جامعة قاصدي مرباح ورقلة
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق

مذكرة مقدمة لإستكمال المتطلبات لنيل شهادة الماستر أكاديمي

الميدان: الحقوق والعلوم السياسية

الشعبة: الحقوق

التخصص: قانون أعمال

عقد تحويل الفاتورة (الفاكتورينغ) كآلية لتحقيق التنمية الاقتصادية

إعداد الطالبة:
حجاج ندى الريحان

إشراف الأستاذ:
د. عيساني طـــه

أعضاء لجنة المناقشة

لقب واسم الأستاذ	الرتبة العلمية	الجامعة	الصفة
د/عياض محمد عماد الدين	أستاذ محاضر أ	جامعة ورقلة	رئيساَ
د/عيساني طـــه	أستاذ محاضر أ	جامعة ورقلة	مشرفاَ
د/بن الشخ هشام	أستاذ محاضر أ	جامعة ورقلة	مناقشاَ

السنة الجامعية: 2022-2023

جامعة قاصدي مرباح ورقلة
كلية الحقوق والعلوم السياسية
قسم الحقوق

مذكرة مقدمة لإستكمال المتطلبات لنيل شهادة الماستر أكاديمي

الميدان: الحقوق والعلوم السياسية

الشعبة: الحقوق

التخصص: قانون أعمال

عقد تحويل الفاتورة (الفاكتورينغ) كآلية لتحقيق التنمية الاقتصادية

إعداد الطالبة:
حجاج ندى الريحان

إشراف الأستاذ:
د. عيساني طـــه

أعضاء لجنة المناقشة

لقب واسم الأستاذ	الرتبة العلمية	الجامعة	الصفة
د/عياض محمد عماد الدين	أستاذ محاضر أ	جامعة ورقلة	رئيساَ
د/عيساني طـــه	أستاذ محاضر أ	جامعة ورقلة	مشرفاَ
د/بن الشخ هشام	أستاذ محاضر أ	جامعة ورقلة	مناقشاَ

السنة الجامعية: 2022-2023

الشكر

في البداية أحمد الله سبحانه وتعالى الذي منّ علينا بنعمة العقل والدين وهو القائل في مُحكم التنزيل

﴿فَاذْكُرُونِي أَذْكُرْكُمْ وَاشْكُرُوا لِي وَلَا تَكْفُرُونِ﴾،

من باب الولاء والتقدير والإعتراف بالجميل والنعمة العظيمة أتقدم بجزيل الشكر لأستاذي الفاضل

"طه عيساني" حفظه الله ورعاه، فحماسته ومعرفته وإهتمامه الشديد بالتفاصيل هي مصدر إلهامي والذي كانت وراء إبقاء عملي على المسار الصحيح من بدايته إلى نهايته،

وأيضا أتقدم بجزيل الشكر لأعضاء اللجنة المناقشة على قبولهم تصويب مذكرتي فهم أساتذتي المتميزين والمخلصين الذين بدورهم لم يذخروا أي جهد في مساعدتنا في مجال البحث العلمي ودعمنا للوصول إلى النجاح حفظهم الله، هم وباقي اساتذتنا الكرام،

وفي الأخير أعبر عن إمتناني لكل من قدم لي يد العون وساعد في إعداد هذه الدراسة على أكمل وجه،

والحمد الله رب العالمين.

ندى الريحان

الإهداء

أُهدي عملي هذا المتواضع إلى رفيقّي دربي منذ نعومة أظافري والديا الغاليان امي التي ربتني وأبي الذي ضل سندا لي وإلى حبيبتي وأمي الثانية أختي الكبرى،

وإلى أخواتي وإخوتي كلٌ واحد بإسمه، إلى بهجة قلبي أبناء إخوتي،

إلى كل صديقة عزيزة علي كل واحدة بإسمها،

ولا أنسى من كان دعما وسندا لي، وإلى روح جدي الطاهرة رحمة الله تعالى عليه وأسكنه الله فسيح جنانه.

ندى الريحان

قائمة المختصرات:

ق م ج: القانون المدني الجزائري

ق ت ج: القانون التجاري الجزائري

ج ر ج: الجريدة الرسمية الجزائرية

ط: الطبعة

ص: الصفحة

مقدمة

مقدمة:

في ظل عجز مختلف العقود الكلاسيكية في مسايرة أهم التطورات العالمية المستحدثة، خاصة في مجال الأعمال؛ هذا العالم الذي يتميز بالتوسع والتعقيد، برزت عقود جديدة تسمى بعقود الاعمال، هذه الأخيرة تشمل عدة أنواع ولكل منها مجال معين، كعقد الاعتماد الإيجاري، عقد الفرانشيز، وعقد التسيير. ولعل من بين أبرز أنواع هذه العقود "عقد تحويل الفاتورة"، الذي يعتبر بين أهم مصادر تمويل المؤسسات التجارية.

حيث يعتبر هذا النوع من العقود إحدى أهم البدائل التمويلية الحديثة للمؤسسات الاقتصادية، التي عادة ما تلجأ للمصادر التمويلية التقليدية، هذه الأخيرة التي اصبحت عاجزة عن ايجاد حلول للصعوبات المالية التي تواجهها المؤسسات الاقتصادية. وعليه فإن عقد تحويل الفاتورة يعتبر الحل الأمثل لتمويل هاته المؤسسات عن طريق آلية شراء الديونها التجارية، ناهيك عمّا يوفره من حلول لتطوير وترقية النشاطات التجارية للمؤسسات الاقتصادية وجعلها قاطرة لتحقيق التنمية الاقتصادية.

فالمشرع الجزائري قام بتنظيم هذا العقد وفق نصوص قانونية ضمن المرسوم التشريعي 08/93 المؤرخ في 25 أفريل 1993 المعدل والمتمم للقانون التجاري، والذي خص هذا العقد بنظام قانوني يحدد خصائصه وشروط تطبيقه من طرف المؤسسات التجارية، وكذا آثاره الاقتصادية.

ومن بين أهم دواعي إختيارنا لهذا الموضوع يكمن بداية في كونه موضوع حديث يجمع بين الجانب القانوني والاقتصادي، وهذا ما دفعنا لاعتماده كعنوان مشروع للمؤسسة الناشئة التي نعمل عليها، كما أن الأهمية الاقتصادية التي يكتسيها عقد تحويل الفاتورة على المستوى الدولي، دفعنا للبحث عن الأسباب الحقيقية التي تحول دون تطبيق هذا النوع من العقود في الجزائر، بالرغم من تنظيم المشرع لهذا العقد منذ عام 1993.

وتكمن أهمية دراسة هذا الموضوع في كونه من أهم المواضيع الاقتصادية المطروحة حديثا في المجال الاقتصادي والاستثماري، خاصة أن أغلب المؤسسات الاقتصادية الجزائرية تعشهد مؤخراً صعوبات في مجال التمويل وتحصيل ديونها، وهذا ما يدفعها للبحث عن بدائل فعالة تمكنها من ايجاد حلول لضائقتها المالية، وهنا يأتي الدور الايجابي لعقد تحويل الفاتورة كآلية اقتصادية فعالة لتمويل هذه المؤسسات وتحصيل ديونها وترقية استثماراتها.

وتسلط هذه الدراسة الضوء على مختلف الجوانب التي تخص عقد تحويل الفاتورة، باعتباره آلية تساهم في تحقيق التنمية الاقتصادية، وهي بذلك تهدف لتحقيق ما يلي:

- ضبط مفهوم عقد تحويل الفاتورة، وتمييزه عن مختلف عقود الأعمال المشابهة له.
- إبراز الدور الذي يلعبه عقد تحويل الفاتورة خاصة في المجال الاقتصادي، من خلال بيان تطبيقاته في مختلف الاقتصاديات الدولية المتطورة.
- استعراض الصعوبات التي تحد من فعالية عقد تحويل الفاتورة اقتصادياً، والبحث عن المعيقات القانونية والتقنية التي تحول دون اعتماد هذا العقد في الجزائر.

وقد اعتمدت هذه الدراسة الدراسات السابقة، فإنه بالرغم من قلتها إلاّ أنه يمكن ذكر بعضها كما يلي:

- دراسة: ميلاط عبد الحفيظ، والمعنونة بالنظام القانوني لتحويل الفاتورة عام 2012، حيث تتمحور إشكالية هذه الدراسة حول ماهية النظام القانوني الذي يحكم شراء الديون التجارية بموجب عقد تحويل الفاتورة. حيث جاءت الدراسة في فصل تمهيدي خصص للتعريف بعقد تحويل الفاتورة، وبابين أولهما بعنوان الطبيعة القانونية لعقد تحويل الفاتورة وثانيهما بعنوان الأثار القانونية لعقد تحويل الفاتورة، تقترب هذه الدراسة مع دراسة موضوعنا في هاته الجزئيات المختلفة التي تم تناولها في موضوعنا في الفصل الأول لكن بشكل مختصر، إلا

أنها تختلف في كون أن دراستنا قد تناولت الشق الاقتصادي لعقد تحويل الفاتورة أي علاقة عقد تحويل الفاتورة بالتنمية الاقتصادية وهذا لا نجده في هاته الدراسة.

- دراسة: ماديو ليلى، والمعنونة بدور عملية تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدولية عام 2018، والتي تتمحور إشكاليتها حول كيف تساهم عملية تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدولية. حيث تطرقت لجانبين: الأول معنون بالنظام القانوني لعملية تحويل الفواتير الدولية أما الباب الثاني معنونة بمساهمة عملية تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدولية، حيث تقترب هاته الدراسة من دراسة موضوعنا من حيث تبيان النظام القانوني لعقد تحويل الفاتورة ومساهمته في تحقيق تنمية التجارة إلا أنها تختلف عن دراستنا في كون أن هاته الدراسة ركزت على شق التنمية التجارة الدولية في حين دراستنا أساسا تركز على التنمية الاقتصادية بشكل عام أما بشكل خاص فهي تنمية الاقتصاد الوطني.

ومن أجل الإلمام بالموضوع والوقوف على مختلف جوانبه تم صياغة الاشكالية التالية:

ما مدى فعالية التنظيم القانوني لعقد تحويل الفاتورة، وكيف يساهم في تحقيق التنمية الإقتصادية ؟

وتحقيقاً لمتطلبات هذا الموضوع إعتمدنا على المنهج الوصفي: وذلك من أجل تحديد مختلف المفاهيم المتعلقة بعقد تحويل الفاتورة، واستعراض خصائصه وجوانبه المختلفة، كما إعتمدنا على المنهج التحليلي، وذلك من خلال الوقوف على ما جاءت به التشريعات المختلفة في هذا الصدد، من خلال تحليل مضامين المواد القانونية المنظمة لهذا العقد، وإضافة إلى المنهج المقارن: من أجل إظهار فعالية تطبيق هذا النوع العقود في التشريعات المقارنة والإتفاقيات الدولية، وأثر اعتمادها في التشريع الوطني.

ومن أجل الإلمام والإحاطة بهذا الموضوع ومعالجة مختلف جوانبه وإجابة على الإشكالية المطروحة إرتأينا تقسيم الموضوع وفق خطة متوازنة مقسمة إلى فصلين: حيث يتناول الفصل الأول النظام القانوني لعقد تحويل الفاتورة، في حين يتطرق الفصل الثاني علاقة عقد تحويل الفاتورة بالتنمية الاقتصادية.

الفصل الأول

النظام القانوني

لعقد تحويل الفاتورة

الفصل الأول: النظام القانوني لعقد تحويل الفاتورة

إنّ الأهمية التي يكتسيها عقد تحويل الفاتورة، تنطلق من اعتباره من العقود الحديثة، التي ارتبط وجودها بالتطور الاقتصادي، حيث تبنتها العديد من الدول في تشريعاتها وبتسميات مختلفة، وهذا ما أخذ به المشرع الجزائر حيث أدرج هذا النوع من العقود ضمن عقود الأعمال وخصه بنصوص قانونية صريحة في القانون التجاري.

وترجع البدايات الأولى لعقد تحويل الفاتورة إلى عام 1993، حيث قام المشرع بإضافة هذا العقد ضمن نصوص القانون التجاري عن طريق تعديله بموجب المرسوم التشريعي رقم 08/93 المؤرخ في 1993/04/25 المعدل والمتمم للأمر 75-59 المؤرخ في 1995/09/25 المتعلق بالقانون التجاري. ويرجع السبب في اعتماد الجزائر لهذا النوع من العقود نتيجة انتقال الجزائر من الاقتصاد الاشتراكي إلى الاقتصاد الحر، الذي انجر عليه تغييرات جدرية للعديد من المسائل التجارية من بينها تقنية التمويل الحديث (عقد تحويل الفاتورة)، والتي من شأن اعتمادها المساهمة في التنمية الاقتصادية.

ومن أجل فهم الأحكام القانونية المتعلقة بهذا العقد، سيتم خلال هذا الفصل التطرق للمفاهيم الخاصة بهذا العقد في المبحث الأول، من خلال توضيح مفهومه في التشريع الوطني والاتفاقيات الدولية، ثم التطرق لأهم الخصائص التي تميز هذا العقد، ومن ثم تمييزه عما يشابهه من العقود الأخرى.

كما يتطرق هذا الفصل في المبحث الثاني منه للأحكام القانونية لعقد تحويل الفاتورة في المبحث الثاني، من خلال تبيان الطبيعة القانونية لعقد تحويل الفاتورة والذي يكون بالبحث في أساسه القانوني وتكييفه القانوني، ثم استعراض مراحل تكوين عقد تحويل الفاتورة وذلك عبر مراحله الثلاث المختلفة والتي هيا قبل التعاقد ومرحلة أثناء الإبرام (التعاقد) التي تكون بإيضاح الشروط القانونية الخاصة بعقد تحويل الفاتورة ثم التطرق إلى مرحلة الانقضاء والتي تكون بتبيان الأثار المنجرة عن عقد تحويل الفاتورة وكيفية انتهائه.

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي لعقد تحويل الفاتورة

باعتبار أن عقد تحويل الفاتورة (الفاكتورينغ) تقنية حديثة مالية وتجارية في نفس الوقت، والتي تقوم على أساس تحويل الحقوق التجارية من مالكها إلى مؤسسة متخصصة، فإن مختلف التشريعات المقارنة على غرار التشريع الجزائري، تناولت هاته التقنية بتسمية مختلفة وتعاريف مختلفة ومتعددة.

وهذا ما يتضح من خلال خصائص عقد تحويل الفاتورة، لذلك سوف نتطرق في (المطلب الأول) لمفهوم عقد تحويل الفاتورة بعيدا عن الجانبين المالي والاقتصادي، وبالتركيز على التعريفات القانونية المختلفة لهذا العقد، وبيان خصائصه، ومن ثم تمييزه عما يشابهه من العقود وهذا سنتناوله في (المطلب الثاني).

المطلب الأول: مفهوم عقد تحويل الفاتورة

صنف المشرع الجزائري عقد تحويل الفاتورة ضمن العقود المسماة، ودليل ذلك نص المادة الأولى في ق م ج [1] حيث نجد بأنّ المشرع قد نظم عقد تحويل الفاتورة ضمن نصوص القانون التجاري، حيث تم إدراج عقد تحويل الفاتورة لأول مرة عام 1993، وذلك بمناسبة تعديل الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 المتضمن ق ت ج، بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-08 المؤرخ في 25 ابريل سنة 1993، حيث خصص له المشرع 5 مواد بدءاً من المادة 543 مكرر 14 إلى المادة 543 مكرر 18[2].

وعليه سوف نتناول في هذا المطلب التعريف القانوني لعقد تحويل الفاتورة بناءا على ما أقرته التشريعات المختلفة وكذا الاتفاقيات الدولية (الفرع الأول) ثم التطرق لخصائص عقد تحويل الفاتورة (الفرع الثاني)، وفي الاخير التطرق لأنواع عقد تحويل الفاتورة (الفرع الثالث).

---

[1] تنص المادة 1 من الأمر 75-58 المؤرخ في 1975/09/26 المتضمن القانون المدني المعدل والمتمم: "يسري القانون على جميع المسائل التي تناولتها نصوصه في لفضها أو في فحواها....".

[2] أنظر: المواد من 543 مكرر 14 إلى 543 مكرر18 من المرسوم التشريعي رقم 93-08 المؤرخ في 25 ابريل سنة 1993، المعدل والمتمم للأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 المتضمن القانون التجاري.

الفرع الأول: تعريف عقد تحويل الفاتورة

تعددت التعريفات التي تطرقت لعقد تحويل الفاتورة، وهذا ما سنبينه من خلال التطرق للتعريف القانوني(أولا) حسب ما أوردته الإتفاقيات الدولية والتشريع الجزائري وأيضا في التشريعات المقارنة، ثم التطرق لمختلف التعريفات الفقهية (ثانيا).

أولاً/ المفهوم القانوني لعقد تحويل الفاتورة

حيث سوف نتناول التعريف القانوني لعقد تحويل الفاتورة على مستوى الاتفاقيات الدولية بالضبط اتفاقية أوتاوا، ثم التطرق لتعريف الذي جاء به المشرع الجزائري مع محاولة إظهار تعريف العقد في مختلف التشريعات المقارنة.

1/ مفهوم عقد تحويل الفاتورة في إطار الاتفاقيات الدولية

بالنّظر إلى الاختلافات بين القوانين الوطنية، قد تنشأ الخلافات من اختيار التشريع المطبق، وعليه يبدو أن اللوائح الموحدة ضرورية للسماح بتطوير عقد تحويل الفاتورة (الفاكتورينغ)، على الصعيد الدولي بالنسبة للاتفاقيات التي تناولت او كان موضوعها عقد تحويل الفاتورة لم تكن سوى اتفاقية واحدة التي تخضع إليها، والتي تسمى بإتفاقية أوتاوا المؤرخة 28 مايو1988[1].

حيث عرفت الإتفاقية عقد تحويل الفاتورة (الفاكتورينغ) أو ما يسمى حسب الاتفاقية بعقد "الفاكتورينغ الدولي"، بأنّه "العقد المبرم بين موزع ومؤسسة فاكتورينغ والذي بموجبه يجب على الموزع أن يتفرغ لشركة الفاكتورينغ عن الديون الناشئة عن عقد بيع أو عن أداء خدمات، باستثناء الديون التي تخص بضائع أو خدمات مشتراة للاستعمال الشخصي، وتأخذ شركة الفاكتورينغ على

[1] اتفاقية أوتاوا المؤرخة 28 مايو 1988 التي تمت الموافقة عليها في فرنسا بموجب قانون 10 يوليو1991، وهي إتفاقية قام بها المؤلفون في محاولتها توفير إطار قانوني مناسب على المستوى الدولي، من أجل إنجاح العالم التجاري والمالي لمختلف الدول،

أنظر نص الاتفاقية على الموقع: http://www.unidroit.org/instruments/factoring اطلع عليه 21/05/2023، 20:29.

الفاتورة

عاتقها تمويل الموزع عن طريق قرض أو دفع مسبق لقيمة الدين ومسك الحسابات الخاصة بالديون، والرجوع على المدينين مع وجوب تبليغ ذلك التفرغ للمدينين"[1].

