طريق صدار، مسار الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر من خلال المؤسسة العمومية الاقتصادية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2009، ص 8.

² موسى رحمان، محاولة تحليل الهيكل التنظيمي وتطور الإنتاج الفلاحي وأثرهما على الحياة الغذائية بالجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1990، ص 29.

وليس العكس، حيث عجز القطاع الزراعي عن تلبية الطلب الغذائي المتزايد نتيجة تزايد معدل النمو السكاني¹.

كما عرفت هذه الفترة أيضا وبالضبط في سنة 1963 إنشاء الشركة الوطنية للبحث عن المحروقات وإنتاجها ونقلها وتحويلها وتسويقها² "سوناطراك"³، كأداة لإدارة القطاع البترولي الوطني الذي كان محتكرا من طرف الشركات البترولية الأجنبية، غير أنه في عام 1971 تم تأميم قطاع البترول بالكامل⁴، وهي واحدة من أهم الخطوات التي اتخذتها الجزائر لتأكيد سيادتها الاقتصادية، إذ كان البترول يمثل مصدرا رئيسيا للإيرادات، أين أصبحت الجزائر بحاجة إلى السيطرة الكاملة على هذه الثروة الوطنية، فوضعت هذه الخطوة الجزائر في موقع متقدم للتحكم في الموارد الطبيعية.

تجدر الإشارة إلى أن عملية التأميم شملت أيضا قطاع المناجم⁵ الذي كان تحت سيطرة الشركات الاستعمارية، وكذلك العديد من الصناعات المهمة مثل الصناعات الثقيلة والأسمدة، فلقد كانت

¹ الطيب الهاشمي، القطاع الزراعي في الجزائر في ظل الوفرة المالية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي التاسع حول المتغيرات والتحديات الاقتصادية الدولية، جامعة الشلف، 2014، ص 3.

² عبد النور نوي، النظام القانوني لشركة سوناطراك، رسالة ماجستير في قانون الأعمال، جامعة الجزائر، 2002، ص 8.

³ تم إنشاء شركة سوناطراك بموجب المرسوم الرئاسي رقم 63-491 المؤرخ في 31 ديسمبر 1963، الجريدة الرسمية الجزائرية الصادرة باللغة الفرنسية رقم 4 في 10 جانفي 1964.

⁴ تم إصدار أول قانون أساسي بشأن المحروقات في 12 أبريل 1971 بموجب الأمر رقم 71-22، والذي يحدد الإطار الذي يمكن للشركات الدولية من خلاله ممارسة أنشطتها في مجالات البحث والإنتاج للمحروقات في الجزائر، إذ أصبح بإمكان الشركات الدولية، بموجب هذا الأمر، ممارسة أنشطة البحث عن المحروقات وإنتاجها، عن طريق إبرام عقد شراكة مع سوناطراك، وامتلاك 49 بالمائة على أقصى تقدير في إطار هذه الشراكة، مع حصر حقوقها في انتاج النفط الخام.

⁵ بتاريخ 6 ماي 1966 قامت الجزائر بتأميم الشركات المنجمية العاملة في القطاع المنجمي، حيث صدرت بشأنها مجموعة من الأوامر، والتي تضمنها العدد 36 من الجريدة الرسمية الصادرة بتاريخ 18 ماي 1966.

كل هذه العمليات تهدف إلى تعزيز قاعدة الإنتاج الوطني وزيادة الاعتماد على القطاعات المحلية لتحقيق الاكتفاء الذاتي.

فبالإضافة إلى عمليات التأمين، كان من الضروري أيضا إنشاء مؤسسات عمومية لإدارة القطاعات المختلفة بشكل فعال، فقد تم تأسيس العديد من الشركات والمصانع الوطنية في مجالات متعددة¹ في محاولة لتوسيع القاعدة الإنتاجية للبلاد وتوفير فرص العمل لشريحة كبيرة من الشباب العاطلين عن العمل، وتوفير وظائف مستقرة في القطاع العام، وكذا قصد تقليل الاعتماد على الواردات وتحقيق الاكتفاء الذاتي في المنتجات الصناعية الأساسية، إذ تم ذلك من خلال تأسيسها لمصانع لإنتاج المواد الأساسية كالحديد والصلب والأسمدة، حيث نجد أنه في سنة 1964 تم إنشاء مؤسسة الحديد والصلب، والتي كانت تحت وصاية وزارة الصناعات الثقيلة آنذاك، فلقد كان دور هذه المؤسسة العمومية يتمثل في القيام بالدراسات وإقامة وحدات للحديد والصلب ووحدات لتحويل المعادن الحديدية وغير الحديدية، بالإضافة إلى الإشراف على تسيير مركب الحجار للحديد والصلب².

غير أنه رغم الجهود الكبيرة التي بذلتها الحكومة الجزائرية خلال هذه الفترة، إلا أنها لاقت عدة صعوبات إدارية واقتصادية بشكل بارز، ما أدى إلى تأثير سلبي على الأداء الاقتصادي في تلك المرحلة، ومن أبرز هذه الصعوبات نذكر:

¹ من بين الشركات الوطنية التي تم إنشاؤها في قطاع المناجم، نجد أنه تم في سنة 1967 إنشاء الشركة الوطنية للبحوث والتعدين (SONAREM).

² سمير بوختالة ومحمد زرقون، دور قطاع صناعة الحديد والصلب في تحقيق متطلبات التنمية الاقتصادية في الجزائر، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية لجامعة قاصدي مرباح ورقلة، العدد 2، 2015، ص 83.

-ضعف الكفاءات الإدارية والتقنية: فقد كانت الجزائر في بداية مرحلة الاستقلال بحاجة إلى كوادر إدارية ذات خبرة وكفاءة لإدارة المؤسسات العمومية، فمع غياب الخبرات المحلية المتخصصة في المجالات الاقتصادية والصناعية، أصبح الاعتماد على الخبرات الأجنبية ضرورياً نظراً لنقص الكفاءات المحلية القادرة على تحمل المسؤوليات في هذه المؤسسات، مما أثر بشكل كبير على كفاءة الإدارة في المؤسسات العمومية¹.

-نقص البنية التحتية المناسبة لدعم التحول الاقتصادي: وكما سبق وأن ذكرنا بأن الجزائر بعد الاستقلال وجدت نفسها أمام اقتصاد متوقف، وإدارة مهجورة وبنية تحتية مدمرة²، فنقص البنية التحتية كان من التحديات الكبرى التي واجهت الجزائر في هذه الفترة أيضاً، فلقد كانت شبكة الطرق وغيرها من البنى التحتية غير مهيأة بشكل كافٍ لدعم التطور الصناعي والاقتصادي، حيث أنه بالرغم من أنه كان هناك نمو صناعي ملحوظ في بعض القطاعات، إلا أن نقص البنية

¹ Consciente de ses problèmes, l'Algérie a élaboré un plan de formation dont la mise en œuvre progressive a vu naître dès 1963 des institutions de formation administrative à vocation interministérielle, dont le rôle essentiel est de préparer dans un délai minimum des fonctionnaires compétents. A côté de ces centres (Institutions de formation) qui forment des fonctionnaires appartenant aux catégories A2 (attachés d'administration), B, C et D, l'Ecole nationale d'administration qui a ouvert ses portes en novembre 1964 forme des cadres de catégorie A (administrateurs civils) destinés à servir dans les grands corps de l'Etat. Elle comporte également une section administrative générale et des sections spécialisées : économique et financière, judiciaire, diplomatique.

² Site officiel de la Radio Algérienne, article intitulé "Insubmersible Algérie", disponible à l'adresse : <https://news.radioalgerie.dz/fr/node/51189>, consulté le 28 décembre 2024.

التحتية خاصة تلك المتعلقة بالنقل كان يعيق نقل المواد الخام، ويؤثر على التوزيع الفعال للمنتجات، وبالتالي يحد من قدرة الجزائر على تحقيق الاكتفاء الذاتي المستدام، وذلك أن البنية التحتية للنقل تشكل العمود الفقري لأي اقتصاد حديث¹، كما أن جودة وكفاءة هذه البنى التحتية تحدد إلى حد كبير سيولة التبادلات التجارية، سواء على المستوى الوطني أو الدولي.

- غياب التنسيق بين القطاعات المختلفة: كانت الجزائر في هذه الفترة تعتمد على الاقتصاد الموجه، حيث كان التخطيط المركزي هو الأساس، لكن هذا النوع من التخطيط كان يعاني من غياب التنسيق بين القطاعات المختلفة، وكذا تداخل المهام بين مختلف المؤسسات العمومية، الأمر الذي تسبب في سوء توزيع الموارد بسبب غياب التنسيق الجيد بين المؤسسات، كما أن التداخل في الصلاحيات أدى إلى تعديل مشاريع وتمييع أخرى نتيجة عدم الانسجام والتوافق بين مختلف أجهزة وقطاعات الدولة².

ثانياً: فترة تعميق بناء الملكية العمومية 1976-1987

بين عامي 1976 و1987، دخل الاقتصاد الجزائري مرحلة جديدة تركزت على تعميق دور الدولة في إدارة القطاعات الاقتصادية، فلقد كانت الحكومة الجزائرية تدير مشروعات ضخمة تهدف إلى تعزيز الاستقلال الاقتصادي وزيادة قدرة الدولة على التحكم في مواردها الاقتصادية، إذ تم الحرص

¹ Zahir Djidjeli, "Rôle et importance des infrastructures de transport en Algérie – état des lieux et perspectives de développement", Séminaire Mathématique de Béjaïa, n° 1, 2019, pp. 57-58.

² عتيقة جعيج وحكيم حلاب، التخطيط لتنمية المجتمع في النهج الاشتراكي - تحليل اجتماعي اقتصادي لتجربة الجزائر (1967-1989)، مجلة التنمية وإدارة الموارد البشرية، العدد 1، 2023، ص 260.

خلال هذه الفترة على تطوير البنية التحتية والصناعات الثقيلة، فالهدف من هذه الأخيرة هو إنتاج سلع إنتاجية لمختلف القطاعات، بُغية تحقيق الاستقلال الاقتصادي في المدى الطويل¹.

ففي هذه المرحلة، قررت الجزائر توجيه معظم الاستثمارات نحو القطاع الصناعي الثقيل، مثل صناعة الحديد والصلب والصناعات البتروكيمياوية، أين تم إنشاء مصانع جديدة لتحويل المواد الخام المنتجة في الجزائر إلى منتجات صناعية، مثل الأسمدة والمنتجات البتروكيمياوية²، فلقد كان الهدف من هذه الخطوة هو تحقيق الاكتفاء الذاتي وتقليل الاعتماد على الواردات.

من جهة أخرى، فلقد كانت البنية التحتية من العوامل الحاسمة لدعم هذه الصناعات الكبرى، ففي هذه الفترة، تم تنفيذ مشروعات ضخمة لتحسين شبكة الطرق والموانئ ومحطات توليد الطاقة، فلقد كانت شبكة الطرق أساسية لربط المناطق الصناعية بمراكز الإنتاج والتوزيع، في حين كانت الموانئ ضرورية لتصدير المنتجات الصناعية إلى الأسواق الخارجية، أما محطات الطاقة فقد تم توسعتها لضمان توفير الطاقة اللازمة لتشغيل المصانع والمنشآت الصناعية الأخرى.

كان هذا التحول في البنية التحتية يهدف إلى توفير البيئة الملائمة لنمو الصناعة المحلية وتعزيز قدرة الجزائر على استيراد وتصدير المنتجات بكفاءة أكبر.

¹ لبنى ناصر، القطاع الصناعي الجزائري منذ الاستقلال وسبل تطويره: دراسة تحليلية، مجلة أبحاث ودراسات التنمية، العدد 1، 2019، ص 92.

² نشير هنا إلى أن مصانع الحديد والصلب على سبيل المثال، كانت ضرورية لدعم قطاع البناء والتشييد، في حين كانت الصناعات البتروكيمياوية تهدف إلى استغلال موارد البترول والغاز بشكل أفضل، وتحويلها إلى منتجات صناعية قابلة للتصدير أو للاستخدام المحلي، كما تم توجيه استثمارات كبيرة لإنشاء مصانع الإسمت والأسمدة لضمان توفير المواد الأساسية للبنية التحتية والزراعة.

تجدر الإشارة إلى أن الجزائر قد استفادت من الطفرة النفطية في السبعينات التي شهدت ارتفاعاً كبيراً في أسعار البترول العالمية، حيث يرجع ذلك لعدة أسباب لعل أهمها الثورة الإيرانية والحرب الإيرانية العراقية¹، ما أدى إلى زيادة إيرادات البترول بشكل غير مسبوق، مما سمح للحكومة الجزائرية بتوجيه هذه الإيرادات نحو تمويل مشروعات التنمية الكبرى.

ففي ظل ارتفاع أسعار البترول، أصبحت إيرادات البترول المصدر الرئيسي للعملة الصعبة في الجزائر، فكانت هذه الإيرادات تمثل أكثر من 90 بالمئة من الصادرات الجزائرية²، وكانت تُستخدم بشكل رئيسي لتمويل الاستثمارات الكبرى في الصناعات الثقيلة والبنية التحتية.

وعلى الرغم من استفادة الجزائر من هذه العوائد، إلا أن الاعتماد الكامل على البترول جعله نقطة ضعف كبيرة للاقتصاد الجزائري، فهذا الاعتماد المفرط على البترول جعل الاقتصاد هشاً، حيث أصبح عرضة للتقلبات الحادة في أسعار البترول، التي قد تؤثر على مستوى الإيرادات بشكل كبير³.

إلا أنه على الرغم من التقدم الذي أحرزته الجزائر في هذه الفترة من خلال الاستثمارات الكبيرة في الصناعات الثقيلة والبنية التحتية، فإن التحديات الهيكلية التي كانت تواجه الاقتصاد الوطني بدأت تظهر بشكل جلي والتي نستعرض أهمها كالتالي:

¹ مدحت العراقي، ارتفاع أسعار النفط: الأسباب، التداعيات والتوقعات، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 2، 2006، ص 12.

² الموقع الرسمي لقناة الحرة الأمريكية، "الاقتصاد الجزائري.. مؤشرات إيجابية لإنهاء التبعية لمداخل المحروقات"، www.alhurra.com/algeria/2021/11/27، تم التصفح بتاريخ 29 ديسمبر 2024.

³ العبسي علي وشيخي بلال، الأهمية الاستراتيجية للبترول الجزائري، مجلة العلوم الإدارية والمالية بجامعة الوادي، العدد 1، 2017.

أ. ارتفاع الاعتماد على البترول

فكما ذكرنا سابقاً، كان البترول المصدر الأساسي للتمويل، فعلى الرغم من أن هذه الإيرادات سمحت بتمويل المشاريع الاقتصادية الكبرى، إلا أن الاعتماد الكبير على البترول جعل الاقتصاد الجزائري هشاً أمام التقلبات الاقتصادية العالمية، فعندما بدأت أسعار البترول في الانخفاض في أواخر السبعينيات وأوائل الثمانينيات، إذ انخفضت أسعار البترول سنة 1986 لتصل لأقل من 10 دولار للبرميل الواحد¹، فبدأت تظهر الآثار السلبية لهذا الاعتماد، مما أدى إلى أزمة مالية كبيرة في الاقتصاد الجزائري في عام 1986، حيث أنه في ذلك الوقت، كانت الجزائر تواجه أزمة حادة في ميزان المدفوعات، حيث أصبحت الحكومة غير قادرة على تمويل المشاريع الاقتصادية كما كانت تفعل سابقاً، مما أدى إلى تزايد الديون الخارجية، وزيادة التحديات الاقتصادية.

ب. تزايد المديونية الخارجية

على الرغم من الطفرة النفطية، فلقد اعتمدت الحكومة الجزائرية بشكل كبير على القروض الخارجية لتمويل المشاريع الكبرى، ومع زيادة النفقات على البنية التحتية والصناعات الثقيلة، تزايدت المديونية الخارجية بشكل مستمر، وهو ما شكل عبئاً إضافياً على الاقتصاد الوطني، حيث لم تكن إيرادات البترول كافية لتغطية هذه الديون، خاصة مع انخفاض الأسعار في الثمانينيات²، ما

¹ ياسين حفصي بونبعو وعبد السلام هلال، تأثير تغير سعر النفط على الإنفاق الحكومي في الجزائر على المدى القصير والطويل، المجلة الجزائرية للتسيير والاقتصاد، العدد 2، 2021، ص 244.

² Mouna Nimour, Endettement et Développement : Cas de l'Algérie, Thèse de doctorat en sciences commerciales, Université d'Oran 2, 2016, p. 139.

دفع الحكومة الجزائرية إلى خوض مفاوضات مع المؤسسات المالية الدولية مثل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي لتأجيل سداد الديون أو إعادة هيكلتها¹.

ج. استمرار مشاكل الكفاءة الإدارية والبيروقراطية

كانت المؤسسات العمومية لا تزال تعاني من البيروقراطية وضعف الكفاءة الإدارية والاقتصادية²، وهو ما أضر بأدائها، ففي العديد من الحالات، لم تكن هذه المؤسسات قادرة على تلبية احتياجات السوق المحلية أو تحسين إنتاجها بسبب سوء الإدارة، مما أدى إلى تباطؤ التنفيذ وتحقيق النتائج المرجوة.

فبالإضافة إلى ذلك، كانت الهيئات الحكومية تفتقر إلى التنسيق الفعال في تطبيق الخطط الاقتصادية، مما أدى إلى تأخير المشاريع وتعثر العديد منها.

الفرع الثاني: مرحلة إعادة النظر في بناء الملكية العمومية في القطاع الاقتصادي (1988-

1994)

في أواخر الثمانينيات، بدأ الاقتصاد الجزائري يواجه تحديات خطيرة، حيث ظهرت بوضوح المشاكل الاقتصادية المرتبطة بالقطاع العمومي، حيث كانت هذه الفترة بمثابة المرحلة الانتقالية التي بدأ فيها التفكير الجاد في إصلاح الهيكل الاقتصادي الجزائري الذي كان يعتمد بشكل كبير على القطاع العام.

¹ عبد اللطيف بن أشنهو، عصرنة الجزائر - حصيلة وآفاق، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004، ص 40.

² علي طهراوي دومة، تقييم مسار خصوصية المؤسسة العمومية الاقتصادية في الجزائر، رسالة ماجستير في علوم التسيير، جامعة دالي براهيم، 2009-2010، ص 8.

فلقد كان انخفاض أسعار البترول في عام 1986 بمثابة صدمة كبيرة للاقتصاد الجزائري، فبعد الطفرة النفطية التي شهدتها السبعينيات، بدأ سعر البترول في الانخفاض بشكل حاد، مما أثر بشكل مباشر على إيرادات الدولة، حيث انخفضت الإيرادات بشكل كبير، مما خلف عجزاً مالياً ضخماً وعجزاً في ميزانية الدولة، وزادت المديونية الخارجية، إذ قفزت من 17,5 مليار دولار 1985 إلى 21 مليار دولار عام 1986 لتصل عام 1990 قيمة 25 مليار دولار¹.

فاعتماد الجزائر بشكل مفرط على إيرادات البترول في تلك الفترة جعل الاقتصاد الجزائري هشاً للغاية أمام التقلبات في الأسعار، فعلاوة على ذلك، كانت المؤسسات العمومية التي تمتلكها الدولة تتطلب دعماً مالياً مستمراً، وقد أصبح من الصعب توفير هذه الإنفاق الحكومي في ظل تراجع الإيرادات البترولية، إذ يقصد بالإنفاق الحكومي هنا ما يقوم به شخص من أشخاص القانون بهدف تحقيق النفع العام²، فالجزائر كباقي الدول المصدرة للنفط فإنها ليست بمعزل عن التطورات التي تطرأ على سوق النفط العالمية فاقتمادها الريعي مرتبط بصفة شبه كلية بعوائد تصديرها للنفط، هذا يعني أن أي ارتفاع أو هبوط لأسعار النفط سوف يؤثر بشكل مباشر على استقرار الوضعية الاقتصادية للبلاد، ولعل من بين ارتباطات اقتصاد الجزائر بمداخل النفط هو ما يتبين في سياستها المالية المبنية على النفط، وهو ما يتجلى في الإنفاق الحكومي الذي كلما ارتفعت أسعار النفط رفعت الدولة من حجمه والعكس صحيح³، الأمر الذي دفع الحكومة إلى اتخاذ

¹ علي بودلال، تبيين وتقييم استغلال العوائد المالية للمحروقات في تنمية وتطوير الاقتصاد الجزائري، المجلة الجزائرية للقانون المقارن، العدد 2، 2015، ص 225.

² بتول مطر الجبوري ودعاء محمد الزاملي، دور الإنفاق الحكومي في تحقيق الاستقرار الاقتصادي في العراق، مجلة القادسية للعلوم الإدارية والاقتصادية، العدد 1، العراق، 2014، ص 192.

³ ياسين حفصي بونبعو وعبد السلام هلال، مرجع سابق، ص 254.

خطوات عاجلة لتقليل الاعتماد على القطاع العام والبحث عن حلول أخرى لتجاوز الأزمة الاقتصادية.

ففي عام 1988، بدأ التفكير في إصلاحات هيكلية عميقة للاقتصاد الجزائري، حيث تم إقرار قوانين إصلاح اقتصادي¹ تهدف إلى منح المؤسسات العمومية مزيداً من الاستقلالية الإدارية، وبالتالي تخفيف العبء المالي عن الدولة، إذ كانت هذه الإصلاحات تتضمن تخصيص المزيد من الحرية للمؤسسات العمومية لتمكين من اتخاذ قراراتها بشكل أسرع وأكثر كفاءة، فلقد كان الهدف من ذلك هو زيادة كفاءة المؤسسات وتحسين أدائها دون تدخلات حكومية شديدة، كما أن هذه الإصلاحات تضمنت أيضاً تحقيق التوازن المالي للمؤسسات من خلال تحسين العمليات وتقليل الاعتماد على الانفاق الحكومي.

ففي هذه المرحلة، بدأت الجزائر تُدرك أنه لا يمكن الاستمرار في تحمل عبء المؤسسات غير الفعّالة والتي تستهلك موارد الدولة دون أن تعود عليها بعائد اقتصادي مناسب، فلقد كانت هذه القوانين بداية لتفكير أعمق في الإصلاح الهيكلي للاقتصاد الجزائري، حيث بدأت الحكومة في البحث عن بدائل لتنويع الاقتصاد، بما في ذلك القيام بالشراكة مع القطاع الخاص، مثلما سعت العديد من حكومات دول العالم إلى إشراك القطاع الخاص في تسيير مرافقها العامة وتطوير بنيتها التحتية².

¹ نشير إلى أن مصطلح الإصلاح الاقتصادي تم اعطاؤه العديد من التعريفات، ولعل أهم تعريف له ذلك التعريف الذي جاءت به المؤسسات المالية الدولية، أين تم تعريفه بأنه عمل يتوجب القيام به إزاء ما يسمى بالصدمات الخارجية.

² سليم سيهوب، الشراكة بين القطاع الخاص والقطاع العام في مجال المياه والتطهير، مجلة البحوث في الحقوق والعلوم السياسية، العدد 2، 2015، ص 223.

فبدأت الحكومة في البحث عن شراكات مع القطاع الخاص لتطوير بعض الصناعات الحيوية، بما في ذلك المؤسسات العمومية الكبرى، فهذا التوجه بدأ ينضج في الثمانينيات، حيث كانت الدولة بحاجة إلى تحفيز القطاع الخاص لكي يساهم في تنمية الاقتصاد، كما أن الاستثمارات الأجنبية كانت تمثل جزءاً من الحلول المقترحة في هذه المرحلة، حيث سعت الحكومة الجزائرية إلى جذب الاستثمارات الأجنبية في القطاعات المختلفة مثل الصناعة، الطاقة، والزراعة، فكان الهدف من هذه الاستثمارات هو تحفيز النمو الاقتصادي وتوفير التمويل اللازم لتطوير المشاريع العملاقة التي كانت تفتقر إليها البلاد.

تجدر الإشارة إلى أن معظم الدول النامية سعت إلى جذب الاستثمارات الأجنبية للاستعانة بها في تمويل مشاريعها وفي مواجهة بعض مشاكلها الاقتصادية¹، وكذا نظراً لما ترتبه من تأثيرات إيجابية على عملية النمو الاقتصادي، وبما يوفره من القدرات التكنولوجية والخبرات الإدارية والتسويقية التي تربطه بشبكة الأسواق العالمية²، فلماذا نجد أن فقهاء القانون وكذا الاقتصاديون قد بذلوا جهوداً حثيثة لتحديد معنى للاستثمار الأجنبي، فلذلك ظهرت تعريفات عديدة لمصطلح الاستثمار الأجنبي، فقد ذهب رأي إلى تعريفه بأنه انتقال الأصول المادية والمعنوية من بلد لآخر لغرض استغلالها لتحقيق الربح وتحت السيطرة الكاملة والجزئية لصاحب الأصول.

بينما ذهب رأي آخر إلى تعريف الاستثمار بمعنى واسع على أنه يشمل جميع حركات رؤوس الأموال بين الدول، بعضها مع بعض، سواء أكانت أموالاً قصيرة الأجل أم طويلة الأجل، ويغلب

¹ نزيه عبد المقصود محمد ملوك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013، ص 30.

² مفتاح عامر سيف النصر، الاستثمارات الأجنبية المعوقات والضمانات القانونية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2016، ص 11.

عليها طابع الاستمرار، وتكون في الغالب مصحوبة بنية إعادة تحويل رأس المال مع عائدته في أية صورة كانت سواء كانت ربحاً أو فائدة أو حصصاً¹.

ففي ظل الضغوط المالية المتزايدة، كانت إعادة هيكلة المؤسسات العمومية خطوة ضرورية لتقليل النفقات الحكومية وتحسين الأداء، أين تم إدخال برامج تهدف إلى تحسين كفاءة المؤسسات العمومية وتقليل تكاليف التشغيل، حيث أنه في هذه المرحلة، بدأ التفكير في تقليص حجم العمالة داخل المؤسسات العمومية، حيث كانت العديد من المؤسسات تتعامل مع عدد كبير جداً من العمال الذين كانوا لا يساهمون في الإنتاجية بشكل فعال، فتم بموجب ذلك تسريح العمال في العديد من المؤسسات التي كانت تعاني من الخسائر المالية، فأمام تزايد وتيرة التسريح، بادرت الحكومة الجزائرية إلى إنشاء نظام للتكفل بهذه الأعداد الكبيرة المعنية بالتسريح، حيث صدرت في ماي 1994 مجموعة من النصوص القانونية والإجراءات، أهمها المرسوم التشريعي رقم 94-209، وكذا المرسوم التشريعي رقم 94-113²، والتي تهدف كلها إلى التخفيف من الضغط الاقتصادي والاجتماعي على العمال المسرحين⁴.

¹ طالب برايم سليمان، الضمانات التشريعية لحماية الاستثمار الأجنبي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2016، ص 27.

² المرسوم التشريعي رقم 94-09 المؤرخ في 26 ماي 1994، المتضمن الحفاظ على الشغل وحماية الأجراء الذين يفقدون عملهم بصفة لا إرادية، الجريدة الرسمية، العدد 34، بتاريخ 1 جوان 1994.

³ المرسوم التشريعي رقم 94-11 المؤرخ في 26 ماي 1994، المتضمن إحداث نظام للتأمين عن البطالة لفائدة الأجراء الذين قد يفقدون عملهم بصفة لا إرادية لأسباب اقتصادية، الجريدة الرسمية، العدد 34، بتاريخ 1 جوان 1994.

⁴ رحاب أرجيلوس، تسريح العمال لأسباب اقتصادية في التشريع الجزائري، مجلة الحقيقة للعلوم الاجتماعية والإنسانية، العدد 3، 2020، ص 60.

نشير أيضا إلى أن مشكلة البيروقراطية وضعف الإدارة كانت من أهم التحديات التي واجهت المؤسسات العمومية، فلذلك، تم إدخال برامج لتحسين الحوكمة، تضمنت إدخال نظم محاسبية وإدارية جديدة تهدف إلى ضمان الشفافية والكفاءة في إدارة المؤسسات، فكانت هذه التغييرات تهدف إلى زيادة الرقابة على العمليات، تحسين إدارة الموارد المالية، تحسين رقابة الدولة على الأموال العمومية، ومتابعة تنفيذ المشاريع بشكل دقيق، حيث نجد أن أول تنظيم لمهنة المحاسبة كان سنة 1971 بموجب الأمر رقم 71-82¹ المؤرخ في 29 ديسمبر 1971، لبدأ التفكير بعدها مع بداية التسعينات في إدخال إصلاحات وتعديلات لهذه المهنة، إذ تم بموجب ذلك إصدار عدد من النصوص المتتالية التي تهدف إلى تغطية النقص في الإطار التشريعي والتنظيمي من أجل تمكين المهنة من أداء الأدوار المنوطة بها، ويظهر ذلك من خلال القانون رقم 91-08² المؤرخ في 27 أبريل 1991 والمتعلق بمهنة الخبير المحاسب ومحافظ الحسابات والمحاسب المعتمد³.

مع نهاية هذه المرحلة، بدأ التفكير في نقل بعض المؤسسات العمومية إلى القطاع الخاص كجزء من الجهود الرامية إلى تخفيف العبء المالي على الدولة وتحفيز الاقتصاد، فكان التوجه نحو الخصوصية التدريجية يتضمن تقليص دور الدولة في العديد من القطاعات الاقتصادية وكذا بيع بعض المؤسسات العمومية أو الدخول في شراكات مع القطاع الخاص لتحسين الكفاءة وزيادة

¹ الأمر رقم 71-82 المؤرخ في 29 ديسمبر 1971، المتضمن تنظيم مهنة المحاسب والخبير المحاسب، الجريدة الرسمية، العدد 107، بتاريخ 30 ديسمبر 1971.

² القانون رقم 91-08 المؤرخ في 27 أبريل 1991، المتعلق بمهنة الخبير المحاسب ومحافظ الحسابات والمحاسب المعتمد، الجريدة الرسمية، العدد 20، بتاريخ 1 ماي 1991.

³ فيروز خويلدات وأمر عزوي ومبارك بوعلاق، واقع مهنة المحاسبة في الجزائر بين التحولات والتحديات، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 7، 2015، ص 60.

الإنتاجية، لكن مع ذلك، كانت هناك مقاومة اجتماعية قوية لهذا التوجه، خاصة من النقابات العمالية التي كانت تخشى من فقدان الوظائف والتأثيرات السلبية على حقوق العمال، فغالبا ما تكون الخصخصة مصحوبة بإجراءات صارمة تقضي بتسريح العمال¹، حيث أنه يتم بموجب هذا التوجه وضع الاعتبارات الاقتصادية والتجارية في المقدمة على حساب الاعتبارات الاجتماعية، إذ يتم التخلي عن الالتزام بتعيين طالبي الشغل وخفض الأجور وتسريح العمال²، فلقد كانت الخصخصة في البداية محط جدل، حيث كان هناك من يراها فرصة لتحسين الأداء، بينما اعتبرها آخرون تهديداً لمكتسبات العمال.

المطلب الثاني: الإطار القانوني والمؤسسي لخصخصة المؤسسات العمومية

الاقتصادية

بعد التحديات الاقتصادية الكبرى التي واجهتها الجزائر في السنوات التي تلت الاستقلال، بما في ذلك الاعتماد المفرط على المحروقات، وتدهور الأداء الإداري في المؤسسات العمومية، بدأ التفكير في الخصخصة كأداة ضرورية لإصلاح الاقتصاد الوطني، فلقد كانت الأزمة الاقتصادية بمثابة الحافز الرئيسي لتحويل الملكية العمومية إلى القطاع الخاص، إذ نجد أن القطاع الخاص

¹ Malika Hamadi, Les fondements théoriques de la privatisation, Les cahiers du Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement, n° 45, 1998, p. 15.

² محمد عبد الله الطاهر، الضرورات التي تفرضها سياسة الخصخصة في مجال علاقات العمل، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2004، ص 7.

أكثر كفاءة وقدرة على تخفيض التكاليف وتحقيق الأرباح في ظل نظام اقتصادي يعتمد على آليات السوق والمنافسة¹.

وعليه، فإنه سيتم في هذا المطلب تسليط الضوء على الإطار القانوني والمؤسسي لخصوصية المؤسسات العمومية الاقتصادية وذلك بعد تحديد الإطار المفاهيمي لخصوصية المؤسسة العمومية الاقتصادية في الفرع الأول، بينما تم تخصيص الفرع الثاني من هذا المطلب لدراسة آليات وإجراءات الخصوصية.

الفرع الأول: الإطار المفاهيمي لخصوصية المؤسسة العمومية الاقتصادية

تعد خصوصية المؤسسات العمومية الاقتصادية من أبرز التطورات التي شهدتها النظام الاقتصادي الجزائري في العقود الأخيرة، وقبل التطرق إلى مختلف الآليات والإجراءات القانونية لعملية الخصوصية فإنه يتوجب تحديد إطارها المفاهيمي وذلك من خلال استعراض مفهوم المؤسسة العمومية الاقتصادية (أولا) ثم التطرق بعدها إلى مفهوم مصطلح الخصوصية في حد ذاته (ثانيا).

أولا: مفهوم المؤسسة العمومية الاقتصادية

يشتمل القطاع العام في الجزائر على مؤسسات تحرص على تقديم الخدمات الأساسية مثل التعليم² والصحة والنقل والطاقة، التي لا يمكن للقطاع الخاص أن يوفرها بشكل كافٍ لجميع شرائح

¹ ناصر مراد، خصوصية المؤسسة العمومية: حالة الجزائر، مجلة دراسات العدد الاقتصادي، العدد 1، 2011، ص 110.

² نصت المادة 65 من الدستور الجزائري 2020 على أن الحق في التربية والتعليم مضمونان، وتسهر الدولة باستمرار على تحسين جودتهما.

المجتمع، كما تسعى هذه المؤسسات إلى تحقيق الاستقرار الاقتصادي وتوفير فرص العمل للمواطنين في مختلف القطاعات.

فمن بين المؤسسات العمومية فإننا نجد المؤسسة العمومية ذات الطابع الإداري¹ وكذا المؤسسة العمومية الاقتصادية، إذ تم تعريف هذه الأخيرة بأنها كيان اقتصادي مملوك من قبل الدولة² ويهدف إلى تقديم خدمات أو إنتاج سلع تلبي احتياجات المجتمع، حيث لا تقتصر وظيفة هذه المؤسسات على الربحية فقط، بل هي أداة لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية تسعى الدولة من خلالها إلى تحسين مستوى الحياة للمواطنين وضمان الاستقلال الاقتصادي.

في حين أن المشرع الجزائري قام بتعريف المؤسسات العمومية الاقتصادية من خلال المادة 2 من الأمر رقم 01-04³ المتعلق بتنظيم المؤسسات العمومية الاقتصادية وتسييرها وخصائصها بأنها شركات تجارية تحوز فيها الدولة أو أي شخص معنوي آخر خاضع للقانون العام، أغلبية رأس المال الاجتماعي مباشرة أو غير مباشرة، وهي تخضع للقانون العام.

ثانياً: مفهوم الخصوصية

يستخدم الباحثون عدة مصطلحات للدلالة على عملية الخصوصية كالخصوصية والتخصيص والخاصية وكذا الاستخصاص، فهي كلها مصطلحات يقصد بها التحول إلى القطاع الخاص،

¹ المؤسسة العمومية ذات الطابع الإداري هي شخص معنوي لها استقلالية مالية وإدارية، وتخضع للقانون العام.

² Pierfrancesco Tassone, Le secteur public en France : Administrations et entreprises publiques, disponible sur le site : <https://www.doccity.com/it/docs/oapp-ea-entreprise-publique/571003/> consulté le 29 décembre 2024.

³ الأمر رقم 01-04 المؤرخ في 20 أوت 2001، المتعلق بتنظيم المؤسسات العمومية الاقتصادية وتسييرها وخصائصها، الجريدة الرسمية، العدد 47، بتاريخ 22 أوت 2001.

كما أننا نجد أن هناك كلمات وعبارات أخرى تختلف حسب الدولة للدلالة على هذه العملية، ففي تونس مثلاً يتم استخدام عبارة خروج الدولة من الاقتصاد والتفويت، في حين استخدمت دولة شيلي وسيرلانكا تعبير الرأسمالية الشعبية، بينما استخدمت كوستاريكا وجاميكا تعبير الديمقراطية الاقتصادية¹.

تجدر الإشارة إلى أن أولى الحكومات التي تبنت عملية الخصخصة كسياسة اقتصادية وقامت بتنفيذها كبرنامج عمل لتحقيق معدل نمو اقتصادي أفضل هي المملكة المتحدة، وتم ذلك من طرف رئيسة وزرائها آنذاك مارغريت تاتشر، حيث كان شعارها حين بدأت بإعلان سياسة حكومتها الجديدة أن ملكية الدولة للمشاريع الكبرى وإدارتها لهذه الملكية يخضع هذه المشاريع لفلسفة إدارة تحكمها العقلية البيروقراطية التي لا تتناسب وعقلية إدارة الأعمال، التي لا يملكها ولا يمارسها إلا قطاع الأعمال الخاص².

حيث أنه تم تعريف الخصخصة بأنها عملية تحويل ملكية المؤسسات الاقتصادية من القطاع العام إلى القطاع الخاص³، وهي خطوة تهدف إلى تحسين أداء المؤسسات وتطوير الاقتصاد الوطني من خلال تقليل تدخل الدولة وزيادة دور السوق في توجيه الإنتاج وتوزيع الموارد.

¹ مهند إبراهيم علي فندي الجبوري، النظام القانوني للتحويل إلى القطاع الخاص، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص 18-19.

² محمود مصطفى الزعاري، سياسة التخاصية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2004، ص 33.

³ كمال آيت منصور، خصخصة المؤسسات العامة ذات الطابع الاقتصادي عن طريق بورصة القيم المنقولة، رسالة ماجستير في قانون الأعمال، جامعة تيزي وزو، 2001، ص 7-8.

أما بالنسبة للمشرع الجزائري فلقد أعطى تعريفا للخصوصية بموجب الأمر رقم 95-22¹ وكذا الأمر رقم 01-04²، حيث أن المادة الأولى من الأمر رقم 95-22 نصت أن الخصوصية تعني القيام بمعاملة أو معاملات تجارية تتجسد إما في تحويل ملكية كل الأصول المادية أو المعنوية في مؤسسة عمومية أو جزء منها أو كل رأسمالها أو جزء منه لصالح أشخاص طبيعيين أو معنويين تابعين للقانون الخاص وإما في تحويل تسيير مؤسسات عمومية إلى أشخاص طبيعيين أو معنويين تابعين للقانون الخاص وذلك بواسطة صيغ تعاقدية يجب أن تحدد كيفيات تحويل التسيير وممارسته وشروطه³.

في حين أن المادة 13 من الأمر رقم 01-04 نصت على أنه يقصد بالخصوصية كل صفقة تتجسد في نقل الملكية إلى أشخاص طبيعيين أو معنويين خاضعين للقانون الخاص من غير المؤسسات العمومية، وتشمل هذه الملكية كل رأسمال المؤسسة أو جزء منه تحوزه الدولة مباشرة أو غير مباشرة و/أو الأشخاص المعنويون الخاضعون للقانون العام، وذلك عن طريق التنازل عن أسهم أو حصص اجتماعية أو اكتتاب لزيادة في الرأسمال، وكذا الأصول التي تشكل وحدة استغلال مستقلة في المؤسسات التابعة للدولة.

تجدر الإشارة إلى أن الخصوصية يمكن أن تتم بشكل كامل، حيث يتم بيع المؤسسة بشكل كامل للقطاع الخاص، أو تتم بشكل جزئي، حيث يتم بيع جزء من أسهم المؤسسة مع الاحتفاظ بحصة للدولة، فهذا الخيار الأخير يسمح للدولة بالاحتفاظ ببعض السيطرة على المؤسسات، في حين

¹ الأمر رقم 95-22 المؤرخ في 26 أوت 1995، المتعلق بخصوصية المؤسسات العمومية، الجريدة الرسمية، العدد 48، بتاريخ 3 سبتمبر 1995.

² المادة 13 من الأمر رقم 01-04.

³ المادة الأولى من الأمر رقم 95-22.

يستفيد القطاع الخاص من الفرص الاستثمارية¹، فهذا النموذج تم تفضيله في العديد من القطاعات الاستراتيجية مثل النقل والاتصالات، حيث ساعدت الشراكات بين القطاعين العام والخاص على تحسين الخدمات المقدمة، مع الحفاظ على السيادة الوطنية.

يمكن القول بأن الخصخصة تعتبر كأداة رئيسية لتحفيز الاقتصاد وتحقيق استدامته، حيث أن أهدافها تتنوع بين تحسين الأداء الاقتصادي للمؤسسات العمومية، وتخفيف العبء المالي على الدولة، وجذب الاستثمارات الخاصة، وتحقيق التنافسية في السوق²، ويتم ذلك من خلال التخلص من البيروقراطية التي كانت تعيق اتخاذ القرارات السريعة والفعالة داخل المؤسسات العمومية، والتي تعتبر أحد العوامل الرئيسية التي أبطأت نمو المؤسسات وجعلتها غير قادرة على مواكبة التغيرات في السوق، فكانت القرارات تتخذ ببطء، وكانت الموارد تُدار بطريقة غير فعّالة، فمن خلال الخصخصة، يتم إتاحة المزيد من المرونة للمؤسسات، ما يجعلها قادرة على التكيف بسرعة مع التغيرات الاقتصادية والتجارية، ففي القطاع الخاص، تكون الشركات أكثر قدرة على التكيف مع احتياجات السوق، مما يساعد على زيادة الإنتاجية وتحسين جودة المنتجات والخدمات.

كما أن الخصخصة تعتبر وسيلة هامة لتخفيف العبء المالي على الدولة، فمن خلال تحويل ملكية المؤسسات العمومية إلى القطاع الخاص، يمكن للدولة أن تقلل من النفقات والتكاليف التي كانت تتحملها لدعم تلك المؤسسات، فالعديد من المؤسسات العمومية في الجزائر كانت تتطلب دعمًا ماليًا مستمرًا من الدولة بسبب الخسائر المتراكمة وعدم كفاءتها في الأداء، فعملية بيع هذه

¹ Khadidja Benmessaoud, La Privatisation : Opportunité pour le développement des PME, Revue d'Economie et de Management, n° 1, 2009, p 226.

² مسعودة طريق صدار، مرجع سابق، ص 52-53.

المؤسسات بالكامل أو حتى جزء منها¹، يمكن للدولة تقليل التكاليف العامة المتعلقة بالإعانات الحكومية، مما يساعدها على تخصيص هذه الموارد لمجالات أخرى ذات أولوية مثل التعليم والصحة والبنية التحتية، كما أن الخصوصية تساعد على تخفيف الضغط على الميزانية العامة، مما يتيح للدولة التركيز على تعزيز السياسات الاجتماعية والاقتصادية التي تعزز التنمية المستدامة.

نجد أيضا أن من الأهداف المهمة للخصوصية هو جذب الاستثمارات الخاصة، سواء كانت محلية أو أجنبية²، فبالاستثمار في المؤسسات التي كانت تملكها الدولة، يستطيع القطاع الخاص جلب رؤوس الأموال والتكنولوجيا المتطورة، مما يسهم في تحسين الأداء الاقتصادي وزيادة الإنتاجية، وفي الجزائر كان من المتوقع أن تساهم الخصوصية الجزئية في جذب المستثمرين الأجانب، خاصة في القطاعات الاستراتيجية مثل البترول والغاز والطاقة، مما يعزز من مستوى التكنولوجيا ويزيد من التنافسية، ولقد لاحظنا بأن الشركات البترولية العالمية كان لها مساهمات فعالة وعديدة في تطوير قطاع البترول في الجزائر عن طريق الدور الذي لعبته في تطوير مجالات الاستكشاف والبحث والاستغلال كنشاطات قبلية، وكل النشاطات البعدية المرتبطة بعملية توزيع وتسويق وصناعة وتكرير البترول، وذلك بفضل احتكارها لتكنولوجيا عالية الأداء خاصة في مجال الحفر والتنقيب، وقد تعزز هذا الدور أكثر في إطار عقود الشراكة بموجب قوانين المحروقات³.

¹ La privatisation peut être totale si toute l'entreprise passe dans le secteur privé, ou partielle, si seulement une partie du capital est vendue.

² ناصر مراد، مرجع سابق، ص 112.

³ نصيرة يحيوي، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على قطاع المحروقات في الاقتصاد الجزائري: دراسة حالة الشركات العالمية متعددة الجنسيات العاملة في الجزائر، المجلة العلمية المستقبل الاقتصادي، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، العدد 1، 2015، ص 115-116.

الفرع الثاني: الآليات والإجراءات القانونية لخصوصية المؤسسة العمومية الاقتصادية

بعدما تم تحديد الإطار المفاهيمي لخصوصية المؤسسة العمومية الاقتصادية في الفرع الأول، سيتم في هذا الفرع التطرق إلى الآليات والإجراءات القانونية لخصوصية المؤسسات العمومية الاقتصادية وذلك وفقاً للأمر رقم 22-95 (أولاً)، وكذا التعديلات التي أضافها الأمر رقم 01-04 (ثانياً).

أولاً: آليات وإجراءات الخصوصية بموجب الأمر رقم 22-95

صدر الأمر رقم 22-95 في 26 أوت 1995، ليُشكل الخطوة القانونية الأولى في إطار تحوّل الاقتصاد الجزائري من هيمنة القطاع العام إلى اقتصاد السوق الذي يضع القطاع الخاص في صلب العملية الاقتصادية¹، حيث كان هذا القانون بمثابة مدخل رئيسي لإطلاق عملية الخصوصية في الجزائر²، والتي تهدف إلى تقليص دور الدولة في الاقتصاد وتعزيز دور القطاع الخاص في الإنتاج والخدمات، فعلى الرغم من أن الخصوصية كانت تمثل حاجة ملحة في ذلك الوقت في الجزائر نظراً للأزمات الاقتصادية التي تعرضت لها الجزائر، فإن هذا التحول كان يتطلب وضع إطار قانوني مناسب لضمان التنفيذ السليم لعملية الخصوصية، الأمر الذي يستدعي التطرق إلى طرق الخصوصية وفقاً للأمر رقم 22-95 وكذا الإجراءات القانونية الخاصة بها.

¹ Liassine Mohammed, Les réformes économiques en Algérie : une transition vers l'économie de marché ?, consulté le 29 décembre 2024, disponible sur le site : <https://books.openedition.org/editions-cnrs/39532?lang=fr>.

² Nacer-Eddine Sadi, La privatisation des entreprises publiques en Algérie, Paris, Editions L'Harmattan, 2005, p. 108.

فلقد كان الأمر رقم 95-22 يهدف إلى تحقيق مجموعة من الأهداف الأساسية، من أهمها تحسين كفاءة المؤسسات العمومية من خلال إدخال القطاع الخاص كشريك أساسي في تشغيل وإدارة المؤسسات، بالإضافة إلى تحفيز الاستثمارات الداخلية والخارجية وكذا تعزيز التنافسية داخل الاقتصاد الوطني، ففي هذا السياق، كان من الضروري تحديد آليات قانونية محكمة للانتقال السلس من الملكية العامة إلى الملكية الخاصة، فقد تضمن الأمر رقم 95-22 طرقاً متعددة في الباب الرابع منه تحت عنوان كفاءات الخوصصة، حيث أن المادة 25 من هذا الأمر نصت على أنه يمكن أن تتم عملية الخوصصة من خلال التنازل عن طريق السوق المالية، أي من خلال عرض بيع أسهم المؤسسة العمومية وقيمها المنقولة في البورصة وإما من خلال عرض علني للبيع بالسعر ثابت، وإما بتظافر الأسلوبين السابقين معاً¹.

كما أنه بالرجوع إلى نص المادة 27 من ذات الأمر فإن المشرع قد حدد أسلوباً آخرًا للخوصصة والتي تتم من خلال التنازل عن طريق المزايدة²، حيث يتم التنازل عن أسهم المؤسسة العمومية وقيمها المنقولة في هذه الحالة خارج السوق المالية، كما أن المشرع أشار إلى أنه يمكن التنازل كلياً أو جزئياً لأصول المؤسسات العمومية القابلة للخوصصة عن طريق مزايدة محدودة أو مفتوحة، إذ يمكن أن تكون هذه المزايدة وطنية أو دولية³.

¹ المادة 25 من الأمر رقم 95-22.

² منية شوايدية، طرق خوصصة المؤسسات العامة الاقتصادية في التشريع الجزائري، التواصل في العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 32، 2012، ص 176.

³ المادة 27 من الأمر رقم 95-22.

أما المادة 31 من الأمر 95-22 السالف الذكر فلقد نصت إلى أنه يمكن القيام بالخصوصية من خلال اللجوء إلى عقد التراضي، والذي اعتبره المشرع كإجراء استثنائي¹ يتم على الخصوص إما في حالة التحويل التكنولوجي النوعي، وإما في حالة ضرورة اكتساب تسيير متخصص وإما في حالة إذا ما بقيت الأحكام المذكورة في المادتين 27 و28 من ذات الأمر دون أثر لمرتين على الأقل²، أي في حالة عدم جدوى المزايدة لمرتين على الأقل.

فالبيع بالتراضي يسمح ببيع الأصول لمستثمرين محددين مباشرة دون المرور بالمزايدة، فهذه الآلية كانت توفر مرونة أكبر في اختيار المستثمرين، وخصوصاً في الحالات التي تتطلب إدخال تكنولوجيا جديدة أو تحسين الأداء³، فعلى سبيل المثال، إذا كانت المؤسسة العمومية تتطلب استثماراً كبيراً في البنية التحتية أو التكنولوجيا الحديثة، فقد كان يُسمح للدولة ببيع هذه المؤسسة لمستثمر يمتلك القدرة على توفير هذه المتطلبات.

لكن البيع بالتراضي كان مثاراً للجدل، لأنه قد يؤدي إلى استغلال هذه الآلية في مصلحة مستثمرين معينين، ففي ظل غياب التقييم الدقيق والتقييمات المستقلة للأصول، كان من الممكن أن يتم بيع

¹ حميدة زايدي، طرق خصوصية المؤسسة العمومية الاقتصادية في ظل أحكام الأمر 01-04، مجلة الحقوق والعلوم

الإنسانية، العدد 3، 2021، ص 692.

² المادة 31 من الأمر رقم 95-22.

³ Nacer-Eddine Sadi, op. cit., p. 170.

المؤسسات بأسعار أدنى من قيمتها الحقيقية، مما يشكل إهداراً للمال العام، وكان هذا يدفع البعض إلى الشك في نزاهة العملية، خصوصاً مع وجود ضغوط سياسية قد تؤثر على عملية الاختيار¹.