2/ تعريف عقد تحويل الفاتورة في التشريع الجزائري والتشريعات المقارنة

هناك عدة تعريفات لعقد تحويل الفاتورة تطرق لها المشرع الجزائري والتشريعات المقارنة وهي متعددة ومتقاربة مع بعضها البعض سنستعرضها كما يلي:

أ /تعريف عقد تحويل الفاتورة في التشريع الجزائري

عرف المشرع الجزائري عقد تحويل الفاتورة في المادة 543 مكرر 14[2] من ق ت ج، والتي يستشف منها أن عقد تحويل الفاتورة هو عبارة عن إتفاق بين طرفين أحدهما يدعى الوسيط وهو هيئة تجارية مختصة تقدم خدمات تجارية للطرف الثاني يدعى بالمنتمي وهو بائع الفواتير والذي يحل محله الوسيط عندما يسدد له هدا الأخير المبلغ الكامل ويتحمل الوسيط مخاطر عدم تسديد مدين المنتمي وذلك مقابل أجر[3].

ب/ تعريف عقد تحويل الفاتورة في إطار التشريعات المقارنة

تعددت التعريفات التي قدمتها التشريعات المقارنة، حيث أن كل مشرع ونظرته الخاصة في تعريف عقد تحويل الفاتورة، حتى أن تسمية العقد تختلف من مشرع إلى أخر حيث عرف المشرع الفرنسي العقد في قانون الفاكتورينغ المسمى بقانون دايلي (Dailly) الصادر بتاريخ

---

[1] نادر عبد العزيز شافي، عقد الفاكتورينغ (عقد شراء الديون التجارية) دراسة مقارنة، ط 1, المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس، 2005, ص35 و36.

[2] حيث تنص المادة 543 مكرر14 من ق ت ج على ما يلي: (عقد تحويل الفاتورة هو عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى ''الوسيط''محل زبونها المسمى ''المنتمي''عندما تسدد فور ا لهذا الأخير المبلغ التام لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعة التسديد وذلك مقابل أجر).

[3] حوت فيروز، عقد تحويل الفاتورة في القانون الجزائري، مجلة المقار للدراسات الاقتصادية، المركز الجامعي تندوف، العدد 02 جوان 2018، ص 263.

1981/01/02[1]، وهو نفسه الموجود في اللائحة المتعلقة بتعريف المصطلحات الاقتصادية والمالية، بأنه العقد الذي بمقتضاه تتحقق عملية الإدارة المالية لحسابات عملاء المشروعات عن طريق تملك هذه الحقوق، وتحصيلها لحساب المحصل الخاص كما يتحمل الخسائر المحتملة إذا كان هذا التعامل مع عملاء معسرين، و يسمح العقد بتقليل النفقات الإدارية لقاء إعطاء المحصل عمولة''[2]ويعتبر عقد الفاكتورينغ في فرنسا من العقود التجارية القائمة على الإعتبار الشخصي.

في حين المشرع المصري أشار إلى عقد تحويل الفاتورة أو ما يطلق عليه باسم التخصيم وفق للقانون المصري، بموجب نص المادة 1 من قرار مجلس الوزراء رقم (1446/63) المعدل بالقرار رقم (162/07) المؤرخ في 25 يناير 2007 المتضمن شروط وضوابط ممارسة نشاط التخصيم، وهو عبارة عن عقد بين شركة التخصيم والبائع تشتري بموجبه الشركة الحقوق النقدية قصيرة الأجل للبائع دون حق الرجوع عليه عادة في حالة إفلاس المدين وعدم مقدرته على السداد. ''[3]

كما عرف المشرع التونسي عقد تحويل الفاتورة أو بالأحرى أشار إليه في قانون رقم (04/98) المؤرخ في فيفري 1998 المعدل بالقانون رقم (91/01) المؤرخ في 07 أوت 2001 المتعلق بالأحكام الخاصة بشركات استخلاص الديون وشروط ممارستها[4].

ثانيا: التعريف الفقهي لعقد تحويل الفاتورة

---

[1] حمزة عبد يوسف ودعاء شاكر محمود، التخصيم: نشاط بيع وشراء الحقوق التجارية، البنك المركزي العراقي، دائرة مراقبة الصيرفة قسم مراقبة المصارف الإسلامية، شعبة التعليمات والضوابط، العراق،2020، ص28.

[2] الجريدة الرسمية الفرنسية، تاريخ 1974/01/03، ص94، نقلا عن نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص37.

[3] بن عشي أمال، عقد تحويل الفاتورة كألية لتحصيل الحقوق التجارية، مجلة الحقوق والعلوم السياسية خنشلة، العدد 8، 2017 ص 523 و524.

[4] وذلك بتعريفه لهاته الشركات ''شركات استخلاص الديون هي شركات أسهم خاضعة لأحكام المجلة التجارية ما لم تتعارض مع أحكام هذا القانون تتولى شركات استخلاص الديون شراء الديون الغير لحسابها الخاص واستخلاص الديون لحساب الغير، راجع: حمزة عبد يوسف ودعاء شاكر محمود، المرجع السابق، ص28.

تعددت التعريفات التي وضعها الفقهاء الذين تناولوا دراسة عقد تحويل الفاتورة فبالرغم من تقاربها في المعنى فإنه يتبين عدم التوصل إلى تعريف موحد.

حيث عرف الفقه المصري عقد تحويل الفاتورة ''بأنه العقد الذي بمقتضاه يتولى أحد المتخصصين ويسمى (بالمحصل) بتحصيل حقوق لحسابه الخاص، كانت ثابتة للمتعاقدين معه وقام بالوفاء بقيمتها وذلك مقابل إلتزام المتعاقد معه بدفع عمولة محددة''[1] مع توضيح أن عقد تحويل الفاتورة يطلقوا عليه الفقهاء المصريين تسمية التخصيم حسب قانونهم.

أما الفقه اللبناني فقد عرف عقد تحويل الفاتورة أو ما يسمونه بالفاكتورينغ''هو إتفاق بين مؤسسة مالية (معروفة بمؤسسة أو شركة الفاكتورينغ _ الفاكتورايزور) مع عميلها (المعروف بالفاكتورايزي) يقدم بموجبه هذا الأخير للشركة كافة الفواتير والسندات المالية التي يملكها والتي يحق لها إختيار التي يمكن إستيفائها، مقابل تعجيل قيمتها للعميل (الفاكتوريزي) وتتحمل مخاطر عدم وفاء المدين دون الرجوع على عميلها، مالم يتم الاتفاق على خلاف ذلك''[2].

في حين نجد الفقه الأنجلوسكسوني يعتبر ان عملية الفاكتورينغ (عقد تحويل الفاتورة) هو قيام مؤسسة الفاكتورنغ بالاتفاق مع تاجر على إعفائه من المتاعب المالية لنشاط التصدير، وبخاصة تحصيل الثمن من المشتري في الدول الأخرى، بحيث يتفرغ التاجر لتلك المؤسسة عن حق تحصيل ديونه التجارية لقاء فائدة أو عمولة أو خصم جزء من الثمن يتم الاتفاق عليها بين طرفين''[3].

أما الفقهاء الفرنسيون يطلقون على عقد تحويل الفاتورة تسمية (Le Contract d'factorage) وهي نفس التسمية الإنجليزية (Factoring contract) و هدا عملا بما ورد في لائحة التعريف بالمصطلحات الاقتصادية والمالية 1983، حيث يعرف الفقه الفرنسي عقد تحويل

---

[1] هاني دويدار، عقد تحصيل الديون التجارية، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، تصدر عن كلية الحقوق في جامعة الإسكندرية، العددان 1و2, 1991, ص 303_336.

[2] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص29.

[3] Clive schmitthaff : The Export Trada، Law and practice of International، s the ed، London,1969, p 222

الفاتورة

الفاتورة (الفاكتورينغ) على أنه عملية تجارية مالية، يتمثل بشراء ديون الدائنين على زبائنهم، بحيث يقوم ممول متخصص بشراء ديون ثابتة في فواتير على زبائنه التجاريين مع ضمان خطر عدم إيفاء الديون عند الاستحقاق[1].

ويتضح من خلال التعريفات السابقة لعقد تحويل الفاتورة، انها متقاربة في المعنى، إلا أنها لم توصلنا إلا تعريف موحد وجامع وذلك حسب نظرة كل مشرع وفقيه لهاته التقنية.

ودليل ذلك اختلاف تسمية عقد تحويل الفاتورة من مشرع إلى أخر، مثلا (المشرع الجزائري يطلق عليه تسمية عقد تحويل الفاتورة في حين المشرع المصري نجد تسمية التخصيم في حين المشرع اللبناني نجد تسمية الفاكتورينغ)، لكن بالنسبة لموضوع هذا العقد فمختلف التشريعات الوطنية التي ذكرناها سابقا لم تعرف هذا العقد بشكل كلي مقارنة باتفاقية أوتاوا التي نجدها قد تناولت موضوع عقد تحويل الفاتورة (الفاكتورينغ) بالتفصيل بالرغم من أنها لم تدرج جميع خدمات الفاكتورينغ في التعريف .

ذلك أن العميل في عقد تحويل الفاتورة يقتصر دوره على تحويل حقوقه لدى مدينه للوسيط أي تحويل الفواتير المقبولة من الوسيط مع تسليمه مخالصة الحلول للحصول على قيمة هاته الفواتير وخدمات أخرى، أما الوسيط دوره يتمثل بتحصيل قيمة هاته الفواتير مقابل عمولة دون الرجوع على العميل في حالة إفلاس المدين أو إعساره إي يضمن خطر عدم الوفاء كما يقدم خدمات أخرى كتقديم استشارات تجارية أو مسك حسابات الزبائن [2]

كما نلاحظ اختلاف تسمية الأطراف في التعريفات من تشريع لآخر،وهنا نجد أن لمشرع الجزائري تبنى تسمية مغايرة لطرفي العقد: فالأول يسمى بالوسيط وهو الذي يقوم بالتوسط بين بائع الديون التجارية ومدينه، في حين يسمى الطرف الثاني وهو المنتمي والذي هو بائع الديون التجارية لكن تسميته بالنضر إلى مركزه المالي ليست مترابطة، فإما ان المشرع الجزائري يقصد

[1] Christian Gavalda: Affacturge, ENCYLOPEDIE Dalloz com, 1996- I -A -B – P2 no (4-5).

[1] نادية فضيل، الأوراق التجارية في القانون التجاري، ط 11، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر 2001، ص 145 و146.

شيء بهذه التسمية ونحن لم نفهمها أو يمكن أن يكون هذا نتيجة الترجمة التي ليست في محلها كون أن جل القوانين الجزائرية في أصلها هيا نسخة من القوانين الفرنسية.

الفرع الثاني: خصائص عقد تحويل الفاتورة

يعتبر الاتفاق الذي يتم بموجبه تحويل الفاتورة عقد متميز وأصيل، بحيث يتميز بكل مميزات العقود بالإضافة إلى ميزات أخرى تخصه، ومن خلال النصوص القانونية المنظمة لهذا العقد، المواد من 543 مكرر14 إلى 543 مكرر18 من القانون التجاري، فإن أهم خصائص هذا العقد هي:

أولا: الخصائص التي يشترك فيها عقد تحويل الفاتورة مع باقي العقود

يخضع عقد تحويل الفاتورة لمبدأ سلطان الإرادة وفق المادة 543 مكرر 17 [1] مثل باقي العقود وهذا ما يجعله **عقد رضائي** لكن من الناحية العملية نجده من عقود الإذعان"[2] ويعتبر **عقد مسمى** كون أن هذا العقد منظم وفق المرسوم التشريعي 93_08 المتضمن ق ت، كونه ينعقد بين طرفين إحداهما المنتمي والأخر الوسيط فهو**عقد ملزم للجانبين** لإنه ينشئ التزامات متبادلة في ذمة كل من الطرفين (المتعاقدين)، وسنوضح هذه الخاصية في أثار عقد تحويل الفاتورة بالنسبة للأطراف.

كما يتميز بكونه من **عقود المعاوضة** التي يأخذ فيها المتعاقد مقابلاً لما يعطيه، إذ يتعهد الوسيط بالوفاء بقيمة الحقوق وضمانها وتسييرها، مقابل ذلك يلتزم المنتمي بدفع العمولة للوسيط[3]، فالمنتمي

[1] نص المادة 543 مكرر17 من ق ت ج (ينظم الوسيط والمنتمي بكل حرية، وعن طريق الاتفاق، الكيفيات العملية لتحويلات الدفعات المطابقة لحواصل التنازل)

[2] عيادي فريدة، النظام القانوني لعقد تحويل الفاتورة في التشريع الجزائري، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والإقتصادية والسياسية، ص 441.

[3] نادية فضيل، المرجع السابق، ص 145.

يقوم بتحويل حقوقه للوسيط، في حين يقوم هذا الأخير بأداء قيمة هذه الفواتير مقابل عمولات وفوائد [1].

وهو ايضاً عقد **ذو اعتبار شخصي**، ذلك أن المنتمي في هذا العقد يختار الوسيط ذو المركز المالي الجيد، والقدرة على تقديم أفضل نوعية من الخدمات ونفس الشيء للوسيط فيفضل بداهة التعامل مع المنتمي الذي يتمتع بالمصداقية والسمعة الجيدة وكذا المركز المالي الجيد[2].

ثانيا: الخصائص التي ينفرد بها عقد تحويل الفاتورة عن بقية العقود

عقد تحويل الفاتورة بين (الوسيط والمنتمي)، يكون من أجل حاجات تجارية وعليه فهو يخضع لقواعد الإثبات التجارية (حرية الإثبات)[3]، لأنه عمل من الأعمال التجار نصت الماد 30 من القانون التجاري على أنه: " يثبت كل عقد تجاري بسندات رسمية، بسندات عرفية، فاتورة مقبولة، الرسائل، دفتر الطرفين الإثبات بالبينة أو بأية وسيلة أخرى، إذا رأت المحكمة وجوب قبوله". وفي كل الأحوال السلطة التقديرية للقاضي في تقدير وسائل الإثبات المعروضة [4]لذلك يعتبر **عقد تجاري.**

في حين يُمّكن عقد تحويل الفاتورة المشاريع الاقتصادية من الحصول على الأموال اللازمة لمتابعة نشاطها بدل انتظار آجال إستحقاق الديون التي تمتلكها، ومن ثم يقي المنتمي من التسوية القضائية أو الإفلاس في حالة التوقف عن الدفع، ضف إلى ذلك مساهمة هذا العقد في نمو وتقدم النشاطات التجارية[5]، وهذا ما يجعله **وسيلة تمويل** وأيضا **يتميز بثنائية العقد في عملية ثلاثية**

---

[1] محمودي بشير: عقد تحويل الفاتورة (وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأداة لشراء الديون التجارية)، ط الأولى، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر ,2003ن ص23.

[2] عمورة عمار: الأوراق التجارية وفقا للقانون التجاري الجزائري، ط الأولى، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر،2008، ص 294.

[3] عبد القادر البقيرات: القانون التجاري، السندات التجارية (السفتجة السند لأمر الشيك سند الخزن سند النقل عقد تحويل الفاتورة)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2012، ص 174.

[4] عمورة عمار، المرجع نفسه، ص 294.

[5] حوت فيروز، المرجع السابق، ص 265.

الأطراف أي ان عقد تحويل الفاتورة يتميز بطرفيين أساسين هما الوسيط والمنتمي لكن من منضور له كعملية نجد بأنه ثلاثية بطرفيين أساسين هما أطراف حيث نجد بعض الفقهاء يعتبران عقد تحويل الفاتورة يقوم على علاقة ثلاثية الأطراف، وذلك بإدخال مدين بائع الديون موضوع عقد تحويل الفاتورة طرفا في العقد[1].

أيضا بإعتبار هذا العقد يقوم على عملية بيع الديون التجارية إذ يقدم المنتمي كافة ديونه التجارية للوسيط ولهذا الأخير الحرية بإختيار التي يمكن إستيفائها، هذا ما **يضفي الصفة التجارية** لهذا العقد كون ان محله هو ديون تجارية سوف نشرحها لاحقا.

وما يمكن التوصل إليه هو أن عقد تحويل الفاتورة رغم وجود بعض الخصائص التي تتشابه مع بعض العقود إلا أنه يمتاز وينفرد بخصائص تجعله يتميز عن العقود التقليدية المشابهة له، فهو عقد مركب من نوع خاص لأنه مزيج دقيق ومتكامل للعقود التقليدية، وهذا ربما ما يفسر صعوبة إدراجه ضمن العقود التقليدية بسبب خصوصيته التي يتميز بها.

الفرع الثالث: أنواع عقد تحويل الفاتورة

يتميز عقد تحويل الفاتورة بأنواع عديدة ومختلفة حسب الزاوية التي يتم النظر منها، حيث أذا نظرنا من جهة وظيفة عقد تحويل الفاتورة (أولا) فنجد هناك نوعين عقد تحويل الفاتورة الكلاسيكي وعقد تحويل الفاتورة لأجل، في حين إذا نضرنا إلى جهة تطبيق عقد تحويل الفاتورة (ثانيا) نفس الشي نجد نوعين وهي جد مهمة تتمثل في عقد تحويل الفاتورة الوطني وعقد تحويل الفاتورة الدولي.

أولا: عقد تحويل الفاتورة من حيث الوظيفة

يوجد نوعين لهذا العقد سنحاول شرحها فيما يلي:

1/ عقد تحويل الفاتورة الكلاسيكي:

[1] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 149.

حيث هنا بموجب هذا العقد يقوم الوسيط بكامل وظيفته من حيث التمويل والتسيير والتحصيل والضمان، ويقوم بشراء الديون التجارية من المنتمي ليمنحه قيمتها[1]، حيث يتميز هذا النوع **بخصائص** وهيا: لا يمكن للوسيط الرجوع على البائع (المنتمي) ومبدأ القصر (أي ان يتعامل المنتمي مع وسيط واحد فقط) وأخيرا إخطار المدين[2].

2/ عقد تحويل الفاتورة لأجل:

حيث لا يقوم الوسيط بأي تسبيق، فيدفع قيمة الحقوق بعد وقت قليل من حلول أجلها[3]، فهو لا يستحق فائدة وإنما عمولة، في بعض الحالات يطلب المنتمي فقط ضمان إعسار المدين وتسيير الحقوق دون التمويل[4].

حيث في هذا النوع من العقود لا مجال للتحدث عن مبدأ القصر أو الجماعة، لأن هذا المبدأ أمر مرتبط بتعجيل الوفاء بفتح خط الإعتماد إي تسبيق دفع قيمة الحقوق، حيث أن كل فاتورة محل اتفاق مستقلة[5].

ثانيا/ أنواع عقد تحويل الفاتورة من حيث المجال التطبيق

وفق هذا المعيار يختلف عقد تحويل الفاتورة بحسب القانون المطبق على كل طرف من أطراف العقد، ويمكن النظر أيضا لأطراف اتفاق الإطار (والذي يقصد به بروز الطرف الثالث للعملية وهو المدين) ونجد بحسب هذا المعيار نوعين أساسيان كالتالي:

---

[1] مريم التومي وبحالة الطيب، أثر التمويل بتقنية عقد تحويل الفاتورة وفق القانون التجاري الجزائري (The effect of financing the invoice transfer contract technology according to the Algerian commercial law)، مجلة طبنة للدراسات العلمية الأكاديمية، المجلد 40، العدد4، 2021، ص125.

[2] عيادي فريدة، المرجع السابق، ص438.

[3] مريم تومي وبحالة الطيب، المرجع السابق، ص125.

[4] عيادي فريدة، المرجع السابق، ص439.

[5] ميلاط عبد الحفيظ، النظام القانوني لعقد تحويل الفاتورة، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2012، ص43.

1/ عقد تحويل الفاتورة الوطني

في هذا العقد نجد أن جميع الأطراف للاتفاق من بلد واحد، وهذا ما يجعل هذا العقد الأكثر شيوعا وتبسيطا، ويتحقق هذا العقد عندما يكون المنتمي والمدين والشركة الوسيط مقيمين في نفس البلد، ويتم التنازل عن الحقوق لشركة الوسيط المحلية.

حيث ان هذا العقد لا يطرح إشكال فيما يتعلق الأمر بصرف النقود او القانون المنظم للصرف، وهو المعمول به كثيرا في نشاط الشركات[1].

2/ عقد تحويل الفاتورة الدولي

حيث نكون أمام هذا العقد، عندما يكون كل من المورد والمشتري متمركزين في دول مختلفة،[2]حيث يتم هذا العقد بين مؤسسة محلية قامت بالتعامل مع مؤسسة أجنبية، ولا تتوفر لديها سيولة مالية فتلجأ إلى شركة تحويل الفاتورة محلية من أجل مطالبة المؤسسة الأجنبية بقيمة البضائع أو تقوم ببيع قيمة الفواتير للشركة الوسيط المحلية التي بدورها تتعامل مع شركة وسيط أجنبية لإستيفاء قيمة الحقوق[3].

وبصدد هذا العقد نميز عمليتين لعقد تحويل الفاتورة الدولي بل الاجدر نقول عقدين اخرين[4]، حيث يتمثل الأول بعقد تحويل الفاتورة للتصدير والذي تأخذ فيه شركات تحويل الفاتورة على عاتقها التكفل بمختلف الحقوق التي تكون على مدينين أجنبيين، ويقابل هذا العقد عقد تحويل

---

[1] محمودي بشير، المرجع السابق، ص20و21.

[2] ماديو ليلى، دور عملية تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدولية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري_تيزي وزو_،2018، ص23.

[3] مريم تومي وبحالة الطيب، المرجع السابق، ص126.

[4] ماديو ليلى المرجع السابق، ص24.

الفاتورة

الفاتورة للاستيراد والذي يعتبر الوجه الثاني لعقد تحويل الفاتورة حيث يكون بين عميل أجنبي يتعهد بتسليم جميع عملياته مع زبائنه الجزائريين مثلا إلى وسيط جزائري.[1]

المطلب الثاني: تمييز عقد تحويل الفاتورة عما يشابهه

يقترب مضمون أو مفهوم عقد تحويل الفاتورة وهو محل الدراسة مع العديد من العقود وأيضا قد يختلط مع طرق انتقال الحقوق، كحوالة الحق ...) وللوصول إلى تحديد الطبيعة القانونية والتي سنتناولها في المبحث الثاني لهذا الفصل فلا بدا من تمييز هذا العقد عن أهم العقود التي يتداخل معها إلى حد كبير والتي هيا عقد خصم الأوراق التجارية (أولا) ثم عن عقد الاعتماد المستندي (ثانيا) ثم عن عقد الاعتماد الإيجاري (الليزينغ) (ثالثا).

الفرع الأول: تمييز عقد تحويل الفاتورة عن عقد خصم الأوراق التجارية

خصم الأوراق التجارية ‘‘هو من العمليات التي تقوم بها المصارف، وهو يتمثل بتظهير الورقة التجارية إلى المصرف تظهيرا ناقلا للملكية، قبل ميعاد الاستحقاق لقاء دفع قيمتها للحامل بعد حسم العمولة التي تستحق عن هذه العملية’’[2].

أولا: أوجه التشابه

تظهر أهمية هدا العقد نتيجة الحاجة إلى السيولة النقدية فيبحث حامل تلك الورقة قيمتها في الحال أي قبل حلول أجلها، بعد أن يخصم من قيمتها مستحقاته المالية المتمثلة بالفائدة ومصاريف التحصيل والعمولة أساسا، وتعتبر عملية الخصم التجاري أو إعادة الخصم، عملية شراء دين لأجل بيعه، وبذلك يظهر مدى التشابه القوي بين عقد الفاكتورينغ (عقد تحويل الفاتورة) وعملية الخصم الأوراق التجارية، حيث يتشابهان من ناحيتين:

_ من ناحية تعجيل حقوق الدائن على مدينيه الثابتة في الأوراق التجارية قبل أجل استحقاقها.

_ من ناحية تجنيب الدائنين الصعوبات المالية والإدارية المتعلقة بتحصيل الديون.

---

[1] محمودي بشير، المرجع السابق، ص22.

[1] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 182.

ثانيا: أوجه الاختلاف

بالرغم من وجود أوجه تشابه بين عقد خصم الأوراق التجارية وعقد تحويل الفاتورة، فذا لا يعني عدم وجود أوجه الإختلاف حيث تتمثل في:

_ عقد خصم الأوراق التجارية لا يرد إلا على الأوراق التجارية فقط دون الديون الناشئة في فواتير خطية غير الأوراق التجارية، عكس عقد الفاكتورينغ الذي يمكن أن يكون موضوعه كافة الديون التجارية الصحيحة دون حصرها في الأوراق التجارية.

_ من ناحية الرجوع على الدائن في عقد الخصم يبقى ضامنا للوفاء بقيمة الورقة التجارية في حالة عدم تسديد المدين قيمتها بتاريخ الإستحقاق، أما في عقد الفاكتورينغ فيتخلص الدائن(البائع) من ذلك الضمان ولا يحق للمشتري الديون الرجوع على الدائن في حالة عدم إستيفاء ما لم يتم الاتفاق على خلاف ذلك.

_ من ناحية احتمال تضمن خدمات إضافية نجد في عقد الفاكتورينغ بعض الخدمات ولو لم تكن داخلة ضمن موضوع عقد الفاكتورينغ أما عقد خصم الأوراق التجارية فلا يتضمن ذلك[1].

الفرع الثاني: تمييز عقد تحويل الفاتورة عن عقد الإعتماد المستندي

يعتبر الإعتماد المستندي من أهم طرق ووسائل تمويل التجارة الدولية حيث تتم بواسطته التسوية المالية لعمليات الإستيراد والتصدير.

وهو عبارة عن تلك ‘‘العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل إسلام وثائق أو مستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقدة عليها’’[2].

[1] نادرعبد العزيز الشافي، المرجع السابق، ص 186 و188.

[2] عصام صبرينة، الإعتماد المستندي ألية جديدة للرقابة على التجارة الخارجية في التشريع الجزائري، مجلة أفاق للعلوم، المجلد 5، العدد 03، 2020، ص316.

حيث نجد بأن عقد الإئتمان يؤدي خدمات ذات أهمية بالغة في التجارة الدولية، حيث يلبي الإحتياجات التمويلية لكل من المصدر والمستورد، كما يخفف بعض المخاطر السياسية وكذلك المتعلقة بالصرف[1]، وعليه يكمن الفرق فيما يأتي.

أولا: أوجه التشابه

إنطلاق مما ذكر أعلاه فإن كلا من العقدان يتشابهان فيما يأتي:

_ يدخل كليهما في إطار العمليات التجارية الدولية من أجل تمويلها، حيث يُسبق الوسيط قيمة الحقوق الثابتة بالفواتير لمصلحة المنتمي على أن يتكفل تحصيلها فيما بعد من المدين، على غرار البنك الذي يتدخل في الاعتماد المستندي من أجل الوفاء لمصلحة البائع حتى ولو لم يسدد المشتري إلا جزء من الاعتماد، حيث يتكفل البنك باستكمال سداد قيمة الاعتماد، حيث ينفذه لمصلحة المشتري كإئتمان مصرفي.

_ كلا من عقد تحويل الفاتورة وعقد الاعتماد المستندي، يدعم الإئتمان بين المصدر والمستورد وذلك بفضل تدخل الوسيط أو البنك في العملية والذي من شأنه تعزيز القدرة الأئتمانية للطرفين والتقليل من المخاطر المرتبطة بالإعسار أو عدم الوفاء.

ثانيا/ أوجه الاختلاف

رغم التشابه الموجود بين العقدين إلا أنهما يختلفان في:

_ عملية تحويل الفاتورة لا تقتصر على ما تم ذكره سابقا فقط بل تمتد إلى التغطية الكلية للمخاطر التجارية، فهي تعتبر كذلك وسيلة لضمان الحقوق المحولة باعتبارها تضمن النهاية الحسنة لهذه الحقوق وذلك بتحمل الوسيط تبعة عدم التسديد، وهذا لا نجده في الاعتماد المستندي.

_ في حين يعتبر الاعتماد المستندي غالبا وسيلة للوفاء بالثمن في عقود البيع الدولية، فإن عقد تحويل الفاتورة يتعدى ذلك إلى تقديم خدمات أخرى يتعلق بتحصيل الحقوق المحولة كتسيير

[3] مادیو لیلی، المرجع السابق، ص46.

الحسابات والتكفل بالنزعات التي قد تثور حول قيمة الديون التجارية وهذا لا نجده في عقد الإعتماد المستندي[1].

الفرع الثالث: تميز عقد تحويل الفاتورة عن عقد الليزينغ

عقد الليزينغ او كما يعرف بعقد الاعتماد الايجاري نظمه المشرع الجزائري بموجب الأمر 09/96 المؤرخ في 10 يناير 1996 والمتعلق بعقد الاعتماد الإيجاري، حيث نصت المادة الأولى[2] على أن هذ العقد عبارة عن عقد يبرم بين فريقين، الفريق الأول يتمثل في البنك أو مؤسسة مالية أو شركات تأجير مؤهلة قانونا و معتمدة[3]، اما الفريق الثاني فهو المتعامل الاقتصادي سواء كان جزائريا أم أجنبيا ــ طبيعيا أم معنويا ،خاص أم عام [4]، حيث يكون موضوع هدا العقد هو إيجار أصول منقولة كما يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر أو تجديد العقد أو أعادة الأموال الى شركة الليزينغ و إنهاء العقد.

وانطلاق من تبيان مفهوم عقد الاعتماد الإيجاري سنحاول استخراج أوجه الشبه والاختلاف بينه وبين عقد تحويل الفاتورة (موضوع دراستنا).

أولا: أوجه التشابه

يتشابه عقد تحويل الفاتورة مع عقد الاعتماد الإيجاري من عدة نواحي، لاسيما من ناحية خصائص العقدين:

---

[1] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص47.

[1] نص المادة 1من الامر 09/96 **(يعد الاعتماد الايجاري، موضوع هذا الامر، عملية تجارية ومالية: يتم تحقيقها من قبل بنوك والمؤسسات المالية أو شركات تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة مع المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين أو الأجانب أشخاص طبيعيين أم معنويين تابعيين لقانون الخاص أم العام .....)**

[2] للاستفادة أكثر فيما يخص تنظيم هذه الشركات أنظر، النظام رقم 06/96 المؤرخ في 3 يوليو 1996، المحدد لكيفيات تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري وشروط اعتمادها، ج ر العدد3 لسنة 1996.

[3] بن بريج أمال، عقد الإعتماد الإيجاري كألية قانونية لتمويل، جامعة مولود معمري، تيزي وزو،2015، ص15.

الفاتورة

_ يعتبر كل منهما وسيلة من وسائل التمويل الحديثة، كونهما عقدين ظهرا حديثا ضمن عقود الأعمال التي هدفها من الدرجة الأولى هي ان تكون بدائل تمويل حديثة.

_ كلا العقدين يتسمان بالاعتبار الشخصي وبالصفة التجارية، كونهما من العقود التي تعتبر شخصية كل طرف من طرفي العقد محل اعتبار لدى الطرف الأخر أي أن أساسه الثقة بين الطرفين، أما الصفة التجارية كما وضحنا سابقا يكون العقد من أجل حاجات تجارية.

_ أيضا يتضمن العقدين عدة تقنيات مستمدة من القواعد القانونية التقليدية، وباعتبارهما من العقود الثنائية الأطراف قي عملية ثلاثية الأطراف.

ثانيا: أوجه الاختلاف

رغم التشابه الموجود بين عقد تحويل الفاتورة وعقد الاعتماد الايجاري (عقد الليزينغ) فهذا لا يعني عدم وجود اختلاف بين العقدين، كون ان الاختلاف واضح كالتالي:

_ يكمن الفرق بين العقدين من ناحية جوهر كل منهما فعقد الليزينغ يأخذ شكل التمويل العيني، إذ يقوم على عملية تأجير مختلف الأصول المنقولة المشتراة من المؤجر، بهدف تأجيرها مع الاحتفاظ بملكيتها، شرط إعطاء المستأجر حق تملكها لقاء ثمن متفق عليه[1]، اما عقد تحويل الفاتورة فهو وسيلة تمويلية نقدية، لأنه يقوم على عملية شراء الديون التجارية، لقاء تعجيل قيمة تلك الديون بصورة نقدية مقابل عمولة.

_ كما يختلف عقد تحويل الفاتورة عن عقد الاعتماد الإيجاري من ناحية موضوع العقد، حيث تعتبر الديون التجارية موضوع عقد تحويل الفاتورة، بينما تعتبر المعدات أو التجهيزات او غيرها..... هي موضوع عقد الاعتماد الإيجاري.[2]

[1] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص191.

[2] المرجع نفسه، ص191.

المبحث الثاني: الأحكام القانونية لعقد تحويل الفاتورة

إن تحديد الطبيعة القانونية لعقد تحويل الفاتورة، يعتبر ضرورة جوهرية لضبط المفهوم القانوني لهذا العقد، من خلال تركيز قواعده القانونية وعدم خلطه بغيره من العقود المشابهة، حيث نجد أن المشرع الجزائري رغم تنظيمه لهذا العقد بمواد قانونية على عكس بعض التشريعات كالتشريع اللبناني مثلا، وهي مواد قانونية تحدد الشروط والأحكام الأساسية لعقد تحويل الفاتورة، رغم أنها الأصل تؤدي إلى تحديد الطبيعة القانونية.

إلا أن هاته الأخيرة ما زالت غامضة مقارنة بالتشريعات الأخرى والاتفاقيات الدولية التي تحدد طبيعة هذا العقد وتختلف من تشريع إلى أخر، لهذا سوف نحاول تبيان الطبيعة القانونية لهذا العقد (المطلب الأول) بتبيان أساسه القانوني في مختلف التشريعات المقارنة والاتفاقيات الدولية ومحاولة تبيان أساسه أيضا في التشريع الجزائري، وبتحديد الطبيعة القانونية للعقد أكيد يستلزم دراسة العقد من حيث تكوينه وهذا ما سنتطرق إليه بتبيان مراحل تكوين عقد تحويل الفاتورة (المطلب الثاني).

المطلب الأول: الطبيعة القانونية لعقد تحويل الفاتورة

منذ ظهور فكرة شراء الحق سعى مختلف المشرعين والفقهاء إلى تحديد الوسيلة القانونية لانتقال الحق من المنتمي إلى الوسيط، إذ يقوم عقد تحويل الفاتورة على عملية تحويل الفواتير من المنتمي إلى الوسيط على ان يلتزم الوسيط بدفع القيمة الثابتة في هاته الفواتير، بالإضافة إلى المخالصة التي تثبت انتقال الحقوق التجارية أي فعلا قام الوسيط بدفع القيمة لحساب المنتمي وكافة العقود المثبتة لذلك.

ومن أجل تحديد الأساس القانوني لهذا العقد، سنحاول التطرق الأساس القانوني حسب الاتفاقيات والتشريعات المقارنة للعقد (الفرع الأول) ثم التطرق للتكييف القانوني لعقد تحويل الفاتورة بتبيان أساسه القانوني حسب التشريع الجزائري (الفرع الثاني).

الفرع الأول: الأساس القانوني لعقد تحويل الفاتورة في الاتفاقيات والتشريعات المقارنة

لقد اختلفت الاتجاهات حول تحديد الأساس القانوني (ألية القانونية لانتقال الحقوق التجارية) لعقد تحويل الفاتورة في الاتفاقيات الدولية (أولا) وبين مختلف التشريعات الوطنية (ثانيا)، فهناك من يعتمد على الأساس القانوني حسب النظرية التقليدية (حوالة الحق، تجديد الدين، الإنابة في الوفاء) وهناك من يعتمد على الأساس القانوني حسب النظرية الحديثة (الحلول الإتفاقي، حوالة دايلي). وعليه سيتم التطرق للنظريات من وجهة نظر بعض التشريعات للأساس القانوني.

أولا: الأساس القانوني لعقد تحويل الفاتورة في الاتفاقيات الدولية

كما أشرنا سابقا في التعريف فإن الاتفاقية التي تناولت عقد تحويل الفاتورة هي إتفاقية أوتاوا لتوحيد قواعد شراء الحقوق التجارية، والتي على أثرها سنحاول تبيان الأساس القانوني وفق ما جاء فيها.

حيث بالرجوع إلى أحكام الاتفاقية نجد قد اعتمدت على حوالة الحق كأساس قانوني لعقد تحويل الفاتورة، وهذا بموجب نص المادة الخامسة في فقرتها الأولى[1]، والتي تنص جواز الحوالة التي تتم بين الأطراف بالنسبة للحقوق الأنية أو المستقبلية حتى مع غياب تعينها تعينا دقيقا مادامت قابلة للتحديد، عند إبرام العقد أو عند ميلادها (نشوء الحقوق).

[1] النص الأصلي للمادة الخامسة من اتفاقية اوتاوا الفقرة الأولى: (بند في عقد التخصيم ينص على التنازل عن المستحقات الحالية أو العقود الآجلة صالحة، حتى في حالة عدم وجود تعيينات فردية، إذا كانت خلال إبرام العقد أو عند ولادتهما يمكن تحديدهما؛)

(Une clause du contrat d'affacturage prévoyant la cession de créances existantes ou Futures est valable, même en l'absence de leur désignation individuelle, si lors de la Conclusion du contrat ou à leur naissance elles sont déterminables…>>

كما نصت المادة الثامنة من الاتفاقية على عدم نفاذ الحوالة في حق المدين إلا بعد إخطاره كما جاء في نص المادة[1].

ونجد ان الدول الأنجلوسكسونية تساير الاتفاقية من حيث تحديد الأساس القانوني الذي يتمثل في حوالة الحق، في حين الدول اللاتينية نجدها خالفة الاتفاقية بإعتمادها الحلول الإتفاقي كأساس قانوني لعقد تحويل الفاتورة، هذا ما سنوضحه لاحقا.

ثانيا: الأساس القانوني لعقد تحويل الفاتورة في التشريعات المقارنة

اختلفت الدول الانجلوسكسونية واللاتينية في تحديد الأساس القانوني لانتقال الحق التجاري في عقد تحويل الفاتورة، فالدول الانجلو سكسونية على غرار اللاتينية لم تكن تعرف تحويل ملكية الحقوق إلا من خلال التجديد الذي يشترط موافقة المدين[2].