رغم ذلك، فلقد فرض الأمر رقم 95-22 بعض الضوابط لتنظيم هذا البيع، وذلك من خلال الباب السادس منه والذي يحمل عنوان مراقبة عمليات الخصخصة² فتم بموجبه تأسيس لجنة لمراقبة عمليات الخصخصة³، كما أن الباب السابع من ذات الأمر تضمن الشروط العامة المطبقة على تحويل الملكية⁴.

ثانياً: الآليات الجديدة للخصخصة وأهم التعديلات التي جاء بها الأمر رقم 01-04

عقب تطبيق الأمر رقم 95-22⁵ الذي أطلق عملية الخصخصة في الجزائر، تبين أن أحكام هذا الأمر لم تكن كافية لتحقيق الأهداف الاقتصادية المرجوة، مما استدعى تعديلات قانونية لتطوير العملية، حيث أن هذا التعديل تمثل في الأمر رقم 01-04 الذي صدر في 20 أوت 2001،

¹ La procédure de gré à gré est la procédure la moins concurrentielle, peu transparente et, à la fois, exceptionnelle. Cependant, malgré ces inconvénients, le gré à gré est utilisé par de nombreux pays, particulièrement par les pays en développement, en réponse à des besoins économiques concrets ou à des contraintes spécifiques.

² المواد من 38 إلى 41 من الأمر رقم 95-22.

³ نشير إلى أن المادة 38 من الأمر رقم 95-22 نصت على أنه تؤسس لجنة لمراقبة عمليات الخصخصة وتدعى في صلب النص "اللجنة"، حيث أن المشرع حدد من خلال ذات المادة تشكيلة هذه اللجنة، في حين أنه ترك للتنظيم مسألة كفاءات تنظيمها وسيرها وتعيين أعضائها وقانونها الأساسي ونظام تعويضهم.

⁴ المواد من 42 إلى 49 من الأمر رقم 95-22.

⁵ تجدر الإشارة إلى أنه تم إلغاء أحكام الأمر رقم 95-22 بموجب المادة 42 من الأمر رقم 01-04، حيث نصت على أنه: "تلغى كل الأحكام المخالفة لهذا الأمر، ولا سيما منها: الأمر رقم 95-22...".

بهدف معالجة النواقص التي ظهرت في الأمر رقم 95-22، وكذا تطوير الآليات القانونية اللازمة لتنظيم الخوصصة بشكل أفضل وأكثر فعالية.

حيث جاء الأمر رقم 01-04 ليقدم مجموعة من التعديلات والتطويرات التي تعكس تطور الاقتصاد الوطني وحاجة الجزائر إلى جذب الاستثمارات وتعزيز الكفاءة الاقتصادية، إذ تمثلت هذه التعديلات في إدخال آليات أخرى للخوصصة، كما تم تخصيص إجراءات أكثر شفافية ومرونة في كيفية تنفيذ الخوصصة، فمن خلال مقارنة هذا الأمر بالأمر رقم 95-22، يمكن ملاحظة تطور جذري في كيفية تفعيل آليات الخوصصة بما يتماشى مع متطلبات المرحلة.

أحد أهم التطورات التي جاء بها الأمر رقم 01-04 كان توسيع نطاق الآليات القانونية التي كانت موجودة في الأمر رقم 95-22، حيث أن المادة 26 من الأمر رقم 01-04 نصت على أنه يمكن تنفيذ عمليات الخوصصة إما باللجوء إلى آليات السوق المالية كما تم تفصيله أعلاه، وإما بالمناقصات وإما باللجوء إلى إجراء البيع بالتراضي وإما بواسطة أي نمط آخر للخوصصة يهدف إلى ترقية مساهمات الجمهور¹.

فالمشرع هنا أبقى على إمكانية القيام بالخوصصة من خلال اللجوء إلى آليات بورصة القيم المنقولة كما نص عليه الأمر رقم 95-22، غير أنه تراجع فيما يتعلق بالتنازل عن طريق المزايدة، بل وقام باستبدال هذه الآلية بآلية أسماها المناقصة، حيث أن مصطلح المزايدة والمناقصة لا يحملان نفس الدلالة، إذ ما يميز المناقصة عن المزايدة أنه في حالة المناقصة فإن المزاد فيها

¹ المادة 26 من الأمر رقم 01-04.

يرسو كأصل عام عن المتعهد الذي قدم أقل الأثمان، في حين أنه في حالة المزايدة فإن المزاد يرسو على أعلى الأثمان و تخص أو تشمل العمليات البسيطة من النمط العادي¹.

كما أن المشرع قام بموجب هذا الأمر أيضا برفع الطابع الاستثنائي في حالة اللجوء إلى إجراء البيع بالتراضي، حيث أننا نجده قد اعتبر في السابق أن اللجوء إلى هذه الآلية هو إجراء استثنائي ويتم في حالات خاصة فقط² والتي نص عليها في المادة 31 من الأمر رقم 95-22 السالفة الذكر، غير أن الأمر رقم 01-04 اقر بإمكانية اللجوء إلى التراضي حتى دون توفر تلك الحالات الخاصة التي سبق ذكرها، بل اكتفى باشتراط الحصول على ترخيص مجلس مساهمات الدولة يتم بناء على تقرير مفصل للوزير المكلف بالمساهمات³.

وبالرجوع إلى نص المادة 26 من الأمر رقم 01-04 المذكورة سالفًا، فإن المشرع قد أتاح إمكانية تنفيذ عمليات الخصخصة بواسطة أي نمط آخر للخصخصة يهدف إلى ترقية مساهمات الجمهور، ولعل أن من بين الأنماط التي يقصدها المشرع هنا نجد ما يسمى بالتأجير التمويلي أو كما أطلق عليه المشرع الجزائري مصطلح الاعتماد الإيجاري⁴.

إذ تجدر الإشارة إلى أن مفهوم التأجير التمويلي ظهر في الولايات المتحدة الأمريكية في بداية الخمسينات من القرن العشرين، ثم انتقل بعد ذلك إلى كثير من دول العالم، ويوصف بأنه فن مالي وأداة قانونية، إذ يعتبر وسيلة مستحدثة من وسائل تمويل استثمارات المشاريع الاقتصادية،

¹ منية شوايدية، مرجع سابق، ص 177.

² المادة 31 من الأمر رقم 95-22.

³ منية شوايدية، مرجع سابق، ص 179.

⁴ الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المتعلق بالاعتماد الإيجاري، الجريدة الرسمية، العدد 3، بتاريخ 14 جانفي 1996.

وهو عقد من عقود التمويل¹، ولقد ظهر هذا النوع من العقود نتيجة عجز العقود التقليدية عن تلبية التمويل اللازم للمشاريع وكذا عزوف الممولين عن تقديم التمويل في ظل هذه العقود التي تعرضهم إلى الخسائر في حالة ما إذا تعرض المشروع للخسارة².

تسمح هذه الآلية للدولة بالاحتفاظ بملكية الأصول وفي ذات الوقت تمنح القطاع الخاص حق استخدامها أو إدارتها لفترة زمنية محددة، حيث يُعد هذا النظام مثاليًا للمؤسسات التي قد تحتاج إلى إعادة هيكلة أو تحديث تكنولوجي، حيث يمكن للقطاع الخاص تقديم الدعم الفني والإداري دون أن تنتقل الملكية بالكامل، إذ يتم بموجب هذه الآلية تحديد شروط مالية مرنة مع حقوق واضحة للطرفين، مما يساعد على تحسين الأداء التشغيلي لهذه المؤسسات.

وفي الأخير، نقول بأنه من خلال الأمر رقم 01-04، استطاع المشرع الجزائري أن يطور الإطار القانوني الذي كان قد بدأه الأمر رقم 95-22، حيث أضاف العديد من التعديلات الجذرية التي هدفت إلى تحسين الآليات القانونية للخصوصية، تعزيز الشفافية، وزيادة مرونة الإجراءات، علاوة على ذلك، أدخل الأمر رقم 01-04 آليات جديدة تساهم في تحفيز القطاع الخاص على الانخراط بشكل أكبر في النشاط الاقتصادي، مما يعزز من قدرة الجزائر على جذب الاستثمارات وتحقيق التنمية المستدامة، فمن خلال هذه التعديلات، يُمكن القول إن الأمر رقم 01-04 قد شكل نقلة نوعية في سياسة الخصوصية، تواكب تطورات الاقتصاد العالمي وتساعد في تحقيق أهداف الجزائر الاقتصادية على المدى الطويل.

¹ سامي محمود الخرابشة، التنظيم القانوني لإعادة هيكلة الشركات المساهمة العامة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص 124-125.

² محمد عايد الشوابكة، عقد التأجير التمويلي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2011، ص 14.

الباب الثاني: القانون
الاقتصادي لمواكبة التطورات
الاقتصادية

شهدت الأنظمة الاقتصادية تطورات متسارعة في العقود الأخيرة، وذلك نتيجة للعديد من العوامل المتداخلة، مثل العولمة والتحول في النظم الاقتصادية، فهذه التحولات فرضت على الأنظمة القانونية ضرورة التكيف مع الواقع الجديد، مما أدى إلى ظهور وتطوير القانون الاقتصادي كفرع قانوني مستقل يعالج عدة قضايا جديدة لاسيما تلك المتعلقة بالنشاطات الاقتصادية.

فلقد استقرت الأنظمة القانونية التقليدية في تقسيمها بين القانون العام والقانون الخاص لعدة قرون، لكن هذا التقسيم لم يعد كافيًا لاستيعاب التعقيدات الاقتصادية الحديثة التي نشأت بسبب الانفتاح الاقتصادي، حرية التجارة، وتداخل وظائف الدولة في الاقتصاد، فمن هنا جاء ظهور القانون الاقتصادي، الذي يركز على التنظيم القانوني للنشاطات الاقتصادية في سياق بيئة تتسم بالتحويلات السريعة، حيث تتداخل مصالح القطاع العام مع مصالح القطاع الخاص وتحتاج إلى تنظيم فعال ومرن.

يُعنى هذا الباب باستعراض القانون الاقتصادي كأداة لتنظيم الأنشطة الاقتصادية بشكل يحقق التوازن بين المصلحة العامة والحقوق الخاصة، إذ يتناول دراسة التحولات الفكرية والتشريعية التي دفعت نحو تكييف هذا الفرع القانوني مع المتغيرات الاقتصادية، ومواءمة التشريعات القانونية لضمان استدامة النظام الاقتصادي.

يهدف الباب إلى دراسة كيفية تجاوز القانون الاقتصادي للتقسيم التقليدي للقانون بين عام وخاص، وكيف يمكن لهذا الفرع أن يتعامل مع التحديات القانونية والاقتصادية المعاصرة، كما يتناول دراسة دور الدولة في النشاط الاقتصادي، من خلال استعراض تطور هذا الدور بين التأييد والمعارضة لتدخل الدولة في السوق، ففي هذا السياق، يبرز الباب أهمية فهم القانون الاقتصادي في إطار مفهوم شامل يعكس التفاعل بين النظام القانوني والنظام الاقتصادي، مع تسليط الضوء على مفاهيم جديدة، مثل الضبط الاقتصادي وحماية المنافسة والاستهلاك، باعتبارها أدوات ضرورية لضمان الفاعلية الاقتصادية.

وعليه فإنه سيتم تقسيم هذا الباب إلى فصلين، حيث تم تخصيص الفصل الأول بعنوان نحو التأسيس للقانون الاقتصادي، بينما سيتم في الفصل الثاني دراسة القانون الاقتصادي بين النفع العام والخاص.

الفصل الأول: نحو التأسيس للقانون الاقتصادي

أدى تطور النشاط الاقتصادي والزيادة المضطردة في تعقيداته إلى دفع الفقهاء والمشرعين إلى تجاوز التقسيم التقليدي للقانون إلى عام وخاص، ففي الماضي، كان من السهل تصنيف العلاقات القانونية في إطار هذا التقسيم، حيث كانت الأنشطة الاقتصادية تُعتبر جزءاً من القانون الخاص، بينما كانت الدولة تُنظم الأنشطة السياسية والعامة ضمن نطاق القانون العام، لكن مع تعقيد النشاطات الاقتصادية، وتزايد تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية من خلال التنظيمات والرقابة، أصبح هذا التقسيم غير كافٍ لاستيعاب الواقع الجديد.

فنموذج الدولة الاقتصادية الحديثة يتجاوز بكثير الأطر التقليدية، حيث أصبحت الدولة لا تقتصر فقط على وظائف السيادة والعدالة، بل دخلت في تنظيم الأسواق، ضمان المنافسة، وحماية المستهلك، بالإضافة إلى ذلك، فقد أثرت الاتجاهات الفكرية التي دعت إلى توسيع دور الدولة في الاقتصاد على فهمنا لهذا الواقع، لتتضح الحاجة إلى وجود منظومة قانونية تتجاوز الحدود التقليدية بين القانون الخاص والعام.

يناقش هذا الفصل تطور فكرة القانون الاقتصادي كمنظومة قانونية متكاملة تتجاوز التقسيم التقليدي للقانون، مع التركيز على تأثير التدخلات الاقتصادية للدولة على صياغة هذا الفرع القانوني، كما أنه سيتم من خلال هذا الفصل عرض تطور دور الدولة في الاقتصاد من كونها مجرد حارس إلى كونها فاعلاً رئيسياً في تنظيم وإدارة الأنشطة الاقتصادية، وهو ما ساهم في ظهور وتطوير القانون الاقتصادي ليشمل مجالات جديدة تتعلق بالمنافسة، الضبط الاقتصادي، وحماية حقوق المستهلك. وعليه، فإنه تم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين وهما:

المبحث الأول: تطور دور الدولة في النشاط الاقتصادي

المبحث الثاني: نشأة القانون الاقتصادي من العام إلى الخاص

المبحث الأول: تطور دور الدولة في النشاط الاقتصادي

مع تطور الفكر الاقتصادي عبر التاريخ، شهد دور الدولة في النشاط الاقتصادي تطوراً ملحوظاً، حيث انتقل دورها من دور الحارس إلى دور المتدخل، ثم إلى قيامها بدور الضابط، ففي هذا السياق، أشار العديد من المفكرين الاقتصاديين إلى ضرورة أن تكون السوق خالية من التدخلات الحكومية، معتبرين أن تدخل الدولة قد يؤدي إلى اختلالات اقتصادية، ومع ذلك فلقد أثبتت الأزمة الاقتصادية الكبرى أو كما تم تسميتها بأزمة الكساد العظيم، والتي حدثت في ثلاثينيات القرن الماضي، وما أعقبها من تطورات، أهمية تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي لضمان استقرار الأسواق¹.

فمن خلال هذا المبحث سيتم التطرق إلى مختلف الآراء الفقهية المؤيدة والمعارضة لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي في المطلب الأول، ثم سيتم استعراض أهم صور هذا التدخل في المطلب الثاني.

المطلب الأول: تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي بين التأييد والمعارضة

تعد مسألة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي أحد أبرز الموضوعات التي اختلف حولها المفكرون والفقهاء²، إذ انقسموا إلى مؤيدين ومعارضين لفكرة تدخل الدولة، ففي هذا السياق سنستعرض في

¹ جمال بن دعاس، الدروس المستفادة من الأزمة المالية العالمية، مجلة الإحياء بجامعة باتنة، عدد 1، 2010، ص 1-2.

² معيزي قويدر، تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي في ظل اقتصاد السوق، مجلة الاقتصاد الجديد، عدد 1، 2013، ص 136.

الفرع الأول من هذا المطلب معارضة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي ثم ننقل إلى الآراء الفقهية المؤيدة لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي في الفرع الثاني.

الفرع الأول: التيارات الفكرية المعارضة لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي

كان للآراء المعارضة دوراً بارزاً في تشكيل الفكرة الاقتصادية الحديثة التي تُعلي من شأن السوق الحرة وتعتمد على مبدأ عدم تدخل الدولة، والتي جاءت من مدارس فكرية متعددة، خاصة من الاقتصاد الكلاسيكي وأتباعه، وصولاً إلى المدافعين عن السياسات الاقتصادية التي تقتصر على الحد الأدنى من دور الدولة، إذ سنسلط الضوء على أهم الآراء التي اعترضت على تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، والتي تعود إلى مفكرين اقتصاديين وفلاسفة¹ كانوا ينادون بدور أقل للحكومة في تنظيم النشاطات الاقتصادية.

ويرجع هؤلاء معارضتهم للتدخل لعدة أسباب تتمثل أساساً في أن إلغاء أسعار السوق يؤدي إلى إلغاء الدور الاقتصادي للسعر مما يجعله عاجزاً عن عكس الندرة والتكلفة وهذا ما يؤدي إلى الإنتاج دون مراعاة القدرات الفعلية للمجتمع ولا ظروف الندرة النسبية، كما أن نشاط المؤسسة قد يكون غير مراعى لاحتياجات السوق، وإنما يعمل على تلبية احتياجات خاصة بالسياسيين، بالإضافة إلى أن نتائج المؤسسات لا تتعدد على أساس نشاطها الفعلي في السوق بحيث أن بقائها واستمرارها رهين القرارات الإدارية البعيدة عن الرشد الاقتصادي².

¹ سعيد عميرة، القانون الاقتصادي، دار الإعمار العلمي للنشر والتوزيع، عمان، 2017، ص 177.

² رضية بوشعور ومصطفى بلمقدم، السياسة الاقتصادية وتدخل الدولة بين التأييد والمعارضة، مجلة الاقتصاد والمانجمنت، العدد 1، 2007، ص 47.

أولاً: آراء الطبيعيين

تعد المدرسة الطبيعية أو الاقتصاد الطبيعي من أقدم المدارس الفكرية المعارضة لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، ويطلق عليها أيضاً مصطلح المدرسة الفيزيوقراطية، فهي أول مدرسة اقتصادية كبرى، في فرنسا خلال القرن الثامن عشر، وكان فرانسوا كينييه François Quesnay من أبرز مفكريها.

ولقد أكد الفيزيوقراطيون أن الدولة ليس لها دور في التدخل في المجال الاقتصادي، وذلك أن هذا التدخل حسبهم غير ضروري لأن الاقتصاد يخضع لقوانين طبيعية مشابهة للقوانين الفيزيائية، وهي قوانين صالحة في كل زمان ومكان¹.

تجدر الإشارة إلى أن المفكرون الطبيعيون كانوا يؤمنون بمفهوم "اليد الخفية" الذي قدمه آدم سميث، حيث تُحرك الأسواق وتحقق التوازنات الاقتصادية دون الحاجة إلى أي تدخل من الدولة²، فبناءً على ذلك، كانت حجتهم الرئيسية هي أن تدخل الدولة يؤدي إلى تشويش السوق ويفسد التوازن الطبيعي بين العرض والطلب، مما يعطل الآلية الأساسية للسوق التي تضمن تخصيص الموارد بكفاءة، بالإضافة إلى ذلك فإن تدخل الدولة في نظرهم، من شأنه أن يخلق احتكارات ومشاكل بيروقراطية تؤثر سلباً على النشاط الاقتصادي، حيث سيؤدي تدخل الدولة إلى توزيع الموارد بشكل غير عادل وغير كفء، كما أنهم يعتبرون بأن الدولة لا تملك المعرفة والقدرة على

¹ Ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique (France), "Les physiocrates", consulté le 30 décembre 2024, disponible sur le site : <https://www.economie.gouv.fr/facileco/physiocrates>.

² حدة بوخالفة، مطبوعة محاضرات في القانون الاقتصادي العام، جامعة أم البواقي، 2018-2019، ص 14.

تحديد ما هو الأفضل للاقتصاد مقارنة بالسوق الحرة التي يتمكن فيها الأفراد من اتخاذ القرارات بناءً على مصالحهم.

ثانياً: آراء الكلاسيك

تطورت الآراء المعارضة لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي مع الاقتصاد الكلاسيكي في القرن التاسع عشر، حيث تقوم آراء الكلاسيك على فكرة إطلاق الحريات الفردية وفقاً لمقولة آدم سميث الشهيرة "دعه يعمل دعه يمر"، وبالتالي تعتمد هذه المدرسة على الاقتصاد الحر القائم على رفض تدخل الدولة في التأثير على آلية السوق الحرة والامتناع عن التدخل في الحياة الاقتصادية والاجتماعية للأفراد¹، فلقد كان يُنظر إلى السوق على أنه النظام الأكثر قدرة على تنظيم النشاطات الاقتصادية بدون أي تدخل خارجي، إذ اعتقدوا أن الأسواق تنظم نفسها بشكل طبيعي وتحقق الكفاءة.

فآراء الكلاسيك تقوم على أن الاقتصاد يجب أن يسير وفقاً للقوانين الطبيعية التي تتمثل في تفاعل قوى العرض والطلب، ففي هذا السياق، كان سميث يرى أن دور الدولة يجب أن يقتصر فقط على مهام الحماية مثل حماية الملكية الخاصة وتأمين الأمن، بينما يجب أن تترك باقي المجالات الاقتصادية لتديرها القوى الطبيعية للسوق².

¹ عاطف حسن النقلي، مبادئ الاقتصاد المالي، مكتبة النصر، مصر، 2002، ص 6.

² Adam Smith considèrait que « plus l'État s'éloigne de l'intervention, plus l'économie est capable de croître et de prospérer ».

ثالثاً: آراء الكلاسيك الجدد

في القرن العشرين، بدأت آراء الكلاسيك الجدد في التأكيد على أن السوق الحرة هي النظام الأمثل، بل وذهبوا إلى أبعد من ذلك بتبرير ضرورة "تحرير" الأسواق من أي نوع من التدخل الحكومي، إذ دافعوا عن فكرة عدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي باعتبار أن السوق يمكنه ضبط نفسه¹، حيث أن من أبرز المفكرين في هذا الاتجاه كان فريدريك هايك، الذي كان يعتبر أن تدخل الدولة في الاقتصاد سيؤدي حتماً إلى تقييد الحرية الفردية وتدهور رفاهية المجتمع.

فبحسب آراء الكلاسيك الجدد، فإن تدخل الدولة يؤدي إلى "التخطيط المركزي" الذي لا يمكن أن يكون فعالاً بسبب نقص المعلومات لدى الحكومة عن احتياجات السوق، وهي آراء مشابهة لآراء سابقهم من الكلاسيك، ويرون أن الأفراد يستطيعون التصرف بشكل أكثر كفاءة إذا تركوا ليتعاملوا مع القضايا الاقتصادية بحرية، بينما يؤدي تدخل الدولة إلى تشويه هذه العملية من خلال مختلف النصوص التشريعية والتنظيمية وكذا الضرائب، كما أن الدولة حسبهم لا يمكنها تحقيق التوازن بين العرض والطلب بشكل فعال، وأن تدخلها قد يؤدي إلى تدهور الوضع الاقتصادي بشكل عام بسبب فشل الحكومة في استشعار أزمات السوق أو الاستجابة لها بشكل صحيح، وهكذا يمكن القول بأن الكلاسيك الجدد يرون بأن الدولة لا تكون أكثر من دولة حارسة و لا تتدخل في النشاط الاقتصادي إلا في أضيق الحدود على أساس أن جهاز السوق و المبادرة الفردية قادران على مواجهة الإخفاقات التي تحدث في الاقتصاد².

¹ معيزي قويدر، مرجع سابق، ص 139.

² أحمد رشاد موسى، دور الدولة في النظام الاقتصادي المعاصر، الجمعية المصرية للاقتصاد والإحصاء والتشريع، القاهرة، 1995، ص 4.

الفرع الثاني: التيارات الفكرية المؤيدة لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي

على الرغم من وجود العديد من الآراء المعارضة لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، فإن هناك أيضاً العديد من الحجج المؤيدة لهذا التدخل، ففي الوقت الذي يرى فيه بعض المفكرين أن السوق الحرة هي الأنسب لضمان التنمية الاقتصادية والعدالة الاجتماعية، فإن آخرين يرون أن هناك حالات تستدعي تدخلاً حكومياً فعالاً لتحقيق التوازن الاقتصادي وحماية المصلحة العامة.

فقد برر هؤلاء ضرورة التدخل نظراً لعدة أسباب تتمثل أساساً في عجز السوق عن إصدار الإشارات السعرية الملائمة عندما تكون هناك آثار خارجية للمشروعات، حيث لا تعكس الأسعار في هذه الحالة التكلفة الحقيقية التي يتحملها المجتمع نتيجة استخدام الموارد ونفس الأمر في حالة الاحتكار حيث لا تعكس الأسعار الندرة الفعلية للموارد، بالإضافة إلى أن السوق يعجز عن تحريك الموارد من استخدام لآخر بسبب عدم قدرته الدائمة على تزويد المتعاملين بالمعلومات الكافية عن التوزيع الحالي للموارد من جهة ولعدم قدرتهم أحياناً على استغلال هذه المعلومات سواء لاعتبارات تقنية أو لاعتبارات لها علاقة بالتكاليف¹.

أولاً: آراء التجاريين

يسمى أصحاب هذا التوجه الفقهي بالتجاريين أو بالمدرسة التجارية، حيث كان التجاريون، من القرن السادس عشر حتى القرن الثامن عشر، أول من وضع مفاهيم تفسر ثروة الأمم من خلال تطبيقهم لإجراءات تهدف إلى تعزيز الديناميكية الاقتصادية، حيث يسعى هؤلاء إلى تحقيق الثروة

¹ رضية بوشعور ومصطفى بلمقدم، مرجع سابق، ص 46-47.

والسلطة، إذ يعتمدون في سبيل ذلك على ثلاثة عوامل للنمو والتمثلة في وفرة اليد العاملة، وفرة في المال أو الثروة، والتدخل الحكومي¹.

فالمدرسة التجارية تعد من أقدم المدارس الفكرية التي دعمت فكرة تدخل الدولة في الاقتصاد، حيث ترى أن الدولة يجب أن تتدخل بشكل نشط في النشاط الاقتصادي لضمان التوازن بين الدول، وتعزيز مصالحها التجارية، كما يؤكد الاقتصاديون التجاريون أن الدولة يجب أن تحمي التجارة الوطنية من المنافسة الأجنبية، وتوفر الدعم للقطاعات الإستراتيجية مثل الصناعات الدفاعية والقطاعات الأساسية، كما نادى التجاريون أيضا بضرورة إعطاء دور أكبر للدولة لتسيير النشاط الاقتصادي، والعمل على تعظيم الثروة وتحقيق فائض في الميزان التجاري من خلال تملك الدولة للمعادن النفيسة التي تمكنها من زيادة نشاطها الاقتصادي في التجارة الدولية، مع إشرافها على إنتاج السلع الموجهة للتصدير وتهيئة الظروف والأسباب لزيادة الصادرات².

ثانيا: الآراء الكينزية (كينز)

كان للاقتصادي البريطاني جون مينارد كينز³ تأثير كبير في تطوير فكر تأييد تدخل الدولة في الاقتصاد، فوفقاً للكينزية، يجب أن تتدخل الدولة بشكل مباشر في الاقتصاد لضمان الاستقرار

¹ Ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique (France), "Les mercantilistes", consulté le 30 décembre 2024, disponible sur le site : <https://www.economie.gouv.fr/facileco/mercantilistes>.

² حدة بوخالفه، مرجع سابق، ص 18.

³ L'intervention de la puissance publique dans l'économie a été décisive à maintes reprises. En France, depuis Colbert, l'État a joué à plusieurs périodes un rôle moteur important dans l'économie. C'est pourtant un anglais, l'économiste John Maynard Keynes qui a théorisé l'interventionnisme public dans l'économie au lendemain de la crise de 1929.

والنمو المستدام، كما أن كينز كان يرى بأن السوق وحده لا يمكنه تحقيق التوازن الاقتصادي، خاصة في فترات الركود أو الأزمات الاقتصادية، وبالتالي، اقترح أن تقوم الحكومة بتوجيه الإنفاق العام للاستثمار في مشاريع ضخمة كالبنية التحتية مثلاً، وذلك لتعزيز الطلب الكلي وتشجيع النشاط الاقتصادي.

فمفهوم "التدخل المباشر" عند كينز يتضمن استخدام الحكومة للأدوات المالية والنقدية مثل الإنفاق الحكومي¹، وتخفيض الضرائب، والتوسع في الاستثمارات العامة، ففي فترات الركود، يعتقد كينز أن هذه السياسات تعد ضرورية لاستعادة النمو الاقتصادي وتقادي الأزمات.

ثالثاً: آراء أنصار دولة الرفاهية

تعتبر فكرة "دولة الرفاهية" أحد أوجه التدخل الحكومي الذي يدعمه أنصار تأييد تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، فدولة الرفاهية تركز على تحسين رفاهية المواطنين من خلال توفير برامج اجتماعية مثل التأمين الصحي، والتعليم، والمعاشات التقاعدية، ودعم الفئات الضعيفة، فأنصار هذا النظام يعتقدون بأنه يجب على الحكومة أن تكون مسؤولة عن ضمان أن الجميع يتمتعون بمستوى معيشي لائق، حتى إذا كان ذلك يتطلب إعادة توزيع الثروة أو زيادة الإنفاق العام، حيث أن هذه الآراء تدعم التدخل الحكومي لتحقيق العدالة الاجتماعية، وضمان أن الثروات الوطنية ليست محصورة في أيدي قلة من الأفراد أو الشركات، فمن هذا المنطلق، يرى مؤيدو دولة الرفاهية أن تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي ضروري لضمان حقوق الأفراد في مجالات الصحة والتعليم والإسكان.

¹ عز الدين عطية وعبد الله شكة وأحمد دروم، تحديث أدوات تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي: نحو تبني مفاهيم الحكم الراشد والحكومة المؤسساتية، مجلة تنوير، العدد 6، 2018، ص 204.

تجدر الإشارة إلى أن رادو ميزلر يرى بأن اقتصاد الرفاهية لا ينطوي على معرفة ما يجب أن يتم تأديته، بل على دراسة أساسيات الرفاهية والعوامل التي تؤدي إلى تحقيق قدر من السعادة، ويضيف إلى ذلك أن دراسة كيفية تحقيق الرفاهية يجب أن تشمل رسم السياسات العامة، ولذلك ينبغي أن تكون هذه المهمة في يد رجال السياسة وعلماء الاجتماع، وليس في يد الاقتصاديين بوصفهم اقتصاديين فقط، فالاقتصاديات الرفاهية هي في الواقع دراسة لأسباب الرفاهية¹.

رابعاً: الأطروحات الاشتراكية

يرى المفكرون الاشتراكيون بأن تدخل الدولة في الاقتصاد يجب أن يتجاوز مجرد تأمين رفاهية الأفراد، بل يجب أن يمتد ليشمل إعادة تنظيم الإنتاج، وتوزيع الموارد، وملكية وسائل الإنتاج، فيُعتقد أن الدولة حسبهم يجب أن تمتلك وتدير القطاعات الأساسية للاقتصاد مثل الطاقة، والمواصلات، والصحة، والتعليم، كما أنهم يرون بأن التدخل الحكومي المباشر في الاقتصاد يضمن توزيعاً أكثر عدلاً للثروات ويعزز التوازن الاجتماعي، فهذه الرؤية تبرز من خلال الدعوة إلى الاقتصاد المخطط، الذي يعتمد فيه المجتمع على التخطيط المركزي من قبل الحكومة² لتحديد احتياجاته الإنتاجية، وبالتالي توجيه الموارد نحو الأهداف التنموية الكبرى، فوفقاً لهذا الرأي، فإن الدولة هي الأداة الوحيدة التي يمكن أن تضمن تحقيق العدالة الاقتصادية من خلال السيطرة على عملية الإنتاج وتوجيه الثروة لصالح الجميع وليس لصالح طبقة معينة.

¹ محمد عبد المومن، المفهوم التطوري للدولة بين المضامين الاقتصادية والمضامين الاجتماعية، مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية، العدد 1، 2017، ص 317.

² معيزي قويدر، مرجع سابق، ص 141.

المطلب الثاني: صور تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي

بعدما تناولنا في المطلب الأول من هذا المبحث مختلف الآراء الفقهية المؤيدة والمعارضة لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، فإننا في هذا المطلب سنسلط الضوء على أهم صور أو أشكال هذا التدخل، والتي تترجم تطور دور الدولة في النشاط الاقتصادي.

الفرع الأول: الدولة الحارسة

الدولة الحارسة هي واحدة من أبرز صور تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، فقد ظهرت هذه الصورة التاريخية في أعقاب تطور مفاهيم الأسواق الحرة والنظام الاقتصادي الرأسمالي، فمفهوم الدولة الحارسة يقتصر على تحقيق الأمن الداخلي والدفاع عن أرض الوطن وإقامة العدل بين الناس¹، أي أنه يعكس دور الدولة التقليدي في حماية النظام القانوني وضمان الحقوق الأساسية للأفراد²، لكنه يظل بعيداً عن التدخل المباشر في عمليات الإنتاج أو الاستثمار، فالدولة الحارسة هي الدولة التي تقوم بالحفاظ على النظام في السوق، دون التدخل في عمليات النشاط الاقتصادي اليومية، كما أنها تعمل على ضبط قواعد العمل الاقتصادي وفقاً للمبادئ القانونية الأساسية التي تضمن الحماية لكل من الأفراد والشركات.

تلعب الدولة الحارسة دوراً أساسياً في ضمان استقرار النظام القانوني، الذي يُعد شرطاً أساسياً لنجاح السوق الحرة، فمن خلال هذا الدور، تضع الدولة قوانين أساسية لتنظيم الملكية الخاصة، وضمان احترام العقود بين الأفراد والشركات، وتكفل العدالة في المعاملات الاقتصادية، ففي غياب

¹ مروان محي الدين القطب، طرق خصخصة المرافق العامة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2009، ص 17.

² Jean-Ludovic Silicani, "Quel avenir pour l'État-Providence ?", L'ENA hors les murs, n° 500, 2020, p. 69.

هذه التشريعات القانونية، لن يكون هناك ضمان للاستقرار الاقتصادي، مما قد يؤدي إلى انهيار النظام السوقي أو تشويهه، ولذلك فإن دور الدولة الحارسة لا يتوقف عند مجرد فرض القوانين بل يمتد أيضًا إلى ضمان تطبيق هذه القوانين وحمايتها¹.

من السمات المميزة للدولة الحارسة أنها لا تتدخل في تفاصيل العمليات الاقتصادية اليومية، فهي لا تقوم بإدارة الشركات أو تحديد الأسعار، بل تكتفي بتوفير إطار قانوني ونظامي يسمح للأفراد والشركات بالعمل بحرية، فهذا يعني أن الدول التي تتبع هذا النموذج من التدخل الاقتصادي تفضل أن يكون السوق هو الذي يحدد الأسعار وحجم الإنتاج، بناءً على طلب المستهلكين وعرض المنتجين، حيث تقتصر مهمة الدولة الحارسة هنا على توفير البيئة المناسبة للعمل، مثل تأمين البنية التحتية القانونية والتعليمية، ودعم المؤسسات المالية التي تساهم في تسهيل التمويل في الاقتصاد، دون أن تكون هي نفسها طرفًا مباشرًا في الأنشطة الاقتصادية²، فهذا النموذج ينطوي على اعتقاد أساسي مفاده أن الأسواق ذات القدرة على التوازن الذاتي تُعتبر أكثر كفاءة في تخصيص الموارد مقارنةً بالتدخلات الحكومية التي قد تؤدي إلى تشوهات في السوق.

رغم أن الدولة الحارسة تشجع الأسواق الحرة وتدافع عن الحقوق الأساسية، فإن بعض الانتقادات توجه لهذا النموذج بسبب محدودية التدخل الحكومي في بعض الأحيان، ففي الحالات التي يتعرض فيها الأفراد أو البيئة لخطر شديد نتيجة للنشاط الاقتصادي، قد يتعذر على السوق التفاعل بسرعة لتقديم الحلول المناسبة، ونجد ذلك في حالات الأزمات الاقتصادية الكبرى أو الكوارث

¹ نوفل الناصري، المدارس الفكرية وتطور الأدوار الاقتصادية للدولة، مجلة أنسنة الاقتصاد، المغرب، مجلد 2، عدد 1، 2024، ص 38.

² محمد محسن الحوئي، "وقفات على دور الدولة في الأنظمة المختلفة"، مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية اليمني، 2023، متاح على الموقع: <https://www.yecscs.com/article/286>، تم الاطلاع عليه بتاريخ 31 ديسمبر 2024.

البيئية مثلاً، فقد تكون السياسات القائمة على الدولة الحارسة غير كافية لمواجهة تلك التحديات بشكل فعال، فلذلك قد تستدعي بعض الحالات تدخل الدولة بشكل أكبر لتقوية الرقابة أو تقديم المساعدات الاقتصادية.

الفرع الثاني: الدولة المتدخلة

الدولة المتدخلة هي واحدة من صور تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، وتختلف عن الدولة الحارسة في أن الدولة المتدخلة لا تقتصر على ضمان النظام القانوني وحماية الحقوق فقط، بل تسعى إلى التدخل المباشر في الاقتصاد لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية معينة¹، بحيث ترى هذه الدولة أن السوق بمفرده قد لا يكون قادراً على تحقيق التوازن المثالي أو تحقيق العدالة الاقتصادية التي تضمن توزيع الموارد بشكل عادل وتحقيق التنمية المستدامة، ففي هذا السياق، يتخذ تدخل الدولة في الاقتصاد طابعاً أكثر شمولاً ويشمل عدة مجالات، من بينها تنظيم الأسعار، دعم بعض الصناعات، توجيه الاستثمارات، وتقديم الدعم الاجتماعي للفئات الضعيفة.

فالدولة المتدخلة تقوم على فكرة أن الأسواق قد تكون غير فعّالة في توزيع الموارد وتحقيق التوازن بين العرض والطلب في بعض الأحيان، ففي هذه الحالات، قد ترفع الدولة يدها عن المراقبة الصارمة للسوق وتبدأ في التدخل مباشرة عبر استراتيجيات مثل السياسات النقدية، السياسات المالية، دعم الشركات المهددة بالفشل، وتوزيع الدعم للمواطنين في حالات الأزمات²، كما أنها تعمل على ضمان توفير الخدمات الأساسية التي قد لا يكون القطاع الخاص مهتماً بتوفيرها،

¹ Jean-Ludovic Silicani, op. cit., p. 69.

² نوفل الناصري، مرجع سابق، ص 40.

كالخدمات الصحية والتعليمية ومختلف البنى التحتية كالطرق والمرافق العامة التي تعد ضرورية لتحسين مستوى الحياة وخلق بيئة اقتصادية مناسبة للمعيشة.

من أبرز الأمثلة على الدولة المتدخلة في الاقتصاد نجد العديد من الدول التي تتبع سياسات تدخلية، مثل الدول الإسكندنافية¹ التي تعتمد على نموذج الرفاهية الاجتماعية، حيث تتولى الحكومة العديد من الخدمات الاجتماعية الضرورية مثل التعليم والصحة، وتقوم بفرض الضرائب بشكل عادل لتمويل هذه البرامج، فعلى الرغم من أن هذه الدول تتمتع بنظام اقتصادي حر، إلا أن التدخل الحكومي الواسع في القطاعات الاجتماعية قد ساعد في تقليل التفاوتات الاقتصادية ورفع مستوى رفاهية المواطنين².

أيضًا، يمكن النظر إلى بعض الدول النامية التي تستخدم السياسات الاقتصادية الحكومية لتطوير البنية التحتية في ظل غياب تمويل كافٍ من القطاع الخاص، فنجد على سبيل المثال كل من دول مثل الصين والهند أين قامت الدولة هنا بدعم قطاعات التصنيع الثقيلة والتنمية التكنولوجية التي تُعد محورية لتطوير اقتصاداتها.

رغم أن التدخل الاقتصادي من قبل الدولة قد يحقق العديد من الفوائد في ظل تحقيق أهداف العدالة الاجتماعية والتنمية المستدامة، فإن هناك بعض الانتقادات التي توجه إلى هذا النموذج، فمن أبرز هذه الانتقادات أن التدخل الحكومي في الاقتصاد قد يؤدي إلى زيادة البيروقراطية وخلق

¹ Les pays scandinaves, notamment la Suède, la Norvège et le Danemark, sont souvent cités comme des exemples de modèles économiques et sociaux réussis. Ces nations ont su combiner une économie de marché dynamique avec un fort engagement de l'État dans le bien-être social, créant ainsi un équilibre entre liberté économique et protection sociale.

² زوبير دغمان، حدود نجاح وفشل الحكومة والسوق في ضمان العدالة الاجتماعية مع التنمية، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 19، 2015، ص 321.

مشاكل في إدارة الموارد، فالحكومات التي تدير العديد من القطاعات الاقتصادية قد تواجه تحديات في تطبيق السياسات بفعالية، مما يسبب تدهوراً في الجودة أو زيادة تكاليف الخدمات، كما أنه يمكن أن تؤدي السياسات التدخلية في بعض الأحيان إلى تقليل قدرة الشركات على الابتكار أو تحفيز المنافسة¹، حيث قد تعتاد بعض الشركات على الدعم الحكومي بدلاً من السعي لتحسين منتجاتها أو كفاءتها، ففي هذا السياق، يمكن أن يتسبب التدخل المفرط من الدولة إلى التأثير على السوق وكذا التقليل من قدرة القطاع الخاص على النمو بشكل عادي².

الفرع الثالث: الدولة الضابطة

تعتبر الدولة الضابطة واحدة من الأنماط الرئيسية لتدخل الدولة في الاقتصاد، وتتميز بتركيزها على فرض القوانين والأنظمة التي تهدف إلى تنظيم النشاطات الاقتصادية وضمان انضباط الأسواق³، فعلى الرغم من أن هذه الصورة من التدخل قد لا تتطلب بالضرورة تدخلاً مباشراً في إنتاج السلع والخدمات، إلا أن الدولة الضابطة تلعب دوراً محورياً في وضع الإطارات القانونية التي تضمن سير الأنشطة الاقتصادية في إطار القيم الاقتصادية والاجتماعية السائدة، فهي تسعى إلى ضمان النظام والعدالة في الأسواق من خلال محاربة الاحتكار، كما أنها تحرص على ضمان حماية المستهلكين وكذا محاربة تلك الممارسات التي من شأنها تقييد مبدأ المنافسة، كما

¹ كمثال على السياسات التدخلية فإننا نجد أن الحكومة الصينية على سبيل المثال تقوم في بعض الأحيان بهذه السياسات التدخلية، حيث أنها تقوم بدعم شركات محددة مثل "هواوي" و"ZTE" على حساب شركات أخرى، فهذا الأمر يمكن أن يحد من الابتكار في الشركات الصغيرة، حيث تتركز الموارد والفرص على الشركات الكبرى المدعومة حكومياً.

² Lysiane Cartelier, Intervention économique et responsabilité juridique de l'État : Un point de vue d'économiste, Recherches Économiques de Louvain, vol. 48, n° 2, 1982, pp. 159–175.

³ Eberlein Burkard et Monique Caminade, L'Etat Régulateur en Europe, Revue Française de Science Politique, vol. 49, n° 2, 1999, pp. 208–209.

أنها تركز بشكل أساسي على حماية المصلحة العامة وتقادي أية تصرفات قد تضر بالاقتصاد الوطني أو تؤدي إلى تدهور مستوى الحياة الاجتماعية.

فمن خلال دورها كضابط، تراقب الدولة المؤسسات الاقتصادية، إذ تتأكد من الامتثال لقوانين السوق، وتعمل على فرض القوانين المتعلقة بالمنافسة، حماية المستهلك، المعايير البيئية، حقوق الملكية الفكرية، وحتى وضع قيود على أسعار بعض السلع والخدمات، حيث تهدف هذه التدخلات إلى تحقيق التوازن بين مصالح القطاع الخاص وحماية حقوق الأفراد والمجتمع¹.

المبحث الثاني: نشأة القانون الاقتصادي من العام إلى الخاص

القانون الاقتصادي هو نتاج تطور طويل ومعقد، تم على مراحل متقطعة وملئية بالغموض، ما جعل من الصعب تحديد هويته وحدوده بوضوح، فلقد شكّل هذا الفرع القانوني قطيعة مع القانون الكلاسيكي، حيث ارتبط بظهور سلطات اقتصادية خاصة وتطورات اجتماعية واقتصادية عميقة، وما يبرز هو صعوبة تعريف هذا القانون أو حتى إدراك حدوده، حتى أن عميد القانون "فديل" تساءل في عام 1981، بعد أكثر من نصف قرن على ظهوره في ألمانيا، عما إذا كان القانون الاقتصادي موجودًا حقًا²، إذ يعود هذا الغموض إلى الطبيعة المتغيرة للقانون الاقتصادي، حيث بدأ بالاهتمام بالقطاع العام قبل أن يتحول تدريجيًا إلى التركيز على القطاع الخاص، ما يعكس تطورًا يعيد تشكيل العلاقة بين القانون والاقتصاد في السياق الحديث.

¹ نوفل الناصري، مرجع سابق، ص 41.

² Georges Vedel, "Le droit économique existe-t-il ?", dans Mélanges offerts à Pierre Vigreux, coll. Travaux et recherches de l'IPA-IAE de Toulouse, 1981, p. 767-783.

وعليه، وبعدما تم دراسة تطور دور الدولة في النشاط الاقتصادي في المبحث الأول من هذا الفصل، فإنه سيتم تسليط الضوء في هذا المبحث على نشأة القانون الاقتصادي من العام إلى الخاص، وذلك من خلال استعراض الإطار التاريخي للقانون الاقتصادي في المطلب الأول ثم الانتقال إلى إطاره المفاهيمي في المطلب الثاني ثم التفصيل أكثر في الجدل الفقهي والايديولوجي القائم حول القانون الاقتصادي في المطلب الثالث.

المطلب الأول: الإطار التاريخي للقانون الاقتصادي

القانون الاقتصادي، بوصفه منظومة قانونية، يعكس تناقضًا واضحًا بين الفوضى الظاهرة والتنظيم الداخلي العميق، فهو يتكون من مجموعة من الفروع المتنوعة التي تبدو غير مترابطة، مثل قانون المنافسة وقانون الاستهلاك، إلى جانب فروع أخرى كقانون الشركات، بل ويتعدى ذلك ليشمل مجالات متخصصة كالإعلام، والنقل، والطاقة، وصولًا إلى جوانب إنسانية كالصحة، والرياضة، والثقافة، فرغم هذا التنوع، فإن السوق يمثل أحد موضوعاته المحورية، بل ويمثل الخيط الناظم للقانون الاقتصادي، ففي هذا السياق يرى الاقتصادي رونالد كوز أن التعايش بين الأسواق والمنظمات هو السمة المميزة للرأسمالية الحديثة¹.

فلقد أصبح القانون الاقتصادي محورًا للتنظيم الاقتصادي والاجتماعي على المستوى العالمي، فحتى مجالات كالصحة والرياضة، التي كانت في السابق بعيدة عن الاقتصاد المباشر، باتت تُدار كسوق عالمية تنظمها قوى العرض والطلب، ويتفق كثيرون على أن القانون الاقتصادي

¹ Alain Bienaymé, Le capitalisme adulte, Paris, Presses Universitaires de France, 1992, p.

يعكس روحاً جديدة تعيد تعريف العلاقة بين القانون والمجتمع، إذ لا يمكن اعتباره مجرد فرع جديد من القانون التقليدي، بل هو نظام قانوني جديد مستقل يتكيف مع التطورات الاقتصادية الحديثة، ونشير هنا إلى كلود شامبو لما قال بأن القانون الاقتصادي ليس فرعاً قانونياً مستقلاً، بل هو نظام قانوني جديد يتعايش مع القواعد التقليدية، ويعبر عن روح قانونية تتماشى مع حضارة متغيرة¹.

أما على الصعيد التاريخي، فتعود جذور القانون الاقتصادي إلى ألمانيا، حيث لاحظ الفقهاء الألمان بعد الحرب العالمية الأولى وجود تنظيم مزدوج للاقتصاد، أحدهما تديره الدولة عبر خطط اقتصادية وسياسات تدخلية، والآخر تحت سيطرة سلطات اقتصادية خاصة مثل الكارتلات والتراسات²، وقد كان الدور البارز للقانون الاقتصادي هو تسليط الضوء على هذه القوى الاقتصادية الخاصة التي تعمل دون شرعية قانونية واضحة، فهذا النظام المزدوج لم يكن حكرًا على ألمانيا فحسب، بل امتد إلى الاتحاد السوفيتي في عشرينيات القرن الماضي³، حيث تبنى المفهوم وطبقه على نظامه الاقتصادي المركزي، غير أن تطورات سياسية لاحقة، خاصة خلال فترة حكم ستالين، أدت إلى قمع هذه الفكرة وإبعادها عن المشهد القانوني حتى عودة السوق والإصلاحات الاقتصادية لاحقاً⁴.

¹ Claude Champaud, Contribution à la définition du droit économique, Paris, Dalloz, 1967, p. 215.

² الكارتلات والتراسات هي مصطلحات كانت تطلق في السابق على الممارسات التي من شأنها المساس بمبدأ المنافسة الحرة، والتي نقصد بها حالياً الاتفاقات Les ententes ووضعيات الهيمنة Les positions dominantes.

³ Elle a été reprise par l'URSS dans les années 1920, grâce à des juristes des pays Baltes (le plus célèbre est Pachoukanis).

⁴ Gérard Farjat, Pour un droit économique, Paris, Presses Universitaires de France, 2004, p. 21.

أما في الولايات المتحدة، فقد ظهر القانون الاقتصادي بشكل مختلف تمامًا، حيث تم تطوير قوانين المنافسة، مثل قانون شيرمان¹ لعام 1890 وقانون كلايتون² لعام 1914، لمواجهة الاحتكارات والسلطات الاقتصادية الخاصة التي هددت حرية السوق، ومع ذلك، فلقد تميزت التجربة الأمريكية بعدم رغبتها في تعزيز تدخل الدولة المباشر في الاقتصاد، فتم بدلاً من ذلك إنشاء هيئات تنظيمية مستقلة تُعنى بتنظيم السوق وضمان تطبيق معايير المنافسة العادلة، ولقد وُصفت هذه الهيئات بأنها نظير للسلطات الإدارية المستقلة التي ظهرت في فرنسا، حيث تجمع بين ممثلين عن الدولة وخبراء اقتصاديين لضمان التوازن بين الحرية الاقتصادية والتنظيم الحكومي.

أما في أوروبا، فلقد شكّل بناء المجتمع الأوروبي لحظة محورية في تطور القانون الاقتصادي، خاصة من خلال تأسيس المفوضية الأوروبية التي ركزت على إزالة الحواجز التجارية وتنظيم المنافسة، فلقد كانت الأولوية تتمثل في الحد من تأثير السلطات الاقتصادية الخاصة التي قد تعرقل عملية الاندماج الأوروبي، ما أدى إلى تطوير نظام قانوني يهدف إلى حماية السوق الموحدة وضمان تكافؤ الفرص بين جميع الفاعلين الاقتصاديين.

¹ Le Sherman Act de 1890 est une loi antitrust américaine qui vise à promouvoir la concurrence et à interdire les pratiques anticoncurrentielles, comme les monopoles et les accords de fixation des prix.

² Le Clayton Act de 1914 est une loi antitrust américaine qui complète le Sherman Act en ciblant des pratiques anticoncurrentielles spécifiques. Il interdit les fusions et acquisitions qui réduisent la concurrence, les clauses de loyauté qui limitent les choix commerciaux et les conflits d'intérêts entre entreprises concurrentes.

رغم هذا الإرث التاريخي الغني، فإن القانون الاقتصادي اليوم يواجه تحديات جديدة تتمثل في تطورات العولمة التي غيرت طبيعة الأسواق وأعادت تشكيل العلاقة بين القانون والسياسة والاقتصاد، فقد أدى صعود العولمة إلى توسيع نطاق القانون الاقتصادي ليشمل قضايا أكثر تعقيداً، مثل التجارة الدولية، والاستثمار الأجنبي، وتنظيم الشركات متعددة الجنسيات، وفي ظل هذه التغيرات، يبدو أن القانون الاقتصادي لم يعد مجرد نظام لتنظيم الأسواق المحلية، بل أصبح أداة للتعامل مع التحديات العالمية، ما يثير تساؤلات حول استمراريته أو قطيعته مع الماضي¹.

فعلى ضوء ما تم ذكره، فإنه يمكننا القول بأن القانون الاقتصادي يظهر كمنظومة قانونية تجمع بين التنظيم والمرونة، حيث يسعى إلى ضبط الأسواق دون تقييد الحريات الاقتصادية، فهو انعكاس حي للتحويلات الاقتصادية العالمية وتأثيراته المتزايدة على المجتمعات الحديثة، ورغم تعقيد وتنوعه، فإن جوهره يكمن في قدرته على التكيف مع الاحتياجات المتغيرة الحديثة، ما يجعله أداة أساسية لفهم ديناميكيات الاقتصاد والمجتمع في القرن الحادي والعشرين.

المطلب الثاني: الإطار المفاهيمي للقانون الاقتصادي

يشكل القانون الاقتصادي مجالاً معقداً يتداخل فيه العديد من المفاهيم القانونية والاقتصادية، مما يجعل من الصعب تحديد مفهوم دقيق لهذا الفرع القانوني، فعلى الرغم من أن القانون الاقتصادي يُعد من الفروع القانونية الحديثة التي ظهرت استجابة للتحويلات الكبيرة في الاقتصاد العالمي، إلا أن النقاش الفقهي حوله مستمر، خاصة فيما يتعلق بتحديد ماهيته وأهدافه، وعليه فإنه سيتم التطرق في هذا المطلب إلى الإطار المفاهيمي للقانون الاقتصادي، وذلك من خلال التركيز على

¹ Gérard Farjat, op. cit., p. 23.

صعوبة تحديد مفهومه الدقيق (الفرع الأول)، وكذا العلاقة بينه وبين فروع القانون الخاص والعام (الفرع الثاني).

الفرع الأول: صعوبة تحديد مفهوم دقيق للقانون الاقتصادي

يعد تحديد مفهوم دقيق للقانون الاقتصادي أمراً معقداً، ويرجع ذلك لعدة أسباب تتعلق بتداخل هذا المجال مع فروع قانونية أخرى، بالإضافة إلى العلاقة الوثيقة التي تربطه بعلم الاقتصاد، ومن هنا تنشأ صعوبة حقيقية في عزل القانون الاقتصادي عن غيره من فروع القانون أو حتى تحديد نطاقه المستقل، فهذه الصعوبة تكمن في أن القانون الاقتصادي لا يعمل لوحده، بل يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالمجالات الأخرى¹ التي تنظم النشاطات الاقتصادية على المستويات المحلية والدولية.

إن القانون الاقتصادي لا يمكن عزله بشكل كامل عن الفروع القانونية الأخرى التي تنظم الأنشطة الاقتصادية، مثل القانون التجاري والقانون الإداري، وعليه، يُصبح من الصعب تحديد حدود القانون الاقتصادي بشكل صارم دون التداخل مع هذين الفرعين اللذين يواجهان تحديات مشتركة في تنظيم الأنشطة الاقتصادية، فهذا التداخل يجعل من تحديد مفهوم القانون الاقتصادي كفرع قانوني مستقل أمراً محيراً. فمثلاً، في الوقت الذي يركز فيه القانون الاقتصادي على تنظيم الأنشطة الاقتصادية الكبرى، مثل السياسات المالية والنقدية، فإن الكثير من هذه الأنشطة تتقاطع مع مجالات أخرى نجدها في قوانين أخرى².

¹ عصام نجاح، القانون الاقتصادي، محاضرات موجهة إلى طلبة الدكتوراه دفعة 2019، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، 2019، ص 1.

² سعيد عميرة، مرجع سابق، ص 117.

إحدى التحديات الكبرى التي تواجه تحديد مفهوم القانون الاقتصادي هي العلاقة التي تربطه بالعلوم الاقتصادية، حيث نجد أن القانون الاقتصادي يتقاطع مع الاقتصاد في العديد من جوانبها الأساسية، خصوصًا عندما يتعلق الأمر بتنظيم الأسواق والسياسات الاقتصادية، فمن غير الممكن فهم قواعد القانون الاقتصادي دون معرفة الآليات الاقتصادية التي تحكم السوق، كالعرض والطلب مثلاً، فهذه العلاقة الوطيدة بين القانون الاقتصادي وعلم الاقتصاد تُضيف مستوى آخر من التعقيد عند محاولة تعريف هذا الفرع القانوني، إذ أن بعض الفقهاء يرون أن القانون الاقتصادي يجب أن يُفهم في ضوء المبادئ الاقتصادية، مما يجعل من الصعب فصله عن علم الاقتصاد، فقد يتساءل البعض حول اعتبار القانون الاقتصادي على أنه جزء من القانون فقط، أم أنه جزء من علم الاقتصاد أيضًا¹، وهذه التساؤلات تبرز بشكل أكبر عندما يتعلق الأمر بتفسير العلاقات الاقتصادية المعقدة التي يقوم القانون الاقتصادي بمواجهتها، كحالة تدخل الدولة في السوق مثلاً.

فمن خلال هذه الإشكاليات التي طرحتها العلاقة بين القانون الاقتصادي والفروع القانونية الأخرى، بالإضافة إلى تداخل القانون مع علم الاقتصاد، نجد أن الفقه قد حاول تقديم عدة تصورات لتحديد مفهوم القانون الاقتصادي، فهذه التصورات تهدف إلى تسليط الضوء على الأسس التي يقوم عليها هذا الفرع القانوني، حيث أنه يمكن تحديد مفهوم القانون الاقتصادي إما من حيث موضوعه، وإما من حيث هدفه، من حيث موضوعية قواعده، ففي هذا السياق، وبالنظر إلى هذه التصورات

¹ Karl Marx s'est intéressé à la relation entre le droit et l'économie à travers son analyse des façons dont le système économique influence la structure juridique. Selon la théorie marxiste, le droit fait partie de la "superstructure", qui est fortement influencée par l'infrastructure économique. Autrement dit, les lois, selon Marx, ne sont pas indépendantes mais servent à protéger les intérêts des classes économiques dominantes.

المختلفة والتي سنستعرضها بالتفصيل، يتضح أن القانون الاقتصادي لا يقتصر على فرع قانوني واحد أو على موضوع محدد، بل يتسع ليشمل مختلف الجوانب القانونية التي ترتبط بالنشاط الاقتصادي وتنظيمه.

أولاً: تحديد مفهوم القانون الاقتصادي من حيث موضوعه

يُعد تحديد مفهوم القانون الاقتصادي من حيث موضوعه أمراً بالغ الأهمية لفهم هذا الفرع القانوني، فعلى الرغم من التداخل الكبير بين القانون الاقتصادي وباقي فروع القانون الأخرى، فإن الأساس في تحديده يكمن في موضوعه الذي يرتبط ارتباطاً مباشراً بالنشاطات الاقتصادية المتنوعة في المجتمع، وبالتالي فإنه يُنظر إلى القاعدة القانونية كقاعدة اقتصادية تتدرج ضمن نطاق القانون الاقتصادي إذا كانت تتناول مسائل أو مواضيع اقتصادية محضة، مثل الإنتاج، التوزيع، النقل، والاستهلاك¹، والتي تشكل اللبنة الأساسية لأي اقتصاد.

وفي هذا الإطار، تتقاطع هذه الرؤية مع المفهوم العام للقانون الاقتصادي الذي ينظر إليه كهيكل من القواعد والسلوكيات القانونية (القواعد، الحقوق، الإجراءات، المؤسسات، والأساليب) التي تطورت استجابةً للصعود الكبير للنظام الاقتصادي في المجتمعات الحديثة، فوفقاً لما طرحه كل من François Terré et Marie-Anne Frison-Roche، يشمل القانون الاقتصادي مجموعة القواعد التي تهدف إلى تنظيم النشاط الاقتصادي بمفهومه الواسع، بما في ذلك نشاطات

¹ عصام نجاح، القانون الاقتصادي، مرجع سابق، ص 1.

الفاعلين، تنظيم الأسواق (سواء كانت أسواق السلع والخدمات أو الأسواق المالية)، التنظيم الحكومي، توزيع الثروات من خلال الضرائب أو التسعير، وقمع السلوكيات الاقتصادية الضارة¹.

فمن أهم عناصر تحديد القانون الاقتصادي من حيث موضوعه هو ارتباطه بالأنشطة الاقتصادية، فمن خلال تنظيم هذه الأنشطة²، يهدف القانون الاقتصادي إلى خلق التوازن بين الفاعلين الاقتصاديين، سواء كانوا أفرادًا أو شركات، مع ضمان حماية الحقوق وحسن سير الأسواق، فالقانون الذي يتناول هذه الأنشطة يُعتبر جزءًا من القانون الاقتصادي لأنه يهدف إلى تنظيم العلاقات بين الأطراف المتعددة في الأنشطة الاقتصادية، فهذا المجال يتجاوز مجرد تنظيم الأعمال التجارية ليشمل أيضًا آليات التحكم في الإنتاج، التوزيع، والنقل، التي تُعد المحاور الرئيسية لأي نشاط اقتصادي.

كما أن القانون الاقتصادي ليس فقط مجموعة من القواعد القانونية التي تنظم الأنشطة بين الأفراد والشركات، بل يتعامل مع المواضيع الكبرى للاقتصاد، مثل الصناعات، الأسواق، وحتى التجارة الدولية³، ففي هذا السياق يمكن القول بأن القانون الاقتصادي يعكس بيئة تنظيمية تساهم في

¹ François Terré et Marie-Anne Frison-Roche, Sociologie du droit économique : Présentation, L'Année sociologique, vol 49, n° 2, 1999, p. 281.

² Guillaume Blanc-Jouvan, Initiation au droit économique, Paris, Éditions L'Esprit des Lois, 2008, p. 65.

³ Il s'agit ici du droit économique international, qui est considéré comme une branche du droit économique. Il se consacre à la régulation des relations économiques au niveau international. Il couvre des sujets tels que le commerce international, les investissements étrangers, la régulation des flux financiers transfrontaliers, et d'autres aspects de l'économie mondiale, et il est étroitement lié au droit international économique. Cependant, il se

تنسيق وإدارة هذه الأنشطة في ضوء الأهداف الوطنية والدولية، فمن خلال ذلك، يظهر دور القانون الاقتصادي في ربط الأنشطة الاقتصادية بالقوانين التي تضمن تحقيق استقرار النظام الاقتصادي وحمايته من المخاطر التي قد تهدد مصالح الأفراد والدولة.

ثانيًا: تحديد مفهوم القانون الاقتصادي من حيث هدفه

يُعد الهدف أو الغاية من القاعدة القانونية أحد الأسس التي يمكن الاعتماد عليها لتحديد مفهوم القانون الاقتصادي، فوفقًا لهذا التصور، يتم تصنيف القاعدة القانونية كقاعدة اقتصادية إذا كان الهدف الأساسي منها هو تعديل أو تغيير علاقة اقتصادية قائمة أو إنشاء علاقة اقتصادية جديدة¹، أو بعبارة أخرى، لا يعتمد انتماء القاعدة القانونية إلى القانون الاقتصادي على موضوعها فقط، بل يتطلب أن يكون هدفها الأساسي مرتبطًا بتحقيق غاية اقتصادية واضحة.

كما أن القواعد القانونية التي تنظم الأنشطة الاقتصادية تحمل في طياتها أهدافًا متعددة، ولكنها تدخل ضمن نطاق القانون الاقتصادي إذا كان الغرض من تلك القواعد هو التدخل في النشاط الاقتصادي لتوجيهه أو تعديله بما يتماشى مع السياسة الاقتصادية للدولة، وبالتالي فإن تحديد مفهوم القانون الاقتصادي يتوقف على الغاية النهائية التي تسعى القاعدة القانونية لتحقيقها.

من خلال هذا التصور، يمكن القول إن القانون الاقتصادي يتميز عن غيره من الفروع القانونية بأنه يعكس بصورة مباشرة تدخل الدولة في المجال الاقتصادي، ففي الاقتصاد الحديث، لم تعد الدولة مجرد مراقب أو منظم للنشاط الاقتصادي، بل أصبحت طرفًا فاعلاً يهدف إلى توجيه هذا

distingue par son accent sur les aspects pratiques et organisationnels de l'économie mondiale.

¹ عصام نجاح، القانون الاقتصادي، مرجع سابق، ص 1-2.

النشاط لتحقيق أهداف معينة، حيث أن هذا التدخل يتجلى من خلال القوانين التي تسعى إلى ضمان استقرار الأسواق، تحسين التنافسية، وحماية المستهلكين والمنتجين على حد سواء.

تجدر الإشارة إلى أنه رغم أهمية هذا التصور في تحديد مفهوم القانون الاقتصادي، إلا أنه تعرض للعديد من الانتقادات من قبل الفقهاء، ومن أبرز هذه الانتقادات أن الهدف الاقتصادي للقواعد القانونية ليس دائماً كافياً لتصنيفها ضمن القانون الاقتصادي، فالقواعد القانونية غالباً ما تكون متعددة الأهداف، إذ قد يكون للقاعدة غاية اقتصادية بجانب أهداف اجتماعية أو سياسية، مما يخلق صعوبة في تحديد طبيعتها، كما أن هناك حالات قد تحمل القاعدة القانونية هدفاً اقتصادياً دون أن يكون موضوعها اقتصادياً في الأساس، وهو ما نجده عند الرجوع إلى المثال المشهور الذي يُثار دائماً في هذا السياق والمتعلق بالتعليمة الخاصة بالمصورين المتجولين¹، فقد طُرحت تساؤلات حول ما إذا كانت هذه القاعدة تنتمي إلى القانون الاقتصادي أم لا، فإذا كان الهدف من التعليمة هو تنظيم السكنية العامة أو الحفاظ على النظام في الأماكن العامة، فإنها تُصنف ضمن

¹ Au 19^e siècle, la photographie était encore une technique relativement nouvelle, et les photographes ambulants étaient souvent perçus comme une menace pour les photographes professionnels établis, en raison de leur travail dans des lieux publics sans réglementation. Cela pouvait entraîner des préoccupations liées à la concurrence déloyale, ainsi qu'à des questions liées à la protection des citoyens et à la sécurité. En 1851, une circulaire a été émise pour limiter l'activité des photographes travaillant de manière informelle dans les rues, sans les autorisations appropriées. Cette réglementation faisait partie d'un ensemble de lois visant à protéger le marché du travail des photographes professionnels et à éviter la prolifération du travail non déclaré.

القوانين الإدارية، أما إذا كان الهدف هو حماية المصورين المحترفين من المنافسة غير العادلة أو الحد من الاقتصاد الموازي، فإنها تُعتبر جزءًا من القانون الاقتصادي¹.

هذا التصور يبرز إشكالية أخرى تتمثل في العلاقة بين الهدف والموضوع في القاعدة القانونية، فمن الممكن أن تكون هناك قواعد قانونية ذات موضوع اقتصادي واضح، مثل قوانين تنظيم الأسواق أو حماية المنافسة، ولكنها لا تحمل هدفًا اقتصاديًا بحتًا، وفي المقابل، قد تكون هناك قواعد ذات هدف اقتصادي لكنها تتعلق بمواضيع غير اقتصادية، مثل القوانين المتعلقة بالضرائب التي تُستخدم لتحقيق استقرار اقتصادي لكنها تتداخل أيضًا مع الأهداف الاجتماعية، فهذا التداخل يؤدي إلى صعوبة في عزل القانون الاقتصادي عن فروع القانون الأخرى، مثل القانون التجاري و القانون الإداري، حيث يتشابه الهدف الاقتصادي مع الأهداف الأخرى التي تسعى القاعدة القانونية لتحقيقها، ومع ذلك، فإن تحديد القانون الاقتصادي من حيث هدفه يظل مهمًا لفهم طبيعة هذا الفرع ودوره في توجيه الأنشطة الاقتصادية وتحقيق التنمية الاقتصادية.

ثالثًا: تحديد مفهوم القانون الاقتصادي من حيث موضوعية قواعده

يتحدد مفهوم القانون الاقتصادي بشكل كبير بناءً على طبيعة القواعد التي يحتويها، حيث أن هذه القواعد ليست مجرد امتداد للقواعد القانونية التقليدية التي تُنظم الأنشطة الاقتصادية، بل إنها تتميز بطابع موضوعي خاص يمنحها هوية مستقلة، مما جعل العديد من الفقهاء يعتبرون أن هذه القواعد تشكل الخصوصية الأساسية للقانون الاقتصادي مقارنة مع غيره من الفروع القانونية.

إن مفهوم القانون الاقتصادي كفرع قانوني مستقل يتأسس على قواعده الموضوعية، وهو ما يميزه عن قانون الاقتصاد، الذي يُركز بشكل رئيسي على الموضوعات الاقتصادية البحتة، بينما يرتبط

¹ عصام نجاح، القانون الاقتصادي، مرجع سابق، ص 1-2.

القانون الاقتصادي بوضع قواعد قانونية تنظم الأنشطة الاقتصادية بطريقة تتلاءم مع التغيرات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، فالفارق الجوهرى هنا يكمن فى أن القانون الاقتصادي لا يعالج الاقتصاد كظاهرة مجردة، بل كواقع عملي يستدعي تدخلاً قانونياً محدداً لتنظيم العلاقات الاقتصادية بما يتوافق مع سياسات الدولة واحتياجات المجتمع.

تظهر أهمية التمييز بين القانون الاقتصادي وقانون الاقتصاد عند تحليل طبيعة القواعد التي يتضمنها كل منهما، فمن الناحية الموضوعية، يُنظر إلى قانون الاقتصاد على أنه يهتم بموضوعات اقتصادية بحتة مثل الأسواق، العرض والطلب، الأسعار، والإنتاج، لكنه لا يتضمن قواعد قانونية تنظم هذه الموضوعات، في المقابل، يُعرف القانون الاقتصادي بقواعده القانونية التي تهدف إلى تنظيم النشاط الاقتصادي وفقاً للأهداف الاجتماعية والسياسية للدولة، فهذا التمييز، ورغم وضوحه بشكل نسبي، أضاف تعقيداً إلى عملية تحديد مفهوم القانون الاقتصادي، فالفقهاء الذين سعوا إلى تعريف هذا الفرع القانوني اعتمدوا على خصوصية القواعد التي يضعها كعامل مميز، معتبرين أن القواعد الاقتصادية القانونية ليست مجرد امتداد للقواعد التقليدية، بل هي قواعد جديدة وموضوعية تتناسب مع التحولات الهيكلية التي شهدتها الاقتصاد المعاصر¹، كما أنه رغم أهمية هذا التصور القائم على موضوعية القواعد في تحديد مفهوم القانون الاقتصادي، إلا أنه يواجه صعوبات متعددة، فلقد أشار الفقهاء مثل André de Laubadère و Pierre Delvolvé إلى أن تحديد مفهوم القانون الاقتصادي أمر معقد للغاية بسبب تعدد وجهات النظر الفقهية حول هذا الموضوع².

¹ سعيد عميرة، مرجع سابق، ص 92-93.

² عصام نجاح، القانون الاقتصادي، مرجع سابق، ص 2.

فبحسب دولوبادير André de Laubadère ، فإن التحدي الأكبر في تحديد مفهوم القانون الاقتصادي يكمن في صعوبة عزل قواعده عن قواعد الفروع القانونية الأخرى، مثل القانون التجاري أو القانون الإداري، ويرى أن هذا التعقيد يعود إلى الطبيعة المتداخلة للنشاط الاقتصادي نفسه، الذي يتطلب تنظيمًا قانونيًا يشمل مختلف أبعاد الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، أما الفقيه Pierre Delvolvé، فقد أكد أن كل محاولة لتعريف القانون الاقتصادي يجب أن تأخذ بعين الاعتبار الخصوصية الفريدة لقواعده، لكنه أشار إلى أن هذه الخصوصية لا تعني دائمًا استقلالية تامة، حيث أن قواعد القانون الاقتصادي تتداخل بشكل كبير مع القوانين الأخرى التي تنظم الجوانب الاقتصادية¹.

وفي الأخير يمكن القول بأن هذه التعددية في الآراء الفقهية تجعل من الصعب الوصول إلى تعريف موحد للقانون الاقتصادي، فالفهاء لم يتفقوا على ماهية الفكرة العامة التي يمكن أن تؤسس هذا الفرع القانوني، بل أظهروا ما يُشبه "قوس قزح" من التصورات² التي تعكس تنوعًا في الفهم والتفسير، ومع ذلك، فإن معظم هذه التصورات تتفق على أن خصوصية موضوعية القواعد القانونية هي العنصر الأهم الذي يميز القانون الاقتصادي عن غيره.

¹ Pierre Delvolvé et André de Laubadère, Droit public économique, 4^e éd., Paris, Dalloz, 1983, p. 8.

² Alain-Serge Mescheriakoff, Droit public économique, Paris, Presses Universitaires de France, 1994, p. 10.

الفرع الثاني: علاقة القانون الاقتصادي بفروع القانون الخاص والعام

يُعتبر القانون الاقتصادي من المجالات القانونية التي تشهد تداخلاً وتفاعلاً كبيراً مع العديد من فروع القانون الأخرى، فالنشاطات الاقتصادية لا تقتصر على جوانب اقتصادية محضة بل تتقاطع مع جوانب قانونية متعددة، مما يجعل من الصعب تحديد نطاقه بشكل منفصل عن فروع أخرى مثل القانون التجاري، القانون الإداري، القانون المدني، وحتى القانون الدولي، وبناءً على ذلك، يصبح فهم العلاقة بين القانون الاقتصادي وهذه الفروع أمراً محورياً لفهم دوره وأثره في تنظيم الحياة الاقتصادية¹.

فالتشابه بين القانون الاقتصادي وباقي فروع القانون الخاص يعكس علاقة تنظيمية بين الأفراد والشركات في السوق، حيث يسعى القانون الاقتصادي إلى توجيه النشاط الاقتصادي بما يتماشى مع السياسة الاقتصادية للدولة، أما التفاعل مع فروع القانون العام، فهو يعكس الدور المحوري للدولة في تنظيم النشاط الاقتصادي من خلال قوانين ضابطة، كالمنافسة وحماية الأسواق، وهي قوانين تهدف إلى ضمان استقرار النظام الاقتصادي وتحقيق العدالة الاقتصادية.

فالقانون الخاص يشمل فروعاً متعددة كالقانون المدني والقانون التجاري وغيرها، فهو يركز على تنظيم العلاقات بين الأفراد والشركات، ويهتم بتنظيم قضايا مثل العقود، الملكية، الالتزامات، وتنظيم الشركات، فمن هنا يمكن القول بأن هناك ارتباطاً بين القانون الاقتصادي وفروع القانون الخاص في المجالات التي تتعلق بالعقود التجارية والمنافسة، ففي هذا السياق، يقوم القانون الاقتصادي بدور رئيسي في التأكد من أن هذه العقود لا تُنتج آثاراً سلبية على الاقتصاد الوطني أو الدولي، فعلى سبيل المثال نجد أن قوانين المنافسة ومنع الاحتكار تدرج تحت القانون

¹ سعيد عميرة، مرجع سابق، ص 77.

الاقتصادي في حين أن قواعد القانون التجاري تتعامل مع العلاقات بين الأطراف التجارية، فالقانون الاقتصادي يدخل في تنظيم أنماط معينة من السلوك الاقتصادي للشركات والأفراد بما يتماشى مع مصلحة الاقتصاد الكلي.

كما أن القانون الاقتصادي يعتبر أداة لتنظيم الأنشطة الاقتصادية بين الأفراد والشركات، حيث تُمثل قوانين مثل حماية المستهلك والمنافسة جزءًا من القانون الاقتصادي الذي يتداخل مع القانون التجاري، فهذا التداخل يظهر بوضوح في المجال التجاري، حيث يتعين على الشركات الالتزام بقوانين حماية المستهلك لتجنب الممارسات الضارة التي تؤثر على المستهلكين والأسواق، كما أن القانون الاقتصادي يدخل أيضا في تنظيم العلاقة بين الشركات الدولية، من خلال قوانين الاستثمار والعلاقات الاقتصادية الدولية، فالقواعد التي تضعها الدول في هذا الصدد تعمل على ضمان العدالة في الأسواق التجارية الدولية، في حين أن القانون الخاص، مثل القانون التجاري، يحدد كيفية إدارة هذه الشركات من الداخل وفي علاقاتها مع العملاء والموردين¹.

بالإضافة إلى علاقة القانون الاقتصادي بمختلف فروع القانون الخاص، فإننا نجد بأنه يتداخل بشكل كبير مع فروع القانون العام أيضا، والذي يشمل فروعًا مثل القانون الإداري والقانون الدولي العام، فعلاقة القانون الاقتصادي بفروع القانون العام تتجلى في الدور الذي تلعبه الدولة في تنظيم النشاط الاقتصادي، وهذا يظهر من خلال مختلف القوانين لاسيما تلك المتعلقة بالضرائب، السياسات النقدية، والإشراف على الأسواق المالية.

فمن أهم أوجه التداخل بين القانون الاقتصادي وفروع القانون العام تظهر في القانون الإداري، حيث تنظم القوانين الإدارية كيفية تدخل الدولة في الاقتصاد، مثل قوانين مكافحة الاحتكار،

¹ Guillaume Blanc-Jouvan, op. cit., p. 69.

الأنظمة الضريبية، وتوجيه السياسات الاقتصادية، فعلى سبيل المثال نجد القوانين التي تحكم تنظيم الأسواق وحماية البيئة من الممارسات الاقتصادية الضارة تدخل ضمن القانون الاقتصادي، ولكنها تُنفذ عادة من خلال القانون الإداري من خلال آليات تنظيمية تتخذها الدولة، وبذلك، يتمتع القانون الاقتصادي بمرونة تمكنه من التفاعل مع القانون العام، بحيث يستهدف إدارة الاقتصاد الكلي بشكل يتماشى مع أهداف السياسة الاقتصادية للدولة.

ففي ذات السياق، فإننا نجد بأن إحدى القضايا الهامة التي يعالجها القانون الاقتصادي هي تنظيم السياسات النقدية التي تُتخذ من قبل البنك المركزي، والذي يتعامل مع المسائل الاقتصادية الكلية مثل التضخم والفائدة، حيث يتداخل القانون الاقتصادي مع القانون الإداري في هذه السياسات التي تهدف إلى توجيه النشاط الاقتصادي وتحديد كيفية تصرف الدولة مع تقلبات السوق أو الأزمات الاقتصادية.

أما فيما يخص القانون الدولي العام، فإن القانون الاقتصادي يتعامل مع الاتفاقيات الدولية المتعلقة بالتجارة الدولية، مثل اتفاقيات التجارة الحرة أو قوانين حماية الاستثمارات الأجنبية، فتلك الاتفاقيات تهدف إلى تسهيل حركة السلع والأموال عبر الحدود وضمان التوازنات الاقتصادية بين الدول، فلذا يُعتبر القانون الاقتصادي جزءاً لا يتجزأ من القواعد التي تحكم التجارة الدولية، ويحمل في طياته مبادئ تُساهم في تنظيم العلاقات الاقتصادية بين الدول في إطار عام من العدالة الاقتصادية.

رغم كل ذلك فإن التمييز بين العام والخاص في القانون الاقتصادي أصبح موضوعاً مثيراً للاهتمام في ظل التحولات المعاصرة التي تشهدها الأنظمة القانونية، ففي الماضي، كان يُنظر إلى القانون العام والقانون الخاص باعتبارهما مجالين منفصلين، مع تركيز القانون العام على تنظيم العلاقات التي تشمل الدولة والمصلحة العامة، بينما كان القانون الخاص يختص بالعلاقات بين الأفراد أو

الكيانات الخاصة، لكن في الوقت الراهن، بدأ هذا التمييز يتلاشى تدريجياً¹، خاصة في سياق الاقتصاد الذي يشهد تطورات جديدة تجسد التكامل بين هذه المجالات.

فالتراجع في التمييز بين العام والخاص يعود إلى تحول في فهم دور الدولة والاقتصاد في النظام القانوني، ففي السابق، كانت الدولة تتدخل بشكل محدود في الشؤون الاقتصادية لضمان حرية الأفراد والمساواة، حيث كان السوق يُعتبر ميداناً للأُنانية والتنافس، ومع مرور الوقت، ومع ظهور قوى اقتصادية كبرى، بدأت الدولة تتبنى أساليب قانونية جديدة، مثل العقود، التي كانت تقتصر في الماضي على المجال الخاص، فهذا قد ساهم في تمكين الدولة من التدخل في السوق بطريقة تواكب التغيرات الاقتصادية.

من جهة أخرى، في إطار العلاقة بين القانون والمصلحة العامة، تم تحفيز الاقتصاد على الابتكار وتحقيق الكفاءة من خلال تخصيص الموارد، فلقد تم تقليص دور الدولة إلى حد كبير في العديد من المجالات الاقتصادية، مما جعلها تخضع إلى نفس القوانين التي تحكم باقي الفاعلين الاقتصاديين، فمع ظهور اقتصاد السوق العالمية، أصبح السوق هو القوة الرئيسية التي تقود الإنتاج وتنظمه، كما أنه زاد استخدام العقود كأداة قانونية بديلة للأنظمة القضائية التقليدية.

بالمقابل، يُلاحظ أن هذه التحولات تشير إلى أن التمييز بين العام والخاص في مجال القانون الاقتصادي قد بدأ في الانهيار، ومع تزايد القوة الاقتصادية للشركات الكبرى، يتم تهميش دور الدولة، التي لا تقتصر سلطتها على التشريع فحسب، بل تشمل التصديق على قوانين السوق

¹ Katja Sontag et Elie Yamdjie, La distinction public-privé en droit économique, dans Éric Balate, Josef Drexl, Séverine Menétrey et Hanns Ullrich (dir.), Le droit économique entre intérêts privés et intérêt général, Aix-en-Provence, Presses Universitaires d'Aix-Marseille, 2016, p. 67.

والتنظيم والإشراف، الأمر الذي يُظهر أن العلاقة بين القانون والاقتصاد أصبحت أكثر تداخلاً، وأن دور الدولة في وضع القواعد القانونية بات مهدداً من قبل القوى الاقتصادية التي تعزز من تحولات النظام القانوني، وعليه فإنه يمكننا القول بأن الفجوة التقليدية بين العام والخاص في القانون الاقتصادي تتآكل تدريجياً بفعل العولمة وتوسع السوق، مما يعكس تحولاً كبيراً في كيفية فهم دور الدولة وتنظيم السوق.

المطلب الثالث: الجدل الفقهي والإيديولوجي حول القانون الاقتصادي

يُعتبر القانون الاقتصادي من أبرز المجالات التي أثارت نقاشاً فقهياً وإيديولوجياً واسعاً في الأوساط القانونية، فهذا النقاش لم يكن مجرد خلاف أكاديمي، بل يعكس تعقيد التحولات الاقتصادية والاجتماعية التي شهدتها العالم في القرن العشرين، فقد برزت تساؤلات أساسية حول ما إذا كان القانون الاقتصادي يُمثل فرعاً قانونياً مستقلاً أم أنه مجرد امتداد طبيعي لفروع قانونية قائمة، مثل القانون التجاري والقانون الإداري.

فالإلى جانب هذا الجدل الفقهي، لعبت الأبعاد الإيديولوجية دوراً مهماً في تشكيل فهم القانون الاقتصادي وتحديد أهدافه، فقد نشأ القانون الاقتصادي في سياقٍ كان يُنظر فيه إلى الدولة كفاعل رئيسي في توجيه الأنشطة الاقتصادية، وهو ما أثار تساؤلات حول تأثير هذا الدور على المبادئ الكلاسيكية للنظام القانوني، مثل حرية التجارة وعدم التدخل، وعليه فإنه سيتم التطرق في هذا المطلب إلى الجدل الفقهي حول وجود القانون الاقتصادي كفرع مستقل من عدمه (الفرع الأول)، وكذا النقاش الإيديولوجي حول طبيعته ودوره في ظل التغيرات الاقتصادية الكبرى (الفرع الثاني).

الفرع الأول: التوجهات الفقهية حول القانون الاقتصادي

تشير التطورات الاقتصادية الكبرى التي شهدتها العالم في القرن العشرين إلى الحاجة الماسة إلى إطار قانوني جديد ينظم الأنشطة الاقتصادية الحديثة والمعقدة، فمن هذه الحاجة نشأ نقاش فقهي واسع حول القانون الاقتصادي، بين من يراه كفرع مستقل بذاته، وبين من يرفض هذه الفكرة ويعتبره مجرد امتداد لفروع قانونية أخرى مثل القانون التجاري أو القانون الإداري، فهذا الجدل يعكس التغيرات الهيكلية التي طرأت على الاقتصاد العالمي، خاصة في مجالات العولمة، والتجارة الدولية، وظهور الشركات متعددة الجنسيات¹، الأمر الذي دفع الفقهاء إلى إعادة التفكير في طرق تنظيم الأنشطة الاقتصادية بما يتماشى مع هذه التحولات.

فهناك من الفقهاء من يرون بأن القانون الاقتصادي هو فرع قانوني مستقل، فهم يؤكدون بأن القانون الاقتصادي لا يمكن اختزاله في فروع قانونية أخرى مثل القانون التجاري، بل يجب أن يُنظر إليه كإطار قانوني مستقل يعكس التحولات في الاقتصاد العالمي، ويرى هؤلاء الفقهاء أن التطورات الاقتصادية مثل العولمة والتجارة الدولية قد فرضت واقعاً قانونياً جديداً يتطلب تطوير أنظمة قانونية قادرة على استيعاب التحديات المستجدة، فظهور القانون الاقتصادي كفرع قانوني مستقل يهدف إلى مواجهة مشكلات اقتصادية لا يمكن تجاوزها باستخدام القواعد القانونية التقليدية، وخير مثال على ذلك نجد أنه مع تزايد الأنشطة الاقتصادية العابرة للحدود وظهور الشركات الكبرى متعددة الجنسيات، أصبح من الضروري وضع قوانين تنظم العلاقات الاقتصادية بين الدول والشركات بما يتماشى مع معايير العدالة الاقتصادية.

¹ عصام نجاح، العولمة والتحولات القانونية: نهاية أم إعادة بعث الدولة - الأمة؟، مجلة التواصل، جامعة باجي مختار عنابة، العدد 2، 2015، ص 7.

ومن أبرز فقهاء هذا التوجه نجد الفقيه الفرنسي جيرارد فارجات Gérard Farjat الذي سبق ذكره، حيث أنه يؤكد على ضرورة أن يكون القانون الاقتصادي كياناً قانونياً مستقلاً يعالج جميع القضايا الاقتصادية المعقدة التي تتداخل فيها مصالح الأفراد والدولة، كما أنه يرى بأن الاقتصاد الحديث لا يمكن فهمه إلا من خلال منظور قانوني جديد يتجاوز التقسيم التقليدي للقانون بين القانون العام والقانون الخاص، ففي الاقتصاد المعاصر، تتداخل مصلحة الدولة في تنظيم الأسواق مع مصلحة الأفراد في ممارسة الأعمال الحرة، ففي هذا السياق، يشير Farjat إلى أن القانون الاقتصادي يتسم بمرونة كبيرة تسمح له بالتعامل مع هذه التداخلات دون أن يخضع تماماً للفصل الكلاسيكي بين الأنظمة القانونية.

تجدر الإشارة إلى الفقهاء الذي أكدوا على وجود القانون الاقتصادي كفرع قانوني مستقل بذاته انقسموا إلى فئتين¹، إذ ترى الفئة الأولى بأن القانون الاقتصادي يتجاوز التقسيم الكلاسيكي أو التقليدي للقانون أي القانون العام والقانون الخاص بل وحتى أنه يلغيه، في حين أن الفئة الثانية تؤكد على وجود القانون الاقتصادي مع اعترافه بوجود قانون اقتصادي خاص كفرع من فروع القانون الخاص وكذا وجود قانون اقتصادي عام باعتباره فرعاً من فروع القانون العام.

فالتحدي الذي يواجه الفقهاء في مجال القانون الاقتصادي هو كيفية تجاوز التقسيم التقليدي للقانون إلى عام وخاص، فمع تطور الأنشطة الاقتصادية التي تتداخل فيها الدولة والشركات والأفراد على نحو معقد، أصبح من غير الممكن فصل هذه العلاقات القانونية حسب التقسيم الكلاسيكي للقانون، فمن هنا يبرز الفقيه الفرنسي Jean Rivero، والذي أشار إلى أن القانون الاقتصادي يجب أن يكون نظاماً قانونياً شاملاً لا يتبع التقسيم الكلاسيكي للقانون بين القانون

¹ عصام نجاح، القانون الاقتصادي، مرجع سابق، ص 2.

العام والخاص، كما أنه يرى بأن القانون الاقتصادي يعكس الواقع الجديد الذي يتطلب تدخلاً حكومياً مكثفاً في النشاط الاقتصادي¹، ولكن في الوقت نفسه يتطلب وجود نظام قانوني ينظم العلاقات بين الأفراد والشركات، فهذا التداخل بين العام والخاص يجعل من القانون الاقتصادي مجالاً قانونياً جديداً يعكس هذه العلاقات المعقدة بين الأطراف المختلفة.

ويضيف الفقيه Didier Truchet، إلى هذا الطرح قائلاً إن القانون الاقتصادي يجب أن يُنظر إليه على أنه نظام مرن قادر على التكيف مع التحديات الاقتصادية المعاصرة، كما أنه يعتبر أن تدخل الدولة في الأسواق يجب أن يكون له إطار قانوني خاص به، بحيث يشمل مختلف جوانب التنظيم مثل قوانين مكافحة الاحتكار، حماية المستهلك، وتنظيم الاستثمار.

في حين نجد أن العديد من الفقهاء الذين يؤيدون فكرة القانون الاقتصادي كفرع قانوني مستقل أيضاً، لكنهم قاموا بتقديم تقسيم بين القانون الاقتصادي إلى القانون الاقتصادي الخاص والقانون الاقتصادي العام، فهذا التمييز يعكس حقيقة أن القانون الاقتصادي لا يعنى فقط بتنظيم العلاقات بين الأفراد أو بين الأفراد والدولة، بل يتجاوز ذلك ليشمل تنظيم الأنشطة الاقتصادية في إطار أوسع وأشمل.

فالقانون الاقتصادي الخاص يهتم بتنظيم الأنشطة الاقتصادية بين الأفراد والمؤسسات، فهو يشمل القواعد التي تحكم العقود التجارية، الاستثمارات، الشركات، وكذا حماية المستهلكين، فيعتبر هذا الفرع امتداداً للقانون التجاري، ولكنه يتسم بمرونة أكبر تتناسب مع متطلبات الاقتصاد المعاصر،

¹ Jacques Chevallier, "À quoi sert la distinction droit public/droit privé ?", dans Antoine Bailleux, Diane Bernard, et Jérémie Van Meerbeeck (dir.), Distinction droit public / droit privé, Bruxelles, Presses universitaires Saint-Louis, 2022.

كما أنه يتعامل مع تحديات مثل قوانين المنافسة ومنع الاحتكار، وهي قضايا أصبحت أكثر تعقيداً في ظل الاقتصاد العالمي، وأبرز فقهاء هذا التوجه يبرز الفقيه الإيطالي Giuseppe Ferri، والذي يرى بأن هذا الفرع يُركز بشكل أساسي على تنظيم التفاعل بين الأفراد والشركات في أسواق حرة تنافسية.

بينما نلاحظ بأن القانون الاقتصادي العام يركز على تنظيم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، فيشمل قضايا عدة مثل السياسات النقدية، الضرائب، قوانين التجارة الدولية وغيرها، حيث يعتقد الفقيه الفرنسي René Chapus، بأن القانون الاقتصادي العام هو الإطار القانوني الذي يحدد كيفية تدخل الدولة لضمان الاستقرار الاقتصادي وحماية المصلحة العامة، إذ يشمل هذا القانون تنظيم السياسات الاقتصادية التي تهدف إلى تحفيز النمو الاقتصادي والحفاظ على الاستقرار المالي.

الفرع الثاني: النقاش الإيديولوجي حول القانون الاقتصادي

إن ظهور القانون الاقتصادي في فرنسا خلال النصف الثاني من القرن العشرين لم يكن وليد الصدفة، بل جاء نتيجة للتغيرات الجذرية التي شهدتها الدولة المعاصرة في تفاعلها مع الحياة الاقتصادية، فهذا التفاعل الذي اشتد خلال فترة ما يُعرف بـ "الثلاثين سنة المجيدة (Les Trente Glorieuses)" بين خمسينيات وثمانينيات القرن الماضي، أثار نقاشاً فقهياً وإيديولوجياً واسع النطاق حول طبيعة القانون الاقتصادي وأهدافه، فلقد تطور هذا النقاش على خلفية تحمل الدولة لمسؤوليات جديدة في المجال الاقتصادي، وهو ما أدى إلى ظهور مفهوم جديد للقانون يُركز على دور الدولة في تنظيم الحياة الاقتصادية، فبالنسبة للفقهاء، كانت هذه الفترة بمثابة "معجزة فرنسية"، حيث اعتبروا أن تدخل الدولة في الاقتصاد كان استجابة لبروز وعي جديد لدى القانونيين بدور

الدولة في توجيه الأنشطة الاقتصادية¹، وهو دور لم يكن تقليدياً ضمن النظام القانوني الكلاسيكي، ولكن مع هذا التحول برزت تساؤلات حول ما إذا كان القانون الاقتصادي مجرد أداة تقنية لتنظيم الأنشطة الاقتصادية أم أنه يروج لفلسفة دولة وإيديولوجيا سياسية، حيث أن هذا النقاش الإيديولوجي شمل جوانب متعددة، بدءاً من تأثير القانون الاقتصادي على المبادئ الكلاسيكية للقانون الفرنسي، وصولاً إلى الجدل حول مدى توافقه مع فلسفة الحريات الاقتصادية.

أولاً: القانون الاقتصادي وأزمة القانون الكلاسيكي

إن ظهور القانون الاقتصادي كان إلى حد كبير استجابة لأزمة النظام القانوني الكلاسيكي، الذي وجد نفسه عاجزاً عن مواكبة التحولات الاقتصادية والاجتماعية التي جاءت بعد الحرب العالمية الثانية، ففي النظام القانوني الفرنسي التقليدي، كان يُنظر إلى الدولة كحارس فقط للنظام العام دون أن يكون لها دور في التوجيه الاقتصادي، فهذا المفهوم الكلاسيكي كان متجذراً في فلسفة رأسمالية ليبرالية تقوم على مبدأ حرية التجارة والصناعة، وهو مبدأ أساسي نصت عليه المادة الأولى من قانون 1791 الفرنسي، ومع ذلك، فبعد الحرب العالمية الثانية، وجدت الدولة الفرنسية نفسها مضطرة للتدخل بشكل مباشر في الاقتصاد، سواء من خلال تأمين بعض القطاعات الاقتصادية الحيوية أو وضع سياسات اقتصادية تهدف إلى تحقيق الاستقرار والنمو، حيث أن هذا التدخل كان يتعارض مع المبادئ الأساسية للقانون الكلاسيكي، الذي لم يكن مصمماً للتعامل مع مثل هذه الأدوار الجديدة للدولة، فعلى سبيل المثال، كان القانون الإداري الكلاسيكي يسمح للدولة بممارسة سلطاتها في إطار المنع فقط، لكنه لم يكن يتيح لها إجبار الأفراد أو الشركات على اتخاذ إجراءات معينة لدعم السياسات الاقتصادية.

¹ عصام نجاح، القانون الاقتصادي، مرجع سابق، ص 4.

ففي هذا السياق، طرح القانونيون الفرنسيون سؤالاً محورياً مفاده كيف يمكن التوفيق بين مبدأ حرية التجارة وتدخل الدولة في الاقتصاد؟ فكان هذا السؤال يعكس التوتر العميق بين الفلسفة الليبرالية التي تقوم عليها القوانين الفرنسية التقليدية وبين الواقع الجديد الذي يتطلب تدخلاً نشطاً من الدولة لضمان تحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية، ولقد كان من الصعب على القانونيين الفرنسيين في ذلك الوقت القبول بأن التدخل الاقتصادي للدولة قد يخرق المبادئ الكلاسيكية للنظام القانوني، بل إن بعض الفقهاء ذهبوا إلى حد اعتبار الجمهورية الفرنسية التي قامت بعد الحرب العالمية الثانية، قد خالفت تلك المبادئ عندما تدخلت في الاقتصاد، لكن هذا التدخل لم يكن مجرد خيار سياسي فحسب، بل كان ضرورة اقتصادية فرضتها الظروف الجديدة التي كانت تتطلب استجابة سريعة وشاملة من الدولة.

هذا الوضع أدى إلى بروز القانون الاقتصادي كفرع جديد يعكس التناقضات في النظام القانوني الكلاسيكي، فعلى الرغم من أن النظام الكلاسيكي كان مصمماً للتعامل مع الأنشطة الاقتصادية من خلال إطار محدود يعتمد على حرية الأفراد والشركات، إلا أنه لم يكن مجهزاً للتعامل مع المهام الجديدة التي أصبحت الدولة مسؤولة عنها، فرأى بعض الفقهاء في القانون الاقتصادي فرصة لإعادة ترتيب هذه التناقضات وإيجاد قواعد متجانسة لتنظيم النشاط الاقتصادي، فلقد كان لديهم أمل كبير في أن يقوم القانون الاقتصادي بدور المنسق الذي يمكنه توحيد الأنشطة المختلفة للدولة في المجال الاقتصادي ضمن إطار قانوني متماسك¹.

وبالرجوع إلى الفقيه الفرنسي Jean Rivero، السالف الذكر، فلقد أشار إلى أن القانون الاقتصادي نشأ نتيجة لعجز النظام القانوني الكلاسيكي عن التكيف مع مهام الدولة الحديثة،

¹ عصام نجاح، القانون الاقتصادي، مرجع سابق، ص 5.

ويرى أن القانون الاقتصادي، خاصة في جانبه العام، يمثل محاولة لإضفاء منطق جديد على التدخلات الاقتصادية للدولة، بحيث تكون هذه التدخلات متوافقة مع أهداف العدالة الاقتصادية والتنمية.

فمع هذا التحول، لم يكن ظهور القانون الاقتصادي مجرد استجابة تقنية لتنظيم الأنشطة الاقتصادية، بل كان يعكس أيضًا فلسفة سياسية جديدة ترى في الدولة فاعلاً رئيسياً في توجيه الاقتصاد، حيث أن هذا البعد الإيديولوجي للقانون الاقتصادي يظهر بوضوح في الطريقة التي اعتمدت فيها الدولة على القانون لتبرير تدخلها في الاقتصاد، كما أن القانون الاقتصادي بالنسبة لبعض الفقهاء كان يعبر عن رؤية جديدة لدور الدولة كقوة محركة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، وهي رؤية تختلف عن الفلسفة الليبرالية التقليدية التي كانت ترى الدولة كحارس فقط.

ثانياً: القانون الاقتصادي كإيديولوجيا

إن القانون الاقتصادي، وخاصة العام منه أي القانون الاقتصادي العام، يعكس أيديولوجيا خاصة تختلف عن تلك التي يقوم عليها النظام القانوني الكلاسيكي، فهذه الأيديولوجيا تركز على فكرة أن المجتمع بما فيه من أنظمة اقتصادية واجتماعية، ليس نتاجاً لمسار طبيعي أو عفوي كما كان يعتقد الفلاسفة الكلاسيكيون مثل آدم سميث، بل هو نتاج لعملية بناء واعٍ وإرادي تقودها الدولة.

نشير إلى أن فريدريك آياك (Hayek)، الذي يُعد من أبرز المفكرين الذين تناولوا فكرة البنائية (Constructivisme)، يعبر عن هذا المفهوم بوضوح، فوفقاً لـ Hayek، فإن "البنائية" هي الاعتقاد بأن المجتمع والاقتصاد يتم تشكيلهما وإدارتهما من خلال قرارات واعية وإجراءات حكومية،

بدلاً من أن يكونا نتيجة للتفاعلات العفوية بين الأفراد في السوق¹، ففي هذا السياق، يُعتبر القانون الاقتصادي تجسيداً عملياً لهذا التوجه، حيث تحل اليد المرئية للدولة محل اليد غير المرئية للسوق التي فضلها آدم سميث كأداة لتنظيم الاقتصاد.

تجدر الإشارة أيضاً إلى القانون الاقتصادي يركز على مفهوم جديد يسمى النظام العام الاقتصادي، وهو مفهوم يهدف إلى تجاوز المبادئ التقليدية للنظام القانوني الكلاسيكي، والذي كان القانون فيه يُركز على حماية الملكية الفردية وتعزيز حرية التجارة والصناعة، في حين أن النظام العام الاقتصادي فيمثل تحولاً جذرياً في الفلسفة القانونية، حيث يهدف إلى تحقيق التوازن بين المصالح الاجتماعية والاقتصادية من خلال تدخل الدولة.

أما بالنسبة للفقهاء الأكثر حماسة للقانون الاقتصادي، وخاصة أولئك الذين ينتمون إلى التيارات الراديكالية مثل الماركسيين، فإن القانون الاقتصادي يعتبر حسبهم أداة لتغيير النظام القانوني القائم، فهؤلاء الفقهاء يرون أن القانون الاقتصادي يُقدم إطاراً قانونياً جديداً يتجاوز التقسيم الكلاسيكي بين القانون العام و القانون الخاص كما سبق وذكرنا، بل ويحل محل القوانين التقليدية التي كانوا يرون أنها تخدم مصالح الطبقة البرجوازية من خلال حماية الملكية الفردية، فوفقاً لهذه الرؤية، لا يُعتبر القانون الاقتصادي مجرد تطوير لفروع القانون القائمة، بل هو بديل شامل يسعى لإعادة تشكيل النظام القانوني بالكامل².