وهذا من شأنه أن يعيق عملية تحويل الحقوق في عقد تحويل الفاتورة مما حد كل من الدول الانجلوسكسونية (من بينها الولايات المتحدة الامريكية وبريطانيا وألمانيا..)[3] بسن قوانين تحكم

---

[1] نص المادة الثامنة الأصلي من اتفاقية أوتاوا: (1 – يلتزم المدين بأداء المحال إليه إذا لم يكن على علم: القانون الأفضل، وإذا كان الإخطار الكتابي بالتنازل: (أ) تم منحه للمدين من قبل المورد أو من قبل المتنازل له بموجب السلطة التي يمنحها المورد؛ (ب) التحديد الكافي للمستحقات المحالة والمحال إليه لمن أو لصالح حساب من يقوم المدين بالدفع؛ و(ج) تتعلق بمطالبات ناشئة عن عقد بيع بضاعة تم تنفيذه، تم الدخول فيه إما قبل أو في وقت تقديم الإشعار./ 2 – يعتبر الدفع من قبل المدين للمحال إليه نهائياً إذا تم وفقاً لذلك في الفقرة السابقة، دون المساس بأي طريقة دفع أخرى أيضاً تحرير) .

«1. - Le débiteur est tenu de payer le cessionnaire, s'il n'a pas eu connaissance, d'un Droit préférable, et si la notification par écrit de la cession :

a) a été donnée au débiteur par le fournisseur, ou par le cessionnaire en vertu d'un Pouvoir, conféré par le fournisseur ;

b) précise de façon suffisante, les créances cédées et le cessionnaire à qui ou pour le Compte de qui le débiteur doit faire le paiement ; et c) concerne des créances qui naissent d'un contrat de vente de marchandises qui a été Conclu soit avant soit au moment où la notification est donnée.

2. - Le paiement par le débiteur au cessionnaire est libératoire s'il est fait conformément Au paragraphe précédent, sans préjudice de toute autre forme de paiement également Libératoire »

[2] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص 108.

[3] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص85.

حوالة الحق في هذا العقد، في حين الدول اللاتينية (من بينهم فرنسا) بداية اتخذت الحلول الاتفاقي كإطار قانوني لعقد تحويل الفاتورة ثم لاحقا استحدثت ما يسمى حوالة دايلي.

وعليه سنحاول مباشرة شرح تطبيق الأساس القانوني لعقد تحويل الفاتورة في كل من بريطانيا (دولة أنجلوسكسونية) وفرنسا (دولة لاتينوجرمانية)

1/ حوالة الحق كأساس قانوني لعقد تحويل الفاتورة في بريطانيا

صرح المشرع البريطاني في قانون الأموال (Law of property) لسنة 1925، بنفاذ حوالة الحق في الفاتورة بمقتضى عقد تحويل الفاتورة دون الحاجة إلى موافقة المدين، حيث تشترط المادة 136 من هذا القانون ثلاثة شروط لنفاذ الحوالة في مواجهة المدين أو الغير وهيا كالتالي[1]: **أن** تكون الحوالة نافذة وغير معلقة على أي شرط؛ وأن تكون مكتوبة وصريحة من المحيل؛ وأيضا أن يتم إخطار المدين صراحة بوقوع الحوالة، متى تحققت هاته الشروط الثلاثة، أنتقل الحق محل عقد تحويل الفاتورة بكافة دفوعه وضماناته إلى الوسيط.

وبالرجوع إلى هذه الشروط، التي استلزمتها المادة 1/136 من قانون الأموال البريطاني، فإن الحق محل الحوالة يشترط فيه، أن يكون موجودا فعلا ومحددا؛ ومن ثمة، فلا يقبل حوالة الحقوق المستقبلية المعلقة على شرط واقف أو فاسخ، كما يشترط أن تنصب الحوالة على كامل الحق وليس على جزء منه.

اضافة إلى ذلك استوجبت المادة نفسها شرط متعلق بصفة المنتمي في عقد تحويل الفاتورة، فإذا كان شخصا طبيعيا تعين أن يقوم شخصيا بحوالة الحق، أو أن تكون الحوالة من شخص وكله المنتمي توكيلا شخصيا لا عاما لحوالة حقوقه، أما إذا كان المنتمي شخصا معنويا، هنا يشترط أن تكون الحوالة من ممثله القانوني[2].

---

[1] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص 103.

[2] المرجع نفسه، ص104.

كما جاءت بشرط أخر متعلق بإعلان أو تبليغ الحوالة للمدين، فلم يشترط المشرع البريطاني شكلية معينة للإعلان، عدا أن تكون مكتوبة وأن تكون صريحة في مضمونها، ومن ثمة فيكون صحيحا الإخطار الذي يكون مدمجا مع فاتورة البيع والذي يكون مستقلا عنها؛ كما أن المشرع البريطاني، لم يحدد على من يقع عبء الإعلان وترك هذا الأمر لاتفاق المنتمي والوسيط، المهم أن يتم الإعلان لنفاذ العقد والحوالة في حق المدين[1].

2/ الحلول الاتفاقية كأساس القانوني لعقد تحويل الفاتورة في فرنسا

يعتمد عقد تحويل الفاتورة باعتباره عقد حديث على تداخل العديد من العلاقات القانونية بين أكثر من طرفي العقد التقليدي كما وضحنا في التعريف سابقا، استنادا إلى دالك اتجه الفقه الفرنسي الراجح الذي تأسيس عقد تحويل الفاتورة على نظرية الحلول الاتفاقي (Subrogation Conventionnelle).

حيث يري أنصار هذا الرأي أن الشروط القانونية الواجب توفرها في الحلول الاتفاقية متوفرة في عملية تحويل الفاتورة وهي: استيفاء الدائن حقه، والاتفاق على الحلول، وتعاصر الحلول مع الوفاء[2].

حيث:

_ يتضمن عقد تحويل الفاتورة اتفاق بين الدائن (بائع الحقوق التجارية) ومشتري الديون (الوسيط) على حلول هذا الأخير محل الدائن في مواجهة المدين، ولا يستوجب في الحلول رضا المدين.

_ يستطيع الدائن الجديد (الوسيط) التنازل عن الدين موضوع عملية تحويل الفاتورة الى الغير.

[3] المرجع نفسه.

[2] نادر عبد العزيز شافي المرجع السابق، ص232.

أيضا إن هذا الاتجاه يرى بأن أحكام الحلول الاتفاقية تتوافق مع الأهداف التي يرمي إليها كل من المنتمي والوسيط، فلا يملك الوسيط أكثر مما كان يملكه المنتمي، ويمكن للمدين أن يحتج إزاء الوسيط بالدفوع التي كان له أن يتمسك بها إزاء المنتمي.

ويتم حلول الوسيط محل المنتمي بمجرد الاتفاق بينهما، كما نجد أن هذا الرأي أستند إلى أحكام المادة 1238 من القانون المدني الفرنسي التي تنص على الأحكام العامة للحلول الاتفاقي[1].

لكن رغم اجتهاد الفرنسيين ولجوء الفقه إلى نظرية الحلول الاتفاقية، فقد أقر المشرع الفرنسي قانونا خاص بتاريخ 02/ 01/ 1981 المسمى بقانون دايلي[2]، وهذا ما جعل الفاكتورينغ (عقد تحويل الفاتورة) من العقود المسماة في فرنسا خاصة بعد صدور هذا التشريع الخاص الذي ينظم بعض أحكامه.

الفرع الثاني: الأساس القانوني لعقد تحويل الفاتورة في التشريع الجزائري

أثير جدل كبير حول الطبيعة القانونية لعقد تحويل الفاتورة، على مستوى التشريع الوطني، من حيق كونه عقد قائم بحد ذاته او انه مجرد إتفاق، أم انه ورقة تجارية نظرا لان المشرع أدرجه ضمن الأوراق التجارية في القانون التجاري، لذلك لمعرفة ان عقد تحويل الفاتورة يمكن اعتباره ورقة تجارية، أو عقد أساسه يتمثل في الحلول الإتفاقي مثل باقي التشريعات سنحاول دراسة ذلك من الناحيتين.

أولا: عقد تحويل الفاتورة بمثابة ورقة تجارية

نجد أن المشرع الجزائري اعتبر عقد تحويل الفاتورة ورقة تجارية، وذلك لتنظيم احكامه ضمن المواد القانونية من 543مكرر14 إلى 543مكرر18 من القانون التجاري، والحقيقة هو

[1] المرجع نفسه، ص234.

[2] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص236.

عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى الوسيط محل العميل الخاص بها يسمى المنتمي بعد ان يحول لهاته الأخيرة الفاتورة مقابل مبلغها التي سوف تسدده له.

1/ تعريف الورقة التجارية

لقد وضع الفقه تعاريف كثيرة للأوراق التجارية، ولكن أغلبها تدور حول خصائص معينة لابد من توافرها، ‘‘فالورقة التجارية محرر مكتوب وفقا لاوضاع شكلية يحددها القانون، قابل للتداول بالطرق التجارية، ويمثل حقا موضوعه مبلغ من النقود يستحق الوفاء بمجرد الغطلاع او في ميعاد معين او قابل للتعيين ويستقر العرف على قبولها كأداة لتسوية الديون شانه شأن النقود’’[1].

2/ شروط الورقة التجارية

إنطلاق من التعريف أعلاه نجد بان الورقة التجارية تتميز بخصائص أو الأصح شروط يجب ان تتوفر فيها والتي هيا:

يجب ان تكون الورقة التجارية قابلة للتداول بالطرق التجارية حتى يمكن تداولها بالتظهير، غير ان عقد تحويل الفاتورة سند أسمي لا ينتقل بالتظهير، وعليه نجد اتفاقية جينيف لا تعتبره سندا تجاريا[2]، بالإضافة يجب أن تمثل الورقة حقا يكون موضوعه مبلغا من النقود، في حين عقد تحويل الفاتورة موضوعه هو الديون التجارية.

كما يجب أن تتضمن الورقة التجارية التزاما بدفع مبلغ واحد في ميعاد واحد، ونجد هاته الخاصية في عقد تحويل الفاتورة نجد ان المشرع اشترط ضرورة التسديد الفوري المادة 543مكرر14 من القانون التجاري، وأيضا ان يقبلها العرف كأداة ائتمان وأداة وفاء بدل من

[1] نادية فضيل، المرجع السابق، ص5.

[2] حوت فيروز، المرجع السابق، ص267.

النقود[1]، وينطبق ذلك على عقد تحويل الفاتورة باعتباره أداة لشراء الحقوق، ويقوم بالوفاء للمنتمي على الائتمان.

وعليه إذا سلمنا القول بأن هذا العقد هو أداة لشراء الديون التجارية، ووسيلة لتمويل لمختلف المؤسسات، فإننا نعتبره طريقة تعامل. وهذا ما يجعل تصنيف المشرع الجزائري لهذا العقد ضمن الأوراق التجارية خطأ.

كما يمكن قبول سند الشحن وسند الخزن كأوراق تجارية، لكن أن نقبل بإدراج عقد تحويل الفاتورة ضمن هذه الأوراق فهذا صعب، وذلك لصعوبة تداولها عن طريق التظهير...، وبما أن المشرع اعتبر عملية بيع الديون بمثابة عقد، فحبذا لو نظمه في إطار قانوني خاص، مثلما هو الحال في عقد الإعتماد الإيجاري[2].

ثانيا: عقد تحويل الفاتورة بمثابة حلول إتفاقي

من أجل معرفة ما مدى إمكانية عقد تحويل فاتورة بمثابة حلول اتفاقي يستوجب علينا دراسة الحلول الاتفاقي بتعريفه وتبيان أهم خصائصه.

1/ تعريف الحلول الاتفاقي

يقصد به أن يأتي شخص ما محل شخص آخر، فالوسيط في عقد تحويل الفاتورة يحل محل المنتمي أي يأخذ مكانه، إذ يتكفل الوسيط بالحقوق التي يقبلها ويدفع قيمتها للمنتمي، حسب نص المادة 262[3] من ق م ج، ويكمن أساس عملية الحلول هي أن يحل مكان الدائن الأصلي شخص ثالث قام بالوفاء في مكان المدين لحق الدائن الذي هو في ذمة المدين هذا الوفاء يؤدي إلى نقل ملكية الحقوق مع كل التوابع المرتبطة بها.

---

[1] للتفصيل أكثر راجع: بلعيساوي محمد الطاهر، الوجيز في شرح الأوراق التجارية، ط 4، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2012، ص10 ص11. أيضا انظر د نادية فضيل، المرجع السابق، ص5 و6.

[2] حوت فيروز، المرجع نفسه، ص267.

[3] حيث تنص على ما يلي: (يتفق الدائن الذي إستوفى حقه من غير المدين مع هذا الغير على أن يحل محله ولو لم يقبل المدين ذلك ولا يصح أن يتأخر هذا الاتفاق عن وقت الوفاء).

2/ شروط الحلول الاتفاقي

حيث تتمثل شروطه بإختصار في وجود **التراضي** الذي هو أساس الحلول الإتفاقي، بحكم أنه جوهر العقد، أيضا **التزامن بين الحلول والوفاء** ومفاد ذلك أن يتم الاتفاق على الحلول والوفاء في وقت واحد، ويثبتان في مخالصة واحدة[1]، وأخيرا **أن يتم الوفاء للدائن** (بالنسبة لعقد تحويل الفاتورة للمنتمي) ويتمثل في ضرورة تقديم قيمة الفواتير للمنتمي، من أجل تمكينه من السيولة النقدية التي هو في حاجتها.

وعليه مما سبق نخلص القول بأن عقد تحويل الفاتورة هو عقد ذو طبيعة خاصة قائم بحد ذاته، نشأ لسد مختلف الحاجات الاقتصادية، وهو عبارة عن عقد مركب يتكون من بعض القواعد القانونية المستمدة من العقود التقليدية، ويضمن العديد من الخدمات[2].

وبالرجوع للمادة 543 مكرر 14 من ق ت ج بنصها: "عقد تحويل الفاتورة هو عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة...". يتبين جليا أ ن المشرع الجزائري أخذ بفكرة الحلول الاتفاقي، ويتضح أ ن هذه الآلية أكثر ملائمة لهذه التقنية الحديثة، لما لها من مرونة وبساطة، إذ تشكل الإطار القانوني الذي يستجيب لروح عقد تحويل الفاتورة[3].

والذي بذلك يكون لم يساير اتفاقية أوتاوا التي ترى أن الأساس القانوني لعقد تحويل الفاتورة يتمثل أساسا في حوالة الحق، لكن المشرع باتخاذه الحلول الاتفاقية كأساس قانوني لعقد تحويل الفاتورة نجده قد ساير الدول اللاتينية كما وضحنا سابق بمثال عن فرنسا، فرغم كل ما تم التوصل إليه فتبقى هاته مجرد أراء خاصة وأن المشرع الجزائري كما قلنا لم يخصص تشريع خاص ينظم فيها مثل هاته العقود ويقطع بذلك إي إشكال يدور حولها.

المطلب الثاني: مراحل تكوين عقد تحويل الفاتورة

---

[1] حوت فيروز، المرجع السابق، ص268.

[2] المرجع نفسه.

[3] محمودي بشير، المرجع السابق، ص38.

إن دراستنا لعقد تحويل الفاتورة بتعريفه وتحديد اهم الخصائص التي يتميز بها، وطبيعة القانونية، اوصلنا إلى خصوصية هذا العقد حيث وجدنا بأنه عقد منفرد قائم بحد ذاته لا يشبه أي من عقود أخرى وهذا ما يميزه كما أشرنا مسبقا، وعليه أمام كل هذا نجد أنفسنا اما البنية الداخلية لهذا العقد، وكغيره من العقود الأخرى المسماة يستوجب علينا دراسة هذا العقد.

بذلك سوف نحاول في هذا المطلب دراسة تكوين عقد تحويل الفاتورة بدراسة مختلف المراحل التي يمر بها هذا العقد تتمثل في مرحلة ما قبل التعاقد (الفرع الأول) ومرحلة التعاقد (الإبرام) (الفرع الثاني) وأخيرا مرحلة انقضاء العقد (الفرع الثالث).

الفرع الأول: مرحلة ما قبل التعاقد

هنا سنحاول معرفة كل ما يجب أن يكون قبل أبرام عقد تحويل الفاتورة، والذي يكمن أساسه في التحري، أي التحري عن المركز المالي وهو حق للوسيط، كون أن له حق ممارسة الرقابة القبلي والاستعلام.[1]

ذلك بالتحري عن المركز المالي للمنتمي (أولا) وبقيام الوسيط لهذا التحري أكيد سوف تكون لهذا الأخير نتيجة(ثانيا).

أولا: التحري عن المركز المالي

باعتبار أن عقد تحويل الفاتورة من العقود التي يعتمد فيها الوسيط عند إبرامها اعتماد كبير على المعلومات والبيانات التي يصرح بها العميل الراغب في التعاقد، لذلك على هذا الأخير مراعاة الدقة والصحة في المعلومات والبيانات المتعلقة بمركزه المالي ومراكز مدينيه المالية، وبكافة مخاطره الأنية والمستقبلية التي يمكن أن تشكل خطر على عملية تحصيل الحق، لذلك فلأهمية هذا التحري فهوا نوعان، التحري لدى المنتمي والتحري لدى الغير.

1/ التحري لدى المنتمي

[1] المرجع نفسه، ص71.

في عملية التحري عن المركز المالي للعميل على الوسيط أو من ينوبه، أن يقوم بجمع مختلف البيانات المتعلقة بالعميل وعلى هذا الأخير أن يلتزم بتمكين الوسيط بها، كونه إلزام يتمثل في مبدأ عام تقتضيه ضروريات التعامل والتعاون بحسن النية دون الحاجة إلى شرط تعاقدي، وبتحديد هذا الإلتزام أو ما يسمى بالإلتزام القبل التعاقدي بالإعلام [1]، نجد بأن هناك ثلاث أنواع من البيانات، تتمثل في:

_ بيانات متعلقة بالحقوق المنقولة: وهي بيانات متعلقة بالحق موضوع العقد أي محله، خاصة إذا كان هذا الحق يحمل وصفا خاص به يحيط بخطر تحصيله، كالإمتياز الممنوح للبائع الأصلي، ونجد بأن هاته البيانات تتعلق عادة بالتصورات التي تحصل على إستحقاق الدين بظهور مستحقين أخرين له، من شأنهم مزاحمة الوسيط عند حلول الأجل فنكون أمام تنازع في إستحقاق الدين[2].

_ بيانات متعلقة بزبائن المنتمي: تعتبر هاته البيانات جد مهمة لأن مخاطر عقد تحويل الفاتورة هيا مخاطر مشتري وليست البائع[3]، حيث على إثر إبرام العقد بين المنتمي(البائع) والوسيط(المشتري)، يصبح هذا الأخير هو الدائن الجديد لمدين المنتمي حيث هو من يتكفل بتحصيل الحقوق أو الديون المنقولة له، أي يواجه المدين مباشرة لذلك يستوجب على المنتمي إخطار الوسيط وإعلامه بكافة المعلومات والبيانات التي تكشف حقيقة المركز المالي للمدين.

_ بيانات متعلقة بمؤسسة المنتمي: بالإضافة الى البيانات التي ذكرناها سابق، يُلزم المنتمي بإخطار الوسيط بكل التعديلات والتغييرات التي تمس مؤسسته[4] كزيادة في رأس المال المؤسسة أو تغيير الشكل القانوني، أي كافة المعلومات المتعلقة بالمؤسسة، وذلك عن طريق تمكين الوسيط من الاطلاع على كافة المستندات والوثائق المتعلقة بمؤسسة المنتمي[5].