في هذا السياق، يرى الفقهاء أن القانون الاقتصادي يتحول دوره من كونه أداة لتنظيم العلاقات الاجتماعية والاقتصادية وفقاً لقواعد ثابتة، إلى كونه وسيلة لتحقيق أهداف اقتصادية وسياسية

¹ Frédéric Marty et Thierry Kirat, Mémentos LMD – Économie du droit et de la réglementation, Paris, Gualino, 2007, pp. 23–24.

² عصام نجاح، القانون الاقتصادي، مرجع سابق، ص 5.

محددة، فهذا التحول يعكس الطابع الإيديولوجي للقانون الاقتصادي، حيث يُستخدم القانون كأداة لتحقيق رؤية سياسية واقتصادية محددة، بدلاً من كونه نظاماً محايداً يُنظم العلاقات بين الأفراد فقط.

إن الأيديولوجيا التي يقوم عليها القانون الاقتصادي تسعى أيضاً إلى القضاء على التقسيم الكلاسيكي للقانون إلى القانون العام والقانون الخاص، فهذا التقسيم، الذي كان يُعتبر حجر الزاوية للنظام القانوني الكلاسيكي، أصبح غير كافٍ لمواجهة التحديات الاقتصادية المعاصرة، فوفقاً لهذه الرؤية، فإن التدخل الاقتصادي للدولة يتطلب إطاراً قانونياً موحداً يجمع بين مختلف الأبعاد، فهذا النهج يجعل القانون الاقتصادي ليس فقط أداة لتنظيم الاقتصاد، بل أيضاً وسيلة لإعادة تعريف العلاقة بين الدولة والمجتمع، فهو يتجاوز الفصل التقليدي بين القانون العام والقانون الخاص، ليقدم رؤية شاملة تعكس التداخل العميق بينهما في الاقتصاد الحديث.

الفصل الثاني: القانون
الاقتصادي بين النفع العام
والنفع الخاص

في ظل التحولات الاقتصادية التي شهدتها العالم، والتي تميزت بالعولمة الاقتصادية والتوسع الكبير في حرية التجارة، أصبحت الحاجة إلى تنظيم الأنشطة الاقتصادية تقتضي وضع إطار قانوني قادر على تحقيق التوازن بين مصالح الأطراف المتعددة في السوق، فمن هذا المنطلق، يشكل القانون الاقتصادي أداة أساسية لتنظيم النشاط الاقتصادي وضمان حسن سيره في إطار من العدالة والكفاءة، حيث يسعى لتحقيق أهداف مزدوجة: النفع العام والنفع الخاص.

فعلى الرغم من أن القانون الاقتصادي يهدف بشكل رئيسي إلى حماية المصالح العامة، فإنه يعكس أيضًا اهتمامًا متزايدًا بالمصالح الخاصة للأفراد والمؤسسات، فالطابع المزدوج لهذا القانون يعكس الحاجة إلى تحقيق التوازن بين دور الدولة في ضبط النشاطات الاقتصادية من جهة، وضمان حماية حقوق الفاعلين الاقتصاديين من جهة أخرى.

فبينما يسعى القانون الاقتصادي إلى خدمة النفع العام من خلال تنظيم الأسواق وضمان الاستقرار الاقتصادي، فإنه في الوقت نفسه يسعى إلى تحقيق النفع الخاص عبر آليات قانونية تكفل حقوق الأفراد والمؤسسات الاقتصادية، مثل حماية المنافسة وحماية المستهلك.

وعليه فإنه سيتم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين وهما:

المبحث الأول: الضبط الاقتصادي كأحد أوجه النفع العام للقانون الاقتصادي.

المبحث الثاني: أهم مظاهر النفع الخاص للقانون الاقتصادي.

المبحث الأول: الضبط الاقتصادي كأحد أوجه النفع العام للقانون الاقتصادي

مع التطور المستمر في المجال الاقتصادي وزيادة التحولات التكنولوجية وضغوطات العولمة، أصبحت حماية المصالح الاقتصادية والاجتماعية تتطلب تغييراً في أسلوب تدخل الدولة، فلم يعد بإمكان الدول الاستمرار في دورها السابق كمنتجة رئيسية للثروة ومديرة للقطاعات الكبرى دون إعطاء الفرصة للآخرين، وذلك نتيجة فقدانها السيطرة على أدوات التدخل الاقتصادي، فأمام هذا الوضع ظهرت الحاجة إلى انتهاج أسلوب جديد للتدخل يعرف بـ"الضبط"، والذي يشمل الإشراف على القطاعات الاقتصادية المختلفة عبر وضع وتنفيذ قواعد متعددة بطرق مرنة وسريعة وفعالة.

بالإضافة إلى ذلك، تم التخلي عن فكرة الإدارة المركزية للسوق، وبدأت الدولة تنسحب تدريجياً من الحقل الاقتصادي كما سبق وذكرنا، حيث أن هذا الانسحاب لا يعني بالضرورة خروجاً كاملاً، بل رافقه استحداث آليات جديدة غير مشابهة للإدارات التقليدية، والمتمثلة في سلطات الضبط المستقلة، فهذه الاستجابة القانونية جاءت في سياق اقتصادي جديد ينتقل من الاحتكار العام إلى المنافسة وحرية السوق، فبهدف ضمان فعالية هاته الهيئات، منح المشرع الجزائري لها العديد من الصلاحيات والسلطات والتي تختلف عن تلك الممنوحة للهيئات الإدارية التقليدية، حيث أن هذا النطاق الواسع من الصلاحيات يتماشى مع روح الضبط الاقتصادي، التي تتطلب تزويد الهيئات الضابطة بكل السلطات الممكنة لتنفيذ مهامها بالشكل المطلوب.

ففي هذا السياق، سنقوم بتسليط الضوء في هذا المبحث على كل ما له علاقة بالضبط الاقتصادي باعتباره أحد أوجه النفع العام للقانون الاقتصادي، وذلك من خلال تقسيمه إلى مطلبين، إذ سيتم التطرق في المطلب الأول إلى الضبط الاقتصادي كمفهوم جديد في المنظومة القانونية، بينما سيتناول المطلب الثاني الآليات المنظمة للضبط الاقتصادي.

المطلب الأول: الضبط الاقتصادي كمفهوم جديد في المنظومة القانونية

يشكل الضبط الاقتصادي فكرة جديدة في المنظومة القانونية الجزائرية، والتي انتشرت بشكل واسع منذ ثمانينات القرن الماضي من أجل وصف التحولات العميقة التي ظهرت آنذاك، والتي انفلتت عن الفئات المألوفة للقانون، لذا تستوجب هذه الدراسة قبل الخوض في مضمونه وآلياته تحديد مفهومه في الفرع الأول ثم الانتقال إلى خصائصه في الفرع الثاني من هذا المطلب.

الفرع الأول: مفهوم الضبط الاقتصادي

لم يكن مصطلح الضبط الاقتصادي معروفاً في السابق فهو يعتبر من المفاهيم الجديدة في العلوم القانونية، فلذا نجد أنه لم يكن للقانونيين معرفة كافية به رغم أهميته البالغة في نظرية القانون، فلتحديد مفهوم الضبط الاقتصادي سنقوم بمحاولة تحديد تعريف له نظراً لعدم وجود تعريف موحد وجامع له (أولاً)، ثم نقوم بدراسة نشأته وتطوره (ثانياً).

أولاً: تعريف الضبط الاقتصادي

نظراً لكون مصطلح الضبط الاقتصادي حديث النشأة فقد اختلفت وتعددت التعريفات حوله، ومن أجل التوصل إلى الفهم الحقيقي الجامع له، تطلب الأمر البحث عنه تعريفه اللغوي، ثم تعريفه الفقهي وكذا التطرق إلى التعريف التشريعي للضبط الاقتصادي من خلال المشرع الجزائري.

أ. التعريف اللغوي للضبط الاقتصادي

يعرف الضبط الاقتصادي لغة كونه مصطلح إنجليزي *Regulation* من الفعل *To regulate*، فهذا الفعل يرادف معنيين، حيث أن المعنى الأول له يتمثل في الرقابة أو المحافظة على سرعة آلة أو مسار، أما المعنى الثاني فيتمثل في الرقابة على طريق مجموعة من القواعد، أما عن

كلمة *Regulation*، فتعني في القاموس الإنجليزي معنيين كذلك، المعنى الأول يتمثل في قاعدة أو تعليمة توضع من طرف السلطة، أما المعنى الثاني فيتمثل في عمل أو مسار ضبطي، أما في اللغة الفرنسية فنجد ترجمة المصطلح تعني *Règlementation*، أي بمعنى تنظيم، وهو مصطلح تضييقي لأن التنظيم لا يعني إلا بعض الأشكال الخاصة بالتدخل العمومي، أما في القاموس الفرنسي فإن كلمة *Régulation*، تعني عمل يهدف إلى تنظيم وحسن وسير نظام معين.

ب. التعريف الفقهي للضبط الاقتصادي

يشير الفقه إلى الضبط الاقتصادي باعتباره تدخل الدولة في الأنشطة الاقتصادية من خلال مجموعة من القواعد والإجراءات التي تهدف إلى تحقيق مصالح عامة مثل الاستقرار المالي، العدالة الاجتماعية، وحماية المستهلك، إذ للضبط الاقتصادي أن يتخذ أشكالاً متعددة.

كما يمكن تعريف الضبط الاقتصادي أيضا بأنه عبارة عن مجموعة من الإجراءات والتدابير التي تتخذها الدولة لتنظيم الأنشطة الاقتصادية والإشراف عليها، بهدف تحقيق الاستقرار الاقتصادي، حماية المستهلكين، وضمان المنافسة العادلة، كما أن الضبط الاقتصادي يتضمن وضع القوانين والتشريعات، وإقامة الهيئات الرقابية، وتنفيذ السياسات النقدية والمالية التي تحكم سلوك الفاعلين الاقتصاديين في السوق.

يعرف الضبط الاقتصادي أيضا بأنه مجموعة القواعد التي تنظم التصرفات والتنسيق بين المجموعات والفضاءات الاقتصادية للحفاظ على المصالح المشروعة للأشخاص المعنيين والمشاركين في قطاع اقتصادي معين، كما يعرف على أنه¹: "الانتقال من دولة متدخلة مقاوله

¹ وليد بوجملين، سلطات الضبط الاقتصادي في القانون الجزائري، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2007، ص 1.

ضامنة للتسيير المباشر للقطاع الاقتصادي إلى دولة ضابطة لا تحل محل الأعوان الاقتصاديين بل تكتفي بفرض قواعد اللعبة والسهر على حسن تطبيقها واحترامها".

كما أنه تم تعريف الضبط الاقتصادي على أنه وليد العلوم الاقتصادية والعلوم الاجتماعية، حيث قدمه مجموعة من الباحثين الدوليين على أنه وظيفة سلطة عامة تمارسها هيئات خاصة في الدولة، تهدف لإقامة توافق بين أهداف ذات طبيعة اقتصادية واجتماعية في إطار سوق تنافسية، حيث أوكل المشرع ممارسة وظيفة الضبط الاقتصادي للسلطات الإدارية المستقلة عبر مختلف القوانين، حيث كل هيئة إدارية تمارس وظيفة الضبط في القطاع الخاص بها، فالضبط الاقتصادي يعني "السياسة العامة التي تعمل على مراقبة المتعاملين في سوق ما من طرف هيئات عامة"¹.

وقد عرفته Marie-Anne Frison-Roche على أنه: "فرع قانوني جديد يعبر عن علاقة جديدة بين القانون والاقتصاد، ويضم مجموعة من القواعد الخاصة بضبط القطاعات الاقتصادية التي تعجز أن تحقق توازن بنفسها وذلك في إطار تنافسية"²، كما هو الحال بالنسبة للتعريف الذي جاء به الأستاذ Jean-Yves Chérot، والذي لم يختلف كثيرا عن التعريف السابق³.

¹ Bertrand de Marais, Droit public de la régulation économique, Paris, Presses de Sciences Po et Dalloz, 2004, p. 482.

² Marie-Anne Frison-Roche, Définition du droit de la régulation économique, Paris, Recueil Dalloz, n° 2, 2004, pp. 126-129.

³ Jean-Yves Chérot, Droit public économique, Paris, Economica, 2002, p. 78.

أما الأستاذ Bertrand de Marais، فيرى بأن الضبط بمنظور القانون العام لا يمكن تعريفه بمصطلحات قانونية، بل بمصطلحات سياسية أو اجتماعية سياسية¹، ويفهم من هذا التعريف بأن مفهوم الضبط الاقتصادي يختلف مفهومه باختلاف العلم والمجال الذي يستخدم فيه المصطلح.

فمن هنا يلاحظ تغير الدور الذي تقوم به الدولة الضابطة سواء في المجال الاقتصادي أو الاجتماعي، ففي المجال الاقتصادي أصبح دورها محصوراً بالإشراف على النشاط الاقتصادي بفرض القواعد التي تحكمه، والتخفيف من الأزمات التي تواجهه والتحكيم بين مختلف المتدخلين والفاعلين في القطاع، والتنسيق بين تدخلاتهم ومصالحهم المتعارضة، مع المحافظة على استقرار التوازنات الكبرى فيه بشكل عام، أما في المجال الاجتماعي فأصبح دور الدولة الضابطة يقتصر على ضمان التناسق والاندماج الاجتماعي والتنسيق بين مختلف المصالح الاجتماعية المتعارضة².

أما بالنسبة للأستاذ Jacques Chevallier، فإنه يقترح معنيين للضبط، إذ يتمثل المعنى الأول في أن الضبط يقوم على تحليل المعطيات التي من خلالها يستطيع المجتمع ضمان المحافظة على تناسقه وتماسكه الاجتماعي وبقائه واستمراره بالرغم من التنوع وتعدد المصالح المتواجدة بداخله، في حين أن المعنى الثاني للضبط فمفاده أنه يقوم على تحليل العمليات التحولاتية التي تعرفها المجتمعات الحالية، حيث نجد أن المشاكل المعقدة والمتطورة فيه تفرض اللجوء إلى ميكانيزمات أكثر مرونة وذلك لتحقيق الترابط والاندماج³.

¹ Bertrand de Marais, op. cit., p. 482.

² إلهام خرشي، تمكين الحقوق في ظل السلطات الإدارية المستقلة: النموذج الفرنسي، مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، العدد 9، 2010، ص 120.

³ Jacques Chevallier, "La régulation juridique en question", Droit et Société, n°49, 2001, p. 827.

ج. التعريف التشريعي للضبط الاقتصادي

اختلفت التشريعات الوطنية في تعريف الضبط الاقتصادي، حيث سناول تقديم بعض التعريفات الخاصة بالضبط الاقتصادي في التشريعات المقارنة وصولاً إلى التعريف التشريعي في القانون الجزائري.

ففي التشريع الفرنسي نجد مصطلح الضبط الاقتصادي الذي ذكر في قانون البريد والاتصالات الإلكترونية بتاريخ 9 جويلية 2004 كما يلي: "وظيفة سلطة الضبط المستقلة لاستغلال شبكات الخدمات والاتصالات الإلكترونية، هي الممارسات التي تتم باسم الدولة من طرف الوزير المكلف بالاتصالات الإلكترونية وسلطة ضبط الاتصالات"¹.

أما في التشريع الألماني، فنجد تعريفاً في قانون الاتصالات المؤرخ في 22 جوان 2004 في المادة الثانية منه، حيث عرف الضبط على أنه: "مهمة السلطة العمومية الفيدرالية، يهدف إلى تحقيق أهداف محددة بالقانون، ويتعلق الأمر بالتوفيق بين فرض منافسة فعالة ومشروعة وتحقيق بعض أهداف المصلحة العامة".

أما فيما يخص المشرع الجزائري، فنجد أنه قد تعرض لتعريف الضبط ضمن قانون المنافسة بموجب تعديل سنة 2008 في مادته الثالثة فقرة (هـ) على أن: "الضبط هو كل إجراء أي كانت طبيعته صادر عن هيئة عمومية يهدف بالخصوص إلى تدعيم وضمان قوى السوق، وحرية المنافسة ورفع القيود التي بإمكانها عرقلة الدخول إليها وسيرها المرن، وكذا السماح بالتوزيع الاقتصادي الأمثل لموارد السوق بين مختلف أعوانها وذلك طبقاً لأحكام هذا الأمر"².

¹ إلهام خرشي، مرجع سابق، ص 120.

² الأمر رقم 03-03 المعدل والمتمم بالقانون رقم 08-12 وكذا بالقانون رقم 10-05.

فمن خلال هذه التعاريف يتضح أن الضبط الاقتصادي يهدف إلى حياد الإدارة في المجال الاقتصادي والسياسي للهيئات التي فعلت من أجل الضبط، من خلال العمل على ترقية الكفاءات، والحفاظ على الصالح العام، والقيام بالمهام الجديدة التي انجرت عن الانسحاب الجزئي للدولة من النشاط الاقتصادي.

نشير إلى أنه على الرغم من أن المشرع الجزائري قد تعرض لتعريف الضبط في قانون المنافسة، فإن بعض الفقهاء الفرنسيين يعتبرون أن الضبط الاقتصادي لا يقارن بمسألة حماية المنافسة، لأن كلاهما ليس لهما نفس الأهداف، كما أنه يلاحظ بأن تعريف المشرع الجزائري للضبط اهتم بالجانب الغائي له، أي الغاية من الضبط فقط¹.

ثانيا: نشأة وتطور الضبط الاقتصادي

ظهر مصطلح الضبط الاقتصادي في الثمانينات في الدول الغربية بداية من الولايات المتحدة الأمريكية، ليصل إلى الدول الأوروبية مثل بريطانيا وفرنسا، حيث كان حديث النشأة في هذه البلدان مقارنة بالولايات المتحدة، أما في الجزائر فلم يكن ظهور سلطات الضبط الاقتصادي إلا تقليداً للنظام الفرنسي، وذلك في إطار استقبال التنظيم القانوني الليبرالي الفرنسي في مجال سلطات الضبط، كما يمثل ذلك سابقة قانونية في الجزائر وتجديداً قوياً على مستوى التشكيل المؤسساتي للدولة، حيث سلكت هذه الأخيرة طريقاً غير مباشر لضبط وتنظيم النشاط الاقتصادي، مما أدى إلى نوع من الفصل بين السلطة التنفيذية والقطاع الذي يتم ضبطه، مما يعطي شعوراً بنقص تدخل الدولة².

¹ جلال مسعد، مدى تأثير المنافسة الحرة بالممارسات التجارية، أطروحة دكتوراه في القانون، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012، ص 240.

² الطاهر ميمون، سلطات الضبط الاقتصادي في الجزائر، مجلة أبحاث ودراسات التنمية، العدد 1، 2022، ص 510.

تعود أصول فكرة نشأة السلطات الإدارية المستقلة إلى النظام السياسي الأنجلوسكسوني، حيث كان ذلك نتيجة تكريس الحرية الاقتصادية، أما بالنسبة للجزائر، فلقد أدى التوجه نحو الانفتاح الاقتصادي إلى تكريس تراجع احتكار الدولة لممارسة العديد من الأنشطة الاقتصادية، خاصة بعد تبني سياسة الخصوصية في إطار الإصلاحات الاقتصادية.

فخلال السبعينيات والثمانينيات، لعب القطاع العام دورًا محوريًا في الاقتصاد الجزائري، حيث تبنت الدولة سياسة التخطيط المركزي لتوجيه الموارد وتحقيق التنمية الشاملة، حيث أن هذا النهج منح الدولة سيطرة واسعة على الاقتصاد وأدى إلى نوع من الحماية الاقتصادية، إلا أنه مع بداية التسعينيات، شهدت الجزائر تحولًا نحو اقتصاد السوق، مما أدى إلى بداية الموجة التشريعية التي شهدت ظهور السلطات الإدارية المستقلة في الجزائر عبر مختلف القطاعات، فكان أول هذه السلطات المجلس الأعلى للإعلام، الذي تأسس عام 1990 كهيئة مستقلة لتنظيم وضبط قطاع الإعلام، وذلك بموجب نص المادة 59 من القانون 90-07 المؤرخ في 03 أفريل 1990 المتعلق بالإعلام، حيث نصت على الآتي: "يحدث مجلس أعلى للإعلام وهو سلطة إدارية مستقلة"¹، فرغم الصلاحيات الواسعة التي مُنحت له، فإن هذا المجلس لم يحقق النتائج المرجوة وتم حله عام 1993.

ففي نفس الفترة، تم إنشاء مجلس القرض والنقد لتنظيم القطاع المصرفي، مما يعكس التحول التدريجي لدور الدولة من التدخل المباشر إلى الضبط والتنظيم، فهذه التغييرات مثلت بداية لنموذج جديد من الحوكمة الاقتصادية في الجزائر، حيث تراجع دور الدولة كمتدخل مباشر لصالح دورها كمنظم ومشرف على الأنشطة الاقتصادية، كما أن المشرع الجزائري أحدث لاحقًا اللجنة المصرفية

¹ المادة 59 من القانون رقم 90-07 المؤرخ في 3 أفريل 1990 المتعلق بالإعلام "ملغى".

بموجب الأمر رقم 03-11 الصادر في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض المعدل والمتمم¹، حيث أوكل لها مجموعة من المهام التي تضمن من خلالها فرض الرقابة على البنوك والمؤسسات المالية، والتي من صلاحياتها مراقبة مدى احترام البنوك والمؤسسات المالية للأحكام التشريعية والتنظيمية وقواعد حسن سير المهنة، كما أنها تتولى عند الاقتضاء البحث عن المخالفات وتوقيع العقوبات على المخالفين للقواعد القانونية وأخلاقيات المهنة².

كما أنه في سنة 1993، صدر المرسوم التشريعي رقم 93-10 المؤرخ في 23 ماي سنة 1993 المعدل والمتمم المتعلق ببورصة القيم المنقولة، والذي تم بموجبه استحداث هيئة تسيير ومراقبة عمليات البورصة ممثلة في لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها، وهي سلطة ضبط مستقلة تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي³.

ولقد تم إنشاء مجلس المنافسة بموجب الأمر رقم 95-06 الصادر في 25 جانفي 1995 (الملغى)⁴، حيث يعتبر مجلس المنافسة من الأجهزة المهمة التي أنشأها المشرع الجزائري من أجل حماية السوق من الممارسات المنافية للمنافسة الحرة والنزيهة، فهو يضبط الحياة الاقتصادية، كما أنه رقابته على مختلف القطاعات الاقتصادية.

كما أنه تم بموجب القانون رقم 2000-03 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالبريد والاتصالات (الملغى)، إحداث سلطة ضبط البريد والاتصالات السلكية واللاسلكية، كما أنه تم بموجب قانون

¹ الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض.

² منى بلطرش، السلطات الادارية المستقلة في المجال المصرفي: وجه جديد لدور الدولة، مجلة إدارة، العدد 2، 2002، ص 67.

³ المرسوم التشريعي رقم 93-10 المؤرخ في 23 ماي سنة 1993 المعدل والمتمم المتعلق ببورصة القيم المنقولة.

⁴ الأمر رقم 95-06 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالمنافسة "ملغى".

المناجم رقم 01-10 المؤرخ في 03 جويلية 2001 استحداث الوكالة الوطنية للثروة المنجمية وكذا الوكالة الوطنية للجيولوجيا والمراقبة المنجمية¹، ثم تم إنشاء سلطة ضبط الكهرباء والغاز سنة 2002، ثم سلطة ضبط النقل بموجب قانون المالية 2003، حيث يعتبر النقل نشاطاً مهماً للمرفق العام، كما أنه وسيلة فعالة لتفعيل الاقتصاد الوطني، فأنشأ هذه السلطة لتحقيق جو تنافسي وشفاف في سوق النقل لفائدة المستخدمين والمتعاملين².

وفي سنة 2005، أنشأت سلطة ضبط المياه، والوكالة الوطنية لمراقبة نشاطات المحروقات، كما أن المشرع الجزائري أحدث أيضاً سنة 2006 لجنة الإشراف على التأمينات³، وكذا الهيئة الوطنية للوقاية من الفساد ومكافحته⁴، فلقد عمد المشرع الجزائري إلى إنشاء هذه الهيئة لتنفيذ الاستراتيجية الوطنية لمكافحة الفساد، وذلك عن طريق القانون رقم 06-01 المتعلق بالوقاية من الفساد، حيث نصت المادة 18 منه على: "الهيئة سلطة إدارية مستقلة تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي"، وقد تم إنشاء هذه الهيئة بعد أن صادقت الجزائر وبتحفظ على اتفاقية الأمم المتحدة لمكافحة الفساد.

أما في سنة 2008 فلقد تم إنشاء الهيئة الوطنية للمواد الصيدلانية المستعملة في الطب البشري⁵، في حين أنه في سنة 2012، فلقد أنشأت سلطة ضبط الصحافة المكتوبة وسلطة ضبط السمعي

¹ تم إلغاء القانون رقم 01-10 بموجب القانون رقم 14-05 المؤرخ في 24 فيفري 2014، مع بقاء النصوص التطبيقية للقانون 01-10 سارية المفعول إلى غاية صدور النصوص التطبيقية الجديدة الخاصة بهذا القانون.

² الطاهر ميمون، مرجع سابق، ص 510-511.

³ تم ذلك بموجب القانون رقم 06-04 المعدل والمتمم للأمر رقم 95-07 المتعلق بقانون التأمينات بعدما كانت من صلاحيات السلطة التنفيذية ممثلة في الوزير المكلف بالمالية.

⁴ القانون رقم 06-01 المؤرخ في 20 فبراير 2006، يتعلق بالوقاية من الفساد، الجريدة الرسمية، العدد 14 لسنة 2006.

⁵ قانون المالية لسنة 2003، الجريدة الرسمية، العدد 86، بتاريخ 25 ديسمبر 2002.

البصري بموجب القانون العضوي رقم 12-05 المتعلق بالإعلام، وجسدت صلاحياتها بالقانون المتعلق بالسمعي البصري الصادر سنة 2014¹.

الفرع الثاني: خصائص الضبط الاقتصادي

نظرًا لحدثة موضوع الضبط الاقتصادي في التشريع الجزائري، فإننا سنحاول تقديم أهم خصائص الضبط الاقتصادي من خلال العناصر الموجزة التالية:

أولاً: الاستقلالية والحياد

تتمتع هيئات الضبط الاقتصادي باستقلالية إدارية ومالية عن السلطة التنفيذية²، مما يعني أنها تمتلك حرية اتخاذ القرارات دون تدخل مباشر من الدولة، فهذه الاستقلالية تضمن حياد هذه الهيئات وتمكنها من أداء مهامها بفعالية أكبر، فهذا الفصل بين السلطات والحكومة يخلق بيئة تنظيمية أكثر موضوعية وكفاءة، حيث يمكن للهيئات التركيز على مهامها التقنية والاقتصادية دون تأثير الضغوط السياسية، ومع ذلك، تثار تساؤلات حول كيفية ضمان المساءلة وتحقيق التوازن بين الاستقلالية والتنسيق مع السياسات الاقتصادية الوطنية الأوسع، وهي جوانب تستحق مزيداً من الدراسة في سياق تطوير نظام الضبط الاقتصادي الجزائري.

¹ القانون العضوي رقم 12-05 المؤرخ في 12 جانفي 2012، المتعلق بالإعلام.

² Michel Gentot, Les autorités administratives indépendantes, 2^e éd., Paris, LGDJ, 1994, p. 33.

ثانيًا: الطابع القطاعي للسلطات

تتمتع هيئات الضبط بخصائص تتعلق بتخصصها في كل قطاع اقتصادي حسب التنوع الاقتصادي في البلاد، فعلى سبيل المثال، هناك هيئات مخصصة للاتصالات، المحروقات، والمنافسة وغيرها، فهذا التقسيم والتخصص يسمح بتركيز الخبرة وتحسين فعالية الرقابة في كل قطاع على حدى، مما يضمن تعاملًا أكثر دقة وفعالية مع مختلف جوانب كل قطاع اقتصادي¹.

ثالثًا: الصلاحيات الواسعة للسلطات

تتمتع هيئات الضبط الاقتصادي بصلاحيات مهمة في التشريع الجزائري، حيث وضع لها المشرع صلاحيات تنظيمية ورقابية وعقابية، والتي تمكنها من وضع القواعد، مراقبة تطبيقها، وفرض عقوبات على المخالفين²، فهذه القوة التنظيمية والرقابية تضمن فعالية الضبط وتحقيق الأهداف المقررة.

رابعًا: المرونة

تتميز هيئات الضبط بمرونة في الإجراءات مقارنة بالإدارات التقليدية التي كانت تتميز بالغموض وعدم الوضوح، فهذه المرونة التي اكتسبتها هيئات الضبط تأتي نتيجة للتغيرات التي فرضت على الساحة الدولية والإقليمية، حيث تسمح بالتكيف سريعًا مع التغيرات في الأسواق والتكنولوجيا، إذ تعد هذه المرونة عنصرًا مهمًا في تحقيق الاستجابة السريعة والفعالة للتحديات الاقتصادية المتغيرة.

¹ وليد بوجملين، سلطات الضبط الاقتصادي في القانون الجزائري، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2011، ص 82.

² ناصر لباد، السلطات الإدارية المستقلة، مجلة إدارة، العدد 2، 2001، ص 21-22.

خامسًا: الخبرة الفنية

تضم هيئات الضبط الاقتصادي خبراء متخصصين في المجالات الاقتصادية والتقنية، إذ يعتمد المشرع الجزائري على تعيين هؤلاء الخبراء لضمان اتخاذ قرارات مدروسة ومبنية على معرفة عميقة بالقطاع، حيث أن هذه الخبرة الفنية تضمن فهمًا دقيقًا للتحديات التقنية والاقتصادية، مما يؤدي إلى قرارات أكثر فاعلية في إدارة النشاطات الاقتصادية المختلفة.

سادسًا: الشفافية في التعاملات والإجراءات

تلتزم هيئات الضبط بنشر تقارير دورية عن الأنشطة التي تؤديها كمهام موكلة إليها، وهو التزام منصوص عليه في القوانين المنشئة لهذه الهيئات، فهذه الشفافية تهدف إلى توفير معلومات دقيقة للجمهور والمعنيين عن الأنشطة والإجراءات المتخذة، مما يعزز الثقة في عمل الهيئات ويسهم في تحقيق بيئة تنظيمية أكثر شفافية.

كما أنه في مجالات مثل الاتصالات والمحروقات، فيهدف تشكيل سلطات الضبط هنا إلى ضمان الاستقرار والمصادقية، مما يساهم في جذب المستثمرين الأجانب، كما أنه يوفر بيئة محايدة بعيدًا عن الضغوط الحكومية، ففي المجال المالي، فإن وجود هيئات ضبطية يساعد على حماية المصالح المالية للدولة ويعزز الثقة بين المتعاملين.

فعلى ضوء ما سبق، فإن كل هذه الخصائص مجتمعة تشكل إطارًا قانونيًا وتنظيميًا يهدف إلى ضمان فعالية وشفافية الضبط الاقتصادي في الجزائر، كما أنه بالرجوع إلى الأستاذ زوايمية رشيد، فإنه يرى بأن هذا النموذج من الضبط يسعى إلى تحقيق التوازن بين متطلبات التنمية الاقتصادية وحماية المصلحة العامة.

المطلب الثاني: الآليات المنظمة للضبط الاقتصادي

إن الانتقال إلى تكريس مفهوم ودور الدولة الضابطة يستلزم آليات قانونية مستحدثة إلى جانب الآليات التقليدية، وذلك من خلال استحداث هيئات إدارية بعيدة عن كل وصاية وزارية، فالهدف من هذه الآليات هو دعم مبدأ حياد الإدارة واستبعاد تأثير السلطة بتوجهاتها السياسية بشكل سلبي على تنظيم النشاطات الاقتصادية، لاسيما في بعض القطاعات الاستراتيجية الحساسة، والتركيز على الأبعاد التقنية، لاسيما في جوانب الكفاءة العلمية والخبرة المهنية.

وعليه، فإنه سيتم في هذا المطلب دراسة الآليات المنظمة للضبط الاقتصادي والمتمثلة في سلطات الضبط الاقتصادي، وذلك من خلال التطرق إلى تعريف هذه الأخيرة في الفرع الأول، وبعدها يتم تحديد الطبيعة القانونية لسلطات الضبط في الفرع الثاني من هذا المطلب.

الفرع الأول: تعريف سلطات الضبط الاقتصادي

سلطات الضبط الاقتصادي هي هيئات إدارية مستقلة في المجال الاقتصادي، فهي عبارة عن أجهزة مكلفة بوظائف الضبط، ولقد كانت في الأصل موزعة بين وزارات وإدارات قطاعية عديدة، وتتمتع بسلطة اتخاذ القرار الإداري الفردي و/أو التنظيمي، وكذا سلطة فرض الرقابة القبليّة والبعديّة على المتعاملين الاقتصاديين في حدود ما يسمح به القانون، كما أنه تم منح هذه الهيئات الاختصاصات التي كانت سابقاً من صلاحيات الإدارة التقليدية، وذلك بحكم انسحاب الدولة وتنازل السلطة التنفيذية عن بعض المهام المتعلقة أساساً بضبط السوق لصالح هذه السلطات¹.

¹ لخضر زارة وعلي سعودي، سلطات الضبط الاقتصادي ومهامها، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، العدد 13، 2017، ص 144.

فعلى سبيل المثال، فإننا نجد بأن الصلاحيات التي كانت تؤول لوزير التجارة سابقًا بصلاحياته الكاملة استحوذ عليها مجلس المنافسة، الذي يُعتبر هيئة من هيئات الضبط الاقتصادي، كما هو الحال بالنسبة لوزير المالية، فقد انتقلت الصلاحيات المخولة له في المجال المصرفي إلى سلطة من سلطات الضبط المستقلة والمتمثلة في مجلس النقد والقرض، فبذلك، استخلفت الهيئات الإدارية المستقلة السلطة التنفيذية في جملة من المجالات، حيث تم نقل مراكز ممارسة السلطة التنظيمية وتوزيع السلطة.

تجدر الإشارة إلى أنه قد خولت للهيئات الإدارية المستقلة مهمة ضبط القطاعات الحساسة كالبنوك مثلاً، وذلك بعدما أثبتت الإدارة التقليدية عجزها عن ضبطها، كما خولت لهذه الهيئات سلطة توقيع العقوبات واتخاذ القرارات، فهذا الأمر يطرح بعض الإشكالات المتعلقة بمحدودية اختصاص الهيئات القضائية والتنفيذية في بعض المجالات، مما يجعل هذه الهيئات الجديدة محل شكوك ونقاشات لتحديد مدى دستورية اختصاصها، بما أنها لا تمثل "سلطة رابعة" إلى جانب السلطات الأخرى التشريعية والتنفيذية والقضائية.

الفرع الثاني: الطبيعة القانونية لسلطات الضبط الاقتصادي

تعتبر سلطات الضبط الاقتصادي جزءًا من سلطات الدولة وتتمتع بصفة قانونية، حيث تُنظم وتحدد صلاحياتها ووظائفها وآلياتها التنظيمية والتنفيذية وحتى إنشائها وتعيين أعضائها بموجب مختلف النصوص القانونية والتنظيمية، كما أنها تكون مستقلة عن السلطة التنفيذية والتشريعية لضمان حيادها وكفاءتها في أداء مهامها.

فعلى ضوء ما تم ذكره، فإن مسألة تحديد الطبيعة القانونية لهيئات الضبط، يتطلب التطرق إلى خصائصها باعتبارها سلطات إدارية مستقلة، وبالتالي فإنها تملك إطارًا قانونيًا سلطويًا (أولاً)، وإطارًا قانونيًا إداريًا (ثانياً)، وإطارًا قانونيًا استقلاليًا (ثالثاً).

أولاً: الإطار القانوني السلطوي لسلطة الضبط

إن المشرع الجزائري قد أخذ بالمفهوم الواسع للسلطة عند التعامل مع السلطات الإدارية المستقلة، ففي حين أن بعض الهيئات مثل الهيئة الوطنية للوقاية من الفساد ومكافحته والهيئة الوطنية للوقاية من الجرائم المتصلة بالتكنولوجيا والإعلام والاتصال ومكافحتها قد تم تصنيفها تحت مسمى السلطة الإدارية المستقلة، إلا أنهما لا تملكان السلطة الفعلية لإصدار القرارات، وهو ما يختلف عن هيئات أخرى مثل مجلس المنافسة، مجلس النقد والقرض، واللجنة المصرفية التي تعتبر سلطات ذات صلاحيات فعلية.

فالمفهوم الأوسع للسلطة يشير إلى أن بعض الهيئات تتمتع بسلطة اتخاذ القرارات التي كانت في السابق من اختصاص السلطة التنفيذية، فعلى سبيل المثال، يمتلك مجلس المنافسة صلاحية النظر في القضايا المنافية للمنافسة بشكل تلقائي، أي أنه لا ينتظر إخطاراً من الوزير المكلف بالتجارة أو من الجهات الأخرى.

ومع ذلك، وحتى لو سلمنا بأن السلطات الإدارية المستقلة أصبحت تمارس اختصاصات كانت حكراً على السلطة التنفيذية أو القضائية، يبقى النقل الكامل للاختصاصات غير مكتمل، حيث لا تزال السلطة التنفيذية والقضائية تتدخلان في بعض القطاعات¹، فمن هنا، تصبح إحدى الخصائص المميزة لهذه الهيئات هو الطابع السلطوي، مما يعني تمتعها بامتيازات السلطة مثل اتخاذ القرارات، توقيع الجزاء، وهو ما يجعلها تتمتع بمكانة مميزة، حيث لا تقتصر هذه الهيئات على كونها هيئات استشارية، بل تمتلك السلطة الفعلية.

¹ قدور شرع، الطبيعة القانونية للسلطات الإدارية المستقلة، أطروحة دكتوراه في القانون العام الاقتصادي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة غرداية، 2019-2020، ص 65.

أ. الأساس الدستوري للسلطة التنظيمية الممنوحة للسلطات الإدارية المستقلة

تمارس بعض السلطات الإدارية المستقلة دورًا هامًا في مجال التنظيم، لا سيما في المجالات الاقتصادية والتقنية التي تتداخل فيها، وقد جعل هذا البعض يعتقد أن هذه السلطات تشارك في السلطة التنظيمية التي كانت من اختصاص الحكومة¹، فبعض الهيئات تمارس سلطة تنظيمية حقيقية، مثل مجلس النقد والقرض، اللجنة المصرفية، لجنة ضبط الكهرباء والغاز، وسلطة ضبط البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية.

ومع ذلك، فإنه يثار تساؤل حول مدى دستورية هذه السلطة التنظيمية، فإذا كانت السلطة التنظيمية تعتبر أداة للضبط، فإنه قد لا يكون من الضروري إثارة التساؤلات بشأن شرعيتها في إطار أحكام الدستور، ففي فرنسا، كانت مسألة الاعتراف بالسلطة التنظيمية الممنوحة لسلطات الضبط مثار نقاش فقهي، حتى جاء المجلس الدستوري الفرنسي وأكد أن منح السلطة التنظيمية لبعض الهيئات لا يتعارض مع اختصاص الوزير الأول.

أما في الجزائر، ورغم غياب الاجتهاد الدستوري بخصوص دستورية السلطة التنظيمية الممنوحة للسلطات الإدارية المستقلة، فإن التشريع الجزائري يحدد بوضوح المجالات التي تمارس فيها هذه الهيئات سلطاتها التنظيمية، وبالتالي، يمكن وصف السلطة التنظيمية الممنوحة لهذه الهيئات بأنها ضيقة ومحددة في مجالات تقنية وفنية منصوص عليها قانونًا، مما يجعلها تختلف عن السلطة التنظيمية العامة التي يتمتع بها رئيس الجمهورية أو رئيس الحكومة.

¹ عبد الرحمان عزوي، ضوابط توزيع الاختصاص بين السلطتين التشريعية والتنفيذية، دار الغرب للنشر والتوزيع، وهران، 2009، ص 292.

ب. دستورية سلطة توقيع الجزاء

تتمتع سلطات الضبط المستقلة بصلاحيات ذات طابع جزائي، ويكون ذلك في حالة مخالفة القرارات الصادرة عنها، حيث تُعرف هذه الصلاحيات بأنها الأهلية والولاية التي يمنحها القانون لهذه الهيئات لتوقيع العقوبات كجزاء لخرق القوانين والأنظمة، ومع ذلك، يطرح السؤال التالي: هل يعتبر منح صلاحيات توقيع الجزاء لهذه الهيئات تعدياً على دور القاضي الجزائي؟ ففي الإجابة على هذا السؤال، تدخل المجلس الدستوري الفرنسي في عدة مناسبات لتأسيس نظام عقابي لصالح هيئات الضبط الاقتصادي، موضحاً أن هذا النظام لا يتعارض مع دور القاضي الجزائي بل يكمله ويتعاون معه.

ولقد أكد المجلس الدستوري الفرنسي أن المبادئ الدستورية التي تقوم عليها الإجراءات الجزائية يجب أن تمتد إلى أي إجراءات أو تدابير ذات طبيعة جزائية، حتى إذا أجاز المشرع سلطة غير قضائية النطق بها¹، كما أكدت اجتهادات المحكمة الأوروبية لحقوق الإنسان على هذه المبادئ، حيث لعب مجلس الدولة الفرنسي دوراً مهماً في إخضاع سلطات الضبط لضوابط إجرائية وفقاً للمادة 06 من الاتفاقية الأوروبية لحقوق الإنسان والحريات الأساسية، بما في ذلك حقوق الدفاع وحماية حقوق الإنسان.

من جانب آخر، لم يوافق المجلس الدستوري الفرنسي على منح سلطات الضبط سلطة توقيع الجزاء إلا بشروط محددة، ومن أمثلة ذلك أن العقوبات المقررة لا تكون سالبة للحرية، وأن سلطة الجزاء تُمنح في نطاق ضيق بما يسمح للهيئات بأداء دورها، كما أكد أن النطق بالعقوبات يجب

¹ عمار سلطان، الطبيعة القانونية لمجلس المنافسة، رسالة ماجستير في القانون، كلية الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة، 2010-2011، ص 22.

أن يتم وفقاً لإجراءات قانونية تحمي الحقوق الأساسية والحريات المكفولة دستورياً، وعليه، فإن هذه السلطة تُمارس في إطار امتيازات السلطة العامة التي تملكها هذه الهيئات¹.

أما في الفقه الفرنسي، فلقد اعتُبر اختصاص توقيع الجزاء بمثابة اختصاص قضائي ضيق، حيث يُعتبر تمتع سلطات الضبط بالسلطة القمعية وسيلة لضمان فعاليتها وحماية حقوق وحريات الأفراد المخاطبين بقراراتها وتنظيماتها.

أما في الجزائر، فبينما كانت ظاهرة الجزاء الإداري معروفة منذ الاستقلال، فقد تم إدخال هذه الظاهرة بشكل أوسع مع إنشاء السلطات الإدارية المستقلة، إذ قام المشرع الجزائري بتزويد سلطات الضبط المستقلة بسلطة توقيع الجزاء، حيث تشمل هذه الجزاءات أنواعاً متعددة في مجالات مثل البنوك، البورصة، التأمينات، والكهرباء والغاز، فغالباً ما تكون هذه الجزاءات معنوية أو مالية، مع بعض الجزاءات المقيدة للحقوق.

فرغم كل ذلك فإن الاجتهاد الدستوري والقضائي في الجزائر لا يزال معطلاً وغائباً في مواجهة هذه الإشكالات، فأمام هذا الغياب، يمكن القول إن هذه الهيئات لا تُعتبر سلطة رابعة، بل هي هيئات تم إنشاؤها للحفاظ على تطبيق القانون في مجال اختصاصاتها.

وفي سياق آخر، فقد تم التطرق إلى مسألة الجزاء الذي توقعه السلطات الإدارية المستقلة في دول أخرى كالولايات المتحدة على سبيل المثال، فلقد تم منح الهيئات المستقلة سلطات جزائية إدارية منذ القرن العشرين، حيث تميزت المرحلة الأولى بمنح هذه الأجهزة إمكانية اللجوء إلى القضاء

¹ زينة آيت وازو، دراسة نقدية في سلطات الضبط المستقلة: في شرعية سلطات الضبط المستقلة، مجلة المحكمة الدستورية، العدد 2، 2018، ص 12.

لفرض الجزاءات¹، بينما في المرحلة الثانية، مُنحت هذه الأجهزة سلطة توقيع الجزاءات بنفسها من خلال إجراءات إدارية، إذ كانت تهدف هذه الإجراءات إلى التخفيف من تعقيدات الإجراءات القضائية.

ج. مدى شرعية سلطة التحقيق

تمتلك غالبية السلطات الإدارية المستقلة في المجال الاقتصادي وسائل تحقيق تمكنها من جمع المعلومات حول القطاع الذي تشرف عليه، فعلى سبيل المثال، يملك مجلس المنافسة وسائل تحقيق تسمح له بالحصول على معلومات تتعلق بالمنافسة، كما أن سلطة ضبط البريد والمواصلات السلكية واللاسلكية تمتلك هي الأخرى سلطة التحقيق، استنادًا إلى نصوص المواد 121 و122 و123 من القانون رقم 2000-03.

تجدر الإشارة إلى أن هناك نوعان من التحقيقات، فالنوع الأول من التحقيق يتمثل في الدخول إلى محلات المؤسسات المعنية وفحص المستندات والوثائق للحصول على المعلومات، أما النوع الثاني فإنه يشبه تلك التحقيقات التي يقوم بها أعوان الشرطة القضائية²، والتي لا تقتصر على المعاينة بل تشمل التفتيش والحجز بحثًا عن المخالفات.

فهذه التحقيقات كانت من اختصاص القضاء في النظام القضائي التقليدي، وقد تم نقلها إلى سلطات الضبط الإدارية المستقلة، فمن هنا يطرح السؤال: هل الضمانات الدستورية التي يكفلها الدستور أثناء مرحلة التحقيق في القضاء، مكفولة أيضًا في التحقيقات التي تقوم بها سلطات الضبط؟

¹ زابينة آيت وازو، مرجع سابق، ص 255.

² المادة 51 من الأمر 03-03.

ففي هذا السياق، نجد أن القانون الفرنسي قد وضع شروطاً لهذه التحقيقات لضمان حماية الحقوق الأساسية للشخص المعني، فعلى سبيل المثال، فإن التحقيقات التي يقوم بها أعوان مجلس المنافسة في فرنسا لا تتم إلا بإذن من القاضي، ويجب أن تكون محددة في المكان والأشخاص وتكون بالتبرير اللازم أيضاً.

أما في الجزائر، فتختلف الأمور بشكل كبير، حيث نجد أن سلطة التحقيق التي يتمتع بها مجلس المنافسة لا تقابلها أي ضمانات قانونية من تلك التي تحيط بالإجراءات في القانون الفرنسي، فالمقرر الذي يعينه مجلس المنافسة في الجزائر يمكنه فحص أي وثيقة أو استلامها أينما وجدت، وحجز المستندات، وهذه التحقيقات تتم خارج رقابة القاضي، مما يؤدي إلى المساس المباشر بالحقوق الأساسية للشخص¹.

وتكمن المشكلة في المشرع الجزائري في أنه عندما تبنى المفهوم الواسع لسلطة التحقيق، أثار تساؤلات كثيرة، خصوصاً فيما يتعلق بالتمييز بين السلطات الإدارية المستقلة التي تمارس مهامها الاستشارية البحتة، وبين الهيئات الإدارية التقليدية أو المؤسسات الوطنية الاستشارية، فاستناداً إلى الطابع السلطوي لهذه السلطات، كان من المفترض على المشرع إعادة تكييف هذه الهيئات، بحيث يتم إخراج الهيئات التي تمارس مهاماً استشارية فقط من نطاق السلطات الإدارية المستقلة، على أن تقتصر هذه الأخيرة على الهيئات التي تمارس اختصاصات تقريرية أو تجمع بين المهام الاستشارية والاختصاصات ذات الطابع السلطوي.

¹ عيساوي عز الدين، المكانة الدستورية للهيئات الإدارية المستقلة: مآل مبدأ الفصل بين السلطات، مجلة الاجتهاد القضائي بجامعة محمد خيضر بسكرة، العدد 4، 2008، ص 209.

ثانيا: الإطار القانوني الإداري

تنص دساتير العديد من دول العالم الحديث، بما في ذلك الدستور الجزائري، على وجود ثلاث سلطات عامة في كل دولة، السلطة التشريعية، السلطة التنفيذية، والسلطة القضائية، إلا أنه لا يوجد في معظم هذه الدساتير نصوص تقرر بوجود سلطة إدارية مستقلة¹، ومع ذلك، فإنه عند التدقيق في هذه الدساتير، يتضح أن السلطة التنفيذية، كما يتم النص عليها، لا تمارس وظيفة واحدة أو اختصاصات من نوع واحد، بل تمارس وظيفتين، الأولى هي وظيفة حكومية، والثانية هي وظيفة إدارية، أو بعبارة أخرى، تمارس السلطة التنفيذية اختصاصات حكومية وإدارية، ولا تعد سلطة واحدة، بل سلطتين متميزتين.

ففيما يخص الطابع الإداري لسلطات الضبط الاقتصادي، فلا يثير القانون أي إشكالات عندما يحدد المشرع هذه السلطات بوضوح، ففي حالة غياب من طرف المشرع، فإنه يتم اللجوء إلى الفقه والقضاء اللذين يساهمان في تفسيره، فهذا الدور التكميلي يتجسد من خلال جانبين، الأول هو قدرة السلطات الإدارية المستقلة على إصدار القرارات الإدارية، والثاني هو خضوع منازعاتها لرقابة القضاء الإداري كأصل عام.

كما أن قانون السلطة الإدارية، الذي يحكم هذه الهيئات، يضع القواعد التفصيلية التي تضمن تشغيل الأجهزة الإدارية وأدائها لوظيفتها، والتي تتضمن المؤسسة العمومية ذات الطابع الإداري²، حيث يعد هذا النوع من المؤسسات أولى أشكال المؤسسات العمومية في الظهور، ففي البداية، كانت جميع الأنشطة التي تتولاها المؤسسات العمومية تملك طابعا إداريا، لكن ظهر لاحقا

¹ قدور شرع، مرجع سابق، ص 72.

² علاء الدين عشي، مدخل للقانون الإداري، دار الهدى، عين مليلة، الجزائر، 2010، ص 15.

مصطلح المؤسسات العمومية ذات الطابع التجاري والصناعي، وكذا المؤسسات العمومية الاقتصادية.

ومن ناحية أخرى، تملك السلطات الإدارية المستقلة استقلالاً كاملاً عن الرقابة الوصائية، ولا تخضع للسلطة السلمية، فهذا الاستقلال يُعتبر أحد العناصر المكونة للطابع الخاص لهذه الهيئات، وهو أمر أكدّه المشرع الفرنسي عند إنشاء هذه الهيئات لأول مرة، حيث تم تصنيفها قانونياً كـ"سلطات إدارية مستقلة"، كما أن مجلس الدولة الفرنسي قد أكد على هذا الطابع الإداري، إذ أقر بأن هذه الهيئات تعتبر سلطات إدارية رغم عدم خضوعها للسلطة السلمية الوزارية، لأنها تعمل باسم ولحساب الدولة، التي تتحمل المسؤولية في حال ارتكاب هذه الهيئات أخطاء جسيمة¹.

وبالرجوع إلى الجزائر، فإننا نجد بأن المشرع الجزائري قد منح الصفة الإدارية لوكالتي ضبط المناجم والجيولوجيا بموجب المادة 43 من القانون رقم 01-10 المتعلق بالمناجم²، والتي نصت على أن "مهام تسيير المنشآت الجيولوجية والممتلكات المنجمية ومراقبة المناجم تُمارس بواسطة أجهزة لها صفة سلطة إدارية مستقلة"، فبناءً على ذلك، فإن البحث عن الطابع الإداري لهذه الهيئات يتم من خلال تصنيف المشرع لها صراحة أو بالنظر إلى ممارستها لاختصاصاتها³.

أما فيما يتعلق بمجلس المنافسة في الجزائر، فقد تم وصفه في الأمر الملغى الصادر سنة 1995 كمؤسسة متمتعة بالاستقلال الإداري والمالي، في حين أنه تم تعريفه في الأمر الصادر سنة

¹ موسى رحموني، الرقابة القضائية على سلطات الضبط المستقلة، في التشريع الجزائري، رسالة ماجستير في العلوم القانونية والإدارية، جامعة باتنة، 2012-2013، ص 30.

² المادة 43 من القانون 01-10 الملغى.

³ راضية شيبوي، الهيئات الإدارية المستقلة في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم القانونية، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة منتوري قسنطينة، 2014-2015، ص 77.

2003 كسلطة إدارية متمتعة بالشخصية القانونية والاستقلال المالي، وهو تم تأكيده بموجب التعديل الصادر سنة 2008، حيث تم تصنيفه بشكل صريح كسلطة إدارية مستقلة، وبالتالي، فإنه لا يثار أي إشكال بشأن الهيئات التي منحها المشرع الصفة الإدارية صراحة، بما يترتب على ذلك من استبعاد فكرة أن تكون هذه الأجهزة أجهزة قضائية¹.

أما بالنسبة للهيئات التي لم يتم تحديد صفتها الإدارية صراحة، فإن القضاء والفقه قد تكفلا بتحديد طبيعتها، إذ يتم ذلك من خلال تحديد الإجراءات المتبعة أمامها، أو هيكلتها، أو من خلال تحديد مهامها وطابعها التخصصي، أو من خلال تحديد مدى خضوع قراراتها لاختصاص القضاء الإداري، وهو ما أكدته مجلس الدولة الفرنسي، حيث يعتبر أن الطعن في قرارات سلطات الضبط المستقلة أمام القضاء الإداري يشير إلى أن هذه الهيئات تتمتع بالطابع الإداري.

فالطابع الإداري يتضح من خلال وصف المشرع لهذه الهيئات بأنها "سلطات إدارية"، مما يعني أنها هيئات عامة تتمتع بصلاحيات إصدار قرارات تتعلق بالقطاع العام، فهذا يُعتبر معياراً عضوياً يحدد الاختصاص القضائي الإداري، ويُظهر أن هذه الهيئات هي في جوهرها مرافق عامة تهدف إلى تحقيق المنفعة العامة في المجتمع.

ثالثاً: الإطار القانوني الاستقلالي

إن تقييم مدى استقلالية السلطات الإدارية المستقلة يتطلب تحليلاً دقيقاً للمعايير المختلفة التي تحدد درجة استقلالها، وتختلف هذه المعايير من سلطة إلى أخرى بناءً على النصوص القانونية المنشئة لها، حيث يمكن تصنيف هذه المعايير إلى ثلاثة جوانب رئيسية: **الجانب العضوي**، **الجانب الوظيفي**، و**الجانب المالي**.

¹ محمد الشريف كتو، قانون المنافسة والممارسات التجارية، منشورات بغدادي، الجزائر، 2010، ص 60.

أ. الاستقلالية في الجانب العضوي

تظهر الاستقلالية في هذا الجانب من خلال عدة معايير أساسية، وهي:

كيفية التشكيل وتنوع التشكيلة: يشير هذا إلى التكوين الداخلي للهيئة، حيث كلما كانت التشكيلة متنوعة ومتخصصة، كان ذلك أكثر ضمانًا لاستقلاليتها، فالتنوع في الأعضاء يضمن عدم التبعية لهيئة واحدة معينة، بينما التخصص يعزز من فعالية عمل الهيئة.

تحديد العهودات وحمايتها: تعني هذه النقطة تحديد فترة العهدة التي يعمل خلالها الأعضاء، بحيث يكون من الصعب عزلهم إلا في ظروف استثنائية، فضمان العهودات يساعد في تأكيد الاستقلالية. **الضمانات القانونية للأعضاء:** تشمل هذه الضمانات، منع التنافي والحياد، والتي تضمن للأعضاء ممارسة مهامهم باستقلالية دون تدخل من أي جهة¹.

ب. الاستقلالية في الجانب الوظيفي

تظهر الاستقلالية في هذا الجانب من خلال:

إصدار القرارات الضبطية: عندما تتمتع الهيئة بسلطة اتخاذ قرارات ملزمة وذات طابع تنظيمي، فإن ذلك يعكس استقلالها في العمل.

الوظيفة الضبطية: مدى ممارسة الهيئة لوظائف رقابية وتنظيمية على القطاعات التي تشرف عليها، فإذا كانت الهيئة تمتلك صلاحيات قمعية أو شبه قضائية، فإن ذلك يعكس طابعها المستقل.

¹ نادية ضريفي، محاضرات منشورة في السلطات الإدارية المستقلة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2019-2020، ص 21.

عدم الخضوع للرقابة الوصائية: الاستقلالية تظهر بشكل واضح عندما تكون الهيئة غير خاضعة لرقابة السلطة التنفيذية أو أي جهة أخرى.

إعداد النظام الداخلي: إذا كانت الهيئة قادرة على إعداد نظامها الداخلي وتنظيم عملها بنفسها، دون تدخل السلطة التنفيذية، فهذا يعد مظهرًا قويًا لاستقلاليتها الوظيفية.

ج. الاستقلالية في الجانب المالي

يظهر هذا الجانب من خلال:

وجود ميزانية مستقلة: وجود ميزانية خاصة بالهيئة، يتم إعدادها بشكل مستقل عن باقي الهيئات الحكومية، يعزز استقلاليتها المالية.

سلطة الأمر بالصرف: إذا كانت الهيئة تملك صلاحية التصرف في مواردها المالية بشكل مستقل، فهذا يدل على درجة عالية من الاستقلالية.

خضوع الهيئة للرقابة المالية: على الرغم من استقلالها المالي، قد تخضع الهيئة لرقابة مالية، ولكن يجب أن تتم هذه الرقابة بطريقة لا تؤثر على استقلالية قراراتها.

طبيعة المحاسبة والموارد: ضرورة أن تكون المحاسبة في الهيئة شفافة وموافقة للمعايير المستقلة، وكذلك ضرورة تنوع مصادر مواردها المالية.

فمن خلال هذه المعايير، يمكن تقييم مدى استقلالية السلطات الإدارية المستقلة والتأكد من مدى قدرتها على أداء مهامها بعيداً عن التأثيرات السياسية أو الإدارية، مع ضمان شفافيتها وفعاليتها في التعامل مع المسائل الاقتصادية أو الاجتماعية التي تشرف عليها¹.

المبحث الثاني: أهم مظاهر النفع الخاص للقانون الاقتصادي

يشكل القانون الاقتصادي أحد الوسائل الفعالة لتحقيق التوازن بين مصالح الأفراد والمجتمع، وذلك من خلال ضمان استقرار السوق وتنظيم العلاقات الاقتصادية بما يخدم التنمية المستدامة، ففي هذا السياق، تبرز أهمية المنافسة والاستهلاك كعنصرين أساسيين يعكسان أوجه النفع الخاص الذي يسعى القانون الاقتصادي إلى تحقيقه، فالمنافسة تعد وسيلة لضبط النشاط الاقتصادي، بما يعزز من كفاءة الأسواق ويضمن حرية المبادرة، في حين تمثل حماية المستهلك ضماناً لتحقيق العدالة في التعاملات التجارية وحماية حقوقه.

فانطلاقاً من ذلك، سيتم تقسيم هذا المبحث إلى مطلبين، إذ سيُخصص المطلب الأول لتناول موضوع المنافسة كوجه آخر للضبط الاقتصادي، بينما سيتم تخصيص المطلب الثاني لدراسة حماية المستهلك كأحد أوجه النفع الخاص للقانون الاقتصادي.

¹ ضريفي نادية، مرجع سابق، ص 22.

المطلب الأول: المنافسة كوجه آخر للمضبط الاقتصادي

من المبادئ الأساسية التي تُبنى عليها القوانين الاقتصادية في مختلف الدول هو مبدأ تحرير المنافسة الحرة، إذ يعد هذا المبدأ من الخطوات الأساسية التي تتيح مراعاة مصالح المتعاملين الاقتصاديين من جهة، ومصالح المستهلكين من جهة أخرى، فبالرغم من الفوائد التي يوفرها إلا أنه قد يُستغل بشكل يؤدي إلى تقييد المنافسة ذاتها، وبالتالي، أصبح من الضروري اتخاذ التدابير اللازمة لضمان تنظيم المنافسة وحمايتها.

وعليه، فإنه سيتم في هذا المطلب تسليط الضوء على كل ما يتعلق بالمنافسة باعتبارها أحد أوجه النفع الخاص للقانون الاقتصادي، وذلك من خلال التطرق إلى الممارسات المقيدة للمنافسة في الفرع الأول ثم التجميعات الاقتصادية في الفرع الثاني.

الفرع الأول: الممارسات المقيدة للمنافسة

الممارسات المقيدة للمنافسة هي مجموع الممارسات والأعمال المدبرة والاتفاقات الصريحة أو الضمنية التي تهدف إلى عرقلة حرية المنافسة أو الحد منها، وتتمثل أيضا في استغلال وضعية الهيمنة السوقية أو الاحتكار، أو من خلال التعسف في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية، وكذا ممارسة أسعار بيع منخفضة بشكل تعسفي.

أولا: الاتفاقات المحظورة

تطرق المشرع الجزائري في المادة 06 من الأمر رقم 03-03¹ المتعلق بالمنافسة إلى مبدأ حظر الاتفاقات المقيدة للمنافسة، كما هو الحال في المادة 05 التي تمنع منح صفقات عمومية للأطراف

¹ المادة 6 من الأمر رقم 03-03.

المتورطة في ممارسات مقيدة للمنافسة¹، فبناءً على هاتين المادتين، يتضح أنه لتصنيف الممارسات على أنها محظورة، يجب أن تتوفر شرطين أساسيين، إذ يتطلب وجود اتفاق من جهة، وأن يكون الهدف من هذا الاتفاق هو عرقلة حرية المنافسة أو الحد منها.

أ. مفهوم الاتفاق

يشير مصطلح "الاتفاق" إلى توافق إرادة بين مؤسستين أو أكثر، تتفقان على اتباع سلوك معين أو تحقيق هدف مشترك في السوق، إذ يهدف هذا التوافق، سواء كان صريحاً أو ضمنياً، إلى عرقلة المنافسة أو الحد منها²، فبالإضافة إلى أنه يمكن للاتفاقات أن تكون صريحة أو ضمنية، فإنها يمكن أن تتخذ أشكالاً أخرى، إذ نجد ما يسمى بالاتفاقات الأفقية، الاتفاقات العمودية، وكذا الاتفاقات العضوية.

1-الاتفاقات الأفقية

الاجتماعات أو الاتفاقات الأفقية هي تلك التي تتم بين مؤسسات تعمل في نفس المستوى الاقتصادي أو القطاع ذاته، فعلى سبيل المثال، قد تتفق شركات سيارات على تحديد سعر موحد لمنتجاتها، مما يمنع أي منافسة على مستوى الأسعار في السوق، فهذا يشكل تهديداً للمنافسة لأنه يؤدي إلى توحيد الأسعار بين المؤسسات بدلاً من السماح للسوق بتحديد الأسعار بناءً على العرض والطلب³.

¹ المادة 5 من الأمر رقم 03-03.

² محمد تيورسي، الضوابط القانونية للحرية التنافسية في الجزائر، دار هومة للنشر والطباعة والنشر التوزيع، الجزائر، 2015، ص 115.

³ ماجدة بوسعيد، الاتفاقيات المحظورة المقيدة لمبدأ حرية المنافسة، مجلة المفكر للدراسات القانونية والسياسية، العدد 3، 2018، ص 90.

2- الاتفاقات العمودية

أما الاتفاقات العمودية فهي التي تتم بين مؤسسات تعمل في مراحل مختلفة من سلسلة الإنتاج أو التوزيع¹، فعلى سبيل المثال، يمكن أن تتم بين مصنعين وبائعين بالجملة أو بين تجار الجملة وتجار التجزئة، فرغم أن بعض هذه الاتفاقات قد تكون قانونية إذا كانت تؤدي إلى زيادة الكفاءة الاقتصادية، فإنها قد تُعتبر محظورة إذا أثرت سلباً على المنافسة في السوق.

3- الاتفاقات العضوية

تشكل الاتفاقات العضوية نموذجاً معقداً للتنسيق بين المؤسسات الاقتصادية، ففي هذه الحالة، قد تتأسس كيانات قانونية تضم مؤسسات متنافسة، بهدف تنسيق سلوكها في السوق، فعلى سبيل المثال، قد تتشكل شركات تضم مؤسسات متعددة، يتفقون من خلالها على تحديد الأسعار أو تقييد الإنتاج، مما يؤدي إلى تقييد المنافسة².

ب. تقييد الاتفاق للمنافسة

الاتفاقات المقيدة للمنافسة تشمل أي عمليات اقتصادية تتم بالتنسيق بين أكثر من مؤسسة أو شخص في السوق، وتكون النية منها الحد من حرية المنافسة³، فالاتفاق المحظور هو ذلك الذي يؤدي إلى تقييد المنافسة أو عرقلة دخول المنافسين الجدد إلى السوق أو تقليص خيارات

¹ دليلة مختور، الاتفاق العمودي وعلاقته بالمنافسة، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية بجامعة تيزي وزو، عدد 2، 2013، ص 511.

² جلال مسعد، مرجع سابق، ص 53.

³ محمد تيورسي، مرجع سابق، ص 224.

المستهلكين، وبالتالي فإن المادة 06 من قانون المنافسة لا تمنع الاتفاقات في حد ذاتها، بل تركز على تلك التي تؤدي إلى المساس بمبدأ حرية المنافسة.

فطبقاً للمادة 06 من الأمر رقم 03-03، يمكن تصنيف الاتفاقات المقيدة للمنافسة إلى نوعين رئيسيين:

1-الاتفاقات التي تهدف إلى تقليل عدد المنافسين في السوق

تتضمن هذه الاتفاقات أساليب مثل منع دخول منافسين جدد إلى السوق أو إقصاء منافسين قائمين بالفعل، فمن ضمن هذه الممارسات، يمكن أن نذكر الاتفاقات التي تتضمن عرقلة الدخول إلى السوق أو تقليل الفرص المتاحة للمنافسين الجدد¹، كما تشمل أيضًا اتفاقات المقاطعة، حيث تتفق مجموعة من المؤسسات على منع التعامل مع أحد المتعاملين الاقتصاديين بهدف إقصائه من السوق.

2-الاتفاقات التي تهدف إلى تقييد نشاط المتنافسين في السوق

تعد هذه الاتفاقات من أخطر الممارسات المقيدة للمنافسة، حيث تشمل الترتيبات التي تنسق الأسعار بين المؤسسات المتنافسة أو تقسيم الأسواق بينهم، كما تشمل تبادل المعلومات الحساسة التي قد تؤدي إلى تحديد الأسعار أو تقليل المنافسة من خلال تحديد حصص الإنتاج أو تقسيم الأسواق.

¹ حسين شرواط، شرح قانون المنافسة، دار الهدى للطباعة، الجزائر، 2012، ص 74.

ثانيا: التعسف في استغلال وضعية الهيمنة على السوق

أوضح المشرع الجزائري النقاط التي تؤثر في المنافسة، والتي يمكن أن تمس بالمنافسة الشريفة، إذ لم يقتصر على حظر الاتفاقات المقيدة للمنافسة فقط، بل تناول أيضًا نقاط أخرى تتعلق بتمتع المؤسسة بقوة اقتصادية معتبرة، فوفقًا لما ورد في المادة 7 من الأمر رقم 03-03 المتعلق بالمنافسة¹، يتبين أن المشرع قد حدد نقاطًا يمكن من خلالها القول بأن المؤسسة تتمتع بوضعية هيمنة على السوق، ما يتطلب قيام المتعامل الاقتصادي باستغلال هذه الوضعية بطرق تؤدي إلى الإخلال بالمنافسة وتقييدها بشكل غير قانوني.

أ. تعريف وضعية الهيمنة

عرف المشرع الجزائري وضعية الهيمنة في المادة 3 من الأمر رقم 03-03، على أنها "الوضعية التي تمكن مؤسسة من الحصول على مركز قوة اقتصادية في السوق المعني، ما يُمكنها من عرقلة قيام منافسة فعلية فيه، وتمنحها إمكانية القيام بتصرفات منفردة إلى حد معتبر إزاء منافسيها أو زبائنها أو ممونيها"².

¹ تنص المادة 07 من الأمر رقم 03-03 على أنه "يحظر كل تعسف ناتج عن وضعية هيمنة السوق أو احتكار لها أو جزء منها قصد:

- الحد من الدخول في السوق أو في ممارسة النشاطات التجارية فيها
- تقليص أو مراقبة الإنتاج أو منافذ التسويق أو الاستثمارات أو التطور التقني
- اقتسام الأسواق أو مصادر التمويل
- عرقلة تحديد الأسعار حسب قواعد السوق بالتشجيع المصطنع لارتفاع الأسعار أو لانخفاضها
- تطبيق شروط غير متكافئة لنفس الخدمات تجاه الشركاء التجاريين، مما يحرمهم من منافع المنافسة
- إخضاع إبرام العقود مع الشركاء لقبولهم خدمات إضافية ليس لها صلة بموضوع هذه العقود سواء بحكم طبيعتها أو حسب الأعراف التجارية".

² المادة 3 من الأمر رقم 03-03.

فمن خلال هذا التعريف تبرز لدينا العناصر الأساسية لوضعية الهيمنة والمتمثلة فيما يلي:

- مركز قوة اقتصادية في السوق المعني.

- القدرة على عرقلة المنافسة الفعلية.

- إمكانية التصرف بشكل منفرد تجاه المنافسين أو الزبائن أو الممولين.

من الجدير بالذكر أن المشرع الجزائري لم يحظر وضعية الهيمنة بحد ذاتها، بل حظر التعسف في استغلال هذه الوضعية، كما ورد في المادة 7 من نفس الأمر¹، فهذا التوجه يعكس حرص المشرع الجزائري على تنظيم المنافسة وضمان عدم إساءة استخدام القوة الاقتصادية في السوق.

ب. معايير وضعية الهيمنة

دراسة وضعية الهيمنة في السوق تستدعي التعرف على معاييرها، والتي تمثل عناصر أساسية لتحديد هذه الوضعية، إذ يمكن تصنيف هذه المعايير إلى معايير كمية وأخرى نوعية، كما هو محدد في المرسوم التنفيذي رقم 314-2000 الملغى².

1-المعايير الكمية

تتمثل المعايير الكمية التي تُستخدم لقياس هيمنة مؤسسة ما على السوق فيما يلي:

1-1- حصة السوق

¹ محمد الشريف كنو، مرجع سابق، ص 56-57.

² المرسوم التنفيذي رقم 314-2000، المحدد للمقاييس التي تبين وضعية الهيمنة للعون الاقتصادي، مؤرخ في 14 أكتوبر 2000، الجريدة الرسمية، عدد 61، بتاريخ 18 أكتوبر 2000.

تُعد حصة السوق من أهم القرائن الدالة على وضعية الهيمنة، حيث أنه يتم قياس الحصة بما يحققه التاجر من مبيعات في السوق المعني¹، فكلما زادت مبيعات المؤسسة مقارنة بمنافسيها، كان ذلك مؤشراً على هيمنتها على السوق، فعموماً، يمكن اعتبار تجاوز الحصة السوقية 80% كعلامة على القوة الاقتصادية المهيمنة.

1-2- معيار القوة الاقتصادية والمالية

يشير هذا المعيار إلى قدرة المؤسسة على التأثير في السوق من خلال امتلاكها موارد اقتصادية ومالية كبيرة، فهذه القوة الاقتصادية تتجسد في التكتلات الاقتصادية التي تنتمي إليها المؤسسة وفي مكانتها القيادية في القطاع الاقتصادي، مما يمنحها هيمنة على السوق، كما أنه يتم تقييمها استناداً إلى رقم الأعمال المحقق، وقدرتها على إبرام اتفاقات مالية واقتصادية، وسهولة الحصول على التمويل.

2- المعايير النوعية

تتمثل المعايير النوعية التي تُستخدم لقياس هيمنة مؤسسة ما على السوق فيما يلي:

2-1- حالة المنافسة

تعتبر الحصة الكبيرة في السوق دلالة على الهيمنة، لكن في بعض الحالات قد لا تكون كافية، فقد نجد ذلك في حالة وجود منافسة شديدة بين المؤسسة ذات الحصة الكبيرة في السوق ومؤسسات

¹ عدنان باقي لطيف، التنظيم القانوني للمنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية دراسة مقارنة، دار الكتب القانونية، مصر، 2012، ص 161.

أخرى لها نفس القوة الاقتصادية، أو إذا كانت المؤسسة تتمتع بالاستقلالية رغم حيازتها لحصة صغيرة في السوق.

2-2-المعايير النوعية الأخرى

هناك عدة معايير نوعية أخرى، وذكر منها: الامتيازات المالية، قدرة المؤسسة على الحفاظ على أسعار مستقرة، شهرة المنتج، وجود عراقيل تحد من دخول السوق أو غياب المنافسة.

ج. تحديد السوق محل الهيمنة

تحديد السوق الذي تشهد فيه المؤسسة وضعية الهيمنة يعتمد على المعايير السابقة، بالإضافة إلى ضرورة تحديد البعد السلعي والخدماتي، وكذلك البعد الجغرافي.

1-البعد السلعي والخدماتي

عرف المشرع الجزائري السوق بموجب المادة 03 من الأمر 03-03 بأنها "كل سوق للسلع والخدمات المعنية بممارسات مقيدة للمنافسة، وكذلك تلك التي يعتبرها المستهلك مماثلة أو تعويضية، لاسيما بسبب مميزاتها وأسعارها والاستعمال الذي خصصت له والمنطقة الجغرافية التي يتم فيها تعويض المؤسسات السلع أو الخدمات المعنية"¹.

¹ المادة 3 من الأمر رقم 03-03.

2-التحديد الجغرافي للسوق

يعكس التحديد الجغرافي للسوق أهمية الموقع في تحديد الهيمنة الاقتصادية للمؤسسة، إذ يعتمد هذا التحديد على العوامل الطبيعية، العوامل المتعلقة بقواعد السوق، وكذا عادات وسلوكيات المستهلكين.

د. مظاهر التعسف في استغلال وضعية الهيمنة

استنادًا إلى المادة 7 من الأمر 03-03¹، يمكن القول إن وضعية الاحتكار قد تشكل هيمنة على السوق إذا كان للمؤسسة القدرة على امتلاك أغلب الحصص في السوق أو السيطرة على قسم كبير منها، فالتعسف لا يتمثل فقط في الاحتكار أو في وضعية الهيمنة على السوق، بل في استغلال هذه الهيمنة بطرق غير قانونية تؤدي إلى الإضرار بالمنافسة²، فالقانون لا يمنع وضعية الهيمنة من حيث المبدأ، بل يحظر التعسف في استغلالها بطريقة تمس بالمنافسة، حيث نجد كل متعامل اقتصادي يسعى إلى تحقيق هيمنة في السوق استنادًا إلى قانون العرض والطلب، ما يساعد على تفعيل المنافسة.

فالتعسف في استغلال الهيمنة يتمثل في الممارسات التي تؤدي إلى عرقلة المنافسة في السوق، حيث يعطل المتنافسين الآخرين ويحرمهم من الفرص العادلة.

¹ المادة 7 من الأمر رقم 03-03.

² زوايمية رشيد، القانون الاقتصادي، مبدأ المنافسة الحرة، مطبوعة غير منشورة، صادرة عن جامعة مولود معمري، معهد العلوم القانونية والإدارية، 1997-1998، ص 5.

ثالثاً: التعسف في استغلال وضعيّة التبعية الاقتصادية

أوردت المادة 11 من الأمر رقم 03-03 المتعلق بالمنافسة¹ الحظر على كل مؤسسة تتعسف في استغلال وضعيّة التبعية الاقتصادية لمؤسسة أخرى سواء بصفتها زبوناً أو مموناً، فلتوضيح ذلك سيتم التطرق إلى تعريف وضعيّة التبعية الاقتصادية، المعايير المستخدمة لإثباتها، وأخيراً، الاستغلال التعسفي لها.

أ. تعريف وضعيّة التبعية الاقتصادية

تم تعريف وضعيّة التبعية الاقتصادية في التشريع الجزائري بموجب المادة 3 الفقرة (د) من الأمر رقم 03-03، بأنها: "العلاقة التجارية التي لا يكون فيها لمؤسسة ما حل بديل مقارن إذا أرادت رفض التعاقد بالشروط التي تفرضها عليها مؤسسة أخرى سواء كانت زبونا أو ممونا".

ويبرز هذا التعريف بعض العناصر الأساسية لوضعيّة التبعية الاقتصادية، وهي:

- وجود علاقة تجارية بين مؤسستين.
- عدم وجود حل بديل مقارن لإحدى المؤسسات.
- فرض شروط تعاقدية من قبل المؤسسة المهيمنة.
- إمكانية أن تكون المؤسسة المهيمنة زبوناً أو مموناً.

تجدر الإشارة إلى أن المشرع الجزائري لم يحظر وضعيّة التبعية الاقتصادية في حد ذاتها، بل حظر التعسف في استغلال هذه الوضعيّة، كما أن هذا التعريف يعكس اهتمام المشرع الجزائري

¹ المادة 11 من الأمر رقم 03-03.

بحماية المؤسسات الضعيفة من التعسف المحتمل من قبل المؤسسات القوية في السوق، مع الحفاظ على مبدأ حرية التعاقد¹.

حيث أن وضعية التبعية الاقتصادية تنشأ عندما تكون هناك مؤسسة في وضعية قوة اقتصادية تمكنها من فرض شروط تعاقدية على مؤسسة أخرى لا تملك بديلاً اقتصادياً آخر، وبالتالي فإنها تكون ملزمة بالقبول بالشروط المحددة من المؤسسة الأقوى اقتصادياً، أو بتعبير آخر، تعد وضعية التبعية الاقتصادية حالة فرض شروط غير عادلة من قبل مؤسسة قوية على الشريك التجاري الذي يفتقر إلى بدائل اقتصادية، ويقبل الشروط المفروضة نتيجة غياب الحلول الأخرى².

ب. المعايير المعتمدة لإثبات وضعية التبعية الاقتصادية

من أجل إثبات وجود وضعية التبعية الاقتصادية، يتم الاعتماد على مجموعة من المعايير القانونية والاقتصادية، ومنها:

1-معايير تبعية الموزع للممون

يمكن اثبات تبعية الموزع للمؤسسة الموردة أو الممون من خلال عدة معايير، وتتمثل أهمها في شهرة العلامة، حصة الممون في السوق وكذا حصة الممون في رقم أعمال الموزع.

¹ زهرة بن عبد القادر، التعسف في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية: دراسة تحليلية في التشريع الجزائري على ضوء نظيره الفرنسي، مجلة الشريعة والاقتصاد، العدد 11، 2017، ص 127-128.

² عفاف جواد، حماية المنافسة من الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية، أطروحة دكتوراه في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة منتوري قسنطينة، 2017-2018، ص 26.

1-1- شهرة العلامة: تظهر تبعية الموزع عندما يتوقف إقبال الزبائن على سلعة معينة على مدى توفر هذه السلعة من الممون، مما يثبت تبعية الموزع لهذا الممون¹.

1-2- حصة الممون في السوق: تعتبر حصة الممون في السوق دليلاً قوياً على قوته الاقتصادية، والتي لا تحتاج بالضرورة إلى إثبات وضعية الهيمنة، بل يكفي أن تكون حصته السوقية كبيرة بما يكفي لتثبت تبعية الموزع.

1-3- حصة الممون في رقم أعمال الموزع: إذا كانت نسبة مبيعات الموزع من منتجات الممون كبيرة، فإن ذلك يشير إلى تبعية الموزع لهذا الممون، ويتعين النظر إلى تطور هذه الحصة خلال فترة زمنية معينة.

2- معايير تبعية الممون للموزع

يمكن اثبات تبعية الممون للموزع من خلال عدة معايير، وتتمثل أهمها في حجم المبيعات وغياب الحل البديل.

2-1- حجم المبيعات: يعد الممون تابعاً إذا كانت نسبة كبيرة من مبيعاته تأتي من الموزع، مما يدل على اعتماد الممون على الموزع للوصول إلى السوق.

2-2- غياب الحل البديل: يشير غياب البديل في شروط التعاقد إلى وجود تبعية اقتصادية، إذ لا يمكن للمؤسسة التعاقد مع طرف آخر تحت شروط مغايرة.

¹ زهرة بن عبد القادر، مرجع سابق، ص 124.

ج. الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية

تنص المادة 14 من الأمر 03-03¹ على اعتبار الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية من الممارسات المقيدة للمنافسة، فوجود وضعية التبعية الاقتصادية بحد ذاتها غير معني بالحظر، بل أن التعسف في استغلال هذه الوضعية هو المعني بالحظر².

فكما سبق وأن تم ذكره فإن ممارسة التعسف تتجسد في صورة فرض شروط تعاقدية غير عادلة من قبل مؤسسة قوية ذات ثقل مالي أو اقتصادي على مؤسسة ضعيفة، فهذا الاستغلال قد يؤدي إلى تقييد المنافسة وحرية التعاقد، وهو ما يتعارض مع مبدأ المنافسة الحرة في السوق، ولقد ذكرت المادة 11 من الأمر 03-03³ صوراً عديدة للاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية، والتي نذكرها كما يلي:

1- رفض البيع بدون مبرر شرعي

تعتبر هذه الممارسة تعسفية عندما ترفض المؤسسة المتبوعة إبرام عقد بيع مع المؤسسة التابعة لها بدون وجود مبرر قانوني، في ظل غياب أي بديل⁴.

¹ المادة 14 من الأمر 03-03.

² منصور داوود، الآليات القانونية لضبط النشاط الاقتصادي في الجزائر، أطروحة دكتوراه في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015-2016، ص 40.

³ المادة 11 من الأمر رقم 03-03.

⁴ زهرة بن عبد القادر، مرجع سابق، ص 130.

2- البيع التمييزي

يشير إلى تقديم مزايا للمشتري بالمحاباة على حساب الآخرين في السوق، مما يضر بحرية المنافسة¹.

3- البيع المتلازم

يتجسد هذا النوع في إلزام المؤسسة المتبوعة على مؤسستها التابعة شراء منتج إضافي لا حاجة لها به، مما يضر بالمنافسة الحرة.

4- البيع المشروط باقتناء كمية دنيا

تتمثل هذه الممارسة في فرض شروط شراء كمية معينة على المؤسسة التابعة، وهو ما يعد خرقاً لحرية العرض والطلب².

5- الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى

يتجسد في فرض المؤسسة المهيمنة على التابع بيع منتجاتها بسعر أقل من التكلفة، مما يؤدي إلى تحميل التابع خسارة مالية³.

¹ عدنان باقي لطيف، مرجع سابق، ص 187.

² زهرة بن عبد القادر، مرجع سابق، ص 133.

³ عباس فرحات وعمران هباش وعبد الباسط مداح، الممارسات المقيدة للمنافسة في مجال الأسعار على ضوء النصوص المتعلقة بالمنافسة، مجلة البحوث في العلوم المالية والمحاسبية، العدد 4، 2017، ص 2-3.

6-قطع العلاقة التجارية لرفض الخضوع لشروط غير مبررة

هذه الممارسة تتجسد عندما تقطع المؤسسة المتبوعة علاقتها التجارية مع المؤسسة التابعة بسبب عدم الخضوع للشروط التعسفية¹، إذ تهدف هذه الممارسات إلى فرض شروط غير عادلة على المؤسسات الضعيفة، وبالتالي إعاقة المنافسة وتهديد الحريات التنافسية.

رابعاً: ممارسة أسعار بيع منخفضة بشكل تعسفي

طبقاً للمادة 12 من الأمر رقم 03-03 المتعلق بالمنافسة، يُحظر عرض الأسعار أو ممارسة أسعار بيع منخفضة بشكل تعسفي للمستهلكين مقارنة بتكاليف الإنتاج والتحويل والتسويق إذا كانت هذه العروض أو الممارسات تهدف أو يمكن أن تؤدي إلى إبعاد مؤسسة أو عرقلة دخول أحد منتجاتها إلى السوق².

فعلى ضوء نص هذه المادة سنقوم بتحديد مفهوم البيع بأسعار منخفضة تعسفياً، وكذا الأحكام المتعلقة بالبيع بالخسارة.

أ. مفهوم البيع بأسعار منخفضة تعسفياً

يُعتبر عرض أسعار أو ممارسة أسعار بيع منخفضة بشكل تعسفي من الممارسات الترويجية التي تستخدمها بعض المؤسسات لجذب المستهلكين وتحفيزهم على التعاقد³، وذلك من خلال قيام

¹ عفاف جواد، مرجع سابق، ص 66.

² المادة 12 من الأمر رقم 03-03.

³ حسناء بوشريط، دور مجلس المنافسة عند عرض الأسعار أو ممارسة أسعار بيع مخفضة تعسفياً للمستهلك، مجلة العلوم الإنسانية، بسكرة، الجزائر، العدد 1، 2018، ص 208.

العون الاقتصادي بعرض أسعار غير معتادة، حيث يمكن أن تكون الأسعار أقل من سعر التكلفة، وهو ما يؤدي إلى بيع السلعة بالخسارة.

لكن، يعتبر هذا الفعل غير مبرر إذا تم استخدامه بهدف إقصاء المنافسين أو السيطرة على السوق، فيصبح بذلك ممارسة مقيدة للمنافسة، كما أنه يُلاحظ أن هذه الممارسات تؤدي إلى إضعاف المؤسسات الصغيرة التي لا تستطيع التنافس مع هذه الأسعار المنخفضة، مما يضر بمبدأ المنافسة الحرة.

نشير إلى أن أهم العناصر المكونة لممارسة البيع بأسعار منخفضة تعسفا تتمثل فيما يلي:

1- أن تظهر الممارسة في صورة عقد بيع

تُحظر الممارسة حتى لو لم تكتمل أركان العقد بين المؤسسة والمستهلك، فبمجرد عرض السعر المخفض، تصبح الممارسة خاضعة للتقييم بغض النظر عن إتمام العقد من عدمه¹.

2- البيع بأقل من سعر التكلفة الحقيقي

يشمل سعر التكلفة جميع التكاليف التي يتكبدها المنتج أو البائع، مثل تكلفة الإنتاج، التحويل، التسويق، وأعباء النقل، فإذا تم عرض المنتج بأسعار تقل عن هذه التكاليف، تعتبر الممارسة ممارسة تعسفية² لأنها تهدف إلى خرق القوانين الاقتصادية وزيادة المنافسة على حساب التكلفة الحقيقية.

¹ فيروز حوت، حظر البيع بأسعار منخفضة تعسفا، مجلة دائرة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، العدد 3، 2017، ص 387.

² حسناء بوشريط، مرجع سابق، ص 210.

3- إبرام العقد مع المستهلك

يعتبر المشرع الجزائري هذه الممارسة من الممارسات المخالفة للحرية الاقتصادية، نظراً لأنها تستهدف تقليص المنافسة على حساب المؤسسات الصغيرة والمستهلكين في السوق¹.

4- أن تؤدي هذه الممارسة إلى إبعاد مؤسسة أو عرقلة دخول أحد منتجاتها إلى السوق

يشير هذا المعيار إلى أن الهدف من ممارسة الأسعار المنخفضة ليس مجرد جذب المستهلكين، بل إعاقة دخول المؤسسات الأخرى أو منتجاتها إلى السوق، فهذه الممارسات يمكن أن تؤدي إلى إخراج المنافسين من السوق، مما يحد من المنافسة الحرة².

ب. أحكام البيع بالخسارة

تنص المادة 19 من القانون رقم 04-02³ المتعلق بالقواعد المطبقة على الممارسات التجارية على أنه يُمنع إعادة بيع سلعة بسعر أدنى من سعر تكلفتها الحقيقية، حيث يُعتبر هذا الفعل من الممارسات المخلة بحرية المنافسة، كما أنه يؤثر على شفافية الأسعار في السوق.

فكما سبق ذكره، فإن البيع بالخسارة يتمثل في قيام المؤسسة بعرض منتجاتها بأسعار منخفضة جداً، قد تصل إلى أقل من تكلفة الإنتاج أو التسويق، بهدف جذب المستهلكين على حساب المؤسسات الأخرى التي لا تستطيع تحمل هذه الخسائر، فهذه الممارسات تؤدي إلى الإضرار

¹ بدرة لعور، حماية المنافسة من التعسف في عرض أو ممارسة أسعار بيع مخفضة للمستهلكين وفقاً لقانون المنافسة الجزائري، مجلة المفكر، العدد 1، 2014، ص 371.

² وهذا ما تؤكد المادة 12 في قولها: ... "إذا كانت هذه العروض أو الممارسات تهدف أو يمكن أن تؤدي إلى إبعاد مؤسسة أو عرقلة أحد منتجاتها من الدخول إلى السوق".

³ القانون رقم 04-02 مؤرخ في 23 جوان 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، الجريدة الرسمية، العدد 41 لسنة 2004.

بالمؤسسات الصغيرة التي لا تستطيع التنافس مع أسعار البيع المنخفضة بشكل غير طبيعي، مما قد يؤدي إلى خسارة السوق لصالح المؤسسات القوية، فالمرشع الجزائري يعتبر هذه الممارسات من الجرائم الاقتصادية التي تمس بمبادئ المنافسة، ويُعاقب عليها لمخالفتها القواعد التي تضمن حرية المنافسة.

الفرع الثاني: التجميعات الاقتصادية

شهدت الحياة الاقتصادية نشأة تكتلات اقتصادية جديدة تعرف باسم "التجميعات الاقتصادية"، والتي يهدف أصحابها من خلالها إلى تنمية الاقتصاد الوطني ورفع الصعوبات والتحديات التي تواجه المشاريع الصغيرة، فتعد هذه التكتلات الاقتصادية وسيلة هامة لزيادة قوتها الاقتصادية ورفع تنافسيتها.

ومع ذلك، يمكن لهذه التكتلات أن تمثل خطراً على المنافسة الحرة في السوق، مما دفع المشرع إلى إخضاعها لرقابة مسبقة من مجلس المنافسة، شريطة توافر شروط محددة، تتمثل أساساً في تحقق مفهوم التجميع الاقتصادي وتجاوز العتبة القانونية المحددة التي تستدعي الرقابة.

وعليه، فإن هذا الفرع سيتناول تحقق مفهوم التجميع الاقتصادي (أولاً) وشروط إخضاع التجميعات الاقتصادية للرقابة (ثانياً).

أولاً: تحقق مفهوم التجميع الاقتصادي

من الناحية القانونية، لا يخضع التقارب الاقتصادي الذي قد يحدث بين المؤسسات لرقابة مجلس المنافسة تلقائياً، إذ إنه يُعد وسيلة مشروعة وطبيعية لتعبئة الموارد وزيادة القوة الاقتصادية، ولكن يجب أولاً أن يتحقق في هذا التقارب وصف التجميع الاقتصادي، حيث تم تعريفه بأنه "العملية القانونية الناتجة عن اتفاق بين مؤسستين أو أكثر، أو بين مجموعات من المؤسسات، والتي تؤدي

إلى رقابة كلية أو جزئية على هذه المؤسسات، سواء عن طريق الاندماج أو الرقابة على مسيرتها، أو من خلال المساهمة في رأسمالها أو إنشاء مؤسسة مشتركة، أو بأي وسيلة أخرى، مما يؤدي إلى رقابة الأنشطة الاقتصادية التي تمارسها"¹.

أما في التشريع الجزائري، فيظهر من خلال تفحص الأمر رقم 03-03 بأنه لم يقدم تعريفاً للتجميع الاقتصادي، بل اكتفى بتحديد أشكاله القانونية، وقد ورد في المادة 11 من الأمر 95-06 الملغى بأن التجميع الاقتصادي هو "كل مشروع تجمع ناتج عن أي عقد كان، ويتضمن تحويل الملكية أو جزءاً من ممتلكات أو حقوق أو سندات، بقصد تمكين عون اقتصادي من مراقبة عون اقتصادي آخر أو ممارسة النفوذ الأكبر عليه"².

أما وفقاً للأمر رقم 03-03 المتعلق بالمنافسة، فقد نصت المادة 15 من الأمر رقم 03-03 بأن التجميع الاقتصادي يتم إذا:

- اندماج مؤسستين أو أكثر كانت مستقلة من قبل.
- حصول شخص أو عدة أشخاص طبيعيين على نفوذ في مؤسسة أو عدة مؤسسات، سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، من خلال أخذ أسهم في رأس المال أو عن طريق شراء عناصر من أصول المؤسسة، أو بموجب عقد أو أي وسيلة أخرى.
- إنشاء مؤسسة مشتركة تقوم بأداء جميع وظائف مؤسسة اقتصادية مستقلة بشكل دائم.

¹ شمس الدين بشير الشريف وسميحة لعقابي، رقابة التجميعات الاقتصادية كآلية قانونية لوقاية النظام العام التنافسي، مجلة الاجتهاد القضائي، العدد 1، 2021، ص 549.

² المادة 11 من الأمر رقم 95-06.

فبناءً على ذلك، فإن مفهوم التجميع الاقتصادي ينصرف إلى التكتلات التي تتم بين مؤسستين أو أكثر وفق أشكال قانونية مختلفة، بهدف تعزيز التنافسية أو زيادة القوة الاقتصادية في السوق¹.

ثانياً: أشكال التجميعات الاقتصادية

يمكن أن تأخذ التجميعات الاقتصادية أشكالاً عدة، وهي التي وردت في المادة 15 من قانون المنافسة، ومن بين هذه الأشكال نجد ما يسمى بالاندماج (Fusion-absorption)، إذ يتحقق هذا الشكل عندما تتحد مؤسستان أو أكثر لتشكيل شخص قانوني واحد، مما يؤدي إلى انقضاء الشخصية القانونية لأحد الأطراف في داخل الطرف الآخر، وبالتالي تقليل عدد الأعوان الاقتصاديين في السوق.

ولقد تم تعريف الاندماج على أنه عملية قانونية يتوحد بمقتضاها شركتان أو أكثر، ويكون هذا التوحد إما بانصهار إحداها في الأخرى، أو عن طريق مزجها معاً في شركة جديدة تحل محل الشركات المدمجة².

وتم تعريفه أيضاً بأنه عملية تتضمن قيام شركة أو عدة شركات بنقل كافة موجوداتها إلى شركة أخرى قائمة أو إلى شركة جديدة، بحيث يتحمل الكيان الجديد كافة خصوم الشركات المدمجة، وتؤول الأسهم أو الحصص الجديدة التي تمثل هذه الموجودات إلى الشركة المندمجة³.

¹ شمس الدين بشير الشريف وسميحة لعقابي، مرجع سابق، ص 549.

² محمد فريد العريني، القانون التجاري: شركات الأموال، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 272.

³ حسام الدين عبد الغني الصغير، النظام القانوني لاندماج الشركات، الإسكندرية، دار الفكر الجامعي، 2004، ص

وبالرجوع إلى نص المادة 744 من القانون التجاري فإننا نجد نوعين من الاندماج وهما الاندماج عن طريق الضم والاندماج عن طريق المزج¹.

أ. الاندماج عن طريق الضم

يتجسد هذا الشكل من الاندماج في قيام شركة أصلية بضم شركة أو عدة شركات إلى الشركة الأصلية التي تسمى "الشركة الدامجة"، بينما تسمى الشركات الأخرى بـ "الشركات المدمجة"²، ويعتبر هذا النوع من الاندماج الأكثر شهرة، ويرجع ذلك لعدة اعتبارات كالمزايا الضريبية مثلاً، فهذا الاندماج يقوم في حالة ما إذا اتفقت شركتان أو أكثر على ذلك على أن تقوم إحدى الشركات بضم الشركات الأخرى، مما يؤدي إلى انقضاء الشركات المدمجة مع نقل كافة حقوقها والتزاماتها إلى الشركة الدامجة، التي تبقى قائمة وتحتفظ بشخصيتها المعنوية³.

تجدر الإشارة إلى أن هناك أسباب متعددة تدفع الشركات إلى اللجوء إلى الاندماج، كأن تواجه تلك الشركات مشكلات أو صعوبات مالية، حيث يمكن لشركة ضعيفة أن تندمج مع شركة قوية لتخليصها من الأزمات المالية، وقد يختلف تأثير الاندماج بين الشركات بحسب ظروف كل شركة، فقد يكون مفيداً في بعض الحالات وقد يكون ضاراً في حالات أخرى.

¹ المادة 744 من القانون التجاري الجزائري.

² عبد الرزاق رحموني، رقابة التجميعات الاقتصادية كآلية لحماية المنافسة، مجلة معالم للدراسات القانونية والسياسية، العدد 5، 2018، ص 134.

³ فايز إسماعيل بصبوص، اندماج شركات المساهمة العامة والآثار القانونية المترتبة عليها، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص 35.

ب. الاندماج عن طريق المزج

يتم الاندماج عن طريق المزج عندما يتم نقل الذمم المالية لعدة شركات إلى شركة جديدة تأسس على أساسها شخصية معنوية جديدة¹، أي أن هذا الاندماج يؤدي إلى انقضاء الشركات المنضمة، ويتم تأسيس شركة جديدة من خلال صافي الذمم المالية لهذه الشركات، ونجد هذا النوع من الاندماج في شركات المساهمة، حيث تتأسس شركة جديدة وتندمج فيها الشركات القائمة.

ولقد تناول المشرع الجزائري الاندماج في المادة 749 فقرة 2 من القانون التجاري²، بحيث لا يخرج الاندماج عن كونه عملية تعاقدية، أي أن الاندماج يتم عبر عقد بين الأطراف المعنية، وهو ما أكدته أيضا المادة 748 من القانون التجاري، والتي تنص على ضرورة إعداد مشروع عقد الاندماج في أحد مكاتب التوثيق التابعة لمقر الشركات المدمجة، وأن يتم نشره في أحد الصحف المعتمدة³، فهذا المشروع لا يُعتبر عقداً نهائياً إلا بعد التصديق عليه من الجمعية العامة، مما يجعله خاضعاً لإجراءات الشهر القانوني.

الفرع الثالث: مجلس المنافسة كسلطة إدارية مستقلة لضبط السوق

مجلس المنافسة هو هيئة قانونية مستقلة في الجزائر، أنشئت بموجب الأمر رقم 03-03⁴، ويتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي والإداري⁵، مما يتيح له أداء مهامه دون تدخل السلطات

¹ عبد الرزاق رحموني، مرجع سابق، ص 134.

² المادة 749 من القانون التجاري الجزائري.

³ المادة 748 من القانون التجاري الجزائري.

⁴ مراد عزاز، الطبيعة القانونية لمجلس المنافسة الجزائري، مجلة العلوم القانونية والاجتماعية بجامعة زيان عاشور الجلفة، العدد 4، 2021، ص 654.

⁵ عبد الرحمان بريك، الطبيعة القانونية لمجلس المنافسة وصلاحياته في التشريع الجزائري، مجلة طبنة للدراسات العلمية الأكاديمية بالمركز الجامعي بريكة، العدد 1، 2019، ص 148.

الأخرى، حيث أنه يهدف إلى حماية المنافسة الحرة ومنع الممارسات الاحتكارية والمقيدة للمنافسة، بما يعزز الاقتصاد الوطني ويحمي المستهلكين من التجاوزات غير المشروعة.

يتمتع المجلس بصلاحيات واسعة تشمل التحقيق في الممارسات الاقتصادية المخالفة، مثل الاتفاقات المحظورة¹ والممارسات الفردية المقيدة للمنافسة²، وإصدار قرارات ملزمة وعقوبات مالية تصل إلى نسبة من حجم أعمال المؤسسات المخالفة، كما أن له دور استشاري في تقديم الآراء حول القوانين والنصوص التنظيمية المتعلقة بالمنافسة³، إلى جانب إصدار أوامر مؤقتة لوقف الممارسات المخالفة.

فرغم استقلاليتيه الإدارية والمالية، عن مجلس المنافسة يواجه تحديات تؤثر على فعاليته، مثل تعيين أعضائه بمراسيم رئاسية⁴ ورفع تقاريره السنوية إلى رئيس الحكومة والوزير المكلف بالتجارة، مما يشكل قيوداً قد تؤثر على استقلاليتيه، وعلاوة على ذلك، فإن قراراته قابلة للطعن أمام القضاء، ما يحد من استقلاليتيه الوظيفية.

تجدر الإشارة أيضاً إلى أن مجلس المنافسة يسعى للتعاون مع السلطات القضائية والجهات القطاعية لضمان تنفيذ قراراته، إضافة إلى التعاون الدولي من خلال تبادل المعلومات مع هيئات

¹ Mohammed Zamouche, La concurrence, Al Mieyar, Université des sciences islamiques Emir Abdelkader de Constantine, n° 20, 2010, p. 27.

² فضيلة زداني، صلاحيات مجلس المنافسة في ضبط الممارسات المقيدة للمنافسة، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 3، 2023، ص 668.

³ آمال بن صويلح، مجلس المنافسة: طبيعته القانونية وصلاحياته بموجب التشريع الجزائري، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 1، 2023، ص 876.