2/ التحري لدى الغير

---

[2] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص 144.

[2] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص145.

[3] محمودي بشير، المرجع السابق، ص87.

[4] المرجع نفسه، ص87.

[5] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع نفسه، ص145.

ويقصد به التحري لدى المنتمي بالحصول على مختلف البيانات المتعلقة بمركزه المالي كما ذكرنا سابقا، رغم من أهميتها للوسيط، إلا انها تبقى غير كافية خاصة امام اللجوء بعض المتعاملين إلى إخفاء المعلومات الخاصة بهم وإظهار الجوانب الإيجابية فقط.

وكل هذا يدفع بشركات تحويل الفاتورة(الوسيط) باللجوء إلى وسائط أخرى، حيث تتمثل هاته الوسائط في:

ـ زبائن المنتمي: بإعتبار زبائن المنتمي هم أنفسهم الذين سيكونون زبائن للوسيط بعد إبرام عقد تحويل الفاتورة، فإن تحري شركة تحويل الفاتورة لدى زبائن المنتمي يحقق فائدة ذو وجهين[1]، فمن جهة يُمّكّن الوسيط من معرفة المركز المالي للمنتمي من خلال المعلومات التي يوفرها له هؤلاء الزبائن، ومعرفة مدى إنتظام هذا الأخير في معاملاته وفي وفائه بإلتزماته، وهي معلومات تفيد الوسيط في أخد فكرة واضحة عن المنتمي وعن بيئته التجارية، ومن جهة أخرى فإنه يمكن الوسيط من جمع المعلومات المتعلقة عن الزبائن خاصة وأنهم سوف يكونون مدينيه في المستقبل[2].

ـالجهات المتخصصة: من أجل ان يقوم الوسيط بجمع المعلومات عن التجار والسوق التجاري يمكن أن يستعين ببعض المؤسسات المختصة بذلك، وهي مؤسسات تلتزم بإجراء تحريات حول الموقف المالي للمتعاملين التجاريين، وتقديمها لمن يرغب في ذلك مقابل عمولة معينة، تتقاضاها هاته المؤسسات الاستعلامية، نجد هذا الأسلوب بكثرة في الولايات المتحدة الأمريكية وأقل في باقي الدول الأوروبية [3].

---

[5] المرجع نفسه، ص 149.

[2] تورية توفيق، وكالة تحصيل وضمان الديون التجارية Le Factoring، رسالة دكتوراه من جامعة عين شمس، 1987 ص32.

[2] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص150 و151.

أما في الجزائر وبمقتضى قانون 08/04 المؤرخ في 14 اوت 2004، المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية[1]، وبموجب هذا القانون يتعين على كل شركة تجارية او أخرى خاضعة للتسجيل في السجل التجاري، إجراء الإشهارات القانونية[2] المنصوص عليها في التشريع.[3]

حيث نجد أن المشرع الجزائري وباستخدامه لهذه التقنية الحديثة يكون قد أحدث ثورة في مجال إشهار المعلومات التجارية وتحقيق الشفافية، فإذ كل من يهمه امر ذلك ومن بينهم شركات تحويل الفاتورة اللجوء إلى المركز الوطني للسجل التجاري، للحصول على مختلف المعلومات المتعلقة بعميل ما مقابل ثمن رمزي.[4]

ثانيا/ نتيجة التحري

بعد تحري الوسيط عن المنتمي، من خلال مختلف المعلومات التي تمكن من الحصول عليها والتي قدمها هذا الأخير له، من خلال دراستها وفحصها يقوم الوسيط بإصدار قرار حول ذلك، إما القبول بالتعاقد مع المنتمي أو رفضه ويكون ذلك حسب شكل رسالة[5] يقوم الوسيط بإرسالها للمنتمي يخطره فيها بذلك، ومضمون[6] يبرز موقف الوسيط وفي الأجال المقررة،حيث بالنسبة

---

[1] قانون 08/04 المؤرخ في 14 اوت 2004، المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، ج ر ج العدد 52، المؤرخ في 18 أوت 2004.

[2] يقصد به إشهار الأشخاص الاعتباريين، إطلاع الغير على مختلف الأعمال التأسيسية وغيرها من الأعمال الخاصة بهاته الأشخاص، للتفصيل أكثر راجع نص المادة 12 من قانون رقم 08/04.، / أما بالنسبة للشخص الطبيعي التاجر، فهو أيضا ملزم بإجراءات الإشهار القانوني طبقا لنص المادة 15 وهو إشهار يهدف إلى إعلام الغير بحالة التاجر وأهليته وعنوان مؤسسته الرئيسية للإستغلال الفعلي للتجارة و ذلك بموجب نص المادة 15 التي تنص(يجب على كل شخص طبيعي تاجر ان يقوم بإجراءات الإشهار القانوني، يهدف الإشهار القانوني الإلزامي بالنسبة للأشخاص الطبيعيين التجار، إعلام الغير بحالة التاجر وأهليته وعنوان مؤسسته الرئيسية للاستغلال الفعلي للتجارة وملكية القاعدة، تحدد كيفيات إجراء الإشهار ...)

[3] راجع أكثر نص المادة 11 من قانون رقم 08/04.

[4] المادة 16 من قانون رقم 08/04.

[5] عادة ما كانت تأخذ هذه الرسالة شكل الرسائل البريدية أو الفاكس أو التلفون، أما في الوقت الحالي وبعد الثورة الرقمية وانتشار تقنية الشبكات العنكبوتية فإن قرار الوسيط عادة ما يتم إرساله في البريد، / ميلاط عبد المجيد، المرجع السابق، ص 157.

[6] بالنسبة لمضمون النتيجة، فإن الوسيط انطلاق من المعلومات التي قدمها له المنتمي وبعد إجراء تحريات فإنه يرد بالقبول أو الرفض وذلك حسب المعلومات التي توصل إليه. / تورية توفيق، المرجع السابق، ص 36.

لأجل النتيجة نجد في القانون المقارن لم يحدد أجل للرد على طلب المنتمي بالتعاقد، وهو على كل حال أجل يدور بين تحقيق مصلحة المنتمي في التعجيل بمنحه الائتمان، نظرا للطابع الاستعجالي للمعاملات التجارية، وبين مصلحة الوسيط في عدم التسرع في منح الائتمان قبل التأكد من المركز المالي للمنتمي.[1]

وهنا قد تمتد فترة صدور قرار بقبول منح الاعتماد لأجل أطول، إذا كانت الشركة محولة الفواتير لم يسبق لها التعامل مع المنتمي، ولم تكن لهذا الأخير شهرة تجارية في الأسواق التجارية والمالية، أو كان النشاط الرئيس لطالب الائتمان في دولة أجنبية؛ مما يصعب الحصول على المعلومات المتعلقة بمركزه المالي، مقارنة بالمؤسسات التي تباشر نشاطها بنفس دولة الشركة محولة الفواتير[2].

لكن في العرف التجاري، التي جرت عليه معظم شركات تحويل الفاتورة، هو أن تصدر ردها بقبول أو رفض طلب المنتمي، خلال مدة لا تتجاوز 15 يوما كحد أقصى[3]، وعليه انطلاق مما سبق فإن شركة تحويل الفاتورة هدفها من إجراء هاته التحريات وإصدار القبول أو رفض التعامل، أكيد هو ضمان تقديم خدمة جيدة للعميل لا تجعلها في موطئ الخطر جراء تقديم هاته الخدمة، لذلك فالوسيط كتاجر نتيجة لذلك له حق رفض او قبول التعامل مع منتمي معين.

الفرع الثاني: مرحلة الإبرام(التعاقد)

مثل أي عقد يستوجب علينا في حالة دراسة تكوين العقد في مرحلة الإبرام التطرق إلى مختلف الشروط القانونية التي يستوجبها عقد تحويل الفاتورة سواء من ناحية الأطراف (أولا)

---

[1] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع نفسه، ص 152.

[2] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص153.

[3] حيث تبدو مدة طويلة للمنتمي وذلك لحاجته إلى التمويل؛ كما تبدو من ناحية الوسيط مدة قصيرة، وذلك لان إجراء تحريات دقيقة حول المركز المالي للمنتمي تاخذ وقت نوعا ما، ذلك حتى يقع الوسيط ضحية لاحتيال المنتمي أو ضعف مركزه المالي، انظر ميلاط عبد المجيد، المرجع نفسه، ص153.

الفاتورة

والتي تتمثل أساس في الوسيط والمنتمي أو من ناحية أركان عقد تحويل الفاتورة(ثانيا) والتي بحذ ذاتها تتمثل في الأركان الموضوعية وأخرى الشكلية.

أولا: أطراف عقد تحويل الفاتورة

بالرجوع إلى نص المادة 543 مكرر14[1] من القانون التجاري، نجد أن أطراف عقد تحويل الفاتورة هما طرفين أساسيين، الطرف الأول يتمثل في بائع الديون التجارية وهو المنتمي والطرف الثاني يتمثل في الوسيط (شركة تحويل الفاتورة)، اما بالنسبة للمدين فهو طرف في عملية تحويل الفاتورة لا في عقد تحويل الفاتورة لذلك دراستنا لن تشمله.

1/ المنتمي (بائع الديون التجارية)

المنتمي أو العميل Ladherent هو ''كل مقاولة صغيرة أو متوسطة لها الإمكانيات اللازمة من الأدوات ومن الوسائل الإدارية لتسيير أعمالها وضمان استقرارها، لذلك تلجأ إلى شركة الوسيط للحصول على المساعدات والتسهيلات اللازمة. ''[2]، حيث يعتبر المنتمي الطرف الأساسي في هذا العقد، والذي يسعى لإبرام العقد لحاجته إلى بيع الديون المترتبة على مدينيه [3].

بموجب قانون دايلي المنظم لأحكام عقد تحويل الفاتورة في فرنسا لم يضع شروط خاصة بالمنتمي، لكن اشترط أن يتعلق موضوع عقد تحويل الفاتورة بنشاطه المهني، أما في الجزائر، فبالنسبة للمرسوم التشريعي رقم 93-08 المؤرخ في 25 ابريل 1993، لم يحدد صفة المنتمي تاجر غير تاجر، شخصا طبيعيا أو معنويا[4]، حيث حدد المشرع شرط واحد ألا وهو الشرط

---

[2] نص المادة 543 مكرر14 (عقد تحويل الفاتورة هو عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى ''الوسيط''محل زبونها المسمى ''المنتمي''عندما تسدد فور ا لهذا الأخير المبلغ التام لأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعة التسديد وذلك مقابل أجر.).

[1] نادية فضيل، المرجع السابق، ص146.

[2] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص179.

[3] حوت فيروز، المرجع السابق، ص271.

المتعلق بطبيعة الديون أو الحقوق المحولة والتي تشترط أن تكون تجارية وذلك بموجب نص المادتين، المادة 543مكرر15والمادة 543مكرر16 من المرسوم السابق ذكره.

وعليه فإن ذلك يقتضي تطبيق القواعد العامة التي تحكم العقود بصفة عامة والقائمة على حرية التعاقد، لذلك فإنه يجوز لكل دائن بدين تجاري ثابت في فاتورة مهما كانت صفته أن يلجأ لمؤسسة تحويل الفاتورة[1].

2/ الوسيط (شركة تحويل الفاتورة)

الوسيط أو الوكيل (La Factor)، هي شركة أو مؤسسة مالية تقوم بشراء الديون التجارية لها وضعا خاص بها أذ تخضع لجهة خاصة في الدولة التي تنشأ فيها، ففي بلجيكا مثلا تخضع الشركة الوسيط لاعتماد الملك، وفي فرنسا لا تنشأ الشركة الوسيط إلا بعد الحصول على إذن أو ترخيص من المجلس الوطني للائتمان.[2]

أما بالنسبة للجزائر فإن المشرع الجزائري على غرار التشريعات المقارنة نجد بأنه اشترط على شركة تحويل الفاتورة، ان تتحصل على الترخيص من طرف وزير المالية لكي تمارس نشاطها، وهذا بموجب المادة 3[3] من المرسوم التنفيذي رقم 95/ 331 المؤرخ في 25 أكتوبر 1995 المتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير.

حيث بالرجوع إلى هذا المرسوم السابق ذكره، نجد بأن هناك شروط مطلوب نوفرها لتأهيل الشركات المتخصصة في عمليات تحويل الفاتورة باستقراء مختلف مواد هذا المرسوم نجد أن الشروط تتمثل فيما يلي:

---

[4] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع نفسه، ص180.

[1] نادية فضيل، المرجع السابق، ص 146.

[2] حيث تنص (لا يمكن ان تمارس الشركة نشاطها إلا بعد حصولها على التأهيل من الوزير المكلف بالمالية)

_ أن تؤسس الشركة في شكل شركة مساهمة أو ذات مسؤولية المحدودة وتخضع للتشريع والتنظيم المطبقين على الشركات التجارية [1]، وهذا بموجب نص المادة الثانية [2]من المرسوم 331/95 السابق ذكره.

_ على شركات تحويل الفاتورة الحصول على ترخيص وتأهيل مسبق من وزير المالية بعد تقديمها طلب لذات الغرض، كما وضحنا سابقا وهذا بموجب نص المادة الثالثة من المرسوم التنفيذي رقم 331/95 المتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير.

_ على الشركات التي تطلب التأهيل إرفاق الملف بوثائق تثبت إمكانية التأهيل نصت عليها المادة الخامسة من نفس المرسوم والتي تتمثل في:

-القانون الأساسي للشركة بقصد التحقق من صفة المساهمين.

-حصيلة الافتتاح من أجل استخلاص الأصول الصافية والفعلية التي تخصص لعمليات تحويل الفواتير.

– وصل التسجيل في السجل التجاري، كما يجب أن يكون الوسيط من الغير بالنسبة للدين موضوع العقد.[3]

أيضا نجد أن الوسيط لا يتمثل فقط في شركات تحويل الفاتورة، بل نجد أن هناك مؤسسات مالية تستطيع أن تقوم بعملية تحويل الفواتير، بالرجوع لقانون النقد والقرض رقم 03 – 11 المؤرخ في 26غشت 2003، نجد أن المشرع الجزائري أعطى للبنك سلطة القيام بتحويل الفواتير.

لكن ما يلاحظ في هذه الجزئية (الوسيط)، لماذا المشرع الجزائري اعطى لشركات تحويل الفاتورة حسب المرسوم المذكور أعلاه تسمية محولة الفواتير على غرار تسمية الوسيط أيضا

---

[3] بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع السابق، ص 256.

[4] حيث تنص (تعتبر محولة الفواتير التي تقوم في إطار مهنتها العادية، بعمليات تحويل الفواتير حسب مفهوم المادة 543مكرر14 من القانون التجاري شركة تجارية تؤسس في شكل شركة مساهمة أو شركة ذات مسؤولية محدودة، وتخضع للتشريع والتنظيم المطبقين على الشركات التجارية.).

[1] حوت فيروز، المرجع السابق، ص 270.

لماذا المشرع أخضع هذا النوع من الشركات في منح التأهيل أو سحبه للوزارة ودليل ذلك نص المادة 9 من المرسوم التنفيذي 331/95، حيث كان الأجدر أن تكون من صلاحيات مجلس النقد والقرض[1] باعتبار أن الشركات المحولة للفواتير تقوم بعمليات مصرفية بحتة.

أيضا نجد أن نفس المرسوم قد أغفل الاحكام الشكلية الواجب توفرها في شركات تحويل الفاتورة الأجنبية، والتي ترغب بفتح فروع في الجزائر، نفس الشيء بالنسبة لمنح التأهيل لشركات تحويل فواتير وطنية نجد أن المشرع قد أغفل عن المدة الزمنية لصدور قرار القبول أو الرفض بمنح التأهيل وهذا بالرجوع إلى نص المادة الثامنة[2] من نفس المرسوم.

وبالرجوع إلى الفقرة الثانية من المادة السابق ذكرها، فنجد أيضا بالرغم من أن المشرع أوجب من الوزير أن يعلل رفض التأهيل، إلا انه لم يحدد إجراءات الطعن في قرار منح التأهيل في حالة صدوره بالرفض.

أي أن تنظيم المشرع الجزائري لشركات تحويل الفاتورة، ما زال يشوبه نقائص حبذا لو يتم تداركها.

ثانيا: أركان عقد تحويل الفاتورة

يخضع عقد تحويل الفاتورة في انعقاده لاتفاق الوسيط مع العميل أو الاحرى المنتمي بكل حرية على شروط إنشائه أو طريقة تنفيذه، طبقا لنص المادة 543 مكرر17 القانون التجاري[3]،وبذلك فإن عقد تحويل الفاتورة يخضع لنفس الشروط التي تخضع لها بقية العقود الأخرى، والتي تتمثل في الأركان الموضوعية أخرى شكلية.

1/ الأركان الموضوعية لعقد تحويل الفاتورة

[2] ميلاط عبد الحفيظ، المرجع السابق، ص179.

[3] حيث تنص (ينشر التأهيل الذي يمنحه الوزير في الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، ويعلل رفض التأهيل).

[1] حيث تنص على: (ينظم الوسيط والمنتمي بكل حرية، وعن طريق الاتفاق الكيفيات العملية لتحويلات الدفعات المطابقة كحواصل التنازل).

كأي عقد يجب ان تتوفر في عقد تحويل الفاتورة الأركان الأساسية العامة من أجل اعتباره قائما وصحيحا الرضا والمحل والسبب، التي هيا كالتالي:

أ/ الرضا

يستوجب إبرام عقد تحويل الفاتورة الرضا باعتباره تصرف قانونيا، حيث يعتبر هذا الأخير هو أساس العقد [1]، إذ تتجه إرادة الشخص الذي يجب أن يكون أهلا لإجراء هذا التصرف، وإن كانت هناك بعض عقود تحويل الفاتورة تحددها شركة الوسيط مسبقا في نموذج خاص يقدم لكل طالب بالتعاقد[2]، وما على المنتمي إلا القبول أو الرفض وغالبا ما يقبل نظرا لحاجته إلى المساعدات المالية لتقادي ما قد يتعرض له مركزه المالي من عجز أو نقص، لكن هذا لا يعني أن رضاه منعدم بل هو موجود ولكن هو مفروض، كما يشترط في الرضا أن يكون خاليا من عيوب الإرادة.

ب/ المحل

يتمثل محل عقد تحويل الفاتورة في الحق الثابت في الفاتورة[3]،أي ثمن البضائع الموردة أو المرسلة أو الخدمة المنجزة للعميل، كما يجب أن يكون هذا الحق الثابت في الفاتورة موجودا وقت الإبرام، أو احتماليا قابل للوجود في المستقبل ما دام يجوز التعامل بالأشياء المستقبلية وكذلك أن يكون محدد بدقة[4]، كما يجب أن يكون الحق الثابت ملك للمنتمي حتى يمكن تحويله للشركة الوسيط، اذ لا يمكن تحويل حق لا يملكه أو حق زال، حيث التصرف في حق لا يملكه لا يكون للوسيط حق الرجوع على المنتمي ما دفعه دون وجه حق، بالإضافة ما دام المحل في عقد تحويل الفاتورة هو الحق الثابت إي مبلغ من المال فيعد المحل مشروعا قياسا على مشروعية المحل في الأوراق التجارية.