⁴ محمد رقاب وسفيان قوق، ظهور وتطور مجلس المنافسة في الجزائر، مجلة الحقوق والحريات بجامعة بسكرة، العدد 1، 2015، ص 84-85.

المنافسة الأخرى¹، كما أنه يعمل على تعزيز الشفافية من خلال نشر تقارير سنوية عن نشاطاته، مما يسهم في زيادة الوعي بأهمية المنافسة الحرة ودوره في حمايتها، فلتعزيز فعاليتها، يجب العمل على تعزيز استقلاليتها الإدارية والمالية وتفعيل دوره في تنظيم السوق وحماية المستهلكين.

المطلب الثاني: حماية المستهلك كأحد أوجه النفع الخاص للقانون الاقتصادي

بعدما تم التطرق إلى المنافسة كوجه آخر للضبط الاقتصادي في المطلب الأول، فإنه سيتم في هذا المطلب دراسة موضوع حماية المستهلك باعتباره أحد أوجه النفع الخاص للقانون الاقتصادي، وذلك من خلال تحليل مختلف النصوص القانونية المتعلقة بذلك لاسيما القانون رقم 09-03 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش.

وعليه، فإنه سيتم من خلال هذا المطلب تحديد نطاق تطبيق هذا القانون في الفرع الأول ثم الانتقال إلى الضمانات الممنوحة للمستهلك من طرف المشرع في الفرع الثاني.

الفرع الأول: نطاق تطبيق قانون حماية المستهلك

توضح المادة الثانية من القانون رقم 09-03 المتعلق بحماية المستهلك ومكافحة الغش مجال تطبيق أحكامه بشكل دقيق، حيث تنص على أن هذا القانون يشمل كافة السلع والخدمات المقدمة للاستهلاك، سواء تم عرضها مقابل أجر أو مجاناً، كما يمتد نطاق التطبيق ليطي جميع الأطراف المتدخلة في مختلف مراحل عملية العرض للاستهلاك، فاستناداً على نص هذه المادة وما ورد في مواد أخرى ضمن ذات القانون، يمكن تحديد نطاق تطبيق قواعد حماية المستهلك وقمع الغش

¹ جلال مسعد محتوت، مدى استقلالية وحياد مجلس المنافسة، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية بجامعة مولود معمري تيزي وزو، العدد 1، 2009، ص 234.

من خلال ثلاثة جوانب، وذلك من حيث الأشخاص أي النطاق الشخصي (أولاً)، ثم نطاق تطبيقه من حيث الموضوع أي النطاق الموضوعي (ثانياً) وأخيراً مجال تطبيقه من حيث العقود أو من حيث المحل (ثالثاً).

أولاً: النطاق الشخصي

تُطبّق أحكام القانون رقم 03-09 على فئتين أساسيتين من الأشخاص، وهما المستهلك والمتدخل، فبناءً على ذلك فإنه يظهر التساؤل حول المقصود بكل من المستهلك والمتدخل بالتحديد وفقاً لأحكام قانون حماية المستهلك وقمع الغش، وهو ما سنستعرضه فيما يأتي.

أ. المستهلك (فئة المستهلكين)

يُعتبر مصطلح "المستهلك" مفهوماً نشأ في الأساس ضمن علم الاقتصاد، لكنه تطور ليصبح مصطلحاً قانونياً بارزاً، وقد أولى المشرع اهتماماً كبيراً بتعريفه، نظراً لدوره الأساسي في تحديد الفئات المشمولة بقواعد حماية المستهلك وفي فهم الأهداف التي يقوم عليها قانون الاستهلاك.

في علم الاقتصاد، يُعد الاستهلاك المرحلة النهائية في العملية الاقتصادية، ويتميز عن الإنتاج والتوزيع، اللذين يمثلان مراحل أولية تركز على جمع الثروات وتوزيعها، فالاستهلاك، بدوره، يعني استخدام المنتجات والخدمات لتلبية الاحتياجات والرغبات، وبالتالي، يُعرف المستهلك اقتصادياً بأنه الشخص الذي يحصل على السلع والخدمات بغرض إشباع حاجاته الشخصية، وليس لأغراض التصنيع. وبهذا، يُعتبر المستهلك الحلقة الأخيرة في السلسلة الاقتصادية، حيث تنتهي عنده عملية التداول.

في المجال القانوني، ظل تعريف مفهوم المستهلك موضع جدل بين فقهاء القانون، مما أدى إلى ظهور اتجاهين رئيسيين، الاتجاه الأول يعتمد تعريفاً واسعاً للمستهلك، ويعتبره أي شخص يحصل

على سلعة أو خدمة بغرض استهلاكها أو استخدامها، أما الاتجاه الثاني، فيتبنى منظوراً أكثر تحديداً، حيث يعرف المستهلك بأنه الفرد الذي يقتني سلعة أو خدمة لغير الأغراض المهنية، بل لتلبية احتياجاته الشخصية أو حاجاته العائلية فقط.

وفقاً للتشريع الجزائري، قدمت المادة الثالثة من القانون رقم 09-03 تعريفاً للمستهلك، حيث وصفته بأنه أي فرد طبيعي أو اعتباري يقوم باقتناء سلعة أو خدمة، سواء بمقابل أو دون مقابل، بهدف استخدامها النهائي لتلبية احتياجاته الشخصية أو احتياجات شخص آخر أو حيوان يقع تحت رعايته¹.

يظهر من هذا التعريف أن المشرع الجزائري اعتمد الغرض من الاقتناء كمعيار أساسي لتحديد صفة المستهلك. فلكي يُعتبر الفرد مستهلكاً، يجب أن يكون هدفه من شراء السلعة أو الخدمة تلبية احتياج شخصي، أو احتياج شخص آخر، أو حيوان تحت رعايته، بشرط أن يكون هذا الهدف غير مهني، وعليه، وبمفهوم المخالفة، لا تُمنح صفة المستهلك لمن يقتني السلع أو الخدمات لأغراض مهنية أو استثمارية.

وقد أكد المشرع في تعريفه على أن تكون السلعة أو الخدمة موضوع الشراء أو الاقتناء مخصصة للاستخدام النهائي، أي بغرض الاستهلاك، فهذا يؤدي إلى استبعاد صفة المستهلك عن الأفراد الذين يقتنون سلعة أو خدمات موجهة للاستخدام الوسيط، مثل تلك التي تُستخدم لأغراض مهنية، كإعادة التصنيع أو الإنتاج أو الاستثمار، بدلاً من الاستهلاك المباشر، فبذلك، يتضح أن المشرع اعتمد المفهوم الضيق للمستهلك، متجنباً الانتقادات الموجهة لتعريف المستهلك الوارد في المرسوم التنفيذي رقم 90-39، الخاص بمراقبة النوعية وقمع الغش، والذي وصف المستهلك بأنه "كل

¹ المادة 3 من القانون رقم 09-03.

شخص يقتني بثن أو مجاناً منتوجاً أو خدمة معدة للاستعمال الوسيط أو النهائي لسد حاجاته الشخصية أو حاجة شخص آخر أو حيوان تحت رعايته¹.

ولقد أثار هذا التعريف جدلاً فقهيًا عندما قام بموجب المرسوم التنفيذي السالف الذكر بتوظيف مصطلح "الاستعمال الوسيط"، كما لأن المشرع وقع في تناقض حين جمع بين "الاستعمال الوسيط" و"الغرض الشخصي" من الاقتناء في تعريف واحد للمستهلك، الأمر الذي استدعى من المشرع تدارك الخطأ وهو ما قام به في تعريفه الأخير بموجب القانون رقم 03-09 أين قام بحذف عبارة "الاستعمال الوسيط" لتجنب هذا التناقض.

عند العودة إلى نص المادة 3 المذكورة²، يتضح أن المشرع لم يشترط أن يكون الغرض من الاقتناء هو تلبية الحاجة الشخصية للمشتري نفسه، الذي يُعرف بـ "المستهلك المتعاقد". بل امتد التعريف ليشمل أيضًا من يقتني سلعة أو خدمة لتلبية حاجة شخص آخر ليس طرفًا في عقد الاستهلاك، ويسمى "المستهلك المستفيد"، لأنه يستفيد من السلعة أو الخدمة دون أن يتكبد عناء الحصول عليها. كما يشمل التعريف أيضًا من يقتني سلعة أو خدمة لتلبية احتياجات حيوان يتكفل به، مثل المأكل أو الدواء، ويُعتبر أيضًا مستهلكًا بموجب هذا التعريف.

يجدر بالذكر أنه عادةً ما يُعتبر المستهلك شخصًا طبيعيًا. ومع ذلك، فقد نص القانون رقم 03-09 على إمكانية منح صفة المستهلك أيضًا للشخص المعنوي، من خلال تعريفه الذي يشمل "كل شخص طبيعي أو معنوي...".

¹ المرسوم التنفيذي رقم 90-39.

² المادة 3 من القانون 03-09.

ب. المتدخل

يُعتبر المتدخل الطرف المقابل للمستهلك في علاقة الاستهلاك، وهو المسؤول عن الالتزام بتطبيق قواعد حماية المستهلك ومكافحة الغش طوال مراحل عرض المنتج للاستهلاك، وقد عرفت المادة 3 من القانون رقم 09-03 المتدخل بأنه "كل شخص طبيعي أو معنوي يتدخل في عملية عرض المنتجات للاستهلاك"، كما تناولت نفس المادة تعريف عملية وضع المنتج للاستهلاك بأنها "مجموعة مراحل الإنتاج، الاستيراد، التخزين، النقل، والتوزيع بالجملة والتجزئة"، بالإضافة إلى ذلك، تم تعريف المنتج بأنه "كل سلعة أو خدمة يمكن أن تكون موضوع تنازل مقابل أجر أو مجاناً".

من خلال جمع وتحليل هذه التعريفات، يمكننا استنتاج أن المتدخل هو "كل شخص طبيعي أو معنوي يشارك في جميع مراحل الإنتاج، الاستيراد، التخزين، النقل، والتوزيع بالجملة أو بالتجزئة، سواء كان ذلك بالنسبة للسلع أو الخدمات"، فبناءً على ذلك، يشمل مصطلح المتدخل كل من المنتج، المستورد، المخزن، الناقل، والموزع، سواء كان نشاطه تجاريًا أو غير تجاري.

فتعريف المشرع للمتدخل يشبه إلى حد كبير تعريفه للمحترف أو المهني كما ورد في المرسوم التنفيذي رقم 90-266¹ المتعلق بضمان المنتجات والخدمات، حيث عرف المهني بأنه "كل منتج، صانع، وسيط، حرفي، تاجر، مستورد، أو موزع، وعلى العموم، كل شخص يتدخل في إطار مهنته لعرض المنتج أو الخدمة للاستهلاك".

من الجدير بالذكر أن ما يميز المتدخل في علاقة الاستهلاك هو موقعه في مركز قوة مقارنة بالمستهلك، وذلك بفضل ما يمتلكه من قدرات فنية واقتصادية تمكنه من الهيمنة على سير هذه

¹ المرسوم التنفيذي رقم 90-266.

العلاقة الاستهلاكية، فهذا التفاوت يبرر تدخل المشرع من خلال قانون حماية المستهلك ومكافحة الغش، بهدف تحقيق قدر من التوازن في العلاقة بين الطرفين، وقد تم ذلك عن طريق فرض التزامات على المتدخلين في مراحل عرض المنتج للاستهلاك، تهدف إلى حماية المستهلك من الاستغلال الناتج عن الفجوة في القدرات بين الأطراف.

ثانياً: النطاق الموضوعي

وفقاً للمادة 2 من القانون رقم 09-03¹، تسري أحكام هذا القانون على كافة السلع والخدمات المعروضة للاستهلاك. وبالتالي، فإن كل من السلع والخدمات يقعان ضمن نطاق تطبيق قانون حماية المستهلك ومكافحة الغش.

أ. السلع أو السلعة

عرف القانون رقم 09-03 السلعة بأنها "كل شيء مادي قابل للتنازل عنه مقابل أجر أو مجاناً"، فبناءً على هذا التعريف، لا يقتصر مفهوم الاستهلاك على الأشياء التي تُستهلك عند أول استخدام، مثل الأغذية، بل يشمل أيضاً الأشياء التي تُستهلك بشكل متكرر مثل الملابس والأدوات، فمن خلال تحديد المشرع للسلعة بأنها "كل شيء مادي"، فإنه قصر المفهوم على الأشياء الملموسة فقط، مما يعني أنه استبعد الأموال المعنوية مثل براءات الاختراع أو العلامات التجارية أو النماذج الصناعية من مجال الاستهلاك، ويعود ذلك إلى الطبيعة غير الملموسة لهذه الأموال، مما يجعلها غير مناسبة لأساليب الرقابة والمطابقة التي تتطلب كيانات مادية، فبالإضافة إلى ذلك، غالباً ما تكون هذه الأموال مرتبطة بعالم الأعمال، مما يجعل من غير المنطقي تصور شراء براءة اختراع أو علامة تجارية لأغراض غير مهنية، ومع ذلك، يرى البعض أنه لا مانع من اعتبار بعض

¹ المادة 2 من القانون رقم 09-03.

الأموال المعنوية كمحل للاستهلاك، مما يعني أن عملية شراء بعض هذه الأموال قد تتدرج ضمن نطاق تطبيق أحكام قانون حماية المستهلك.

من ناحية أخرى، يُلاحظ أن المشرع في القانون رقم 03-09 لم يشترط أن تكون السلعة محل الاستهلاك شيئاً منقولاً، على عكس ما نص عليه المرسوم التنفيذي رقم 90-39 المتعلق بمراقبة النوعية، الذي عرف السلعة بأنها "كل شيء منقول مادي يمكن أن يكون موضوع معاملات مادية"¹، فهذا التغيير في تعريف السلعة يؤكد على أن المشرع لا يرى مانعاً من أن تكون الأموال غير المنقولة محلاً للاستهلاك، مما يجعلها خاضعة لأحكام قانون حماية المستهلك على قدم المساواة مع المنقولات.

ب. الخدمة أو الخدمات

عرفت المادة 3 من القانون رقم 03-09² الخدمة بأنها "كل عمل يقدم، غير تسليم السلعة، حتى ولو كان هذا التسليم تابعاً أو مدعماً للخدمة المقدمة"، فبناءً على هذا التعريف، يشمل مفهوم الخدمة أي أداء يمكن تقويمه بالنقود، سواء كان هذا الأداء مادياً أو مالياً أو فكرياً، وبذلك، تعتبر هذه الخدمات محلاً للاستهلاك طالما كانت تهدف إلى تلبية حاجة شخصية، سواء كانت هذه الحاجة تخص المستهلك نفسه، أو شخصاً آخر، أو حتى حيواناً يتكفل به، كما تم الإشارة إليه سابقاً.

ضمن المشرع في أحكام القانون رقم 03-09 أيضاً فكرة "بيع الخدمة"، وهو مفهوم غير مألوف في اللغة القانونية التقليدية، كما استثنى بشكل صريح الالتزام بتسليم السلعة من مفهوم الخدمة،

¹ المرسوم التنفيذي رقم 90-39.

² المادة 3 من القانون رقم 03-09.

وجعله التزاماً مستقلاً يقع على عاتق أحد المتعاقدين، ففي إطار أحكام القانون المدني، وتحديدًا المادة 364، يُعتبر هذا الالتزام من بين التزامات البائع¹.

ثالثاً: عقد الاستهلاك ضمن نطاق تطبيق قانون حماية المستهلك

المقصود بالعقد هنا هو العقد الذي يتم من خلاله استهلاك السلعة أو الخدمة، أي العقد الذي يقتني بموجبه المستهلك السلعة أو الخدمة من المتدخل الأخير في عملية عرض المنتج للاستهلاك، والذي يكون عادةً الموزع بالتجزئة، ويطلق الفقه على هذا النوع من العقود مصطلح "عقد الاستهلاك".

بحسب المادة 2 من القانون رقم 03-09، تسري أحكام هذا القانون على "كل سلعة أو خدمة معروضة للاستهلاك بمقابل أو مجاناً"²، وأكدت المادة 3 في تعريفها للمستهلك بأنه "كل شخص طبيعي أو معنوي يقتني بمقابل أو مجاناً سلعة أو خدمة..."، كما عرفت السلعة بأنها "كل شيء مادي قابل للتنازل عنه بمقابل أو مجاناً"³، فبناءً على ذلك، لا يوجد مانع من أن يكون عقد الاستهلاك عقد تبرع أو ملزماً لجانب واحد إذا كان العرض مجانياً، ورغم أن عقد الاستهلاك في الأصل هو كونه عقد معاوضة وهو من العقود الملزمة لجانبين، حيث يتم عادةً بمقابل، إلا أنه لا يمكن استبعاد تطبيق قواعد حماية المستهلك لمجرد أن العقد يحقق مصلحة اقتصادية للمستهلك، خاصة إذا كان يحصل على السلعة أو الخدمة دون أي التزام مالي.

¹ المادة 364 من القانون المدني الجزائري.

² المادة 2 من القانون رقم 03-09.

³ المادة 3 من القانون رقم 03-09.

تجدر الإشارة إلى أن التنازل المجاني عن سلعة معينة أو خدمة ما من طرف المهنيين لا يعني بالضرورة أن يكون هذا التنازل من باب التبرع، فقد يكون الغاية منه لحصول على فائدة تجارية بعيدة المدى، وهو ما يحدث غالباً في النشاطات التجارية، فنجد أن بعض الشركات تستخدم أسلوب التوزيع المجاني كوسيلة لترويج سلعها وخدماتها في كثير من الحالات، كأن تقوم بتوزيع عينات مجانية في المعارض التجارية أو تنظيم مسابقات وحملات ترويجية تقدم خلالها جوائز أو هدايا مجانية للمستهلكين، ففي هذه الحالة، يكون العقد ملزماً لجانب واحد، أي للمتدخل المتعاقد، وليس عقد تبرع، لأن نية التبرع غير موجودة لدى المتدخل، فقد يتحول تكييف هذا العقد إلى تصرف بإرادة منفردة، كما في حالة تقديم وعد لجمهور المستهلكين بمكافآت أو جوائز معينة، وبالتالي، يُعتبر مستهلكاً أيضاً كل شخص يحصل على سلع أو خدمات مجانية، ويتم تطبيق القواعد المتعلقة بحماية المستهلك، حتى لو كانت تلك السلع أو الخدمات قد تم تقديمها مجاناً¹.

نشير أيضاً إلى أن المشرع اعتبر أن المعيار الرئيسي لتطبيق أحكام قانون حماية المستهلك هو أن تكون السلعة أو الخدمة موجهة للاستهلاك، بغض النظر عما إذا كان التصرف المرتبط بها يتم بمقابل أو بالمجان، فهذا يعني أن المشرع قد جعل مسألة حماية المستهلك تتجاوز الحسابات المالية للعقد، حيث أن الهدف الأهم هو حماية أمن وسلامة المستهلك ورعاية مصالحه المادية وكذا المعنوية.

الفرع الثاني: الضمانات الممنوحة للمستهلك في التشريع الجزائري

إن مسؤولية المتعاقدين تنشأ عن إخلال أحد الأطراف بالتزاماته الناشئة عن العقد، كما أن أطراف العقد يمكنهم ضمان عقودهم بما يرونه مناسباً من التزامات يرتضونها، وذلك استناداً إلى قاعدة

¹ محمد عماد الدين عياض، نطاق تطبيق قانون حماية المستهلك وقمع الغش، دفاتر السياسة والقانون، العدد 9، 2013، ص 72.

العقد شريعة المتعاقدين، غير أنه يمكن للمشرع التدخل لحماية الطرف الضعيف في العقد، مما يساهم في إعادة التوازن بين أطراف العقد، وهو ما نلاحظه في عقد الاستهلاك، أين نجد أن المستهلك هو الطرف الضعيف في العقد، الأمر الذي استلزم على المشرع منحه الضمانات اللازمة لحمايته.

وعليه، فإننا نسلط الضوء في هذا الفرع على أهم الضمانات الممنوحة للمستهلك، والتي تتمثل أساساً في الالتزام بالمطابقة والاعلام (أولاً)، وكذا الالتزام بالضمان (ثانياً).

أولاً: الالتزام بالمطابقة والاعلام

ألزم المشرع، بموجب المادة 12 من القانون رقم 09-03¹، كل منتج أو وسيط أو موزع، وبصفة عامة كل متدخل في عملية وضع المنتجات أو الخدمات للاستهلاك، بأن يقوم بنفسه أو عن طريق الغير بالتحريات اللازمة للتأكد من مطابقة المنتج أو الخدمة للقواعد الخاصة به والمميزة له، وذلك وفقاً لحجم ونوع المنتج أو الخدمة المعروضة للاستهلاك، والإمكانيات التي يجب أن تتوفر عليها، مع مراعاة تخصصه والقواعد المعمول بها عادة في هذا المجال.

كما أكدت المادة 11 من القانون المذكور² على أن الالتزام بالمطابقة هو حق للمستهلك، يخول له الحق في اتباع الإجراءات القانونية ضد أي من المتدخلين، أو ضد بعضهم، كل حسب مسؤوليته الخاصة وفي حدود فعله، فضلاً عن أنه لا يجوز عرض منتج مستورد للاستهلاك إذا لم يكن مطابقاً للمواصفات المنصوص عليها، حيث تقع مسؤولية ذلك على المستورد، إذ أنه يتحمل بموجب ذلك مخاطر عدم مطابقته.

¹ المادة 12 من القانون رقم 09-03.

² المادة 11 من القانون رقم 09-03.

أما المادة 17 من ذات القانون¹ فقد نصت على واجب الإعلام الذي يلتزم بمقتضاه المحترف أو المهني بالقيام به لصالح المستهلك، وذلك من خلال ضرورة إحاطته علماً بالعناصر الخصوصية التي تميز المنتج أو الخدمة حسب طبيعتها وصنفها، بالإضافة إلى كل ما تتطلبه البضاعة المعنية، أو بصياغة أخرى أن الالتزام بالإعلام هو التزام البائع أو المنتج بتوفير كافة المعلومات الضرورية للمستهلك حول مكونات المنتج وكيفية استعماله، بالإضافة إلى الاحتياطات والتدابير الواجب اتخاذها لتجنب المخاطر التي قد تنشأ عن سوء الاستعمال أو الحيازة.

ورغم ذلك، فلقد اختلف الفقهاء حول طبيعة هذا الالتزام، فيما إذا كان يرتب المسؤولية العقدية أم المسؤولية التقصيرية، فقد رأى البعض منهم بأنها مسؤولية عقدية، ولها حدود أوسع بحيث تشمل حتى المشتري المحتمل للمنتج، مما يتيح له الرجوع مباشرة على المنتج أو الصانع، حتى وإن لم تكن هناك علاقة تعاقدية بينهما، في حين أنه هناك من يرى بأنها مسؤولية تقصيرية بسبب عدم وجود تلك العلاقة العقدية.

ثانياً: الالتزام بالضمان

بالرجوع إلى القواعد العامة التي تحكم التزامات البائع في عقد البيع، يتضح أن البائع يقع عليه التزامان رئيسيان، الأول هو التزامه بتسليم الشيء المبيع للمشتري، والثاني هو التزامه بالضمان من عدم التعرض والاستحقاق والعيوب الخفية، فيجب على البائع أن يضمن للمشتري عدم التعرض في الانتفاع بالشيء المبيع ككل أو جزء منه، سواء كان هذا التعرض ناتجاً عن فعله أو من فعل الغير، وإذا كان للغير حق على المبيع يعارض به المشتري، يكون البائع ملزماً بالضمان

¹ المادة 17 من القانون رقم 09-03.

حتى وإن ثبت حق الغير بعد البيع وكان هذا الحق قد آل إلى الغير من البائع نفسه، وهو ما نصت عليه المادة 371 من القانون المدني الجزائري¹.

كما يكون البائع ملزماً بالضمان إذا لم يتضمن المبيع الصفات التي تعهد بوجودها وقت التسليم للمشتري، أو إذا كان المبيع يحتوي على عيب ينقص من قيمته أو من الانتفاع به وفقاً للغرض المتوقع من المشتري، سواء كان ذلك وفقاً لما هو منصوص عليه في عقد البيع أو حسبما يظهر من طبيعة المبيع أو كيفية استخدامه، ففي هذه الحالة، يكون البائع ضامناً لهذه العيوب حتى وإن لم يكن على علم بها، ومع ذلك، لا يضمن البائع العيوب التي كان المشتري على علم بها وقت البيع، أو التي كان بإمكانه اكتشافها، إلا إذا ثبت أن البائع أكد له خلو المبيع من تلك العيوب أو أنه أخفاها غشاً، كما أن العيب الذي لا يظهر عند الاستعمال العادي يوجب على المشتري إخبار البائع به بمجرد ظهوره، وإلا اعتبر راضياً بالمبيع بما فيه من عيوب، وبذلك، تسقط دعوى الضمان بعد مرور سنة من يوم تسليم المبيع، ما لم يلتزم البائع بمدة أطول، ولا يحق للبائع التمسك بالتقادم لمدة السنة إذا تبين أنه أخفى العيب غشاً، وذلك وفقاً للمواد 371، 379، 380 و 383 من القانون المدني الجزائري.

فهذا هو الحال بالنسبة للالتزام بالضمان في القواعد العامة، غير أن الأمر يختلف في ضوء نصوص قانون حماية المستهلك، حيث أن المشرع الجزائري قد وسع من دائرة الضمان لصالح المستهلك أي المشتري، وذلك لتعزيز حمايته، ويتجلى ذلك من خلال تحليل نصوص المواد 13، 14، 15 و 16 من قانون حماية المستهلك وقمع الغش، التي توضح أن الضمان الذي نص عليه المشرع هو حق للمستهلك وحماية له، كما أن أي شرط في العلاقة الاستهلاكية يقضي بعدم

¹ المادة 371 من القانون المدني الجزائري.

الضمان يعتبر باطلاً ولاغياً، لأنه يتضمن غشاً أو تدليساً، مما يعد من عيبا من عيوب الرضا في المعاملات المدنية والتجارية.

وعلى الرغم من أن القواعد العامة تقضي بأن البائع يضمن للمشتري عيوب المبيع الخفية كما سبق وذكرنا، فإن العيب الذي يضمنه البائع يجب أن يكون ذا تأثير، أي يجب أن يكون العيب مؤثراً بشكل كبير ولا يشمل ما يجري العرف على التسامح فيه، فبالإضافة إلى ذلك، يشترط أن يكون العيب موجوداً وقت تسليم المبيع للمشتري، بغض النظر عن كونه موجوداً وقت العقد إذا كان المبيع معيناً بالذات أو بالنوع، وأن يكون عيباً خفياً لا يمكن اكتشافه بسهولة عبر الحواس أو بفحص المبيع بعناية الشخص المعتاد، كما يضمن البائع هذا العيب إذا كان قد أكد للمشتري خلو المبيع من العيوب أو تعمد إخفاء العيب عن المشتري، ولم يكلف الأخير عناء فحصه، كما أنه لا يمكن اعتبار العيب عيباً يمكن الرجوع عنه في حالة ما إذا كان المشتري يعلم به وقت البيع، حيث يُعد ذلك بمثابة رضا من المشتري بالمبيع بحالته.

نشير أيضاً إلى أن المشرع لم يكتفِ بتوفير الحماية القانونية للمستهلك من خلال تكريس إلزامية الضمان على المنتج أو المحترف أو البائع أو أي متدخل آخر، بل ذهب إلى تشجيع الضمان الاتفاقي والتعاقدي الذي يهدف إلى توسيع نطاق الضمان، كما أنه اشترط أن تتضمن بعض المنتجات شهادة ضمان، ما يعني أنه حرص على توفير حماية أوسع للمستهلك من مخاطر استخدام المنتجات، بالإضافة إلى إقامة المسؤولية على المتدخلين.

الفرع الثالث: الأحكام المتعلقة بحماية المستهلك

أولاً: جمعيات حماية المستهلك

سننطلق هنا إلى جمعيات حماية المستهلك باعتبارها آلية غير حكومية تهدف إلى الدفاع عن حقوق المستهلكين وحمايتهم، حيث تعتبر جزءاً من حركة المستهلكين، فوفقاً للمفكر "كوتلر"، تُعرف بأنها "حركة اجتماعية تهدف إلى تعزيز حقوق المشترين في علاقتهم بالبائعين"¹، كما يمكن تعريف هذه الجمعيات أيضاً على أنها "اتفاقية يتجمع من خلالها عدد من الأشخاص الذين يتطوعون لخدمة هدف مشترك دون غاية ربحية".

فهذه الجمعيات تقوم على أساس تنظيم تطوعي ينشأ بناءً على رغبة المستهلكين أنفسهم، وفي بعض الحالات، تتخذ هذه الجمعيات شكلاً تعاونياً تهدف من خلاله إلى تقديم منتجات بأسعار معقولة وشروط مناسبة، كما أنها تسعى إلى تنسيق الجهود وتوفير وسائل متعددة للدفاع عن مصالح المستهلكين وحمايتهم من الممارسات التجارية غير العادلة.

أما المشرع الجزائري، فقد عرف جمعيات حماية المستهلك بموجب المادة 21 من القانون رقم 03-09 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، بأنها "جمعية تُنشأ طبقاً للقانون، تهدف إلى ضمان حماية المستهلك من خلال إعلامه، تحسيسه، توجيهه وتمثيله"²، حيث يشير القانون إلى

¹ Selon le penseur Philip Kotler, la protection des consommateurs est définie comme « un mouvement social visant à renforcer les droits des acheteurs dans leur relation avec les vendeurs ». Cette définition met en avant l'importance de créer un environnement commercial équitable et équilibré, où les droits des consommateurs sont garantis et protégés contre les pratiques commerciales déloyales ou trompeuses. Kotler a été l'un des premiers à souligner le rôle des organisations dédiées à la protection des consommateurs pour promouvoir la justice économique et sociale.

² المادة 21 من القانون رقم 03-09.

أن هذه الجمعيات تتكون من أشخاص طبيعيين أو معنويين يتعاونون لتحقيق غايات غير ربحية، ويسهمون في تطوير الأنشطة التي تخدم الصالح العام في مختلف المجالات الاجتماعية منها والعلمية والثقافية، وغيرها.

أما فيما يتعلق بتاريخ ظهور هذه الجمعيات فإنه مع بداية التطور الصناعي والنظام الرأسمالي، بدأت تظهر فجوة كبيرة بين المستهلكين والمهنيين، حيث كان المستهلك يُعتبر الطرف الأضعف في العلاقة، بينما كان المهني يمتلك القدرة المالية والمعلوماتية المتفوقة، ففي هذا السياق، بدأت ظاهرة المستهلكين كفئة اجتماعية تبرز في عشرينيات القرن العشرين، ومع تزايد الوعي بحقوق المستهلك، بدأ العديد من الأشخاص في تشكيل جمعيات تهدف إلى الدفاع عن حقوقهم وحمايتهم.

كما أن حركة جمعيات حماية المستهلك ظهرت في العالم الغربي كرد فعل مباشر على الثورة الصناعية، حيث شهدت مجالات الإنتاج والتسويق تطوراً كبيراً في تلك الفترة، ففي أوائل القرن العشرين، ارتفعت أسعار المنتجات بشكل ملحوظ، مما دفع المستهلكين إلى البحث عن طرق جديدة للتعامل مع الأعمال التجارية وضمان حقوقهم في الحصول على السلع التي يحتاجون إليها.

فبحلول عام 1930، أصبح دور حركة حماية المستهلك أكثر وضوحاً بعد الأزمة الاقتصادية العالمية، التي أثرت بشكل كبير على القدرة الشرائية للمستهلكين وجعلت من الصعب عليهم توفير احتياجاتهم الأساسية، كما أن الوضع بعد عام 1940 شهد تقاعداً بسبب تأثيرات الحرب العالمية الثانية، والتي أدت إلى فقدان العديد من السلع وارتفاع أسعارها.

ففي عام 1962، قدّم الرئيس الأمريكي "جون كينيدي" رسالته الشهيرة إلى الكونغرس الأمريكي تحت عنوان "قائمة حقوق المستهلك"، والتي كانت نقطة تحول رئيسية في حركة حماية المستهلك، إذ دعا كينيدي في رسالته إلى ضرورة وضع قوانين جديدة لحماية حقوق المستهلكين، الذين كانوا

يمثلون أكبر مجموعة اقتصادية ولكن الأقل اهتمامًا من قبل الحكومة، فشكل هذا الحدث بداية كبيرة لحركة الاستهلاك.

ومع مرور الوقت، امتدت حركة حماية المستهلك من الولايات المتحدة إلى أوروبا، ثم إلى باقي أنحاء العالم، ليشمل ذلك العديد من البلدان العربية التي شهدت تأسيس جمعيات حماية المستهلك، غير أن نشاط هذه الجمعيات يختلف من دولة إلى أخرى، فعلى سبيل المثال، تعتبر الجمعيات في تونس، المغرب، الأردن، واليمن من بين الأكثر نشاطًا في هذا المجال، كما أنه في بعض الدول العربية كمصر والسودان فإننا نجد بأن جمعيات حماية المستهلك هناك تتعاون مع الوزارات المختصة، حيث نصت بعض القوانين على منحها الحق في إقامة الدعاوى نيابة عن المستهلكين المتضررين.

أما في الجزائر، فقد بدأ مفهوم جمعيات حماية المستهلك يظهر لأول مرة عام 1989 مع صدور القانون رقم 89-02 المتعلق بالقواعد العامة لحماية المستهلك¹، وفي عام 2003، تم تعزيز هذا المفهوم من خلال إصدار القانون رقم 09-03² الذي حدّد مهام جمعيات حماية المستهلك بشكل دقيق، إذ يهدف هذا القانون إلى ضمان حماية المستهلك من خلال توعيته بحقوقه، تمثيله أمام السلطات، وتحسيسه بالمخاطر التي قد يتعرض لها، كما أنه منح للجمعيات حق الاستفادة من المساعدة القضائية والسماح لها بالتصدي للدعاوى المدنية نيابة عن المستهلكين المتضررين.

تجدر الإشارة إلى أن الدولة الجزائرية قد أولت اهتمامًا بالغًا لإنشاء جمعيات حماية المستهلك، نظرًا للدور الهام الذي تقوم به هذه الجمعيات في تنشيط الحياة الاجتماعية والاقتصادية في

¹ القانون رقم 89-02 المؤرخ في 7 فيفري 1989 المتعلق بالقواعد العامة لحماية المستهلك "ملغى"، الجريدة الرسمية، العدد 6، بتاريخ 8 فيفري 1989.

² القانون رقم 90-03.

المجتمع، فقد أصبحت الجمعيات جزءاً أساسياً من النظام الاجتماعي والاقتصادي، بالنظر إلى الدور المحوري الذي تلعبه في الدفاع عن مصالح المستهلكين، خاصة في ظل الانفتاح الاقتصادي الذي أدى إلى تنوع السلع والخدمات المعروضة على المستهلكين.

فلقد اعترف المشرع الجزائري بحق تأسيس الجمعيات من خلال أول قانون خاص بالجمعيات، وهو القانون رقم 90-31 المتعلق بالجمعيات¹، كما أنه خصص الفصل السابع من القانون رقم 09-03 لتحديد مهام الجمعيات وتنظيمها بموجب المواد من 21 إلى 24، كما أنه حدد شروط تأسيسها، بما في ذلك عدد الأعضاء، الموارد المالية، والأهداف غير المادية التي تسعى لتحقيقها.

حيث تتطلب الجمعيات المحلية أن تضم على الأقل عشرة أعضاء، بينما تتطلب الجمعيات على مستوى الولايات أن تضم 15 عضواً من بلديتين على الأقل، أما الجمعيات بين الولايات فيجب أن تضم 21 عضواً من ثلاث ولايات على الأقل، في حين تحتاج الجمعيات الوطنية إلى 25 عضواً من 12 ولاية على الأقل، وبمجرد استيفاء هذه الشروط، يُمنح التصريح القانوني للجمعية.

أما بالنسبة للموارد المالية، فقد حدد القانون مصادر تمويل الجمعيات مثل اشتراكات الأعضاء، عوائد الأنشطة التي تقوم بها الجمعية، الهبات النقدية والعينية، الوصايا، وجمع التبرعات، حيث يمكن للجمعيات قبول المساعدات المالية من الدولة أو من الولاية أو البلدية، بشرط الحصول على التصريح المناسب، فعلى الرغم من ذلك، تبقى المساعدات المالية من الدولة أمراً احتمالياً وخاضعاً للسلطة التقديرية.

¹ القانون رقم 90-31 المؤرخ في 4 ديسمبر 1990 المتعلق بالجمعيات، الجريدة الرسمية، العدد 53، بتاريخ 5 ديسمبر 1990.

أما بخصوص الشرط الثالث لتأسيس الجمعيات فإنه يقتضي أن يكون هدف الجمعية غير مادي، أي أن الهدف الأساسي لا يكون الربح، فعلى الرغم من الدور الهام الذي تلعبه هذه الجمعيات في حماية المستهلك، إلا أن قلة الموارد المالية قد تحد من قدرتها على ممارسة دورها بشكل فعال، فمن هنا تأتي أهمية دعم الدولة لهذه الجمعيات لتقوم بدورها كحلقة وصل بين المواطن والحكومة.

نشير إلى أن جمعيات حماية المستهلك تقوم بأدوار متعددة وتتمثل في أساسين رئيسيين وهما الدور الوقائي والدور الردعي، فأما فيما يتعلق بالدور الوقائي فإن الجمعيات تقوم باتخاذ تدابير احترازية تهدف إلى حماية المستهلك من الأضرار التي قد تلحق به، إذ تشمل قيامها بالتحسيس والإعلام والمشاركة في إعداد سياسات الاستهلاك، ومراقبة الأسعار، كما أنها تساهم الجمعيات في توعية المستهلكين بالمخاطر التي قد تهدد أمنهم وصحتهم من خلال تنظيم حملات توعوية، ندوات، ومحاضرات، وطباعة دوريات متخصصة في الاستشارات الوقائية.

أما فيما يتعلق بالدور الردعي، فتتمثل في اتخاذ الجمعيات لكافة الإجراءات القانونية اللازمة ضد الممارسات التجارية غير المشروعة التي قد تلحق الأضرار بالمستهلكين، حيث تستخدم عدة آليات قانونية مثل التدخل القضائي والضغط على الشركات لتسوية القضايا المتعلقة بالمنتجات أو الخدمات غير المطابقة للمواصفات القانونية، كما أنها تتعاون مع السلطات المحلية لتطبيق العقوبات ضد الممارسات المخالفة للقوانين، مما يعزز حماية مصالح المستهلك.

ففي هذا السياق، فإن المشرع قد أقر للجمعيات الحق في رفع الدعاوى أمام القضاء الجنائي والمدني بهدف تعويض الأضرار الناتجة عن الأفعال المخالفة للقانون، حيث أن المادة 96 من الأمر رقم 95-06¹ المتعلق بالمنافسة والملغى بموجب الأمر رقم 03-03 المعدل والمتمم،

¹ المادة 96 من الأمر رقم 95-06 الملغى.

أُتاحت للجمعيات الحق في رفع دعوى قضائية ضد أي جهة اقتصادية تخالف أحكام القانون، كما أن القانون قد منح لها الحق في التأسيس كطرف مدني في الدعاوى، مما يتيح لها المطالبة بتعويض الأضرار التي قد تلحق بالمستهلكين جراء الممارسات التجارية غير القانونية.

ثانياً: المجلس الوطني لحماية المستهلك

تم إنشاء المجلس الوطني لحماية المستهلك، كهيئة استشارية تضطلع بدور أساسي في رسم السياسات ووضع التوصيات المتعلقة بحماية المستهلكين، إذ يعد هذا المجلس إحدى الركائز التي تستند إليها الدولة لضمان استدامة بيئة استهلاكية آمنة ومواكبة التطورات الاقتصادية على المستويين الوطني والدولي.

أ. النظام القانوني للمجلس الوطني لحماية المستهلك

أسست الجزائر المجلس الوطني لحماية المستهلك بموجب القانون رقم 09-03 المتعلق بحماية المستهلك وقمع الغش، ليكون هيئة استشارية تعمل على تقديم الاقتراحات والآراء بشأن حماية المستهلك، ولقد صدر المرسوم التنفيذي رقم 12-355¹ لتحديد تشكيلته وكيفية سير عمله، حيث يعتبر هذا المجلس إطاراً شاملاً يجمع بين مختلف الأطراف المعنية بحماية المستهلك، بما في ذلك الوزارات المعنية، الهيئات العمومية، والخبراء المتخصصين، إذ تضم عضوية المجلس ممثلين عن وزارات التجارة والصحة والصناعة والزراعة والطاقة، إلى جانب هيئات عمومية أخرى مثل المركز الجزائري لمراقبة النوعية والمعهد الوطني للصحة العمومية، بالإضافة إلى جمعيات حماية

¹ المرسوم التنفيذي رقم 12-355 المؤرخ في 2 أكتوبر 2012، يحدد تشكيلة المجلس الوطني لحماية المستهلكين واختصاصاته، الجريدة الرسمية، العدد 56، بتاريخ 11 أكتوبر 2012.

المستهلك¹ السالفة الذكر، فهذا التشكيل يتيح تنوعاً في الخبرات التي تسهم في معالجة قضايا الاستهلاك من مختلف الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والصحية.

بالإضافة إلى ذلك، يتميز المجلس بكونه هيئة استشارية تقدم توصيات حول القوانين والأنظمة المتعلقة بحماية المستهلك، إلا أنه يفتقر إلى الشخصية المعنوية والاستقلال المالي، حيث تُدرج ميزانيته ضمن وزارة التجارة، كما أن رئيس المجلس يكون من بين ممثلي جمعيات حماية المستهلك، بينما يتم تعيين الأعضاء بقرار من الوزير المكلف بحماية المستهلك، مما يجعل المجلس مرتبطاً إدارياً بوزارة التجارة، كما أننا نلاحظ أن المجلس يجتمع مرتين في السنة في دورات عادية، بينما يمكنه الانعقاد في دورات استثنائية بناءً على طلب رئيسه أو ثلثي الأعضاء².

إلى جانب ذلك، يتم اعتماد النظام الداخلي للمجلس بأغلبية أعضائه، وهو ما ينظم طريقة العمل داخل المجلس وآلية اتخاذ القرارات، ورغم كل ذلك فإن هذا المجلس لم يكن مفعلاً بشكل كامل لفترة طويلة، حيث ظل يعاني من تأخر في التأسيس الفعلي رغم النصوص القانونية التي أقرته، فهذا التأخر يعكس الفجوة بين التشريع والتطبيق العملي، ما أثر على دوره في تحسين سياسات حماية المستهلك وضبط الأسواق.

نشير أيضاً إلى أن القوانين المنظمة للمجلس تسعى لضمان التمثيل الشامل لمختلف الفئات المهمة بحماية المستهلك، ومع ذلك، يبقى افتقاره للسلطات التنفيذية أحد العوائق الرئيسية، فالمجلس، رغم دوره الاستشاري الهام، لا يمتلك صلاحيات تنفيذية تمكنه من فرض القرارات أو

¹ منيرة بلورغي، حركة حماية المستهلك في التشريع الجزائري، مجلة الحقوق والحريات، العدد 4، 2017، ص 190.

² المادة 17 من المرسوم التنفيذي رقم 12-355.

إلزام الجهات المعنية بتطبيق توصياته، فهذا الأمر يحد من فعاليته في مواجهة التحديات المتزايدة التي يفرضها تطور الأسواق وتغير نمط الاستهلاك.

يمكن القول بأن النظام القانوني للمجلس يتمتع بإطار شامل يهدف إلى جمع مختلف الأطراف تحت مظلة واحدة لتحقيق حماية شاملة للمستهلك، لكن لتحقيق فعالية أكبر، يجب تعزيز استقلالية المجلس، سواء من خلال منحه الشخصية المعنوية أو زيادة الموارد المالية والبشرية المخصصة له، فهذا التوجه يمكن أن يضمن استدامة العمل داخل المجلس ويتيح له أداء دوره بشكل أفضل في صياغة سياسات وطنية فعالة لحماية المستهلكين.

وعلى الرغم من الجهود المبذولة لإدماج جمعيات حماية المستهلك في المجلس، إلا أن تأثيرها لا يزال محدودًا بسبب افتقارها إلى الدعم اللازم، سواء المادي أو المعنوي، وبالتالي، يمكن القول بأن هناك حاجة ملحة لإعادة تقييم الإطار القانوني والتنظيمي للمجلس لضمان تفعيل دوره بشكل يتناسب مع التحديات الراهنة.

فتحقيق الأهداف المنشودة من إنشاء المجلس يتطلب أن يكون أكثر مرونة في التعامل مع التغيرات الاقتصادية والاجتماعية، وأن يمتلك صلاحيات تتيح له لعب دور أكبر في ضبط الأسواق ومراقبة جودة المنتجات، فهذه المتطلبات تحتاج إلى تكامل الجهود بين الجهات الحكومية والقطاع الخاص والمجتمع المدني لضمان بيئة استهلاكية أكثر أمانًا.

ب. صلاحيات المجلس وتقييم دوره في دعم سياسة حماية المستهلك

يتمتع المجلس الوطني لحماية المستهلك بصلاحيات استشارية واسعة تهدف إلى تحسين بيئة الاستهلاك وتعزيز حقوق المستهلكين، إذ تتضمن هذه الصلاحيات تقديم المقترحات والتوصيات المتعلقة بمشاريع القوانين المرتبطة بحماية المستهلك، إلى جانب دراسة التدابير والسياسات التي

يمكن أن تسهم في ضبط الأسواق وحماية المستهلكين من المخاطر المرتبطة باستخدام المنتجات غير المطابقة للمواصفات، كما يُعنى المجلس بالمساهمة في تحسين برامج مراقبة الجودة وقمع الغش التي تنفذها الهيئات المعنية.

من بين الأدوار التي يضطلع بها المجلس، دوره في المساهمة في إعداد استراتيجيات وطنية تعزز من جودة المنتجات الوطنية وتأهيلها للتنافس على الصعيد الدولي، كما أنه يعمل على جمع البيانات المتعلقة بحماية المستهلك وتحليلها لتقديم توصيات قائمة على أسس علمية تساهم في تحسين سياسات حماية المستهلك¹، فهذه المهام تجعل من المجلس حلقة وصل هامة بين الجهات الحكومية والمستهلكين، وتساعد في توجيه السياسات الوطنية نحو تحقيق استهلاك آمن ومستدام.

رغم هذه الصلاحيات، يواجه المجلس تحديات كبيرة تعيق أداء دوره بفعالية، حيث تتمثل أبرز هذه التحديات في غياب التنسيق الفعلي بين المجلس والهيئات التنفيذية الأخرى، مما يجعل تطبيق التوصيات التي يصدرها المجلس أمراً صعباً، فبالإضافة إلى ذلك، فإن طابعه الاستشاري يحد من قدرته على اتخاذ قرارات إلزامية، مما يجعله معتمداً بشكل كامل على الجهات التنفيذية لتطبيق توصياته².

إحدى المشكلات الرئيسية التي تواجه المجلس هي نقص الموارد المالية والبشرية، وهو ما يؤثر على قدرته على تنفيذ المهام المنوطة به، فضلاً عن ذلك، فإن افتقار المجلس إلى الدعم الفني والتقني اللازم يحد من إمكانية تطوير دوره ليوافك التحديات المتزايدة في مجال حماية المستهلك.

¹ منيرة بلورغي، المرجع السابق، ص 191.

² آمال بعيش تمام ومحمد غليسي طلحة، المجلس الوطني لحماية المستهلك، مجلة الاجتهاد القضائي، العدد 14، 2017، ص 431.

يمكن القول بأن دور المجلس الحالي محدود مقارنة بالأهداف التي أنشئ من أجلها، فلتحقيق فعالية أكبر فإن المجلس يحتاج إلى تعزيز استقلاليتة من خلال منحه الشخصية المعنوية والاستقلال المالي، مما يتيح له العمل بحرية أكبر بعيداً عن القيود الإدارية، كما أن زيادة التنسيق بين المجلس والهيئات التنفيذية يُعد أمراً ضرورياً لضمان تنفيذ التوصيات والسياسات التي يقدمها. وعليه، فإن المجلس الوطني لحماية المستهلك يمثل أداة هامة ضمن منظومة حماية المستهلك في الجزائر، لكنه بحاجة إلى مزيد من الدعم والتطوير لضمان تحقيق الأهداف المرجوة، فتعزيز قدراته الإدارية والمالية، إلى جانب توسيع نطاق صلاحياته، يمكن أن يسهم بشكل كبير في تحسين أدائه وتعزيز دوره في حماية حقوق المستهلكين.

ثالثاً: الهيئات الإدارية لحماية المستهلك

تتمثل في الهيئات المركزية لحماية المستهلك وكذا الهيئات المحلية والتنفيذية لحماية المستهلك.

أ. الهيئات المركزية لحماية المستهلك

تتولى الدولة، من خلال هيئاتها المركزية، مسؤولية كبيرة في حماية المستهلك، حيث تسعى جاهدة لتوفير الأطر القانونية والتنظيمية الكفيلة بتحقيق هذا الهدف، فوزارة التجارة تمثل الجهة المركزية المكلفة بهذه المهمة، إذ تشرف على الأنشطة التجارية بمختلف جوانبها لما لها من ارتباط مباشر بصحة وسلامة المستهلك وأمنه، كما أنها تتمتع بصلاحيات واسعة تمكنها من أداء دورها الفاعل، وتستند في ذلك إلى المرسوم التنفيذي رقم 02-453 الذي يمنح وزير التجارة صلاحيات مهمة تشمل التنسيق مع مختلف الوزارات والهيئات لتحديد الشروط المناسبة لتسويق السلع والخدمات وضمان توافقها مع معايير الجودة والصحة والسلامة، كما تشمل الصلاحيات أيضاً اقتراح نظم لحماية العلامات التجارية، وتعزيز الرقابة الذاتية لدى المتعاملين الاقتصاديين، والمبادرة بتطوير

المخابر المتخصصة لتحليل جودة المنتجات، بالإضافة إلى ذلك، يضطلع الوزير بالمشاركة في أعمال الهيئات الدولية والإقليمية المختصة بالجودة، مع السهر على الأداء الجيد للهيئات التابعة للوزارة¹.