---

[2] مخالدي عبد القادر، عقد تحويل الفاتورة، مجلة الدراسات القانونية المقارنة، المجلد6، العدد1، 2020، ص174.

[3] المرجع نفس، ص174.

[1] تورية توفيق، المرجع السابق، ص 40.

[2] نادية فضيل، المرجع السابق، ص 147.

بالإضافة إلى الشروط السابقة للمحل توجد شروط أخرى خاصة بالمحل، والتي تتمثل بداية في **الصفة التجارية**، أي أن تكون الديون محل عقد تحويل الفاتورة تجارية وذلك وفقا لما جاء في نص المادة 543مكرر14 من القانون التجاري والتي تنص (يجب أن يبلغ المدين فورا بنقل حقوق الديون التجارية ....)، وكذلك نص المادة 543مكرر16 من نفس القانون (يترتب على تحويل الديون التجارية .....) ، وهذا ما يؤكد على أن يكون محل العقد ديون تجارية، أيضا من بين الشروط أو الصفات **إنتقاء الديون** أي إمكانية الوسيط شراء الديون التي يختاره و يرفض التعاقد في الديون الأخرى التي يرى أنه يصعب تحصيلها، و أخيرا صفة **ضمانات الدين**، أي إن بانتقال الدين محل العقد إلى الوسيط فإن توابعه باختلافها وضماناته سواء شخصية أو عينية تتنقل مع هذا الحق ، وذلك وفقا لما جاء في نص المادة 543 مكرر16 [1].

ج/ السبب

هوالدافع للتعاقد، حيث يتمثل السبب في عقد تحويل الفاتورة في استثمار الأموال لتحقيق الربح بالنسبة للشركة الوسيط بحلولها محل العميل (المنتمي) في حقه تجاه مدين المشتري، فيتم تحصيل هاته الحقوق مباشرة مقابل عمولات وفوائد معينة،أما بالنسبة للمنتمي فالدافع لإبرام هذا العقد عموما هو حاجته الماسة للمال لتوسيع نشاطه التجاري، كما يجب ان يجب ان يكون السبب غير مخالف للنظام العام ولآداب العامة كأن تكون هاته الحقوق ناتجة عن الإتجار بأعضاء بشرية أو الإتجار في المخدرات وهذا وفق للمادة 97 من القانون المدني الجزائري[2].

2/ الأركان الشكلية لعقد تحويل الفاتورة

[1] أحلام بوزنون وصباح قحام، الأحكام القانونية لعقد تحويل الفاتورة، مذكرة مقدمة لنيل الماستر تخصص قانون أعمال، جامعة محمد الصديق بن يحي جيجل،2015، ص51 و53.

[2] حيث تنص (..... إذا إلتزم التعاقد لسبب غير مشروع أو لسبب مخالف لنظام العام والأداب العامة كان العقد باطلا).

نجد أن المشرع الجزائري لم ينص صراحة على ضرورة توفر الشكلية في عقد تحويل الفاتورة، إلا أنه بات من الضروري جعل الكتابة الرسمية شرط أساسيا وذلك مسايرة للتشريع الفرنسي والمصري[1].

وبمقتضى نص المادة 543 مكرر15 من القانون التجاري، نجد أن المشرع اشترط أن يتم تبليغ المدين فورا بنقل الحقوق الديون التجارية إلى الوسيط، بواسطة رسالة موصى عليها مع وصل الاستلام، هذه الشكلية تستلزم لنفاذ العقد في حق المدين وليس في نشأة الحق في حد ذاته[2].

وعليه إذا كان لا يخضع عقد تحويل الفاتورة إلى شروط شكلية معينة إلا أنه يجب أن تكون هناك الكتابة الرسمية، فإذا كان موضوع العقد سندات تجارية (سند لأمر أو سفتجة..) فهو يخضع بذلك للشروط الشكلية التي تخضع لها عملية انتقال ملكية هذه السندات[3].

الفرع الثالث: مرحلة انقضاء عقد تحويل الفاتورة

إذا كان إبرام عقد تحويل الفاتورة بين الشركة الوسيط التي تشتري الديون التجارية وبين المنتمي بائع تلك الديون، فإن هذا العقد اكيد ينتج أثار على كلا من الطرفين بل وتمتد إلى الغير الذي هو المدين كونه كما وضحنا سابقا طرفا في العملية لا في العقد(أولا)، وكأي عقد له بداية اكيد سوف تكون له نهاية، فلا بدى له ان ينتهي أو يزول سواء بالطرق العادية او الغير العادية(ثانيا).

أولا: أثار عقد تحويل الفاتورة

[3] مريم تومي، أثر التمويل بتقنية عقد تحويل الفاتورة وفق القانون التجاري الجزائري، مجلة طيبة للدراسات الأكاديمية، المجلد4، العدد3،2020، ص128.

[4] ميلاط عبد المجيد، المرجع السابق، ص170و171.

[3] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص47 و48.

إن الاثار الناتجة عن عقد تحويل الفاتورة هي نوعان أثار مباشرة والتي تكون بالنسبة لطرفا العقد وأخر غير مباشرة والتي تكون بالنسبة لغير طرفا العقد، لكن التي تهمنا أكثر وتخصنا هي الاثار المباشرة والتي تكون اتجاه طرفي عقد تحويل الفاتورة

1/ أثار عقد تحويل الفاتورة اتجاه الوسيط

أ/ التزامات الوسيط: حيث تتمثل أهم التزامات هذا الأخير في:

_ إلتزام الوسيط بتحصيل الحقوق: فيدفع قيمة الفواتير التي قبلها من المنتمي مع فتح حساب جاري[1]، وبذلك يصبح الوسيط هو المسؤول عن تحصيل قيمة هاته الفواتير.

_ فتح حساب جاري: حيث تلتزم الشركة الوسيط بفتح حساب جاري في دفاترها باسم المنتمي، فيقيد بالجانب الدائن حقوق المنتمي وبالجانب المدين ديونه[2]، وهو حساب ضروري من أجل إجراء الأداءات المتقابلة للطرفين.

_ أداء الحقوق: بمجرد تحويل الحقوق، تلتزم الشركة الوسيط بأداء قيمته للمنتمي، ويتم إنتقاء الفواتير حسب مبدأ القبول بمراجعة الوضعية المالية لزبائن المنتمي كما أشرنا سابقا، والذي يقدم هذا الأخير كل الفواتير بموجب مبدأ الجماعية وللوسيط حق القبول من الرفض[3].

_ ضمان بعض الحقوق: في حالة قبول الوسيط بعض الفواتير يعني أنه يضمن تحصيلها من المشتري، فإذا تعذر ذلك لإعسار المدين أو إفلاسه فلا يمكن للوسيط الرجوع على المنتمي وذلك وفق نص المادة 543 مكرر14 من ق ت ج[4]، لكن إستثناء في ضل غياب نص صريح يوجد استثناءات لهاته القاعدة، حيث نجد حالات يمكن للوسيط الرجوع فيها على المنتمي وذلك وفق للفقه المصري كالتالي:

- إذا كان الإمتناع عن الوفاء راجع إلى غش المنتمي.

---

[1] مريم تومي، المرجع السابق، ص131.

[2] نادية فضيل، المرجع السابق، ص150 و151.

[3] حوت فيروز، المرجع السابق، ص273.

[4] نادية فضيل، المرجع السابق، ص151.

- إمتناع المدين عن الوفاء راجع لإنقضاء الحق الذي تم الوفاء به.
- تمسك المدين بالدفوع التي ترجع إلى عقد الإئتمان المبرم بين الوسيط والمنتمي كأن يكون العقد باطلا.[1]

_ الإدلاء المعلومات والاستشارات التجارية: والتي نجدها ضمن الخدمات المرفقة مع خدمة الوسيط بتحصيل الديون التجارية للمنتمي، حيث هنا يتوجب على الوسيط تقديم كافة المعلومات التي تتعلق بالسوق والزبائن سواء داخليا او دوليا، وإذا امتنع عن ذلك أو قام بإعطاء معلومات خاطئة قامت مسؤوليته العقدية لما يلحق المنتمي جراء ذلك[2].

ب/ حقوق الوسيط: والتي تتمثل في:

_ الحق في ملكية الحقوق المحولة: بمقتضى نص المادة 543مكرر17[3] من القانون التجاري، فأن الشركة الوسيط تقوم باقتضاء قيمة الحقوق موضوع الفواتير المحولة إليها، وبمقتضى هذا التحويل تصبح مالكة لهذه الحقوق التي يجوز لها التصرف فيهو الإستفادة من تأميناتها ودليل ذلك نص المادة 543 مكرر16[4].

_ الحق في العمولة: للشركة الوسيط الحق في العمولة مقابل الخدمات التي تقدمها للمنتمي، كتحصيلها لحقوق هذا الأخير، وضمان خطر عدم وفاء وغيرها من الخدمات الأخرى وهذا ما أكدته المادة 543مكرر14 من القانون التجاري.

_ الحق في المراقبة والاطلاع: حيث تتم هاته الرقابة عن طريق مسك الشركة الوسيط لحسابات العميل أو المنتمي، من خلال الحساب الجاري المفتوح ، فعندما يقدم العميل أو المنتمي فواتير

---

[1] تومي مريم، المرجع السابق، ص132.

[2] نادية فضيل، المرجع نفسه، ص151.

[3] حيث تنص على ما يلي: (ينظم الوسيط والمنتمي بكل حرية، وعن طرق الاتفاق، الكيفيات العملية لتحويل الدفعات المطابقة لحواصل التنازل.)

[4] حيث تنص على ما يلي: (يترتب عن تحويل الديون التجارية نقل كل الضمانات التي كانت تضمن تنفيذ الالتزامات لفائدة الوسيط.)

خاطئة أو كان الدين يستند لسبب غير مشروع، فإن الوسيط يلجأ إلى القيد العكسي حتى في حالة توقف العميل أو المنتمي عن دفع ديونه أو قبوله في تسوية قضائية، وبناء عليه يمكن للوسيط الوقوف على المركز المالي للعميل (المنتمي) واتخاذ الاجراءات الاحتياطية لحماية مصالحه، فله إذا ما رأى تغييرا في الحالة المالية للعميل أو المنتمي توقف عن دفع ديونه أن ينهي عقد تحويل الفاتورة بإلغائه أو فسخه بالإرادة المنفردة، تفاديا للضرر الذي قد ينجم عن استمراره في التعامل معه.[1]

_**الحق في سحب سفتجات:** حيث يحق للشركة الوسيط سحب سفتجات لحساب المنتمي على زبائنه كلما احتاجت لذلك، حيث يعترف الفقه به ويجب أن يرد في العقد[2].

_ **الحق في حساب الرهن الضامن:** وهو حساب خاص تقوم الشركة الوسيط بفتحه باسم المنتمي، وذلك لتقيد فيه مبلغا معين يتم إقتطاعه من المبالغة المحولة إليها[3]، هو حساب بمثابة تأمين لعمليات تحويل الفاتورة.

2) أثار عقد تحويل الفاتورة اتجاه المنتمي

أ/ التزامات المنتمي: والتي تتمثل في:

_ **الإدلاء بالبيانات:** حيث يلتزم المنتمي بإحاطة الشركة الوسيط بجميع البيانات المتعلقة بتجارته وبزبائنه ومراكزهم المالية وكل ما يطرأ على هاته التجارة من تغيرات تعرقل الوفاء فيلتزم بأخطارها فورا وفي حالة الإهمال يسأل مسؤولية عقدية عما يصيب الشركة جراء ذلك[4].

[1] مخالدي عبد القادر، المرجع السابق، ص175.
[2] نادية فضيل، المرجع السابق، ص149.
[3] توربة توفيق، المرجع السابق، ص 42.
[4] نادية فضيل، المرجع السابق، ص152.

_ تحويل الحقوق: يلتزم العميل أو المنتمي بموجب عقد تحويل الفاتورة، بتحويل جميع ديونه المتمثلة في الفواتير طبقا لشرط القصر Clause d'exclusivité[1] أو شرط الجماعية Globalité[2] ولا يكتفي العميل أو المنتمي بالالتزام بذلك فقط، بل يلتزم أيضا بضمان وجود الحقوق، حتى يكون التحويل صحيحا ومنتجا لآثاره، فإذا كانت الحقوق غير موجودة أو زالت أو انقضت بالمقاصة أو كانت ملكا للغير اعتبر التحويل باطلا[3].

_ إخطار المدين: يعتبر المدين طرفا خارجي في عقد تحويل الفاتورة، لكن آثار العقد تمتد له وتجعل له صلة وثيقة مع الوسيط، لأن الرابط بينهما يتمثل في الدين موضوع الفاتورة، ووجوب الإخطار يبين ضرورة علم المدين بالشركة الوسيط والتي يلتزم بالوفاء لها مباشرة وذلك بموجب المادة 543 مكرر15 من القانون التجاري[4].

_ دفع العمولة: يعتبر عقد تحويل الفاتورة عقد معاوضة، فإن كان يقع على الوسيط التزام بالوفاء الفوري، فإن المنتمي هو الآخر يقع عليه التزام بدفع عمولة للوسيط مقابل أداءه للخدمة، يستفاد هذا من نص المادة 543 مكرر 14 السالفة الذكر: "...وذلك مقابل أجر ..."، فالعمولة هي المقابل الذي يتقاضاه الوسيط من المنتمي نظير الخدمات التي يؤديها له[5].

ب/ حقوق المنتمي: والتي تتمثل في:

_ الحصول على قيمة الدين: أي الحصول على الاعتمادات وهو الهدف الأساسي من أبرام المنتمي لهذا العقد من أجل مواجهته حاجياته وتمويل أعماله، وهذا لا يتحقق إلا إذا قام المنتمي ببيع حقوقه للشركة الوسيط.

---

[1] يقصد به أن المنتمي لن يتعامل مع شركة تحويل فاتورة أخرى، حيث يكون بند في العقد، أنظر نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 382.

[2] والتي يقصد بها تعهد المدين نقل جميع فواتيره.

[3] مخالدي عبد القادر، المرجع السابق، ص177.

[4] حيث تنص المادة على أنه: "يجب أن يبلغ المدين فورا بنقل حقوق الديون التجارية إلى الوسيط بواسطة رسالة موصى عليها مع وصل الاستلام".

[5] حوت فيروز، المرجع السابق، ص274.

_ **التخلص من مخاطر التحصيل:** ذلك كون أن عقد تحويل الفاتورة(الفاكتورينغ) هو بمثابة ضمان تخلص من مخاطر تحصيل الديون التجارية موضوع هذا العقد، حيث تلتزم الشركة الوسيط بعدم الرجوع في حالة إخفاقها بتحصيل تلك الديون[1].

_ **مسك الحسابات:** اذ تلتزم الشركة الوسيط بمسك حسابات المنتمي وادارتها وفقا لما هو عليه في العقد، كون أن بموجب هذا العقد الشركة الوسيط هيا التي تشرف على عملية تسيير حسابات الزبائن، وبذلك تخفف العبئ الإداري على المنتمي الذي يتفرغ للإنتاج والبيع[2].

_ **تقديم المعلومات:** حيث يحق للمنتمي أن يطلب مختلف الاستشارات من الوسيط قبل إجراءه اي صفقة، ذلك من أجل تمكينه من معرفة أحوال السوق الذي يكون الوسيط أكثر خبرة فيها.

وقبل التطرق إلى جزئية نهاية عقد تحويل الفاتورة، بالنسبة **للأثار الغير المباشرة لعقد تحويل الفاتورة** تتمثل عموما في علاقة الوسيط بالمدين من حيث الإلتزام هذا الأخير بالوفاء[3] والتمسك بالدفوع[4]، أو علاقته بالغير ذلك أن يجد الوسيط نفسه في تزاحم مع دائنين اخرين[5].

ثانيا/ نهاية عقد تحويل الفاتورة

الجدير بالذكر أن المشرع الجزائري لم ينظم كيفية انتهاء عقدة تحويل الفاتورة ضمن مواده القانونية الموجودة في القانون التجاري وعليه سوف نعتمد على الأصل العام في حالة غياب الأحكام الخاص ألا وهو القانون المدني، حيث نجد أن عقد تحويل الفاتورة يرتب عدت التزامات تقع على عاتق كلا من الطرفين سواء المنتمي أو الوسيط، حيث في حالة إخلال أحدهما بذلك فإنه يؤدي ذلك إلى إنهاء العقد سواء بإرادتهما (الطرق العادية) او خارج عن إرادتهما (الطرق الغير العادية).

1/ نهاية عقد تحويل الفاتورة بالطرق العادية:

---

[1] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص352.

[2] نادية فضيل، المرجع السابق، ص 152.

[3] حوت فيروز، المرجع السابق، ص275.

[4] محمودي بشير، المرجع السابق، ص50، وأنظر أيضا حوت فيروز، المرجع نفسه.

[5] ونجد تزاحم مرتبط بأولوية انتقال الحق واخر مرتبط بالحق ذاته، راجع حوت فيروز، المرجع نفسه، ص276.

المقصود هنا بنهاية عقد تحويل الفاتورة بالطرق العادية، هي استمرار سريان أثار العقد إلى غاية انتهاء مدته أو يمكن ان تتوقف قبل إنتهاء مدته ذلك إستنادا أي شرط تعاقدي[1] أو استناد إلى نص قانوني مثال ذلك حالة وفاة العميل وهاته الحالات إذا كان العقد **محدد المدة**[2]، أما إذا كان **غير محدد المدة** يمكن لأي من أطرافه أن ينهيه بإرادته المنفردة كباقي العقود.

2/ نهاية عقد تحويل الفاتورة بالطرق الغير العادية:

إضافة إلى ما سبق فإنه في نهاية عقد تحويل الفاتورة توجد طرق أخرى غير عادية تتمثل أساس في حالة **إفلاس أحد طرفي** العقد والمقصود بذلك الوضعية القانونية التي يوجد عليها شخص طبيعي كان أو معنوي مدين بالمال للأطراف أخرى (موردون، مصارف، إدارة الضرائب ....) لكنه متوقف عن سداد ديونه، وعاجز عن الوفاء بالتزاماته المالية تجاه دائينيه، ونجد المشرع نص على الإفلاس ضمن مواد في القانون التجاري[3]،أو **في حالة القوة القاهرة** والتي تعرف على أنها الحدث الذي ليس بالإمكان توقعه، أو ترقبه ولا يستطيع دفعه أو تلافيه، والذي يحصل دون أن يكون للمدعي عليه يد فيه فيكون مصدرا خارجا عنه[4]، لذلك لكي نقول ان هناك حالة قوة قاهرة طرأت والتي كانت لها تأثير على عقد تحويل الفاتورة، يجب أن تتوفر شروط معينة والتي هيا: الطابع الخارجي للحدث أي تكون القوة القاهرة بفعل خارج عن أطراف العقد، والشرط الأخر هيا الطابع الغير المتوقع أي يكون فجائي لا يمكن توقفه، وأخيرا استحالة دفع هاته القوة القاهرة التي أدت إلى هذا الضرر.

---

[1] وهذا ما يلاحظ كثيرا في النماذج العقدية لشركات تحويل الفاتورة كون أن عقد تحويل الفاتورة يقوم على الاعتبار الشخصي من الدرجة الأولى، أنظر بلعيساوي محمد الطاهر، المرجع السابق، ص272.