تلعب الهياكل المركزية تحت إشراف وزارة التجارة دوراً حيوياً في تعزيز حماية المستهلك، حيث تم تنظيم هذه الهياكل بموجب المرسوم التنفيذي رقم 08-266، إذ تشمل المديرية العامة للضبط والتنظيم التي تضطلع بإعداد الآليات القانونية للسياسة التجارية، مراقبة الأسواق، وتنظيم الأسعار وهوامش الربح، إلى جانب دورها في ترقية جودة السلع والخدمات، كما أنها تشمل أيضاً المديرية العامة لمراقبة الاقتصاد وقمع الغش، التي تركز على وضع السياسات الوطنية المتعلقة بمراقبة الجودة وقمع الغش، فضلاً عن مكافحة المنافسة غير المشروعة ودعم الرقابة، كما أن من بين الهياكل المهمة أيضاً نجد شبكة الإنذار السريع، التي تعمل على مراقبة المنتجات الموجهة للاستهلاك وضمان سرعة تداول المعلومات بين الجهات المختصة، مما يعزز القدرة على اتخاذ الإجراءات الوقائية اللازمة².

تجدر الإشارة إلى الهياكل المركزية تشمل أيضاً المصالح الخارجية لوزارة التجارة، والتي تتكون من المديريات الجهوية التي تتابع نشاط المديريات الولائية³، فضلاً عن المجلس الوطني لحماية

¹ إبراهيم بوعمر، الهيئات الإدارية لحماية المستهلك في التشريع الجزائري، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، العدد 2، 2021، ص 65-66.

² المرسوم التنفيذي رقم 12-203 المؤرخ في 6 ماي 2012 المتعلق بالقواعد المطبقة في مجال أمن المنتجات، الجريدة الرسمية، العدد 28، بتاريخ 9 ماي 2012.

³ المرسوم التنفيذي رقم 11-09 المؤرخ في 20 جانفي 2011 المتضمن تنظيم المصالح الخارجية في وزارة التجارة وصلاحياتها وعملها، الجريدة الرسمية، العدد 4، بتاريخ 23 جانفي 2011.

المستهلك السالف الذكر، وكذا المركز الجزائري لمراقبة النوعية الذي يسهم في حماية المستهلك من خلال تحليل جودة السلع وترقية الإنتاج الوطني.

في سياق آخر، يبرز مجلس المنافسة كهيئة مستقلة تهدف إلى تنظيم المنافسة الاقتصادية وحماية المستهلك من الآثار السلبية للممارسات الاحتكارية وغير المشروعة، إذ أنه يتمتع بصلاحيات استشارية وقمعية، حيث يتدخل إلزامياً في حالات الاختلالات السوقية مثل الاحتكار أو ارتفاع الأسعار بشكل غير مبرر، كما أنه يقدم استشارات اختيارية للهيئات التشريعية والتنظيمية والسلطة القضائية بشأن القضايا المتعلقة بالمنافسة.

من جهة أخرى، يضطلع المجلس بدور قمعي يشمل التحقيق في الممارسات الضارة بالمستهلك وتوقيع العقوبات المالية والإدارية على الجهات المخالفة، مع ضمان التوازن في العلاقة الاقتصادية بما يعزز الحماية الفعلية للمستهلك¹.

ب. الهيئات المحلية والتنفيذية لحماية المستهلك

إلى جانب الهيئات المركزية، تلعب الهيئات المحلية والتنفيذية دوراً محورياً في حماية المستهلك على المستوى الإقليمي والمحلي، حيث يُعد الوالي السلطة التنفيذية الأولى في الولاية، إذ يتم تعيينه بمرسوم رئاسي ويجمع بين السلطة الإدارية والسياسية، كما أنه تُسند إليه مهام الإشراف على المديرية الولائية للتجارة والمنافسة والجودة، وكذا اتخاذ الإجراءات الوقائية اللازمة لحماية المستهلكين والتي تشمل سحب المنتجات غير المطابقة من الأسواق، غلق المحلات المخالفة، والتنسيق مع الجهات الأمنية لتنفيذ القرارات الصادرة.

¹ إبراهيم بوعمر، المرجع السابق، ص 68-70.

كما أن الوالي يتمتع بصلاحيات واسعة تمكنه من فرض الرقابة على الأنشطة التجارية وضمان الالتزام بالقوانين والتشريعات المتعلقة بحماية المستهلك، إضافة إلى المحافظة على الصحة العامة والنظافة في نطاق الولاية¹.

أما على المستوى البلدي، فإن رئيس المجلس الشعبي البلدي يلعب دوراً بارزاً في حماية المستهلك بصفته ممثلاً للبلدية من جهة وممثلاً للدولة من جهة ثانية، فبصفته ممثلاً للبلدية، فإنه يضطلع بتنفيذ المداولات البلدية المتعلقة بحماية المستهلك والإشراف على تسيير المؤسسات المحلية ذات الصلة، مثل المكاتب الصحية التي تراقب جودة السلع والخدمات، أما بصفته ممثلاً للدولة، فإنه يطبق القوانين والتشريعات المتعلقة بحماية المستهلك، ويضمن الالتزام بالمعايير الصحية والنظافة العامة في الأسواق والأماكن العامة، بالتنسيق مع الوالي والجهات التقنية المختصة، كما أن صلاحيات رئيس المجلس الشعبي البلدي تشمل كذلك اتخاذ التدابير اللازمة لمعالجة أي خلل قد يؤثر على صحة وسلامة المواطنين، مثل ضبط أسعار السلع وتوزيع المياه الصالحة للشرب².

فإلى جانب الأدوار الموكلة إلى الوالي ورئيس المجلس الشعبي البلدي، فإنها تبرز أهمية مديريات التجارة الولائية التي تُعد الذراع التنفيذي لوزارة التجارة على المستوى المحلي، إذ تُعنى هذه المديريات بتنفيذ السياسات الوطنية المتعلقة بالتجارة، بما في ذلك مراقبة الجودة وقمع الغش، وضمان التنافسية العادلة بين المتعاملين الاقتصاديين، كما أنها تقوم برفع تقارير دورية حول تطور الأسعار ووضعية الأسواق، مع المساهمة في توعية المستهلكين بحقوقهم وتعزيز ثقافة الاستهلاك المسؤول.

¹ القانون رقم 07-12 المؤرخ في 21 فيفري 2012 المتعلق بالولاية، الجريدة الرسمية، العدد 12، بتاريخ 29 فيفري 2012.

² إبراهيم بوعمرة، المرجع السابق، ص 72-73.

نشير أيضا إلى أن المديريات الولائية للتجارة¹ تعمل بالتنسيق مع الجمعيات المحلية والمصالح التقنية لتحقيق الأهداف المشتركة المتمثلة في حماية المستهلك وترقية جودة السلع والخدمات.

رابعاً: حماية المستهلك في مجال المعاملات الإلكترونية في الجزائر

أ. الإطار المفاهيمي لحماية المستهلك الإلكتروني

يشكّل الإطار المفاهيمي لحماية المستهلك الإلكتروني حجر الزاوية لفهم حقوق وواجبات الأطراف المتعاملة في بيئة التجارة الإلكترونية، فمع التطور الهائل في تقنيات الاتصال وانتشار استخدام الإنترنت، ظهرت التجارة الإلكترونية كوسيلة فعّالة للتبادل التجاري، ما جعلها تتطوي على تحديات تتعلق بحقوق المستهلكين في بيئة افتراضية تتجاوز الحدود الجغرافية².

فالمستهلك الإلكتروني هو كل شخص طبيعي يستخدم وسائل الاتصال الإلكتروني للحصول على سلع أو خدمات لأغراض شخصية³، غير أن هذه الطبيعة الافتراضية للعلاقات التجارية تعرضه لمخاطر متنوعة، منها التلاعب بالمعلومات، انتهاك الخصوصية، وعدم وضوح التزامات الموردين.

ففي الجزائر، جاء القانون رقم 18-05⁴ ليضع إطاراً قانونياً ينظم التجارة الإلكترونية ويحدد أطر حماية المستهلك، حيث يركّز هذا القانون على مبدأ الشفافية في العلاقات التعاقدية من خلال

¹ المرسوم التنفيذي رقم 11-09.

² محمد عيبب ومحمد بوراس، حماية المستهلك في مجال المعاملات الإلكترونية بالجزائر على ضوء القانون رقم 18-05 المتعلق بالتجارة الإلكترونية، مجلة دراسات وأبحاث المجلة العربية للأبحاث في العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة زيان عاشور الجلفة، العدد 4، 2021، ص 129-130.

³ فانتن حسين حوى، الوجيز في قانون حماية المستهلك، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2012، ص 128-129.

⁴ القانون رقم 18-05 المؤرخ في 10 ماي 2018 المتعلق بالتجارة الإلكترونية، الجريدة الرسمية، العدد 28، بتاريخ 16 ماي 2018.

إلزام الموردين بتوفير معلومات واضحة ودقيقة عن المنتجات والخدمات، بما في ذلك السعر، الخصائص، وشروط الاستخدام، فعلاوة على ذلك، تمثل وسائل الاتصال المستخدمة في التجارة الإلكترونية تحديًا من حيث التوثيق القانوني للمعاملات وحماية بيانات الأطراف المعنية.

تجدر الإشارة إلى أن حماية المستهلك الإلكتروني تعتمد على مبادئ قانونية مثل مبدأ حسن النية في التعاملات التجارية، ومبدأ توازن الحقوق والالتزامات بين المستهلك والمورد، فهذه المبادئ تضمن للمستهلك الحصول على معاملة عادلة تحترم حقوقه، سواء من حيث وضوح العقد الإلكتروني أو من حيث الحق في الحصول على تعويض عن أي ضرر يلحق به نتيجة غش أو تدليس¹.

إلى جانب ذلك، تظهر أهمية الإطار المفاهيمي في معالجة قضايا الخصوصية وحماية البيانات الشخصية²، إذ يُعتبر جمع ومعالجة بيانات المستهلك تحديًا كبيرًا في العصر الرقمي، حيث يتطلب الأمر تنظيمًا دقيقًا لضمان عدم استخدام هذه البيانات بشكل غير قانوني، فالقانون الجزائري ينظم هذا الجانب من خلال إلزام الموردين بتوفير حماية متقدمة لبيانات المستهلكين ومنع مشاركتها مع أطراف أخرى دون موافقتهم الصريحة.

كما تناول الإطار القانوني للمستهلك الإلكتروني في الجزائر مفهوم "المسؤولية التشاركية"، حيث يتم توزيع المسؤولية بين جميع الأطراف في البيئة الرقمية، بما في ذلك الجهات المنظمة، الموردين، والمستهلكين أنفسهم، فهذا النهج التكاملي يهدف إلى توفير بيئة إلكترونية أكثر أمانًا وثقة.

¹ نبيل صبيح، حماية المستهلك في التعاملات الإلكترونية، مجلة الحقوق الكويتية، مجلس النشر العلمي بجامعة الكويت، العدد 2، 2008، ص 199.

² محمد عبيد ومحمد بوراس، المرجع السابق، ص 135.

من جهة أخرى، يُبرز الإطار المفاهيمي أهمية تطوير وسائل التوعية والتثقيف للمستهلكين بشأن حقوقهم في التجارة الإلكترونية، ففي كثير من الأحيان، يفتقر المستهلك الإلكتروني إلى المعرفة الكافية حول القوانين التي تحميه أو كيفية التعامل مع المخاطر المحتملة، فذلك، يشكل التثقيف القانوني والتكنولوجي جزءاً أساسياً من الحماية.

ب. تحديد واجبات المورد الإلكتروني ومسؤولياته كآلية لحماية المستهلك

يمثل المورد الإلكتروني الطرف الرئيسي في التجارة الإلكترونية، وتترتب عليه مسؤوليات قانونية واضحة لضمان تحقيق الحماية الفعالة للمستهلك، فوفقاً للقانون رقم 18-05¹، يتعين على المورد الإلكتروني تقديم معلومات دقيقة وشاملة حول المنتجات والخدمات التي يقدمها، إذ تشمل هذه المعلومات السعر، المواصفات الفنية، شروط التسليم، وسياسات الإرجاع والاستبدال، حيث يهدف هذا الالتزام إلى تعزيز الشفافية وتقليل حالات الغش أو التلاعب.

كما يلزم المورد بالوفاء بالالتزامات التعاقدية بشكل دقيق، بما في ذلك احترام مواعيد التسليم، وضمان توافق المنتج أو الخدمة مع المواصفات المعلن عنها²، ففي حال حدوث خطأ أو تأخير، يتحمل المورد المسؤولية الكاملة عن التعويض للمستهلك وفقاً للعقد أو القوانين ذات الصلة.

كما أن الالتزام بحماية البيانات الشخصية للمستهلك هو أحد أهم مسؤوليات المورد الإلكتروني، حيث يمنع القانون الجزائري المورد من استخدام البيانات التي يحصل عليها من المستهلك لأي غرض غير مشروع أو غير متفق عليه، مثل بيعها لأطراف أخرى أو استخدامها لأغراض تسويقية دون إذن صريح.

¹ القانون رقم 18-05.

² محمد عيبب ومحمد بوراس، المرجع السابق، ص 133.

فإلى جانب ذلك، يجب على المورد ضمان توفير وسائل اتصال مباشرة وسهلة للمستهلك، مثل خطوط الدعم الفني أو البريد الإلكتروني، لتمكينه من طرح استفساراته أو تقديم شكاوى بشأن المنتجات أو الخدمات، فهذا الالتزام يساهم في بناء علاقة ثقة بين الطرفين ويعزز من تجربة المستهلك في البيئة الإلكترونية¹.

ج. تحديد حقوق المستهلك الإلكتروني كآلية لحمايته

تعتبر حماية حقوق المستهلك الإلكتروني من الأولويات في التشريعات المعاصرة، حيث تسعى القوانين إلى تعزيز الأمان والثقة في بيئة التجارة الإلكترونية، فوفقاً للقانون رقم 05-18 المتعلق بالتجارة الإلكترونية في الجزائر²، تتعدد حقوق المستهلك الإلكتروني بما يضمن حصوله على تجربة عادلة وآمنة عند إجراء معاملاته عبر الإنترنت، حيث يشمل هذا الإطار القانوني حقوقاً عامة مثل الحق في الحصول على المعلومات المتعلقة بالسلع والخدمات، وحقوقاً خاصة ترتبط بخصوصية بيانات المستهلك وسرية معاملاته.

فمن بين الحقوق الأساسية، يبرز الحق في "العدول عن الشراء"، الذي يتيح للمستهلك فرصة إعادة النظر في قراره بعد إتمام المعاملة، دون تحمل أي أعباء مالية، وذلك خلال فترة زمنية محددة، فهذا الحق يُعتبر تطوراً قانونياً مقارنةً بالعقود التقليدية التي لم تكن تتضمن هذا البند، كما أن حق التعويض يعد ضماناً إضافية لحماية المستهلك من أي أضرار قد تنجم عن سوء الخدمة أو المنتجات المغشوشة، حيث تسعى التشريعات إلى حماية المستهلك من الغش والتحايل، إذ تضمن له الحق في المطالبة بتعويضات عادلة عن أي ضرر يلحق به نتيجة لتصرفات المورد غير

¹ محمد عبيد ومحمد بوراس، المرجع السابق، ص 132.

² القانون رقم 05-18.

المشروعة¹، كما يشمل ذلك حماية المستهلك من الدعايات المضللة، والتي قد تؤدي إلى شراء منتجات لا تلبي توقعاته أو احتياجاته.

نشير أيضا إلى أن حق الخصوصية يُعد من أهم الحقوق التي تركز عليها القوانين الحديثة، حيث يحظر القانون على الموردين استخدام بيانات المستهلك لأي غرض غير مصرح به أو مشاركتها مع أطراف ثالثة دون إذن صريح، حيث يتم دعم هذا الحق من خلال إلزام الموردين باتخاذ تدابير أمنية متقدمة لحماية بيانات العملاء من الاختراق أو الاستغلال غير المشروع.

كما يكفل القانون أيضا حق المستهلك في التوعية والتثقيف حول كيفية استخدام المنصات الإلكترونية بأمان، أين يتم تحقيق ذلك من خلال برامج إعلامية وإرشادية تهدف إلى رفع مستوى الوعي بين المستهلكين بأهمية التحقق من مصادر السلع والخدمات قبل إتمام المعاملات.

تتجلى حقوق المستهلك أيضا في حقه بالحصول على نسخ إلكترونية من العقود والفواتير المتعلقة بالمعاملات²، حيث يُلزم المورد بتوفير هذه الوثائق لتوثيق العملية وتسهيل أي مطالبات قانونية في المستقبل، فهذا الحق يضمن وجود سجل قانوني يمكن للمستهلك الرجوع إليه عند الحاجة.

من جهة أخرى، يتمتع المستهلك الإلكتروني بالحق في الوصول إلى جهات الرقابة والشكاوى لتقديم البلاغات عن أي انتهاكات يتعرض لها، ففي الجزائر، تتوفر آليات قانونية لرفع الشكاوى إلى الهيئات المختصة، مثل وزارة التجارة³ أو السلطات القضائية، والتي تُعتبر طرفًا أساسيًا في حماية حقوق المستهلك.

¹ محمد عيبوب ومحمد بوراس، المرجع السابق، ص 135.

² محمد عيبوب ومحمد بوراس، المرجع السابق، ص 133.

³ تم التطرق لهذه الهيئات في العنوان الثالث من هذا الفرع تحت عنوان: الهيئات الإدارية لحماية المستهلك.

وأخيرًا، تم التأكيد على ضرورة تمكين المستهلك من الحصول على معلومات دقيقة حول الموردين أنفسهم، بما يشمل هوية المورد، موقعه الجغرافي، وطرق الاتصال به¹، فهذا الشرط القانوني يهدف إلى منع المعاملات مجهولة المصدر وتعزيز الثقة بين الأطراف المتعاملة.

¹ محمد عبيد ومحمد بوراس، المرجع السابق، ص 133.

خاتمة

وفي الختام، نصل إلى أن التحولات القانونية الجديدة التي شهدتها النظام القانوني، من القانون التجاري إلى القانون الاقتصادي، لم تكن مجرد تغييرات شكلية في النصوص التشريعية، بل كانت استجابة حتمية وضرورية لمواجهة التحولات الاقتصادية العميقة التي أثرت في هيكلية الأنظمة الاقتصادية والتجارية على حد سواء، كما أوضحت الدراسة، أن هذه التطورات الاقتصادية قد فرضت ضرورة ملحة لإعادة النظر في القانون التجاري الذي كان في مراحل سابقة يمثل الإطار العام لجميع المعاملات، ليتم تحويله إلى قانون اقتصادي أكثر شمولية ومرونة، قادر على استيعاب وتحليل متغيرات العصر الحديث، إذ كانت البنية الاقتصادية الحديثة تتطلب تطويراً قانونياً يتناسب مع تلك التغيرات المتسارعة التي أصبحت تفرض نفسها على الساحة الاقتصادية.

ففي القديم كان القانون المدني يمثل الشريعة العامة التي تحكم جميع الأفراد مهما كانت صفاتهم، كما كانت تطبق أحكامه على جميع المعاملات المدنية منها والتجارية، غير أنه نظراً لما تتميز بها المعاملات التجارية من سرعة وائتمان ظهرت الحاجة إلى استقلال القانون التجاري عن الشريعة العامة، فأصبح فرعاً قانونياً مستقلاً بذاته، الأمر الذي تطلب دراسة الجانب التاريخي للقانون التجاري، فتاريخ القانون التجاري يرتبط بتاريخ التجارة نفسها، حيث تبرز أهمية فهم هذا التاريخ بمعرفة أصول القواعد القانونية المنظمة للقانون التجاري، والتي لم تظهر فجأة بل تعود جذورها إلى عصور قديمة، حيث نشأت استجابة لحاجات التجارة التي كانت تتغير وتتطور مع تغير العصور، فلقد لاحظنا بأن أولى بؤادر القانون التجاري ظهرت في العصور القديمة في منطقة البحر الأبيض المتوسط الذي كان مسرحاً للتجارة بين الشعوب المحيطة به من مصريين وبابليين وفينيقيين إلى الإغريق والرومان.

إلا أنه بعد سقوط الإمبراطورية الرومانية وغزو القبائل الجرمانية لأجزائها المختلفة في القرن الخامس، تراجعت التجارة بشكل كبير في تلك الفترة أي في العصور الوسطى، غير أنه كانت

هناك عوامل ساعدت في تطور التجارة في ذلك الزمن، خصوصا ما نتج عن الحروب الصليبية وكذا انتشار الأسواق الدورية، إذ أن هذه الأخيرة أتاحت بيئة لظهور العديد من العادات والأعراف التجارية، والتي كانت قائمة على فكرتين أساسيتين تعتبران أساس القانون التجاري الحديث وهما سرعة إتمام المعاملات ودعم الثقة والائتمان، وعليه فإنه من خلال دراسة تطور القانون التجاري في العصور الوسطى، فإنه اتضح أن القانون التجاري كقانون مستقل ومتميز عن القانون المدني نشأ في الأصل في العصر الوسيط بإيطاليا بشكل خاص، حيث ظهرت في هذه الفترة الأنظمة الأساسية للقانون التجاري الحديث كالقضاء التجاري، الإفلاس، السفنجة وكذا شركة التوصية، مما أسهم في تشكيل طبقة خاصة من التجار، بالإضافة إلى توسيع القانون التجاري مكانيا ليصبح قانونا دوليا، لاسيما عندما ظهرت عادات خاصة بالموانئ وقنصليات البحر.

فرغم تميز واستقلال القانون التجاري عن القانون المدني خاصة في سرعة إنجاز المعاملات التجارية وكذا دعم الائتمان لضمان استمرارية النشاط التجاري، فإن ذلك لا يعني أن القانون التجاري يعمل بمعزل تام عن القانون المدني، بل يوجد ارتباط وثيق بينهما يستدعي تطبيق بعض القواعد المدنية في حالات عديدة، وذلك لأن القانون المدني يشكل الإطار العام الذي يحدد القواعد الأساسية التي تنظم كافة فروع القانون الخاص، الأمر الذي جعل من بعض فقهاء القانون يقومون بالمناداة بوحدة فروع القانون الخاص أو وحدة الشريعة العامة، وذلك لعدم اقتناعهم بفكرة استقلال القانون التجاري عن الشريعة العامة، حيث يرون بأنه يجب دمج القانون التجاري والمدني ليكون قانون واحد يحكم المعاملات التجارية والمدنية على حد سواء.

فمثلما فرضت العديد من العوامل في مرحلة مضت الانتقال من القانون المدني إلى القانون التجاري، فإن مختلف التطورات الاقتصادية أصبحت تدفع باتجاه توسع وتطور القانون التجاري الذي وجد نفسه عاجزا عن مواجهة ومجابهة تلك التحولات، الأمر الذي استدعى ظهور فرع

قانوني جديد يكون أكثر قدرة على استيعاب المشاكل والموضوعات التجارية والصناعية وأكثر استجابة لحاجات مؤسساتها الحديثة، والذي تمثل في قانون الأعمال باعتباره أحد فروع القانون الخاص، فبعد دراستنا لهذا الفرع القانوني الجديد صادفتنا صعوبة مزدوجة لم يسبق أن رأيناها عند دراسة القانون المدني أو القانون التجاري أو غيرهما من القوانين، إذ تمثلت الصعوبة الأولى في صعوبة مصطلح قانون الأعمال في حد ذاته من جهة وفي صعوبة ضبط تعريف جامع لقانون الأعمال من جهة أخرى.

فأما فيما يتعلق بصعوبة مصطلح قانون الأعمال، فإننا لاحظنا أن العديد من الفقهاء والمؤلفين يعتمدون مصطلح "القانون التجاري" لتحديد ما يسمى بقانون الأعمال، كما لاحظنا أيضا ظهور مصطلحات أخرى غير مصطلح القانون التجاري ومن بينها مصطلح "القانون الاقتصادي" وكذا مصطلح "قانون المؤسسة"، كما أن الصعوبة الثانية تكمن في عدم وجود تعريف متفق عليه بالإجماع لقانون الأعمال، فهناك من ينظر إليه بمفهومه الضيق ومنهم من يفضل الأخذ بمفهومه الواسع، الأمر الذي جعل من الصعب الاتفاق على تحديد وضبط تعريف لقانون الأعمال، إذ أنه على العموم يمكن تعريفه بأنه ذلك الفرع القانوني الذي ينتمي إلى فروع القانون الخاص، والذي ينظم معظم الأنشطة المتعلقة بالإنتاج، والتوزيع والخدمات، كما يمكن تعريفه كما عرفه جبرارد فارجات بأنه قانون تنظيم الأعمال بواسطة سلطات عامة وخاصة.

فبالإضافة إلى كل ذلك، فإنه عند دراسة مصادر قانون الأعمال، فإننا وجدنا بأن مصادر القانون بالنسبة للقانون المدني تختلف عن تلك بالنسبة لقانون الأعمال، حيث أن من بين أهم أوجه الاختلاف أن مصادر القانون المدني تنطلق من منظور "عقلاني" و"نظري" في حين أن فقهاء القانون التجاري وقانون الأعمال يتبنون المنظور "العملي" أو "التطبيقي"، إذ لاحظنا أنه بجانب المصادر المعترف بها في القانون المدني كالتشريع، والاجتهاد القضائي والفقه، فإن هناك مصادر

أخرى تلعب دورا أصليا بل أصيلا ومهما في مجال قانون الأعمال والتي تتمثل أساسا في العادات والأعراف وكذا المصادر الإدارية والتنظيمية، كما أن من بين الاختلافات التي وجدناها بين القانون المدني وقانون الأعمال، هو أصالة هذا الأخير، وذلك لامتلاكه مجالا أصليا، إذ تجلّى ذلك من خلال خصوصية الحلول الأصلية التي يقدمها من جهة واعتماده على تقنيات مبتكرة أو آليات تقنية أصيلة من جهة أخرى.

علاوة على ما سبق فإن من بين التحولات القانونية التي طرأت على أحكام القانون التجاري فإننا وجدنا ظهور مصطلح المؤسسة كمفهوم جديد في الدراسات القانونية باعتبارها أساس تطوير النشاطات الاقتصادية، وذلك أنه في الأساس قد حضي باهتمام واسع من طرف باحثي العلوم الاقتصادية، إذ ينظر إلى المؤسسة من طرفهم على أنها كيان اقتصادي واجتماعي أو كوحدة إنتاج تهدف إلى تحقيق الربح وتنظيم الموارد، في حين ينظر إليها القانونيون على أنها كيان قانوني يخضع لأحكام القانون ويعمل ضمن إطار تنظيمي يحدد حقوقه والتزاماته، كما أنه تم تعريف المؤسسة من طرف المشرع الجزائري في عدة نصوص مختلفة، وذلك حسب صنفها أو شكلها القانوني، إذ نشير إلى أن مصطلح المؤسسة قد حل محل كل من التاجر والمحل التجاري وكذا الشركات التجارية وغيرها من المصطلحات التي كان القانون التجاري يوظفها ضمن أحكامه.

كما أنه عند دراسة المؤسسة في هذا البحث، فلقد ظهرت أن لها عدة أشكال أو تصنيفات قانونية ولعل أبرزها المؤسسات التي تأخذ شكل شركة، فعلى أساس هذا التصنيف فإننا وجدنا بأن هناك شركات أشخاص وشركات أموال، كما أن هناك شركات خاصة وشركات عمومية، أين تم التركيز على هذه الأخيرة، لاسيما فيما تعلق بخصوصية المؤسسات العمومية الاقتصادية بموجب أحكام الأمر رقم 95-22 وكذا الأمر رقم 01-04، حيث تم تسليط الضوء على التحولات الهيكلية التي

مست القطاع العمومي الاقتصادي الجزائري مرورا بمرحلة الانسحاب التدريجي للدولة من المجال الاقتصادي، وصولا إلى لجوئها إلى الخصوصية.

فالمشرع الجزائري قام بتكريس مختلف النصوص القانونية لتأطير عملية الخصوصية، أين تم من خلالها تحديد مختلف كفاءات أو طرق الخصوصية كالتنازل عن طريق بورصة القيم المنقولة، أو من خلال العرض العلني للبيع بسعر ثابت، أو بالمزايدة أو المناقصة، أو من خلال اللجوء إلى عقد التراضي، حيث نشير هنا إلى أن تطبيق سياسات الخصوصية وكذا إعادة هيكلة القطاع العام الاقتصادي قد أثرت بشكل كبير على الاقتصاد الجزائري في تلك الفترة، كما أنها عبرت عن تغير في دور الدولة في الاقتصاد، وذلك بعد سنوات من السيطرة الحكومية على غالبية القطاعات الاقتصادية ليتم بعدها فتح المجال أمام القطاع الخاص للمشاركة في الاقتصاد.

ففي ذات السياق، فإن دراسة موضوع الحال، أبرزت مختلف مراحل تطور دور الدولة، فوجدنا بأن هناك عدة آراء فقهية عارضت فكرة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، بينما كانت هناك آراء أخرى أيدت فكرة التدخل، فعلى ضوء ذلك وجدنا أن الدولة أخذت عدة صور بناء على دورها، فلقد تحولت من دولة حارسة إلى دولة متدخلة ثم انتقلت إلى الدور الجديد الذي يقوم على فكرة الضبط فأصبحت دولة ضابطة، فهذا التطور لدور الدولة مهد للتأسيس للفرع القانوني الجديد، والمتمثل في القانون الاقتصادي كبديل للقانون التجاري الذي أصبح عاجزا وغير قادر على مواكبة أو مجابهة التطورات الاقتصادية الجديدة.

فالقانون الاقتصادي هو نتاج تطور طويل ومعقد، ظهر عبر مراحل متقطعة وغامضة، الأمر الذي جعل من الصعب تحديد هويته وحدوده بوضوح، حيث تعود جذوره إلى ألمانيا، وذلك لأن الفقهاء الألمان لاحظوا بعد الحرب العالمية الأولى وجود تنظيم مزدوج، أحدهما تديره الدولة، وآخر تحت سيطرة الخواص، الذين كانوا يمتلكين على شكل كارتلات وتراسات، فهنا برز دور القانون

الاقتصادي ليتكفل بهؤلاء الخواص الذين كانوا يشكلون قوى اقتصادية خاصة تعمل دون شرعية قانونية واضحة، إذ أن هذا النظام المزدوج للاقتصاد امتد حتى إلى السوفيات في عشرينيات القرن الماضي، حيث تبّنوا ذلك المفهوم وطبقوه على نظامهم الاقتصادي المركزي، غير أن تطورات سياسية لاحقة، خاصة خلال فترة حكم ستالين، أدت إلى قمع هذه الفكرة وإبعادها عن المشهد القانوني حتى عودة السوق والإصلاحات الاقتصادية لاحقاً.

أما بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية فإن الأمر يختلف كثيراً هنا، وذلك لأنها لم تسمح بتواجد تلك القوى الاقتصادية الخاصة، فلقد قامت بإنشاء قانونين شهيرين لمكافحة ومحاربة كافة الاحتكارات والاتفاقات التي كانت القوى الاقتصادية الخاصة تمارسها، والتي كانت تمس بمبدأ المنافسة الحرة، وهما قانون شيرمان 1890 وقانون كلايتون لعام 1914، فلقد تميزت التجربة الأمريكية بعدم التدخل المباشر للدولة في الاقتصاد، فتم بدلاً من ذلك إنشاء هيئات تنظيمية مستقلة تُعنى بتنظيم السوق وضمان تطبيق معايير المنافسة العادلة، ولقد وُصفت هذه الهيئات بأنها نظير للسلطات الإدارية المستقلة التي ظهرت في فرنسا¹، حيث تجمع بين ممثلين عن الدولة وخبراء اقتصاديين لضمان التوازن بين الحرية الاقتصادية والتنظيم الحكومي.

أما بالنسبة لأوروبا، فلقد شكّل بناء المجتمع الأوروبي (أي الإتحاد الأوروبي حالياً) لحظة محورية في تطور القانون الاقتصادي، خاصة من خلال تأسيس المفوضية الأوروبية التي ركزت على إزالة الحواجز التجارية وتنظيم المنافسة، فلقد كانت الأولوية تتمثل في الحد من تأثير السلطات الاقتصادية الخاصة التي قد تعرقل عملية الاندماج الأوروبي، ما أدى إلى تطوير نظام قانوني يهدف إلى حماية السوق الموحدة وضمان تكافؤ الفرص بين جميع الفاعلين الاقتصاديين.

¹ عصام نجاح، مداخلة بعنوان: السلطات الإدارية المستقلة في فرنسا، ملتقى وطني حول السلطات الإدارية المستقلة في الجزائر، يومي 13 و14 نوفمبر 2012 بقالة.

كما أن دراسة الإطار التاريخي للقانون الاقتصادي تطلبت تحديد إطاره المفاهيمي، وذلك لأن مجاله يتداخل في العديد من المفاهيم القانونية والاقتصادية، مما جعل من الصعب تحديد مفهوم دقيق له، فمنهم من يرى بأنه يتم تحديد مفهوم القانون الاقتصادي من خلال موضوعه، ومنهم من يرى بأن مفهومه يتحدد من خلال أهدافه أو غاياته، بينما هناك فئة أخرى ترى بأنه يتم تحديد مفهومه من خلال موضوعية القواعد المكونة له، فبالإضافة إلى صعوبة وضع مفهوم للقانون الاقتصادي، فإنه قد نشأ نقاش فقهي كبير بشأنه، إذ يتمحور أساساً في مدى وجوده من عدمه، فهناك من الفقهاء من أكد على وجوده بل وحتى أنهم يرون بأنه يتجاوز التقسيم القديم للقانون، والقائم على تقسيم القانون إلى قانون خاص وقانون عام، في حين أن هناك فئة أخرى من الفقهاء أكدوا بدورهم على وجوده مع ضرورة تقسيم هذا الفرع القانوني الجديد إلى قانون اقتصادي خاص كأحد فروع القانون الخاص، وإلى قانون اقتصادي عام كأحد فروع القانون العام، بينما في المقابل، كانت هناك فئة ثالثة لم تعترف بوجوده من الأساس، بل رفضت تأسيسه وذلك لأن القانون الاقتصادي حسبهم هو امتداد لفروع قانونية موجودة كالقانون التجاري أو القانون الإداري.

فعلى الرغم من الجدل الفقهي الواسع حول وجود قانون اقتصادي كفرع قانوني مستقل من عدمه، إلا أن هناك حقيقة لا يمكن إنكارها وهي أن مظاهر القانون الاقتصادي أصبحت بارزة في السياقين التشريعي والاقتصادي، فلقد أضحت الضبط الاقتصادي وسيلة ضرورية لتحقيق المصلحة العامة من خلال أدوات قانونية تضمن الالتزام بمبادئ الشفافية والنزاهة، وتحقيق التوازن بين مختلف الأطراف الفاعلة في السوق، حيث أن هذه الأدوات الرقابية لم تعد مجرد آليات لضبط السوق فحسب، بل أصبحت عنصراً حيوياً لحماية الاقتصاد الوطني من الممارسات الاحتكارية التي قد تؤدي إلى اختلالات خطيرة، مما يبرز أهمية الضبط الاقتصادي كإطار شامل يهدف إلى ضمان الاستقرار الاقتصادي والتنمية العادلة.

وفي هذا السياق، يعتبر الضبط الاقتصادي أحد أهم الركائز التي تستند إليها الدول الحديثة لتعزيز المصلحة العامة، فهو لا يُمثل تدخلاً مباشراً في حرية السوق، بقدر ما يُشكل وسيلة لضمان حسن سير العمليات الاقتصادية وتجنب الممارسات التي قد تهدد استقرار الأسواق، وتجارب الدول المختلفة أظهرت أن الغياب الفعلي لآليات الضبط الاقتصادي يؤدي إلى تفاقم الأزمات الاقتصادية وظهور ممارسات احتكارية تضر بالاقتصاد والمجتمع على حد سواء، فلهذا وجدنا أن العديد من الدول عمدت إلى تطوير أنظمة قانونية وهيئات رقابية قادرة على ضبط الفاعلين الاقتصاديين، مع الحفاظ على حرية النشاطات الاقتصادية بما ينسجم مع مبدأ الكفاءة الاقتصادية والعدالة الاجتماعية.

إلى جانب ذلك، تأتي المنافسة الحرة كأحد المظاهر الأساسية للنفع الخاص في القانون الاقتصادي، فالمنافسة ليست مجرد مبدأ تنظيمي، بل هي محرك أساسي لخلق بيئة اقتصادية ديناميكية تدعم الابتكار وتحفز المؤسسات على تحسين أدائها، فبفضل المنافسة الحرة، يتمكن المستهلك من الوصول إلى منتجات وخدمات ذات جودة عالية وأسعار تنافسية، بينما تُمنح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرصة للنمو في بيئة اقتصادية عادلة، ومع ذلك، يتطلب تحقيق هذا الهدف وجود تشريعات قوية تضمن حماية المنافسة من الممارسات الضارة، مثل الاتفاقات الاحتكارية واستغلال الوضعيات المهيمنة في السوق، ففي هذا الإطار، تُعد قوانين المنافسة إحدى أهم الأدوات القانونية التي أنشئت لتحقيق هذا التوازن، حيث تُركز على تعزيز العدالة الاقتصادية وضمان تكافؤ الفرص بين جميع الأطراف.

من جهة أخرى، يُعتبر المستهلك المستفيد الأبرز من حماية النفع الخاص، إذ تهدف القوانين الاقتصادية إلى ضمان حصوله على منتجات وخدمات تتسم بالجودة والأمان، فحماية المستهلك لا تقتصر على ضمان الجودة فقط، بل تشمل أيضاً توفير بيئة شفافة تتيح للمستهلك اتخاذ قرارات

مستتيرة بناءً على معلومات دقيقة وموثوقة، فلهذا السبب، وضعت العديد من التشريعات أحكاماً صارمة لحماية حقوق المستهلك، بما في ذلك حقه في الحصول على تعويضات عن الأضرار التي قد يتعرض لها، وحقه في الوصول إلى المعلومات اللازمة حول المنتجات والخدمات.

وعلى ضوء كل ما سبق، يمكن القول إن التحولات التي شهدتها القانون التجاري نحو القانون الاقتصادي لم تكن مجرد تغييرات شكلية في النصوص التشريعية، بل كانت انعكاساً لتحولات أعمق في العلاقة بين الاقتصاد والقانون، فهذه العلاقة الجديدة قامت على أساس تحقيق التوازن بين النفع العام والنفع الخاص، مع مراعاة التطورات الاقتصادية والاجتماعية التي تتطلب مقاربات مبتكرة، ومع استمرار التغيرات السريعة في العالم، يبقى القانون الاقتصادي إطاراً حيوياً لضمان استقرار الأسواق، حماية المستهلك، وتعزيز العدالة الاقتصادية الشاملة.

وبناءً على ما تم تناوله من تطورات وتحولات في القانون التجاري وتحوله إلى القانون الاقتصادي، نجد أنه من الضروري أن تقوم الدول بتطوير إطار قانوني شامل ومنظم لما يسمى "القانون الاقتصادي"، فالتقنين الواضح والشامل للقانون الاقتصادي سيؤدي إلى تحقيق التوازن بين المصلحة العامة والخاصة، ويضمن توفير بيئة قانونية مرنة وفعالة في استيعاب متغيرات السوق الحديثة.

ففي هذا السياق، يجب أن تقتدي الدول بما قامت به بلجيكا، التي نجحت في بناء نظام قانوني اقتصادي متكامل استجابة للتحديات الاقتصادية العالمية والمحلية، فقد عمدت بلجيكا إلى تقنين قوانين خاصة بالأنشطة الاقتصادية في سياق نمو اقتصادي متسارع، بما يتيح للدولة التدخل في الأنشطة الاقتصادية عندما يستدعي الأمر دون المساس بحرية السوق، إذ يمكن الاستفادة من هذا النموذج بتطوير تشريعات مماثلة تتلاءم مع احتياجات الاقتصاد الوطني وتحدياته، الأمر

الذي يستدعي إعداد مشروع قانون أو تقنين اقتصادي، ولم لا حتى تبني فكرة قضاء اقتصادي متخصص.

كما أنه من الضروري أن يتم التركيز على تشجيع تطوير سلطات الضبط الاقتصادي التي تضمن الرقابة على الأسواق، لتفادي الممارسات الاحتكارية وكافة الممارسات التي من شأنها المساس بمبدأ المنافسة الحرة، وبالتالي، ينبغي تشجيع المؤسسات القانونية على تطوير منظومات رقابية أكثر استجابة وتحقيق التكامل بين المعايير القانونية والاقتصادية، بما يخدم التنمية الشاملة.

وفي نفس الطرح، ينبغي على الدول أن تضع تشريعات محورية لحماية المستهلكين بشكل أكثر فعالية في ظل الاقتصاد الرقمي الجديد، من خلال تخصيص قوانين متعلقة بالتجارة الإلكترونية وتحقيق شفافية المعلومات التجارية التي تسهم في تعزيز حقوق المستهلك وتوفير بيئة عدالة تنافسية بين الفاعلين الاقتصاديين.

وفي الختام، ندرك أن التحولات القانونية، بما فيها التحولات من القانون التجاري إلى القانون الاقتصادي، تشكل أساسًا هامًا لبناء نظام قانوني يتواءم مع التحديات الاقتصادية الحديثة، وإننا نأمل أن يكون هذا البحث قد أسهم في إلقاء الضوء على ضرورة تحديث التشريعات لتلائم البيئة الاقتصادية المعاصرة، ولا ريب أن موضوع هذا البحث يفتح أفقًا جديدة جديرة بالبحث والتعمق كدور القضاء في التعامل مع المستجدات الاقتصادية الناجمة عن التطور التكنولوجي والرقمي وكذا التأسيس لقضاء اقتصادي متخصص.

قائمة المصادر والمراجع

أولاً: المصادر والمراجع باللغة العربية

أ- المصادر

أ- الدستور

- دستور الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، الصادر بموجب المرسوم الرئاسي رقم 20-442 المؤرخ في 30 ديسمبر 2020، الجريدة الرسمية، العدد 82، بتاريخ 30 ديسمبر 2020.

أ- القوانين

- القانون رقم 89-02 المؤرخ في 7 فيفري 1989 المتعلق بالقواعد العامة لحماية المستهلك "ملغى"، الجريدة الرسمية، العدد 6، بتاريخ 8 فيفري 1989.

- القانون رقم 90-07 المؤرخ في 3 أبريل 1990 المتعلق بالإعلام "ملغى"، الجريدة الرسمية، العدد 14، بتاريخ 4 أبريل 1990.

- القانون رقم 90-11 المؤرخ في 21 أبريل 1990 المعدل والمتمم والمتعلق بعلاقات العمل، الجريدة الرسمية، العدد 17، بتاريخ 25 أبريل 1990.

- القانون رقم 90-31 المؤرخ في 4 ديسمبر 1990 المتعلق بالجمعيات، الجريدة الرسمية، العدد 53، بتاريخ 5 ديسمبر 1990.

- القانون رقم 91-08 المؤرخ في 27 أبريل 1991، المتعلق بمهنة الخبير المحاسب ومحافظ الحسابات والمحاسب المعتمد، الجريدة الرسمية، العدد 20، بتاريخ 1 ماي 1991.

- القانون رقم 01-10 المؤرخ في 3 جويلية 2001، المتعلق بالمناجم "ملغى"، الجريدة الرسمية، العدد 35، بتاريخ 4 جويلية 2001.

- القانون رقم 02-11 المؤرخ في 24 ديسمبر 2002 المتضمن قانون المالية لسنة 2003، الجريدة الرسمية، العدد 86، بتاريخ 25 ديسمبر 2002.

- القانون رقم 04-02 مؤرخ في 23 جوان 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، الجريدة الرسمية، العدد 41، بتاريخ 27 جوان 2004.

- القانون رقم 06-01 المؤرخ في 20 فبراير 2006، يتعلق بالوقاية من الفساد ومكافحته، الجريدة الرسمية، العدد 14، بتاريخ 8 مارس 2006.
- القانون رقم 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المتعلق بالتأمينات، الجريدة الرسمية، العدد 15، بتاريخ 12 مارس 2006.
- القانون رقم 12-05 المؤرخ في 12 جانفي 2012، المتعلق بالإعلام، الجريدة الرسمية، العدد 2، بتاريخ 15 جانفي 2012.
- القانون رقم 12-07 المؤرخ في 21 فيفري 2012 المتعلق بالولاية، الجريدة الرسمية، العدد 12، بتاريخ 29 فيفري 2012.
- القانون رقم 14-05 المؤرخ في 24 فيفري 2014، المتضمن قانون المناجم، الجريدة الرسمية، العدد 18، بتاريخ 30 مارس 2014.
- القانون رقم 17-02 المؤرخ في 10 جانفي 2017، المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 2، بتاريخ 11 جانفي 2017.
- القانون رقم 18-05 المؤرخ في 10 ماي 2018 المتعلق بالتجارة الالكترونية، الجريدة الرسمية، العدد 28، بتاريخ 16 ماي 2018.
- القانون رقم 23-09 المؤرخ في 21 جوان 2023 المتضمن القانون النقدي والمصرفي، الجريدة الرسمية، العدد 43، بتاريخ 27 جوان 2023.

III- الأوامر

- الأمر رقم 71-22 المؤرخ في 12 أفريل 1971 المتعلق بتحديد الإطار الذي تمارس فيه الشركات الأجنبية نشاطها في ميدان البحث عن الوقود السائل واستغلاله في الجزائر، الجريدة الرسمية، العدد 30، بتاريخ 13 أفريل 1971.
- الأمر رقم 71-82 المؤرخ في 29 ديسمبر 1971 المتضمن تنظيم مهنة المحاسب والخبير المحاسب، الجريدة الرسمية، العدد 107، بتاريخ 30 ديسمبر 1971.

- الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، الجريدة الرسمية، العدد 78، بتاريخ 30 سبتمبر 1975، المتضمن القانون المدني الجزائري.
- الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، الجريدة الرسمية، العدد 101، بتاريخ 19 ديسمبر 1975، المتضمن القانون التجاري الجزائري.
- الأمر رقم 95-06 المؤرخ في 25 جانفي 1995 المتعلق بالمنافسة "ملغى"، الجريدة الرسمية، العدد 9، بتاريخ 22 فيفري 1995.
- الأمر رقم 95-07 المؤرخ في 5 جانفي 1995 المتعلق بقانون التأمينات "ملغى"، الجريدة الرسمية، العدد 13، بتاريخ 8 مارس 1995.
- الأمر رقم 95-22 المؤرخ في 26 أوت 1995، المتعلق بخصوصية المؤسسات العمومية، الجريدة الرسمية، العدد 48، بتاريخ 3 سبتمبر 1995.
- الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جانفي 1996، المتعلق بالاعتماد الايجاري، الجريدة الرسمية، العدد 3، بتاريخ 14 جانفي 1996.
- الأمر رقم 01-04 المؤرخ في 20 أوت 2001، المتعلق بتنظيم المؤسسات العمومية الاقتصادية وتسييرها وخصصتها، الجريدة الرسمية، العدد 47، بتاريخ 22 أوت 2001.
- الأمر رقم 03-03 المؤرخ في 19 جويلية 2003، المتعلق بقانون المنافسة، الجريدة الرسمية، العدد 43، بتاريخ 20 جويلية 2003، المعدل والمتمم بالقانون رقم 08-12، العدد 36 من الجريدة الرسمية لسنة 2008، وكذا بالقانون رقم 10-05، العدد 46 من الجريدة الرسمية لسنة 2010.
- الأمر رقم 03-11 المؤرخ في 26 أوت 2003 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية، العدد 52، بتاريخ 27 أوت 2003.

IV- المراسيم

- المرسوم الرئاسي رقم 63-491 المؤرخ في 31 ديسمبر 1963، المتعلق باعتماد الشركة الوطنية لنقل وتسويق المحروقات والمصادقة على نظامها الأساسي "إنشاء سوناطراك"، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الصادرة باللغة الفرنسية، العدد 4، بتاريخ 10 جانفي 1964.

- المرسوم التنفيذي رقم 90-39 المؤرخ في 30 جانفي 1990 المتعلق برقابة الجودة وقمع الغش،
الجريدة الرسمية، العدد 5، بتاريخ 31 جانفي 1990.
- المرسوم التنفيذي رقم 90-266 المؤرخ في 15 سبتمبر 1990 المتعلق بضمان المنتوجات والخدمات،
الجريدة الرسمية، العدد 40، بتاريخ 19 سبتمبر 1990.
- المرسوم التشريعي رقم 93-10 المؤرخ في 23 ماي سنة 1993 المعدل والمتمم المتعلق ببورصة
القيم المنقولة، الجريدة الرسمية، العدد 34، بتاريخ 23 ماي 1993.
- المرسوم التشريعي رقم 94-09 المؤرخ في 26 ماي 1994، المتضمن الحفاظ على الشغل وحماية
الأجراء الذين يفقدون عملهم بصفة لا إرادية، الجريدة الرسمية، العدد 34، بتاريخ 1 جوان 1994.
- المرسوم التشريعي رقم 94-11 المؤرخ في 26 ماي 1994، المتضمن إحداث نظام للتأمين عن
البطالة لفائدة الأجراء الذين قد يفقدون عملهم بصفة لا إرادية لأسباب اقتصادية، الجريدة الرسمية، العدد
34، بتاريخ 1 جوان 1994.
- المرسوم التنفيذي رقم 2000-314 المؤرخ في 14 أكتوبر 2000، المحدد للمقاييس التي تبين
وضعية الهيمنة للعون الاقتصادي، الجريدة الرسمية، عدد 61، بتاريخ 18 أكتوبر 2000.
- المرسوم التنفيذي رقم 11-09 المؤرخ في 20 جانفي 2011 المتضمن تنظيم المصالح الخارجية في
وزارة التجارة وصلاحياتها وعملها، الجريدة الرسمية، العدد 4، بتاريخ 23 جانفي 2011.
- المرسوم التنفيذي رقم 12-203 المؤرخ في 6 ماي 2012 المتعلق بالقواعد المطبقة في مجال أمن
المنتوجات، الجريدة الرسمية، العدد 28، بتاريخ 9 ماي 2012.
- المرسوم التنفيذي رقم 12-355 المؤرخ في 2 أكتوبر 2012، يحدد تشكيلة المجلس الوطني لحماية
المستهلكين واختصاصاته، الجريدة الرسمية، العدد 56، بتاريخ 11 أكتوبر 2012.
- المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح
علامة "مؤسسة ناشئة" و "مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال"، وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، الجريدة
الرسمية، العدد 55، بتاريخ 21 سبتمبر 2020.