[2] سواء تحديد صريح أو ضمني، للتفصيل أكثر راجع: عمار حبيب جهلول، عقد تحويل الفاتورة دون حق الرجوع The factoring contracte منشورات زين الحقوقية، دار ينبور، العراق، 2011، ص720 و210.

[3] حيث تناول المشرع الجزائري موضوع الإفلاس التسوية القضائية في المواد التي بدايتها المادة 250 إلى المادة 330 من قانون التجاري، والتي إنطلاق منها نجد أن له شروط تتمثل في صفة التاجر وتوقف التاجر عن الدفع وصدور حكم قضائي، راجع أيضا نادية فضيل، الإفلاس والتسوية القضائية في القانون الجزائري، ط4، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،2008، ص133.

[4] ليلى عمر مسقاوي، المسؤولية المصرفية في الاعتماد المالي، منشوارات الحلبي الحقوقية، لبنان ،2006، ص297.

خلاصة الفصل الأول:

كخلاصة للفصل الأول حاولنا عرض الإطار القانوني لعقد تحويل الفاتورة وذلك بالبحث عن مفهوم هذا العقد في التشريع الجزائري ومختلف التشريعات المقارنة وكذا الاتفاقيات الدولية،

اذ وجدنا أن أغلب التعريفات رغم أنها تتقارب في المعنى إلا أنها لم تتوصل إلى تعريف جامع مانع، وفي ضل هاته التعريفات توصلنا إلى أن عقد تحويل الفاتورة له خصوصية التي تظهر أساسا في كونه عقد قائم بحد ذاته يتميز بمختلف الخصائص التي تتميز بها مختلف العقود وخصائص أخرى ينفرد بها أهمها أنه وسيلة للتمويل، وعلى أثر هاته الخصوصية يمكن تمييز عقد تحويل الفاتورة عما يشابهه من العقود لكن في نفس الوقت نجدها جعلت مختلف المشرعين والفقهاء، لا يستطيعون الوقوف على الأساس القانوني موحد لعقد تحويل الفاتورة مختلفين ما بين حوالة الحق او حلول إتفاقي، إلا أن المشرع الجزائري رغم تنظيمه لهذا العقد ضمن القانون التجاري إلا أنه ما زال يشوبه بعض الغموض في بعض أحكامه القانونية.

أيضا عقد تحويل الفاتورة كباقي العقود يستلزم مختلف الشروط القانونية سواء أكانت موضوعية أم شكلية، والتي نجد منها من يتعلق بأطراق هذا العقد وهما المنتمي والوسيط وشروط أخرى تتعلق بمحل هذا العقد (الديون التجارية) مع غيرها من الشروط التي يجب جميع مراعاتها لكي نكون أمام عقد تحويل الفاتورة، ولا ننسى أن أهم ما يميز هذا العقد في إبرامه، أن للوسيط حق التحري عن المنتمي من أجل الوقوف على المركز المالي لهذا الأخير قبل إبرام عقد تحويل الفاتورة، وكأي عقد بمجرد تعاقد(إبرام) الوسيط مع المنتمي فإن هذا العقد ينتج أثار قانونية مهمة سواء بالنسبة لهذين الأخرين السابق ذكرهما أو بالنسبة للغير وبالضبط المدين، وبما أن لعقد تحويل الفاتورة بداية والتي تكون وقت إبرامه، فله نهاية سواء كانت بفعل أطرافه أو خارج عن فعل الأطراف، وما يمكن قوله في الأحكام القانونية لهذا العقد جلها كان إسنادها وفق القواعد العامة للقانون والذي هو القانون المدني وذلك نظرا لنقص القواعد القانونية التي تنظم هذا العقد.

الفصل الثاني

عقد تحويل الفاتورة في علاقته بالتنمية الاقتصادية

الفصل الثاني: عقد تحويل الفاتورة في علاقته بالتنمية الاقتصادية

إنّ الاتجاه الحديث في تنمية الاقتصاد الحديث هو الإعتماد على مختلف المؤسسات الاقتصادية والتركيز على دورها في تحقيق التنمية، لكن في ضل محدودية الإستفادة من الحجم المناسب من التمويل المصرفي كمصدر تقليدي، أصبح يُعيقها كثرة الضمانات التي تغلب عليها الطابع البيروقراطي.

حيث أصبحت هاته المصادر التقليدية لا تتماشى مع الواقع الاقتصادي، مما فرض على المؤسسات التجارية البحث عن مصادر أخرى حديثة تتماشى مع الواقع الجديد الناتج عن البيئة الداخلية للدولة وحتى خارجها، إذ أن إتساع نشاط المؤسسات وتنوعها اجبرها على إستحداث مختلف التجهيزات وهذا ما يستدعي البحث عن مصادر تمويل حديثة، ومن بين هاته المصادر التي تتلاءم مع مختلف المؤسسات نجد عقد تحويل الفاتورة بإعتباره تقنية تمويل حديثة.

إذ يعتبر مصدر فعال وبسيط في تمويل مختلف المؤسسات الاقتصادية، وبدوره هو عقد يؤثر على التنمية الاقتصادية للدولة بشكل غير مباشر، حيث يساهم في مساعدة مختلف المؤسسات في أنشطتها التجارية وذلك عبر توفير شركات تحويل الفاتورة لمختلف الخدمات لها وأولهم خدمة التمويل، والمؤسسات التجارية بدورها تجد نفسها أمام التركيز على تطوير نشاطها الاقتصادي.

وعليه بناء على دراستنا في الفصل الأول للنظام القانوني لعقد تحويل الفاتورة والوقوف على خصوصية هذا العقد، فإن هذا الفصل سنحاول تبيان علاقة عقد تحويل الفاتورة بالتنمية الاقتصادية، وذلك بتقسيم الفصل إلى مبحثين، حيث يتناول المبحث الأول التطبيقات الاقتصادية لعقد تحويل الفاتورة سواء على مستوى التجارة الداخلية او الخارجية، أما المبحث الثاني خصص لمعرفة مدى فعالية عقد تحويل الفاتورة في المجال الاقتصادي.

المبحث الأول: التطبيقات الاقتصادية لعقد تحويل الفاتورة

يمكّن عقد تحويل الفاتورة أصحاب المؤسسات التجارية باختلاف أنواعها من مختلف الخدمات الاقتصادية، حيث تعتبر هاته الخدمات هي الجانب التطبيقي الاقتصادي لعقد تحويل الفاتورة، إذ نجد المؤسسات التي تبرم هذا العقد ليس بالضرورة هدفها الحصول على التمويل فقط.

فالتمويل هو إحدى الخدمات التي يوفرها عقد تحويل الفاتورة، وهيا خدمات متنوعة منها التي تكون على مستوى التجارة الداخلية إذ تمكن المؤسسات من التركيز على نشاطها التجاري فقط، وأخرى على مستوى التجارة الخارجية والتي تمكّن المؤسسات التي تستفيد منها ن تطوير نشاطها التجاري وتوسيع دائرته.

وسيام خلال هذا المبحث التطرق للتطبيقات الاقتصادية لعقد تحويل الفاتورة على مستوى التجارة الداخلية هذا في المطلب الأول، أما المطلب الثاني سوف نحاول التطرق لتطبيقات عقد تحويل الفاتورة على مستوى التجارة الخارجية.

المطلب الأول: تطبيقات عقد تحويل الفاتورة على مستوى التجارة الداخلية

إنّ المؤسسات الاقتصادية بإبرامها لعقد تحويل الفاتورة مع الوسطاء، تستفيد من مختلف الخدمات الاقتصادية التي يوفرها هذا العقد، حيث تتنوع الخدمات خاصة على مستوى التجارة الداخلية ما بين خدمات تتعلق بتسيير حسابات زبائن هاته المؤسسات أو تحصيل ديونها التي قامت ببيعها (الفرع الأول) وخدمات أخرى تتمثل في تقديم التمويل (الفرع الثاني) وضمان مخاطر عدم تسديد الديون (الفرع الثالث)، وعليه سنحاول في هذا المطلب شرح عقد تحويل الفاتورة كأداة لتقديم هاته الخدمات.

الفرع الأول: عقد تحويل الفاتورة كأداة لتحصيل الديون وتسيير حسابات الزبائن

إنّ عقد تحويل الفاتورة لا يتوقف فقط على قيام الوسيط بشراء الديون التجارية من المنتمي، بل مثل ما تم تبيانه من خصوصية عقد تحويل الفاتورة في الفصل الأول بأنه يمتاز بتقديم خدمات أخرى جانبية إضافة إلى خدمة شراء الديون التجارية أو ما تسمى بخدمة التمويل والتي سنوضحها

لاحقا، من بين هاته الخدمات التي يوفرها نجد بأن عقد تحويل الفاتورة بمثابة أداة لتحصيل الديون التجارية للمنتمي (أولا)إضافة إلى دالك نجد بان بمقتضى هذا العقد يقوم الوسيط بتسيير حساسات زبائن المنتمي (ثانيا).

أولا/ عقد تحويل الفاتورة كأداة لتحصيل الديون التجارية

إنّ تحصيل الديون التجارية هي من ضمن الخدمات المالية التي تقع على عاتق الوسيط، فبمجرد إبرامه لعقد تحويل الفاتورة يجد نفسه أمام تحصيل الديون التجارية من عملاء المنتمي عند استحقاق أجلها، كون أن الوسيط حل محل المنتمي في استيفاء هاته الديون التي انتقلت إليه بموجب عقد تحويل الفاتورة.

وعليه فإنّ للوسيط حق تحصيل الديون التجارية التي أصبحت ملكا له بموجب العقد وهذا ما يقودنا إلى جزئية الديون التجارية التي لا تدخل ضمن إطار عقد تحويل الفاتورة، فهي كذلك يستطيع الوسيط تحصيلها لكن مركزه القانون يتغير كالتالي:

1/ تحصيل الديون المتضمَّنَة في عقد تحويل الفاتورة

في إطار عقد تحويل الفاتورة يقوم الوسيط بتحصيل الديون التجارية من مديني المنتمي، بصفته المالك الجديد لهاته الديون بعد شرائها من المنتمي بموجب عقد تحويل الفاتورة، وعلى إثر ذلك يتحمل الوسيط مخاطر التحصيل ولا يرجع على المنتمي في حالة عدم تمكنه من تحصيلها[1].

2/ تحصيل الديون الغير المتضمَّنَة عقد تحويل الفاتورة

إنّ احتفاظ الوسيط بحق رفض الديون المعروضة عليه، لا يمنعه من إلتزام تحصيلها لحساب المنتمي (الدائن)، لكن هنا يحصلها بصفته وكيلا عن المنتمي وتكون خارج عقد تحويل الفاتورة لا بصفته وسيط[2].

[1] نادر عبد العزيز، المرجع السابق، ص330.

[2] المرجع نفسه، ص330.

وفي هاته الحالة نطبق أحكام عقد الوكالة ويتحمل الدائن كافة النتائج[1]، فإذا فشل الوسيط في تحصيل تلك الديون فإنه يعيد الفواتير إلى المنتمي لأن خطرها يضل عليه[2]،كون أن الوسيط يعتبر وكيلا عن الدائن ولا تتعدى مسؤوليته حدود وكالته.

إذ أن الأعمال التي يقوم بها الوكيل باسم موكله على وجه صحيح وضمن حدود سلطته، والمادة التي تنص على الوكالة هيا المادة 571 من القانون المدني، حيث يجري مفعولها فيما ينفع الموكل أو يضره.

لذلك فإنّ الوسيط يمكن له أن يحصل الديون التجارية الغير الداخلة في إطار عقد تحويل الفاتورة دون أن يتحمل مخاطرها، حيث تبقى هاته الأخيرة على عاتق الدائن (المنتمي).

ثانيا/ عقد تحويل الفاتورة كأداة لتسيير حسابات الزبائن

قضية إدارة حسابات الزبائن هي قضية حساسة لذاك يجب أن تكون الشركة (المنتمي) واضحة وواثقة بالشخص المسؤول عن حسابات العملاء بسبب الأهمية البالغة لجميع الإجراءات التي سيتم تطبيقها على هذه المستويات الثلاث والتي سنبينها ثم نتطرق مباشرة إلى أهمية هذا العقد من جانب تسيير هاته الحسابات.

1/أهمية تسيير الحسابات

تتمثل أساساً في **تنفيذ الأعمال**، حيث يعتبر تقديم عمل متميز للعميل أمراً في غاية الأهمية، لذلك يجب كتابة مقترحات العمل وتقديمها للعميل وتنفيذ المهام بسرعة عالية ودقة متناهية، وإيضاح جميع الإجراءات التي سيتم اتخاذها للعميل، والالتزام بالمواعيد النهائية والاستفادة من الخبرة وعدم الوقوع في الأخطاء لأكثر من مرة لتجنب فقدان العلاقة معه، **أيضا توسيع العلاقات مع العملاء** وتنطوي هذه الخطوة على تطوير العلاقات الشخصية مع العملاء الحاليين من خلال

[1] نادر عبد العزيز، المرجع السابق، ص339.

[2] محمودي بشير، المرجع السابق، ص58.

المناسبات الاجتماعية ووجبات غداء وعشاء العمل، وتساعد على تحديد المصالح المتبادلة بين الطرفين، ومعرفة الأعمال التي يريدها العميل وتنفيذها من دون أن يطلب ذلك الأمر الذي بدوره ينعكس بشكل إيجابي على الأعمال.

وأخيراً **الحصول على عملاء جدد**، بالرغم من الأهمية الكبيرة لتطوير العلاقة الشخصية مع العملاء الحاليين إلا أنها في النهاية ستقف عند حدود معينة، لذلك يجب تطوير قاعدة العملاء عبر جذب عملاء جدد بمختلف الطرق. الأمر الذي يساهم بدوره في تطوير عمل الشركة بشكل عام.[1]

2/ أهمية عقد تحويل الفاتورة في تسيير الحسابات

عند إبرام المؤسسة (المنتمي) لعقد تحويل الفاتورة مع الوسيط وذلك ببيعها لديونها التجارية لهذا الأخير، فإنها تستفيد من خدمات أخرى أهمها قيام الوسيط بتسيير حسابات زبائن المنتمي.

بمجرد تكفل الوسيط حسابات الزبائن أي حقوق المنتمي يجد نفسه ملزما بما هو متفق عليه في العقد، ولذلك عليه تغطية مجموعة وظيفية ضرورية لفعالية خدماته، نذكر منها[2]:

_ تسجيل الفواتير عند وصولها للوسيط، والغرض من ذلك التحقق سواء من جانب الشكل او من جانب الموضوع من حيث الشكل يكون التحقق من حيث وجود المستندات الضرورية لمعرفة الحقوق ووجود تأشيرة الإخطار للمدين، أما جانب الموضوع فيتعلق الأمر أساسا بفرض وجود فواتير مع عدة أوراق ثبوتية،

---

[1] أنظر الموقع: https://www.arrajol.com/content/72311 #نفذيون/كيفية-ادارة-حسابات-العملاء-بطريقة-مميزة/، أطلع عليه بتاريخ: 2023/04/25، الساعة: 23:33.

[2] محمود بشير، المرجع السابق، ص59. أيضا انظر:

Les factors gèrent les comptes clients des entreprises. Ils assurent la relance, le recouvrement des factures, l'imputation des règlements, la tenue de compte etl'engagement éventuel d'actions de contentieux. Enexternalisant la gestion de leur poste clients, lesentreprises peuvent se concentrer entièrement sur leurdéveloppement، disponible sur: https://www.Unidroit.org/wp-content/ uploads2021/ 08/ explanatorynote-f. Pdf ، 2023/ 05/ 20، 10:25.

_ **التغطية:** في هذه الخدمة الوسيط يملك في نفس الوقت الخبرة والمنطق التدقيق وبالتالي يمكن له ان يجد حلول للنزاعات التي يمكن أن تثور.

ففي هاته الوظيفة على الوسيط ان لا يهمل بمصالح زبائن المنتمي، إي أن يحافظ على المحيط الشخصي للمنتمي في علاقاته مع المدينين، نتيجة لذلك يقوم الوسيط بفرض نظام متابعة للوفاء كون أن هذا الأخير لديه جهاز إداري ومحاسبي وجهاز معلومات يمكنه من الإحاطة بمراكز المدينين[1].

وعليه يتولى الوسيط (المؤسسة المتخصصة في عقد تحويل الفاتورة "Factor») تحرير الفواتير، ومسك محاسبة كل زبون بمتابعة التحصيل، وتبرير العمليات الخاصة بالزبائن المشكوك فيهم إن وُجدت، وبالتالي تولي الشؤون القانونية والقضائية للزبائن كما ذكرنا أعلاه، وفي مقابل هذه العملية والخدمة يحصل "Factor" على إقتطاعات من عُمولات، وعلى هذا الأساس فهو حساب جاري لزبونه[2].

الفرع الثاني: عقد تحويل الفاتورة كوسيلة لتمويل المؤسسات والمشاريع الاستثمارية

يعتبر عقد تحويل الفاتورة آلية تمويل حديثة، ويمثل آلية بديلة عن الأليات القديمة المعروفة، لذلك فغنه يتمتع بأهمية كبيرة خاصة كونها آلية بسيطة توفر السيولة لمختلف المؤسسات (المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأيضا المؤسسات التي ظهرت حديثا ألا وهيا المؤسسات الناشئة) بطريقة مرنة غير متعبة، خاصة تلك المؤسسات التي هيا بأمس الحاجة للتمويل، وعليه قبل التطرق مباشرة إلى اعتبار عقد تحويل الفاتورة أداة تمويلية، سوف نتطرق إلى حاجة المؤسسات الاقتصادية للتمويل (أولا) ثم مباشرة نتناول مضمون التمويل بواسطة عقد تحويل الفاتورة (ثانيا).

---

[1] محمودي بشير، المرجع السابق، ص 60 و61.

[2] بن طلحة صليحة ومعوشي بوعلام، مداخلة حول:" دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق" الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات _دراسة حالة الجزائر والدول النامية_ بسكرة أيام 21 و22 نوفمبر 2006، ص5.

أولا/ حاجة المؤسسات الاقتصادية إلى التمويل

يعتبر التمويل أول إنشغال توليه المؤسسة الاقتصادية أهمية كبيرة، حيث تنصب إهتماماتها حول عملية البحث عن مصادر تمويلية قادرة من خلالها تحقيق مختلف أهدافها الخاصة وأهداف مشاريعها العامة[1].

وعليه فإن حاجة المؤسسات الاقتصادية بإختلافها إلى التمويل، معناه الحاجة إلى زيادة نشاطها أو المحافظة عليه من خلال زيادة رأس مالها المتداول، أو من يشاركها بالأموال التي قد لا تتوفر لديها، ويفترض ذلك في هذا العصر الذي نعيشه يتميز بتعدد الحاجة إلى التمويل وطول أجالها وضخامة حجمه[2]، وعليه فإن حاجات المؤسسات الاقتصادية سواء كانت تجارية أم صناعية زراعية أم خدمية..، وسواء كانت داخلة ضمن الإطار العام أو الخاص فإنها تنقسم إلى قسمين:

1/ القسم الأول: حاجات تتعلق برأس المال الثابت

وهي التي تتعلق بمصادر الإنتاج، كشراء الألات والمعدات والعقارات.. ,إلخ، والتي لا يمكن إشباعها إلى باللجوء إلى مختلف المصادر التمويلية (مختلف البنوك عن طريق القروض أو من مختلف المؤسسات المالية).