ب- المراجع

أ- المؤلفات

- أحمد رشاد موسى، دور الدولة في النظام الاقتصادي المعاصر، الجمعية المصرية للاقتصاد والإحصاء والتشريع، القاهرة، 1995.
- إسماعيل عرباجي، اقتصاد المؤسسة: أهمية التنظيم ديناميكية الهياكل، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1996.
- حسام الدين عبد الغني الصغير، النظام القانوني لاندماج الشركات، الإسكندرية، دار الفكر الجامعي، 2004.
- حسين شرواط، شرح قانون المنافسة، دار الهدى للطباعة، الجزائر، 2012.
- سامي محمود الخرابشة، التنظيم القانوني لإعادة هيكلة الشركات المساهمة العامة، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
- سعيد البستاني وعلي عواضة، الوافي في أساسيات قانون التجارة والتجار، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2011.
- سعيد البستاني، قانون الاعمال والشركات، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2008.
- سعيد عميرة، القانون الاقتصادي، دار الإعمار العلمي للنشر والتوزيع، عمان، 2017.
- طالب برايم سليمان، الضمانات التشريعية لحماية الاستثمار الأجنبي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2016.
- عادل علي المقدادي، القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2007.
- عاطف حسن النقلي، مبادئ الاقتصاد المالي، مكتبة النصر، مصر، 2002.
- عبد الرحمان عزوي، ضوابط توزيع الاختصاص بين السلطتين التشريعية والتنفيذية، دار الغرب للنشر والتوزيع، وهران، 2009.
- عبد القادر العطير وباسم محمد ملحم، الوسيط في شرح قانون التجارة البحرية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2009.

- عبد اللطيف بن أشنهو، عصرنة الجزائر - حصيلة وآفاق، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004.
- عبد النبي محمد سيد، إعادة ابتكار المؤسسات للوصول للتميز، وكالة الصحافة العربية، مصر، 2019.
- عدنان باقي لطيف، التنظيم القانوني للمنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية دراسة مقارنة، دار الكتب القانونية، مصر، 2012.
- عدنان كركور، التخطيط المعمل، مؤسسة الأمالي الجامعية، حلب، 1974.
- عزيز العكيلي، الوسيط في شرح التشريعات التجارية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
- علاء الدين عشي، مدخل للقانون الإداري، دار الهدى، عين مليلة، الجزائر، 2010.
- عمر سعد الله، القانون الدولي للأعمال، دار هومة، الجزائر، 2010.
- فانت حسين حوى، الوجيز في قانون حماية المستهلك، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2012.
- فايز إسماعيل بصبوص، اندماج شركات المساهمة العامة والآثار القانونية المترتبة عليها، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2010.
- فراس سليم حياوي، الصلات التجارية بين بلاد الشام والمدن الإيطالية، جامعة بابل، 2008.
- محمد الشريف كتو، قانون المنافسة والممارسات التجارية، منشورات بغداد، الجزائر، 2010.
- محمد تيورسي، الضوابط القانونية للحرية التنافسية في الجزائر، دار هومة للنشر للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2015.
- محمد عابد، الإدارة العامة للمؤسسات العمومية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2010.
- محمد عايد الشوابكة، عقد التأجير التمويلي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2011.
- محمد عبد الله الطاهر، الضرورات التي تفرضها سياسة الخصخصة في مجال علاقات العمل، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2004.
- محمد فريد العريني، القانون التجاري: شركات الأموال، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 2001.

- محمود مصطفى الزعاري، سياسة التخاصية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2004.
- مروان محي الدين القطب، طرق خصخصة المرافق العامة، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2009.
- مصطفى كمال طه، النظرية العامة للقانون التجاري والبحري، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006.
- مفتاح عامر سيف النصر، الاستثمارات الأجنبية المعوقات والضمانات القانونية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2016.
- منير علي هليل، مبادئ القانون التجاري، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2012.
- مهند إبراهيم علي فندي الجبوري، النظام القانوني للتحويل إلى القطاع الخاص، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2008.
- ميادة عبد القادر أحمد، التنظيم القانونية لخصخصة المرافق العامة بين الواقع والمأمول، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2014.
- ناصر دادي عدون، اقتصاد المؤسسة، دار المحمدية، الجزائر، 1998.
- نزيه عبد المقصود محمد ملروك، الآثار الاقتصادية للاستثمارات الأجنبية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2013.
- نسرین شریقی، الأعمال التجارية، التاجر، المحل التجاري، دار بلقيس، الجزائر، 2017.
- وليد بوجملين، سلطات الضبط الاقتصادي في القانون الجزائري، دار بلقيس للنشر، الجزائر، 2011.

II- الأطروحات والمذكرات الجامعية

II-i. أطروحات الدكتوراه

- جلال مسعد، مدى تأثير المنافسة الحرة بالممارسات التجارية، أطروحة دكتوراه في القانون، كلية الحقوق، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2012.
- راضية شيبوي، الهيئات الإدارية المستقلة في الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم القانونية، كلية الحقوق والعلوم الإدارية، جامعة منتوري قسنطينة، 2014-2015.

- عفاف جواد، حماية المنافسة من الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية، أطروحة دكتوراه في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة منتوري قسنطينة، 2017-2018.
- قدور شرع، الطبيعة القانونية للسلطات الإدارية المستقلة، أطروحة دكتوراه في القانون العام الاقتصادي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة غرداية، 2019-2020.
- منصور داوود، الآليات القانونية لضبط النشاط الاقتصادي في الجزائر، أطروحة دكتوراه في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015-2016.

ii-ii. رسائل ومذكرات الماجستير

- عبد النور نوي، النظام القانوني لشركة سوناطراك، رسالة ماجستير في قانون الأعمال، جامعة الجزائر، 2002.
- علي طهراوي دومة، تقييم مسار خوصصة المؤسسة العمومية الاقتصادية في الجزائر، رسالة ماجستير في علوم التسيير، جامعة دالي براهيم، 2009-2010.
- عمار سلطان، الطبيعة القانونية لمجلس المنافسة، رسالة ماجستير في القانون، كلية الحقوق، جامعة منتوري قسنطينة، 2010-2011.
- عمر بن جيمة، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التخفيف من حدة البطالة بمنطقة بشار، رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، جامعة تلمسان، 2010-2011.
- كمال آيت منصور، خوصصة المؤسسات العامة ذات الطابع الاقتصادي عن طريق بورصة القيم المنقولة، رسالة ماجستير في قانون الأعمال، جامعة تيزي وزو، 2001.
- مسعودة طريق صدار، مسار الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر من خلال المؤسسة العمومية الاقتصادية، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2009.
- موسى رحمان، محاولة تحليل الهيكل التنظيمي وتطور الإنتاج الفلاحي وأثرهما على الحياة الغذائية بالجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 1990.
- موسى رحموني، الرقابة القضائية على سلطات الضبط المستقلة، في التشريع الجزائري، رسالة ماجستير في العلوم القانونية والإدارية، جامعة باتنة، 2012-2013.

- وليد بوجملين، سلطات الضبط الاقتصادي في القانون الجزائري، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2007.

III- المقالات والمداخلات

- إبراهيم بوعمر، الهيئات الإدارية لحماية المستهلك في التشريع الجزائري، مجلة العلوم الاجتماعية والإنسانية، العدد 2، 2021.

- إلهام خرشي، تمكين الحقوق في ظل السلطات الإدارية المستقلة: النموذج الفرنسي، مركز البصيرة للبحوث والاستشارات والخدمات التعليمية، العدد 9، 2010.

- آمال بعيش تمام ومحمد غليسي طلحة، المجلس الوطني لحماية المستهلك، مجلة الاجتهاد القضائي، العدد 14، 2017.

- آمال بن صويلح، مجلس المنافسة: طبيعته القانونية وصلاحياته بموجب التشريع الجزائري، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 1، 2023.

- بتول مطر الجبوري ودعاء محمد الزاملي، دور الانفاق الحكومي في تحقيق الاستقرار الاقتصادي في العراق، مجلة القادسية للعلوم الإدارية والاقتصادية، العدد 1، العراق، 2014.

- بدرة لعور، حماية المنافسة من التعسف في عرض أو ممارسة أسعار بيع مخفضة للمستهلكين وفقا لقانون المنافسة الجزائري، مجلة المفكر، العدد 1، 2014.

- جلال مسعد محتوت، مدى استقلالية وحياد مجلس المنافسة، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية بجامعة مولود معمري تيزي وزو، العدد 1، 2009.

- جمال بن دعاس، الدروس المستفادة من الأزمة المالية العالمية، مجلة الإحياء بجامعة باتنة، عدد 1، 2010.

- حسناء بوشريط، دور مجلس المنافسة عند عرض الأسعار أو ممارسة أسعار بيع مخفضة تعسفا للمستهلك، مجلة العلوم الإنسانية، بسكرة، الجزائر، العدد 1، 2018.

- حميدة زايدي، طرق خوصصة المؤسسة العمومية الاقتصادية في ظل أحكام الأمر 01-04، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، العدد 3، 2021.

- دليلة مختور، الاتفاق العمودي وعلاقته بالمنافسة، المجلة النقدية للقانون والعلوم السياسية بجامعة تيزي وزو، عدد 2، 2013.
- رحاب أرجيلوس، تسريح العمال لأسباب اقتصادية في التشريع الجزائري، مجلة الحقيقة للعلوم الاجتماعية والإنسانية، العدد 3، 2020.
- رضية بوشعور ومصطفى بلمقدم، السياسة الاقتصادية وتدخل الدولة بين التأييد والمعارضة، مجلة الاقتصاد والمانجمنت، العدد 1، 2007.
- ريم محمد عبد التواب حماد، دور الرعاية الرياضية في الترويج للعلامة التجارية، المجلة المصرية لبحوث التسويق، العدد 10، جامعة أسوان، مصر، 2021.
- زائنة آيت وازو، دراسة نقدية في سلطات الضبط المستقلة: في شرعية سلطات الضبط المستقلة، مجلة المحكمة الدستورية، العدد 2، 2018.
- زهرة بن عبد القادر، التعسف في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية: دراسة تحليلية في التشريع الجزائري على ضوء نظيره الفرنسي، مجلة الشريعة والاقتصاد، العدد 11، 2017.
- زوبير دغمان، حدود نجاح وفشل الحكومة والسوق في ضمان العدالة الاجتماعية مع التنمية، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 19، 2015.
- سارة عزوز، سلطات الضبط المستقلة كفاعل جديد لحماية المستهلك من الإشهار التجاري المضلل: سلطتي الضبط الصحافة المكتوبة والسمعي البصري نموذجا، مداخلة ضمن الملتقى الوطني حول الإطار القانوني لعقود الإشهار التجاري وآثارها على الاقتصاد الوطني والمستهلك، كلية الحقوق والعلوم السياسية بجامعة 8 ماي 1945 قالمة، يوم 5 ديسمبر 2018.
- سليم سيهوب، الشراكة بين القطاع الخاص والقطاع العام في مجال المياه والتطهير، مجلة البحوث في الحقوق والعلوم السياسية، العدد 2، 2015.
- سمير بوختالة ومحمد زرقون، دور قطاع صناعة الحديد والصلب في تحقيق متطلبات التنمية الاقتصادية في الجزائر، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية لجامعة قاصدي مرباح ورقلة، العدد 2، 2015.

- شمس الدين بشير الشريف وسميحة لعقابي، رقابة التجميعات الاقتصادية كآلية قانونية لوقاية النظام العام التنافسي، مجلة الاجتهاد القضائي، العدد 1، 2021.
- صبرينة أيت يوسف، مداخله بعنوان: البعد البيئي داخل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الوطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل مستجدات القانون الجزائري، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2019.
- الطاهر ميمون، سلطات الضبط الاقتصادي في الجزائر، مجلة أبحاث ودراسات التنمية، العدد 1، 2022.
- الطيب الهاشمي، القطاع الزراعي في الجزائر في ظل الوفرة المالية، مداخله ضمن الملتقى الدولي التاسع حول المتغيرات والتحديات الاقتصادية الدولية، جامعة الشلف، 2014.
- عباس فرحات وعمران هباش وعبد الباسط مداح، الممارسات المقيدة للمنافسة في مجال الأسعار على ضوء النصوص المتعلقة بالمنافسة، مجلة البحوث في العلوم المالية والمحاسبية، العدد 4، 2017.
- عبد الحميد برحومة، الإصلاحات الاقتصادية بالجزائر منذ 1988 وأثرها على الفضاء الاقتصادي والاجتماعي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 6، 2006.
- عبد الرحمان بريك، الطبيعة القانونية لمجلس المنافسة وصلاحياته في التشريع الجزائري، مجلة طبنة للدراسات العلمية الأكاديمية بالمركز الجامعي بريكة، العدد 1، 2019.
- عبد الرحمن عنتر وعبد الله بلوناس، مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطويرها ودعم قدراتها التنافسية، مجلة أبحاث روسيكادا، العدد 1، 2003.
- عبد الرزاق رحموني، رقابة التجميعات الاقتصادية كآلية لحماية المنافسة، مجلة معالم للدراسات القانونية والسياسية، العدد 5، 2018.
- العبسي علي وشيخي بلال، الأهمية الاستراتيجية للبتروال الجزائري، مجلة العلوم الإدارية والمالية بجامعة الوادي، العدد 1، 2017.
- عتيقة جعيج وحكيم حلاب، التخطيط لتنمية المجتمع في النهج الاشتراكي - تحليل اجتماعي اقتصادي لتجربة الجزائر (1967-1989)، مجلة التنمية وإدارة الموارد البشرية، العدد 1، 2023.

- عز الدين عطية وعبد الله شكة وأحمد دروم، تحديث أدوات تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي: نحو تبني مفاهيم الحكم الراشد والحوكمة المؤسسية، مجلة تنوير، العدد 6، 2018.
- عصام نجاح، العولمة والتحويلات القانونية: نهاية أم إعادة بعث الدولة - الأمة؟، مجلة التواصل، جامعة باجي مختار عنابة، العدد 2، 2015.
- عصام نجاح، مداخله بعنوان: السلطات الإدارية المستقلة في فرنسا، ملتقى وطني حول السلطات الإدارية المستقلة في الجزائر، يومي 13 و14 نوفمبر 2012 بقالة.
- علي بودلال، تبيين وتقييم استغلال العوائد المالية للمحروقات في تنمية وتطوير الاقتصاد الجزائري، المجلة الجزائرية للقانون المقارن، العدد 2، 2015.
- عيسوي عز الدين، المكانة الدستورية للهيئات الإدارية المستقلة: مآل مبدأ الفصل بين السلطات، مجلة الاجتهاد القضائي بجامعة محمد خيضر بسكرة، العدد 4، 2008.
- فضيلة زداني، صلاحيات مجلس المنافسة في ضبط الممارسات المقيدة للمنافسة، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 3، 2023.
- فيروز حوت، حظر البيع بأسعار منخفضة تعسفا، مجلة دائرة البحوث والدراسات القانونية والسياسية، العدد 3، 2017.
- فيروز خويلدات وأمر عزوي ومبارك بوعلاق، واقع مهنة المحاسبة في الجزائر بين التحويلات والتحديات، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، العدد 7، 2015.
- لبنى ناصر، القطاع الصناعي الجزائري منذ الاستقلال وسبل تطويره: دراسة تحليلية، مجلة أبحاث ودراسات التنمية، العدد 1، 2019.
- لخضر زازة وعلي سعودي، سلطات الضبط الاقتصادي ومهامها، مجلة الحقوق والعلوم السياسية، العدد 13، 2017.
- ماجدة بوسعيد، الاتفاقيات المحظورة المقيدة لمبدأ حرية المنافسة، مجلة المفكر للدراسات القانونية والسياسية، العدد 3، 2018.
- محمد رقاب وسفيان قوق، ظهور وتطور مجلس المنافسة في الجزائر، مجلة الحقوق والحريات بجامعة بسكرة، العدد 1، 2015.

- محمد عبد المومن، المفهوم التطوري للدولة بين المضامين الاقتصادية والمضامين الاجتماعية، مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية، العدد 1، 2017.
- محمد عبيب ومحمد بوراس، حماية المستهلك في مجال المعاملات الالكترونية بالجزائر على ضوء القانون رقم 05-18 المتعلق بالتجارة الالكترونية، مجلة دراسات وأبحاث المجلة العربية للأبحاث في العلوم الإنسانية والاجتماعية، جامعة زيان عاشور الجلفة، العدد 4، 2021.
- محمد عماد الدين عياض، نطاق تطبيق قانون حماية المستهلك وقمع الغش، دفا تر السياسة والقانون، العدد 9، 2013.
- مدحت العراقي، ارتفاع أسعار النفط: الأسباب، التداعيات والتوقعات، مجلة دراسات اقتصادية، العدد 2، 2006.
- مراد عزاز، الطبيعة القانونية لمجلس المنافسة الجزائري، مجلة العلوم القانونية والاجتماعية بجامعة زيان عاشور الجلفة، العدد 4، 2021.
- معمر شنوف، الاسناد التجارية وتنازع القوانين، إعمال نص المادة 21 من القانون المدني الجزائري واتفاقية جنيف لقانون الصرف الموحد، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية لجامعة الجلفة، العدد 1، 2015.
- معيزي قويدر، تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي في ظل اقتصاد السوق، مجلة الاقتصاد الجديد، عدد 1، 2013.
- منى بلطرش، السلطات الادارية المستقلة في المجال المصرفي: وجه جديد لدور الدولة، مجلة إدارة، العدد 2، 2002.
- منية شوايدية، طرق خوصصة المؤسسات العامة الاقتصادية في التشريع الجزائري، التواصل في العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 32، 2012.
- منيرة بلورغي، حركة حماية المستهلك في التشريع الجزائري، مجلة الحقوق والحريات، العدد 4، 2017.
- ناصر لباد، السلطات الإدارية المستقلة، مجلة إدارة، العدد 2، 2001.
- ناصر مراد، خوصصة المؤسسة العمومية: حالة الجزائر، مجلة دراسات العدد الاقتصادي، العدد 1، 2011.

- نبيل صبيح، حماية المستهلك في التعاملات الالكترونية، مجلة الحقوق الكويتية، مجلس النشر العلمي بجامعة الكويت، العدد 2، 2008.

- نرمين مجدي، مفاهيم اقتصادية أساسية: الناتج المحلي الإجمالي، سلسلة كتيبات تعريفية، العدد 19، صندوق النقد العربي، الإمارات العربية المتحدة، 2021.

- نصيرة يحيوي، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على قطاع المحروقات في الاقتصاد الجزائري: دراسة حالة الشركات العالمية متعددة الجنسيات العاملة في الجزائر، المجلة العلمية المستقبل الاقتصادي، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، العدد 1، 2015.

- نوفل الناصري، المدارس الفكرية وتطور الأدوار الاقتصادية للدولة، مجلة أنسنة الاقتصاد، المغرب، مجلد 2، عدد 1، 2024.

- ياسين حفصي بونبعو وعبد السلام هلال، تأثير تغير سعر النفط على الإنفاق الحكومي في الجزائر على المدى القصير والطويل، المجلة الجزائرية للتسيير والاقتصاد، العدد 2، 2021.

IV- محاضرات ومطبوعات بيداغوجية

- حدة بوخالفة، مطبوعة محاضرات في القانون الاقتصادي العام، جامعة أم البواقي، 2018-2019.

- حياة شتوان، محاضرات في القانون التجاري، قسم القانون الخاص، جامعة ألكلي محند أولحاج البويرة، 2020-2021.

- زوايمية رشيد، القانون الاقتصادي، مبدأ المنافسة الحرة، مطبوعة غير منشورة، صادرة عن جامعة مولود معمري، معهد العلوم القانونية والإدارية، 1997-1998.

- سارة بن صالح، محاضرات في مقياس القانون التجاري، قسم الحقوق، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، 2019-2020.

- عصام نجاح، القانون الاقتصادي، محاضرات موجهة إلى طلبة الدكتوراه دفعة 2019، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، 2019.

- لطيفة بوراس، مطبوعة بيداغوجية في مقياس القانون التجاري، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2021-2022.

- مالك عليان، محاضرات في القانون التجاري، قسم العلوم التجارية، جامعة الجزائر3، 2021-2022.
- محمد زحراح، محاضرات في القانون التجاري: التاجر، الأعمال التجارية، المحل التجاري، قسم الحقوق، المركز الجامعي أفلو، 2022-2023.
- نادية ضريفي، محاضرات منشورة في السلطات الإدارية المستقلة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2019-2020.

ثانيا: المصادر والمراجع باللغة الفرنسية

A- Lois et Ordonnances

- Ordonnance du mois de mars 1673 sur le commerce, dite ordonnance de Colbert (Jean-Baptiste Colbert).
- Ordonnance du 31 juillet 1681 de la marine relative à la police des ports, côtes et rivages de la mer, dite ordonnance de Colbert de la marine.
- Loi n° 1804-03-21 du 21 mars 1804, portant Code civil des français.
- Loi Sherman de 1890 (Sherman Act).
- Loi Clayton de 1914 (Clayton Act).
- Loi n° 89-462 du 6 juillet 1989 tendant à améliorer les rapports locatifs et portant modification de la loi n° 86-1290 du 23 décembre 1986.
- Loi n°89-1010 du 31 décembre 1989 relative à la prévention et au règlement des difficultés liées au surendettement des particuliers et des familles.
- Loi Neiertz n° 91-650 du 9 juillet 1991 et Loi Borloo modifiant et complétant la loi n°89-1010 du 31 décembre 1989.

- Ordonnance n° 2000-912 du 18 septembre 2000, relative à la partie législative du code de commerce français, JORF, n° 0219 du 21 septembre 2000.
- Loi n° 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allégement des démarches administratives.
- Ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations.
- Loi n° 2019-486 du 22 mai 2019 relative à la croissance et la transformation des entreprises.
- Loi n° 2021-1104 du 22 août 2021 portant lutte contre le dérèglement climatique et renforcement de la résilience face à ses effets.
- Loi n° 2023-668 du 27 juillet 2023 visant à protéger les logements contre l'occupation illicite.

B– Ouvrages

- Alain Bienaymé, Le capitalisme adulte, Paris, Presses Universitaires de France, 1992.
- Alain-Serge Mescheriakoff, Droit public économique, Paris, Presses Universitaires de France, 1994.
- Alexis Constantin, "Regards sur l'évolution de la notion associée en droit des sociétés", dans David Bosco (dir.), Regards de juristes sur l'évolution du droit économique contemporain, Aix-en-Provence, Presses Universitaires d'Aix-Marseille, 2018.
- Annette Rebord, L'essentiel du droit de l'entreprise, Paris, Éditions Ellipses, 2008.

- Antoine Kassis, *Théorie générale des usages du commerce*, Paris, LGDJ, 1984.
- Bertrand de Marais, *Droit public de la régulation économique*, Paris, Presses de Sciences Po et Dalloz, 2004.
- Brigitte Hess-Fallon et Anne-Marie Simon, *Droit des affaires*, 17^e éd., Sirey, Paris, 2007.
- Claude Champaud, "Propriété, Pouvoir et Entreprise", dans Éric Balate, Josef Drexler, Séverine Menétrey et Hanns Ullrich (dir.), *Le droit économique entre intérêts privés et intérêt général*, Aix-en-Provence, Presses Universitaires d'Aix-Marseille, 2016.
- Claude Champaud, *Le Droit des Affaires, Que sais-je ?*, 4^e éd., Paris, Presses Universitaires de France, 1991.
- Daniel Fasquelle, Marie-Alice Fasquelle-Léonetti, Jean-Pierre Bertrel, Marina Bertrel et al., *Droit de l'entreprise*, Paris, Lamy, 2009.
- Frédéric Marty et Thierry Kirat, *Mémentos LMD – Économie du droit et de la réglementation*, Paris, Gualino, 2007.
- Georges Vedel, "Le droit économique existe-t-il ?", dans *Mélanges offerts à Pierre Vigreux*, coll. Travaux et recherches de l'IPA-IAE de Toulouse, 1981.
- Gérard Farjat, *Pour un droit économique*, Paris, Presses Universitaires de France, 2004.
- Guillaume Blanc-Jouvan, *Initiation au droit économique*, Paris, Éditions L'Esprit des Lois, 2008.
- Guinchard Serge, et Thierry Debard. *Lexique des termes juridiques*, 21^e éd., Paris, Dalloz, 2014.

- Jack Bussy, Droit des affaires, Paris, Dalloz, 1998, Préface de Yves Chaput.
- Jacques Chevallier, "À quoi sert la distinction droit public/droit privé ?", dans Antoine Bailleux, Diane Bernard, et Jérémie Van Meerbeeck (dir.), Distinction droit public / droit privé, Bruxelles, Presses universitaires Saint-Louis, 2022.
- Jacques Mestre et Marie-Eve Pancrazi, Droit commercial, 25e éd., Paris, LGDJ, 2001.
- Jean Schapira, Droit européen des affaires, Paris, Presses Universitaires de France, 1985.
- Jean-Bernard Blaise, Manuel Droit des Affaires, 2^e éd., Paris, LGDJ, 2000.
- Jean-Claude Masclet, Droit commercial, 3e éd., Paris, Foucher, 2008.
- Jean-Yves Chérot, Droit public économique, Paris, Economica, 2002.
- Katja Sontag et Elie Yamdjie, La distinction public-privé en droit économique, dans Éric Balate, Josef Drexler, Séverine Menétrey et Hanns Ullrich (dir.), Le droit économique entre intérêts privés et intérêt général, Aix-en-Provence, Presses Universitaires d'Aix-Marseille, 2016.
- Mahfoud Lacheb, Droit des affaires, 3^e éd., Alger, Office des Publications Universitaires, 2006.
- Michel Gentot, Les autorités administratives indépendantes, 2^e éd., Paris, LGDJ, 1994.
- Michel Germain (dir.), Louis Vogel, Georges Ripert, René Roblot, Traité de droit commercial, Tome 1, Volume 1, 18^e éd., Paris, LGDJ, 2001.

- Nacer–Eddine Sadi, La privatisation des entreprises publiques en Algérie, Paris, Editions L’Harmattan, 2005.
- Olivier Descamps et Romuald Szramkiewicz, Histoire du droit des affaires, 2^e éd., Paris LGDJ, 2013.
- Philippe de Bercegol, André Duquenne et Patrick Lemaître, Le droit et l’entreprise : Tome 1, Droit civil, droit des sociétés, Paris, Vuibert, 1995.
- Philippe Merle, Droit commercial : Sociétés commerciales, 2^e éd., Paris, Précis Dalloz, 1990.
- Pierre Delvolvé et André de Laubadère, Droit public économique, 4^e éd., Paris, Dalloz, 1983.
- Yves Chaput, Aborder le droit des affaires, Paris, Seuil, 1997.
- Yves Guyon, Droit des affaires : Droit commercial général et sociétés, 12^e éd., Paris, Economica, 2003.
- Yves Guyon, Droit des affaires : Entreprises en difficultés, redressement judiciaire, faillite, 9^e éd., Paris, Economica, 2003.

C– Thèses

- Jean–Michel Olivier, Les Sources Administratives du Droit Privé, Thèse pour le Doctorat d’État en droit, Université de droit d’économie et de sciences sociales de Paris II, 1981.
- Mouna Nimour, Endettement et Développement : Cas de l’Algérie, Thèse de doctorat en sciences commerciales, Université d’Oran 2, 2016.

D– Articles

- Antoine Pirovano, Introduction critique au droit commercial contemporain, *Revue trimestrielle de droit commercial et de droit économique*, vol. 38, n° 2, 1985.
- Claude Champaud, *Contribution à la définition du droit économique*, Paris, Dalloz, 1967.
- Eberlein Burkard et Monique Caminade, L'Etat Régulateur en Europe, *Revue Française de Science Politique*, vol. 49, n° 2, 1999.
- François Terré et Marie–Anne Frison–Roche, Sociologie du droit économique : Présentation, *L'Année sociologique*, vol 49, n° 2, 1999.
- Jacques Chevallier, "La régulation juridique en question", *Droit et Société*, n°49, 2001.
- Jean–Ludovic Silicani, "Quel avenir pour l'État–Providence ?", *L'ENA hors les murs*, n°500, 2020.
- Khadidja Benmessaoud, La Privatisation : Opportunité pour le développement des PME, *Revue d'Economie et de Management*, n° 1, 2009.
- Lysiane Cartelier, Intervention économique et responsabilité juridique de l'État : Un point de vue d'économiste, *Recherches Économiques de Louvain*, vol. 48, n° 2, 1982.
- Malika Hamadi, Les fondements théoriques de la privatisation, *Les cahiers du Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement*, n° 45, 1998.

- Marie–Anne Frison–Roche Roche, Définition du droit de la régulation économique, Paris, Recueil Dalloz, n° 2, 2004.
- Marie–Anne Frison–Roche, Le droit de la régulation, D.2001, chron.
- Michel Cabrillac, Vers la disparition du droit commercial, dans Jean Foyer, auteur et législateur, Écrits en hommage à Jean Foyer, Paris, Presses Universitaires de France, 1997.
- Michel Fromont, Rapport sur le droit économique français, Luxembourg, Office des Publications Officielles des Communautés Européennes, 1973.
- Mohammed Zamouche, La concurrence, Al Mieyar, Université des sciences islamiques Emir Abdelkader de Constantine, n° 20, 2010.
- Roger Granger, La tradition en tant que limite aux réformes du droit, Revue internationale de droit comparé, vol. 31, n° 1, 1979.
- Zahir Djidjeli, "Rôle et importance des infrastructures de transport en Algérie – état des lieux et perspectives de développement", Séminaire Mathématique de Béjaïa, n° 1, 2019.

ثالثا: مصادر و مراجع إلكترونية

- الموقع الرسمي لقناة الحرة الأمريكية، "الاقتصاد الجزائري.. مؤشرات إيجابية لإنهاء التبعية لمداخل المحروقات"، متاح على: www.alhurra.com/algeria/2021/11/27، تم التصفح بتاريخ 29 ديسمبر 2024.
- الموقع الرسمي لوزارة الصناعة والإنتاج الصيدلاني، "تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة"، متاح على: <https://www.industrie.gov.dz/soutien-pme>، تم الاطلاع عليه يوم 20 نوفمبر 2024.
- مجلة ناشيونال جيوغرافيك العربية، "من منطقة للفحم إلى بقعة سياحية خضراء"، متاح على: <https://ngalarabiya.com/article/4274143>، تم الاطلاع عليه بتاريخ 1 جانفي 2025.

- محمد محسن الحوئي، "وقفات على دور الدولة في الأنظمة المختلفة"، مركز الدراسات السياسية والاستراتيجية اليمني، 2023، متاح على الموقع: <https://www.yecscs.com/article/286>، تم الاطلاع عليه بتاريخ 31 ديسمبر 2024.

- Liassine Mohammed, Les réformes économiques en Algérie : une transition vers l'économie de marché ?, consulté le 29 décembre 2024, disponible sur le site : <https://books.openedition.org/editions-cnrs/39532?lang=fr>.

- Ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique (France), "Les mercantilistes", consulté le 30 décembre 2024, disponible sur le site : <https://www.economie.gouv.fr/facileco/mercantilistes>.

- Ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique (France), "Les physiocrates", consulté le 30 décembre 2024, disponible sur le site : <https://www.economie.gouv.fr/facileco/physiocrates>.

- Pierfrancesco Tassone, Le secteur public en France : Administrations et entreprises publiques, consulté le 29 décembre 2024, disponible sur le site : <https://www.docsity.com/it/docs/oapp-ea-entreprise-publique/571003/>.

- Site officiel de la Radio Algérienne, article intitulé "Insubmersible Algérie", disponible à l'adresse : <https://news.radioalgerie.dz/fr/node/51189>, consulté le 28 décembre 2024.

الفهرس

2	شكر وعرفان
3	اهداء
4	خطة الدراسة
5	مقدمة

الباب الأول: القانون التجاري في مواجهة التحولات الاقتصادية الجديدة

13	الفصل الأول: من الشريعة العامة إلى قانون الأعمال
18	المبحث الأول: استقلال القانون التجاري عن القانون المدني
18	المطلب الأول: نشأة وتطور القانون التجاري
19	الفرع الأول: العصور القديمة
19	أولاً: قدماء المصريين
20	ثانياً: البابليون
20	ثالثاً: الفينيقيون
20	رابعاً: الإغريق
21	خامساً: الرومان
23	الفرع الثاني: العصور الوسطى
23	أولاً: الحروب الصليبية
24	ثانياً: انتشار الأسواق الدورية
24	ثالثاً: دور الكنيسة
26	رابعاً: دور العرب
27	الفرع الثالث: العصور الحديثة
30	المطلب الثاني: مبررات وجود القانون التجاري ومدى استقلاليته عن الشريعة العامة
31	الفرع الأول: السرعة والمرونة

32	الفرع الثاني: الثقة والائتمان
35	المبحث الثاني: الانتقال من القانون التجاري إلى قانون الأعمال
35	المطلب الأول: مفهوم قانون الأعمال
36	الفرع الأول: تعريف قانون الأعمال
36	أولاً: صعوبة المصطلح
38	ثانياً: صعوبة ضبط تعريف إجماعي لقانون الأعمال
38	الفرع الثاني: مصادر قانون الأعمال
39	أولاً: العادات أو الأعراف (العرف)
40	أ- العادات التعاقدية
41	ب- العادات القانونية (المقررة بالقانون)
42	ثانياً: المصادر الإدارية أو التنظيمية
44	المطلب الثاني: أصالة قانون الأعمال
45	الفرع الأول: خصوصية الحلول القانونية لقانون الأعمال
45	أولاً: نظام عقود الإيجارات العقارية في قانون الأعمال
47	ثانياً: خصوصية الأهلية في قانون الأعمال
49	ثالثاً: خصوصية القواعد المطبقة على المدينين في حالة التوقف عن الدفع
51	رابعاً: خصوصيات أخرى لقانون الأعمال
51	الفرع الثاني: أصالة تقنيات قانون الأعمال
52	أولاً: قلة أهمية شخصية المتعاقدين في قانون الأعمال
53	ثانياً: أهمية الشكلية التي تتلاءم مع احتياجات مجال الأعمال
54	ثالثاً: أهمية المظهر في قانون الأعمال
55	رابعاً: أهمية القرض في قانون الأعمال
57	الفصل الثاني: المؤسسة أساس تطوير النشاطات الاقتصادية

المبحث الأول: المؤسسة من المفهوم الاقتصادي إلى المفهوم القانوني	59
المطلب الأول: البعد الاقتصادي للمؤسسة	59
الفرع الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسة	60
أولاً: تعريف المؤسسة	60
ثانياً: دور المؤسسة وأهميتها	61
أ. الوظيفة الإنتاجية	61
ب. توزيع القيمة المضافة	62
ج. الأهمية الاقتصادية	62
د. الأهمية الاجتماعية	63
هـ. المهام الأخرى للمؤسسة	64
الفرع الثاني: التصنيف الاقتصادي للمؤسسة	64
أولاً: تصنيف المؤسسات حسب معيار الحجم	64
ثانياً: التصنيف حسب طبيعة الملكية	66
ثالثاً: التصنيف حسب النشاط أو حسب القطاع	66
المطلب الثاني: الإطار القانوني للمؤسسة	67
الفرع الأول: المفهوم القانوني للمؤسسة	67
الفرع الثاني: التصنيفات القانونية للمؤسسات	71
أولاً: المؤسسة بين القطاع العام والقطاع الخاص	71
أ. المؤسسات العمومية	71
ب. القطاع الخاص	73
ثانياً: المؤسسة الفردية والمؤسسة التي تأخذ شكل شركة	75
أ. المؤسسة الفردية	75
ب. المؤسسة التي تأخذ شكل شركة L'entreprise sociétaire	76

79	المبحث الثاني: خصوصية المؤسسات العمومية الاقتصادية
80	المطلب الأول: التحولات الهيكلية في القطاع الاقتصادي الجزائري
80	الفرع الأول: مرحلة بناء الملكية العمومية في القطاع الاقتصادي (قبل سنة 1988)
81	أولاً: الفترة الانتقالية 1963-1976
85	ثانياً: فترة تعميق بناء الملكية العمومية 1976-1987
88	أ. ارتفاع الاعتماد على البترول
88	ب. تزايد المديونية الخارجية
89	ج. استمرار مشاكل الكفاءة الإدارية والبيروقراطية
	الفرع الثاني: مرحلة إعادة النظر في بناء الملكية العمومية في القطاع الاقتصادي (1988-1994)
89	
95	المطلب الثاني: الإطار القانوني والمؤسسي لخصوصية المؤسسات العمومية الاقتصادية
96	الفرع الأول: الإطار المفاهيمي لخصوصية المؤسسة العمومية الاقتصادية
96	أولاً: مفهوم المؤسسة العمومية الاقتصادية
97	ثانياً: مفهوم الخصوصية
102	الفرع الثاني: الآليات والإجراءات القانونية لخصوصية المؤسسة العمومية الاقتصادية
102	أولاً: آليات وإجراءات الخصوصية بموجب الأمر رقم 95-22
105	ثانياً: الآليات الجديدة للخصوصية وأهم التعديلات التي جاء بها الأمر رقم 01-04

الباب الثاني: القانون الاقتصادي لمواكبة التطورات الاقتصادية

111	الفصل الأول: نحو التأسيس للقانون الاقتصادي
113	المبحث الأول: تطور دور الدولة في النشاط الاقتصادي
113	المطلب الأول: تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي بين التأييد والمعارضة
114	الفرع الأول: التيارات الفكرية المعارضة لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي
115	أولاً: آراء الطبيعيين

116		ثانيا: آراء الكلاسيك
117		ثالثا: آراء الكلاسيك الجدد
118		الفرع الثاني: التيارات الفكرية المؤيدة لتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي
118		أولاً: آراء التجاريين
119		ثانيا: الآراء الكينزية (كينز)
120		ثالثا: آراء أنصار دولة الرفاهية
121		رابعا: الأطروحات الاشتراكية
122		المطلب الثاني: صور تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي
122		الفرع الأول: الدولة الحارسة
124		الفرع الثاني: الدولة المتدخلة
126		الفرع الثالث: الدولة الضابطة
127		المبحث الثاني: نشأة القانون الاقتصادي من العام إلى الخاص
128		المطلب الأول: الإطار التاريخي للقانون الاقتصادي
131		المطلب الثاني: الإطار المفاهيمي للقانون الاقتصادي
132		الفرع الأول: صعوبة تحديد مفهوم دقيق للقانون الاقتصادي
134		أولاً: تحديد مفهوم القانون الاقتصادي من حيث موضوعه
136		ثانياً: تحديد مفهوم القانون الاقتصادي من حيث هدفه
138		ثالثاً: تحديد مفهوم القانون الاقتصادي من حيث موضوعية قواعده
141		الفرع الثاني: علاقة القانون الاقتصادي بفروع القانون الخاص والعام
145		المطلب الثالث: الجدل الفقهي والإيديولوجي حول القانون الاقتصادي
146		الفرع الأول: التوجهات الفقهية حول القانون الاقتصادي
149		الفرع الثاني: النقاش الإيديولوجي حول القانون الاقتصادي
150		أولاً: القانون الاقتصادي وأزمة القانون الكلاسيكي

152	 ثانياً: القانون الاقتصادي كإيديولوجيا
155	 الفصل الثاني: القانون الاقتصادي بين النفع العام والنفع الخاص
157	 المبحث الأول: الضبط الاقتصادي كأحد أوجه النفع العام للقانون الاقتصادي
158	 المطلب الأول: الضبط الاقتصادي كمفهوم جديد في المنظومة القانونية
158	 الفرع الأول: مفهوم الضبط الاقتصادي
158	 أولاً: تعريف الضبط الاقتصادي
158	 أ. التعريف اللغوي للضبط الاقتصادي
159	 ب. التعريف الفقهي للضبط الاقتصادي
162	 ج. التعريف التشريعي للضبط الاقتصادي
163	 ثانياً: نشأة وتطور الضبط الاقتصادي
167	 الفرع الثاني: خصائص الضبط الاقتصادي
167	 أولاً: الاستقلالية والحياد
168	 ثانياً: الطابع القطاعي للسلطات
168	 ثالثاً: الصلاحيات الواسعة للسلطات
168	 رابعاً: المرونة
169	 خامساً: الخبرة الفنية
169	 سادساً: الشفافية في التعاملات والإجراءات
170	 المطلب الثاني: الآليات المنظمة للضبط الاقتصادي
170	 الفرع الأول: تعريف سلطات الضبط الاقتصادي
171	 الفرع الثاني: الطبيعة القانونية لسلطات الضبط الاقتصادي
172	 أولاً: الإطار القانوني السلطوي لسلطة الضبط
173	 أ. الأساس الدستوري للسلطة التنظيمية الممنوحة للسلطات الإدارية المستقلة
174	 ب. دستورية سلطة توقيع الجزاء

ج. مدى شرعية سلطة التحقيق.....	176
ثانيا: الإطار القانوني الإداري.....	178
ثالثاً: الإطار القانوني الاستقلالي.....	180
أ. الاستقلالية في الجانب العضوي.....	181
ب. الاستقلالية في الجانب الوظيفي.....	181
ج. الاستقلالية في الجانب المالي.....	182
المبحث الثاني: أهم مظاهر النفع الخاص للقانون الاقتصادي.....	183
المطلب الأول: المنافسة كوجه آخر للضبط الاقتصادي.....	184
الفرع الأول: الممارسات المقيدة للمنافسة.....	184
أولاً: الاتفاقات المحظورة.....	184
أ. مفهوم الاتفاق.....	185
1-الاتفاقات الأفقية.....	185
2-الاتفاقات العمودية.....	186
3-الاتفاقات العضوية.....	186
ب. تقييد الاتفاق للمنافسة.....	186
1-الاتفاقات التي تهدف إلى تقليل عدد المنافسين في السوق.....	187
2-الاتفاقات التي تهدف إلى تقييد نشاط المتنافسين في السوق.....	187
ثانيا: التعسف في استغلال وضعية الهيمنة على السوق.....	188
أ. تعريف وضعية الهيمنة.....	188
ب. معايير وضعية الهيمنة.....	189
1-المعايير الكمية.....	189
2-المعايير النوعية.....	190
ج. تحديد السوق محل الهيمنة.....	191

1-البعد السلعي والخدمات	191
2-التحديد الجغرافي للسوق	192
د. مظاهر التعسف في استغلال وضعيه الهيمنة	192
ثالثا: التعسف في استغلال وضعيه التبعية الاقتصادية	193
أ. تعريف وضعيه التبعية الاقتصادية	193
ب. المعايير المعتمدة لإثبات وضعيه التبعية الاقتصادية	194
1-معايير تبعية الموزع للممون	194
2-معايير تبعية الممون للموزع	195
ج. الاستغلال التعسفي لوضعيه التبعية الاقتصادية	196
1-رفض البيع بدون مبرر شرعي	196
2-البيع التمييزي	197
3-البيع المتلازم	197
4-البيع المشروط باقتناء كمية دنيا	197
5-الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى	197
6-قطع العلاقة التجارية لرفض الخضوع لشروط غير مبررة	198
رابعا: ممارسة أسعار بيع منخفضة بشكل تعسفي	198
أ. مفهوم البيع بأسعار منخفضة تعسفياً	198
1-أن تظهر الممارسة في صورة عقد بيع	199
2-البيع بأقل من سعر التكلفة الحقيقي	199
3-إبرام العقد مع المستهلك	200
4-أن تؤدي هذه الممارسة إلى إبعاد مؤسسة أو عرقلة دخول أحد منتجاتها إلى السوق	200
ب. أحكام البيع بالخسارة	200
الفرع الثاني: التجميعات الاقتصادية	201

أولاً: تحقق مفهوم التجميع الاقتصادي	201
ثانياً: أشكال التجميعات الاقتصادية	203
أ. الاندماج عن طريق الضم	204
ب. الاندماج عن طريق المزج	205
الفرع الثالث: مجلس المنافسة كسلطة إدارية مستقلة لضبط السوق	205
المطلب الثاني: حماية المستهلك كأحد أوجه النفع الخاص للقانون الاقتصادي	207
الفرع الأول: نطاق تطبيق قانون حماية المستهلك	207
أولاً: النطاق الشخصي	208
أ. المستهلك (فئة المستهلكين)	208
ب. المتدخل	211
ثانياً: النطاق الموضوعي	212
أ. السلع أو السلعة	212
ب. الخدمة أو الخدمات	213
ثالثاً: عقد الاستهلاك ضمن نطاق تطبيق قانون حماية المستهلك	214
الفرع الثاني: الضمانات الممنوحة للمستهلك في التشريع الجزائري	215
أولاً: الالتزام بالمطابقة والإعلام	216
ثانياً: الالتزام بالضمان	217
الفرع الثالث: الأحكام المتعلقة بحماية المستهلك	220
أولاً: جمعيات حماية المستهلك	220
ثانياً: المجلس الوطني لحماية المستهلك	225
أ. النظام القانوني للمجلس الوطني لحماية المستهلك	225
ب. صلاحيات المجلس وتقييم دوره في دعم سياسة حماية المستهلك	227
ثالثاً: الهيئات الإدارية لحماية المستهلك	229

أ. الهيئات المركزية لحماية المستهلك	229
ب. الهيئات المحلية والتنفيذية لحماية المستهلك	231
رابعاً: حماية المستهلك في مجال المعاملات الالكترونية في الجزائر	233
أ. الإطار المفاهيمي لحماية المستهلك الإلكتروني	233
ب. تحديد واجبات المورد الإلكتروني ومسؤولياته كآلية لحماية المستهلك	235
ج. تحديد حقوق المستهلك الإلكتروني كآلية لحمايته	236
خاتمة	239
قائمة المصادر والمراجع	250
الفهرس	273
ملخص	284

ملخص

تتناول هذه الأطروحة بعنوان "التحولات القانونية الجديدة: من القانون التجاري إلى القانون الاقتصادي" التطورات القانونية التي شهدتها الإطار القانوني للنشاطات الاقتصادية، والتي انتقلت من التركيز على القانون التجاري التقليدي إلى نطاق أوسع يمثل القانون الاقتصادي.

تركز الدراسة على إشكالية رئيسية: إلى أي مدى تعتبر التحولات في الأنظمة القانونية التجارية نحو تشريعات اقتصادية شاملة استجابة ضرورية للتطورات الاقتصادية الحديثة؟

من خلال اعتماد المنهج الوصفي والتحليلي وكذا الاستعانة بالمنهج المقارن، تبحث الأطروحة في كيفية تكيف النظم القانونية مع التحديات التي فرضتها التحولات الاقتصادية الجديدة، حيث تسعى إلى إبراز الحاجة إلى تجاوز الحدود التقليدية للقانون التجاري، الذي كان يُعنى أساسًا بتنظيم المعاملات التجارية بين التجار، إلى قانون اقتصادي شامل يغطي مجالات الإنتاج والتوزيع والخدمات.

تتمثل أهداف الدراسة في تحليل الانتقال من القانون التجاري إلى القانون الاقتصادي، والتعرف على آثاره على المنظومات القانونية، بالإضافة إلى دراسة العلاقة بين التحولات الاقتصادية والإصلاحات القانونية التي تهدف إلى تلبية متطلبات العصر الحديث، كما أنها هذه الدراسة تسعى إلى تحديد أوجه القصور في الأطر القانونية الحالية واقتراح توصيات عملية لتحسينها، مع تقديم رؤية شاملة حول القانون الاقتصادي باعتباره إطارًا ديناميكيًا لتنظيم الأنشطة الاقتصادية، وتحقيق التوازن بين المصالح العامة والخاصة، مما يساهم في إحداث توازن بين حرية السوق وتدخل الدولة، بما يضمن استدامة النشاطات الاقتصادية وحماية حقوق المستهلكين.

توصلت الدراسة إلى أن القانون الاقتصادي يمثل أداة قانونية أساسية لإحداث التوازن بين حرية السوق وتدخل الدولة، مما يضمن استدامة النشاطات الاقتصادية وحماية حقوق المستهلكين.

الكلمات المفتاحية: قانون تجاري، قانون اقتصادي، خاص، عام، ضبط اقتصادي

Résumé

Cette thèse intitulée "Les nouvelles transformations juridiques : du droit commercial au droit économique" traite des évolutions juridiques qui ont marqué le cadre juridique des activités économiques, en passant d'un accent sur le droit commercial traditionnel à un champ plus large représenté par le droit économique.

L'étude se concentre sur une problématique principale : dans quelle mesure les transformations des systèmes juridiques commerciaux vers des législations économiques globales sont-elles une réponse nécessaire aux évolutions économiques modernes ?

En adoptant une approche descriptive et analytique, ainsi qu'en recourant à la méthode comparative, la thèse explore comment les systèmes juridiques se sont adaptés aux défis imposés par les nouvelles transformations économiques. Elle cherche à mettre en évidence la nécessité de dépasser les frontières traditionnelles du droit commercial, qui se concentrait principalement sur la régulation des transactions commerciales entre commerçants, pour aboutir à un droit économique global couvrant les domaines de la production, de la distribution et des services.

Les objectifs de l'étude sont d'analyser la transition du droit commercial au droit économique, de comprendre ses effets sur les systèmes juridiques, ainsi que d'étudier la relation entre les transformations économiques et les réformes juridiques visant à répondre aux exigences de l'époque moderne. L'étude vise également à identifier les lacunes des cadres juridiques actuels et à proposer des recommandations pratiques pour les améliorer, tout en offrant une vision complète du droit économique en tant que cadre dynamique pour réguler les activités économiques et assurer un équilibre entre les intérêts publics et privés, contribuant ainsi à créer un équilibre entre la liberté du marché et l'intervention de l'État, afin de garantir la durabilité des activités économiques et la protection des droits des consommateurs.

L'étude conclut que le droit économique représente un outil juridique fondamental pour établir un équilibre entre la liberté du marché et l'intervention de l'État, assurant ainsi la durabilité des activités économiques et la protection des droits des consommateurs.

Mots clés : Droit commercial, droit économique, privé, public, Régulation économique

Abstract

This thesis, titled "New Legal Transformations: From Commercial Law to Economic Law," addresses the legal developments that have shaped the legal framework of economic activities, transitioning from a focus on traditional commercial law to a broader scope represented by economic law.

The study focuses on a central issue: to what extent are the transformations in commercial legal systems towards comprehensive economic legislation a necessary response to modern economic developments?

By adopting a descriptive and analytical approach, as well as utilizing a comparative method, the thesis examines how legal systems have adapted to the challenges posed by new economic transformations. It seeks to highlight the need to move beyond the traditional boundaries of commercial law, which primarily dealt with regulating commercial transactions between merchants, to a comprehensive economic law covering the fields of production, distribution, and services.

The study's objectives are to analyze the shift from commercial law to economic law, understand its impact on legal systems, and explore the relationship between economic transformations and legal reforms aimed at meeting the demands of the modern era. The study also seeks to identify the shortcomings of current legal frameworks and propose practical recommendations for improving them, while providing a comprehensive view of economic law as a dynamic framework for regulating economic activities and achieving a balance between public and private interests. This contributes to creating a balance between market freedom and state intervention, ensuring the sustainability of economic activities and protecting consumer rights.

The study concludes that economic law is a fundamental legal tool for achieving a balance between market freedom and state intervention, thus ensuring the sustainability of economic activities and protecting consumer rights.

Keywords: Commercial law, economic law, private, public, economic control