2/ القسم الثاني: حاجات طارئة تتعلق بتغطية رأس المال المتداول

وهو الجزء التي تحتفظ به في حالة سيولة لاستخدامه في تشغيل رأس المال الثابت والقيام بالنشاط الاقتصادي للمؤسسة[3]، وهنا يمكن القول في هذا القسم تستطيع المؤسسة أن تستند إلى عملية تحويل الفاتورة كمصدر لتمويل هاته الحاجة.

---

[1] بقاش وليد وبغداد عمر، مجلة الدراسات الاقتصادية والإسلامية، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، مجلد 4، العدد1، 2019، ص54.

[2] مهدي ميلود، مداخلة حول:" أدوات التمويل المصرفية اللاربوية ودورها في دعم المؤسسات الاقتصادية _مع عرض لبعض التجارب في الدول النامية"، ملتقى دولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، يومي 21 و22 نوفمبر 2006، جامعة محمد خيضر كليو العلوم الاقتصادية والتسيير، ص3.

[3] مهدي ميلود، المرجع نفسه، ص3.

كون أن الغرض الأساسي من الحاجة إلى التمويل يكون في أي مجال وأي نشاط ستوجه إليه المؤسسات الاقتصادية الأموال التي تطلبها من البنوك ومن مختلف المؤسسات المالية، والقاعدة الأساسية يكون الغرض داخلا في النشاط العادي للمؤسسة الاقتصادية أو مكملا له على أقل تقدير[1].

فإذا عرفت البنوك والمؤسسات المالية، أسباب نقص السيولة لهاته المؤسسات التي طلبت تمويل حاجاتها، واقتنعت بجدية هاته الأسباب فتحصل على التمويل مقابل فائدة و عموما تكون طويلة الأجل نوعا ما، لكن في حالة إذا كانت لهاته المؤسسات الاقتصادية ديون تجارية، وهي بأمس الحاجة إلى المال، يمكن لها مباشرة أن تستند إلى تقنية تحويل الفاتورة بإبرامها عقد تحويل الفاتورة و ذلك لبيعها الديون التجارية لشركات تحويل الفاتورة المختصة بذلك، كون أن هاته التقنية بمثابة أداة تمويلية لمختلف المؤسسات و المشاريع الاقتصادية[2]، وهو ما سنوضحه لاحقاً.

ثانيا/ أهمية التمويل بواسطة عقد تحويل الفاتورة

يتفق أغلبية الفقهاء الذين تناولوا دراسة عقد تحويل الفاتورة على أنه من العقود التي تبتكر أسلوبا جديد من أساليب التمويل الحديثة، لأن الهدف منها هو تأمين التمويل المطلوب للدائنين الذين يملكون ديون غير مستحقة[3].

حيث نجد أنّ جميع الفقهاء أكدو على الأهمية التمويلية لعقد تحويل الفاتورة لان الوسيط يقدم خدمة ائتمانية إلى المنتمي قبل حلول أجل الإستحقاق الديون موضع العقد أو قبل تحصيلها، حيث يعتبر أهم خدمة يقدمها هذا العقد لكونه يقوم بتمويل المنتمي (بائع الديون) مهما كان[4] ،وذلك

[1] مهدي ميلود، المرجع السابق، ص4.

[2] بن عشي أمال، المرجع السابق، ص547.

[3] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص121.

[4] المنتمي: يتمثل في التجار ،مؤسسات تجارية سواء صغيرة أو متوسطة و التي هيا بأمس الحاجة للتمويل على غرار المؤسسات التجارية الكبيرة.

بتسبيق قيمة الحقوق التي يغطيها وهدا يتعلق بعقد تحويل الفاتورة الكلاسيكي، أما إدا كان الوفاء على غرار ما ذكرناه سابقا، أي بعد تاريخ الأجال المحددة في الفواتير فلا يكون هذا العقد قد قدم خدمة التمويل وهو ما يعرف بعقد تحويل الفاتورة لأجل الإستحقاق[1].

فخدمة التمويل تقوم على الائتمان وهو أمر خصوصي كونه مؤسس على خطر المدين (المحال عليه) وليس على المنتمي (بائع الديون)، ونجدها في عقود البيع لأجل أو عقود تقديم خدمات لأجل قصير لكن هذا التمويل ليس مجرد، بل هو يفترض دائما وجود لدى المؤسسة فواتير تبين تسليم البضائع أو تقديم خدمة[2]

حيث لهذا التمويل فائدة في حالة عدم وجود سيولة للمؤسسة لأنه يحميها ويقيها من التسوية القضائية أو الإفلاس، وأيضا نظرا لوضع عقد تحويل الفاتورة (الفاكتورينغ) المضمون والمراقب فإنه يعد خسارة منخفضة جدا ومستقرة بالنضر إلى حل التمويل الافتراضي، مما يجعله عرضا مهما في تمويل الاقتصاد في كل من فترات النمو والركود في الدورة الاقتصادية.

ويعتبر عقد تحويل الفاتورة أقل تقنية خسارة بأربع مرات مقارنة بأشكال التمويل التقليدية الأخرى، وهذا ما أكده المستند التقني للاتحاد الأوروبي لعام 2015[3].

الفرع الثالث: عقد تحويل الفاتورة كوسيلة ضمان ووقاية من مخاطر عدم التسديد

يعتبر خطر التسديد من أسوء الاخطار الأخرى، سواء عدم تسديد الكلي او الجزئي من طرف مديني للمؤسسة (المنتمي) لديونهم في الوقت المحدد، ويرتبط أساسا هذا الخطر بنشاط المؤسسة وكيفية سيرها وكذا زبائنها والسوق الذي تتحرك فيه، وعليه لتجنب المخاطر التي تلحق بالمؤسسة

[1] محمودي بشير، المرجع السابق، ص57.

[2] المرجع نفسه، ص5.

3 /Source: EUF Whitepaper on Factoring 2015
*https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/financialstabilityreview201511.en.pdf?24cc5509b94b997f161b841fa57d5eca page 70, chart 3.6 SNL Financial

جراء عدم تسديد مدينيها (أولا) نجدها تلجأ إلى تقنية عقد تحويل الفاتورة لتفادي هاته المخاطر وتجنبها بتحميل عبئها على عاتق المؤسسة المختصة في عقد تحويل الفاتورة (الوسيط) (ثانيا).

أولا/ مخاطر عدم التسديد

ان مخاطر عدم التسديد المقصود بها هنا هيا المخاطر الناتجة عن تخلف مديني المؤسسة (المنتمي) عن سداد ديونهم، وهيا مخاطر عديدة نذكر أهمها كالتالي:

1/ خطر الإفلاس المنتمي أو تصفية المؤسسة

حيث يعتبر إفلاس المنتمي من أسوء الاخطار التي تلحقه والتي تؤثر على نشاطه بشدة، وهو نوعين: الإفلاس القانوني والإفلاس الفعلي، حيث يقصد **بالإفلاس القانوني:** عجز المنتمي عن تنفيذ التزاماته نتيجة تدهور وضعيته المالية، مما يعرضه للإجراءات الإفلاس التي ينص عليها القانون التجاري[1]، والذي يطبق على كل شخص طبيعي أو معنوي شرط أن يكتسب الطبيعي صفة التاجر، ولتطبيق نظام الإفلاس على المنتمي يشترط شروط كما ذكرناها سابقا في الفصل الأول، في حين يقصد **بالإفلاس الفعلي:** حالة توقف الشخص المعنوي أو التاجر الخاضع للقانون الخاص عن الدفع وعدم مبادرته بطلب شهر الإفلاس ودون مطالبة أحد دائينيه بذلك وفق لنص المادة من القانون التجاري، وذلك مهما كان سبب هذا التوقف عن الدفع"[2].

2/ خطر السيولة: حيث يتحقق هذا الخطر في حالة عدم إستطاعة المؤسسة في وقت معين من نشاطها أن تقابل إلتزاماتها بما عليها من واجبات إي لا تستطيع أن تسير نشاطاتها التجارية وذالك نتيجة لعدم توفر السيولة بسبب عدم تسديد مدينيها لديونهم هذا ما يجعل السيولة النقدية لها في خطر.

3/ خطر القدرة على الوفاء: والمقصود به النتيجة المترتبة عن عدم تسديد مديني المنتمي لديونهم، حيث يكون المركز المالي للمنتمي ضعيف وذلك لنقص السيولة، وهنا تجد المؤسسة نفسها أمام صعوبة الوفاء بديونها، كون أن الرأس المال الخاص بها غير كاف لإمتصاص الخسائر المحتملة، وعليه فإن هذا الخطر قد يؤدي إلى تراجع سمعة التجارية للمنتمي مما يؤثر مباشرة على نشاطاته التجارية.

---

[1] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص374.

[2] المرجع نفسه، ص376.

ثانيا/ عقد تحويل الفاتورة أداة للوقاية من مخاطر عدم التسديد

إنّ عقد تحويل الفاتورة يفرض على الوسيط موجب تحمل مخاطر تحصيل الديون موضوع هذا العقد، حيث يتحمل مخاطر عدم تسديد المدين للدين المترتب في ذمته، أي يأخذ الوسيط على عاتقه خطر عدم إيفاء المدين عند إستحقاق الدين[1].

وبتحمل الوسيط لعبئ المخاطر التجارية الناتجة عن عدم سداد مديني المنتمي للفواتير فإنه يوفر حماية إئتمانية للمنتمي[2]، ويترتب على ذلك تخلص الدائن (المنتمي) من خطر امتناع مدينيه عن الوفاء بديونهم وتنتقل تبعت ذلك الخطر على عاتق الوسيط.

وبذلك فإنّ إلتزام الوسيط بعدم رجوعه على المنتمي في حالة إخفاقه في تحصيل الديون، يشكل أهم ميزة في عقد تحويل الفاتورة، بحكم أن بعض الفقهاء اعتبروا هذا الإلتزام (ضمان عدم الرجوع) يشكل روح عقد تحويل الفاتورة، ويؤدي إلى اعتبار نظام عقد تحويل الفاتورة غائبا في حالة عدم تحمل الوسيط لمخاطر عدم الوفاء[3].

ونجد بأنّ إتفاقية أوتاوا لعام 1988 قد أشارت إلى هذا الموجب ب إعتباره إلتزاما رئيسيا يقع على عاتق الوسيط (مشتري الديون) بموجب عقد تحويل الفاتورة لحماية المنتمي (بائع الديون التجارية) من تماطل المدينين عن دفع ديونهم.

وعلى إثر ذلك فإن الوسيط لا يقبل بشراء الديون التجارية إلا بعد التحقق منها كما شرحنا سابقا في جزئية (مرحلة ما قبل التعاقد) من أجل معرفة قدرة المدينين على تسديد الدين، كون أن

---

[1] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص326.

[2] عليمة حساني، فعالية المصادر الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر تخصص علوم تسيير، جامعة بن مهيدي أم بواقي، 2013/2012، ص95.

[3] هاني دويدار، المرجع السابق، ص330.

الوسيط هو شركة أو مؤسسة مختصة في تحويل الفاتورة فإنها تملك معلومات تجارية كاملة تجعلها على دراية تامة بالوضع المالي للمنتمين ومدينيهم[1].

المطلب الثاني: تطبيقات عقد تحويل الفاتورة على مستوى التجارة الخارجية

على غرار ما تم التطرق له أعلاه سنحاول هنا ذكر أهم التطبيقات الاقتصادية التي يوفرها عقد تحويل الفاتورة للمؤسسات بالنسبة للتجارة خارجية، حيث جميعها تعتبر خدمات تسهل العمليات التجارية لهاته المؤسسات من أجل زيادة صادرتها وتسهيل لها مختلف الإجراءات التي تثقل كاهل المؤسسات، خاصة تلك التي تريد منافسة ومجاراة المؤسسات العالمية المعروفة.

وعليه فإنّ أهم تطبيقات لعقد تحويل الفاتورة نجد أنه بمثابة آلية تحفز على زيادة عمليات التصدير (الفرع الأول) وأيضاً يعتبر وسيلة لتقديم المعلومات عن الاسواق الخارجية (الفرع الثاني) ليس هذا فقط بل أيضاً يعتبر وسيلة لقيام بالإجراءات الجمركية (الفرع الثالث).

الفرع الأول: عقد تحويل الفاتورة كآلية لترقية عمليات التصدير

يظهر دور عقد تحويل الفاتورة في عمليات التصدير بالزيادة في المجال الدولي بالضبط، أو ما يسمى بعقد تحويل الفاتورة الدولي بإعتبار هذا العقد يبرم بين مؤسسة محلية وأخرى أجنبية تكون قد صدرت لها بضائع، ونظرا لضعف قدرة المؤسسة على إستيفاء ديون اجنبية فهي تلجأ إلى شركة تحويل الفاتورة المحلية[2]، وهذا ما سبق شرحه في الفصل الأول. وعليه فإنّ هذا العقد له تأثير كبير في تحقيق عمليات تصدير أكبر، لذلك قبل التطرق إلى كيفية التأثير، سوف نحاول تبيان أهمية التصدير وأهم صعوباته التي تعيق المؤسسات (أولا) ثم نتطرق إلى مضمون إعتبار عقد تحويل الفاتورة أداة لزيادة عمليات التصدير (ثانيا).

أولا/ أهمية التصدير

[1] Note rédigée par Mr Chabane ASSAD Fondateur de FINABI، Note d'analyse sur le Factoring en Algérie : Impact sur le financement des PME, insuffisances règlementaires et opportunités développement AVRIL 2021, www.finabi.net،.P 27.

[2] بن عشي أمال، المرجع السابق، ص13.

قبل التطرق لأهمية التصدير، من المستحسن تبيان مفهوم التصدير، حيث يعرف التصدير على أنه ''كل عملية تحويل سلعة أو خدمة من عون مقيم إلى عون غير مقيم بمعنى من مواطن حقيقي إلى شخص أجنبي''[1].

وانطلاقا من تعريف التصدير فإنّ أهميته تكمن في كونه أحد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية بإعتباره وسيلة فعالة لتحقيق معدلات النمو المرجوة، كما يعتبر طريقة ناجحة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة، فأهميته أيضا تكمن في كونه مورد هام من موارد العملة الصعبة، هذا ما يجعل الصادرات وتنميتها في الدول النامية من بين الأهداف الاقتصادية الأساسية لهاته الدول[2].

وعليه فإنّ المؤسسات التجارية التي تقوم بالتصدير فعادة ما تواجهها مشكلة تحصيل الديون، خاصة وان العملة أجنبية وليست وطنية والمخاطر التي تنجر على هذا التحصيل، لذلك تلجئ إلى شركات مختصة في تحويل الفاتورة لتجنب مثل هاته الصعوبات.

ثانيا: عقد تحويل الفاتورة أداة لزيادة عمليات التصدير

حيث يظهر ذلك جلياً من خلال أنّ الوسيط يتحمل أعباء تحصيل ديون المنتمي، خاصة تلك الديون التي تكون في بلدان أجنبية، نظراً لمعاملات المنتمي مع زبائن أجانب، وبمقتضى هذا العقد نجد أن المنتمي قد تخلص من أعباء التحصيل ومخاطره، كما نجد أن الوسيط يتحمل مختلف الأمور التي تقع على عاتقه جراء ذلك والمتمثلة في:

_ أن يتحمل على عاتقه حقوق في بلدان أجنبية، ولتحري الوسيط عن مدى يسر المشترين لا يمكنه ذلك إلا إذا كان ضمن سلسلة من الوسطاء.

_ أن يتحمل الحقوق الصادرة وبمختلف العمولات، أين يكون الوسيط ملزم بضمان أو تغطية المخاطر.

---

[1] غيري أيمان، دور التصدير في اختراق الأسواق الدولية_ دراسة حالة مؤسسة حفيظي لتوضيب وتصدير التمور بسكرة، مذكرة ماستر علوم تجارية، جامعة محمد خيضر بسكرة، ص32.

[2] المرجع نفسه، ص33.

_ تغطية الأخطار السياسية والكوارث و مخاطر عدم التمويل التي لا تتم إلا باللجوء إلى شركات متخصصة في التأمين وضمان الصادرات[1].

وعليه فإنّ الإعفاء من مخاطر عدم الوفاء له فائدة عظيمة بالنسبة للمؤسسات التجارية خاصة الصغيرة والمتوسطة والتي لا تملك وسائل فعالة وكافية لتحصيل حقوقها من الخارج، ولا تتحمل العبئ المالي للتخلف عن الوفاء من هاته الحقوق.

لذلك فإنّ عقد تحويل الفاتورة يعتبر بمثابة حماية عظيمة في التجارة الداخلية لكنها أعظم في مجال التجارة الخارجية، كونه يقوم بتحفيز المؤسسات التجارية على التطور في أنشطتها التجارية والقيام بمختلف عمليات التصدير دون عناء كون أن الوسطاء سوف يتحملون عبئ تحصيل مختلف الحقوق الناتجة عن هاته العمليات، ومن هنا يمكن إعتبار نظام الفاكتورينغ أو بالأحرى عقد تحويل الفاتورة وسيلة من وسائل تنمية عمليات التصدير، إذ يفتح بابه أمام المؤسسات التي ليست لها إمكانيات إدارية قوية لتصريف منتجاتها إلى الخارج.

الفرع الثاني: عقد تحويل الفاتورة وسيلة لقيام بالإجراءات الجمركية

من بين أهم الخدمات التي يوفرها عقد تحويل الفاتورة هو أن يتكفل الوسيط بالقيام بالإجراءات الجمركية، والتي تتمثل أساس بإجراءات التخليص الجمركي وذلك من أجل تسهيل عمليات التجارية للمنتمي، وعلى إثر ذلك قبل تبيان أن هذا العقد بمثابة وسيلة للقيام بالتخليص الجمركي سوف نحاول تبيان مفهوم التخليص الجمركي وأهميته(أولا) ثم نتطرق مباشرة إلى مضمون عقد تحويل الفاتورة كوسيلة للقيام بهذا الأجراء.

أولا/ مفهوم التخليص الجمركي

التخليص الجمركي هو توثيق البيانات الجمركية للبضائع الواردة والصادرة والعابرة وفقاً للإجراءات الجمركية المنصوص عليها في القانون الجمركي ولائحته التنفيذية والقرارات الصادرة نفاذاً لأحكامه[2]، وهو جزء هـــام من العمل ينعكس أثره إيجابا وسلباً على العملية الجمركية كلها.

---

[1] محمودي بشير، المرجع السابق، ص21.

[2] بن فايزة محمد، النظام الجمركي في ظل التحولات الاقتصادية، رسالة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، فرع التخطيط الاقتصادي، قسم العلوم الاقتصادية، الجزائر، دفعة2000، ص76.

وعليه نجد أن اتخاذ إجراءات التخليص خصوصا في التصريح عن البضائع في الجمارك لا يقبل إلاّ من واحد من ثلاثة، وهم أما مالكي البضائع أو ممثلي الملاك المفوضين من قبلهم بشرط أن تتوافر فيهم الشروط التي يحددها المدير العام، أو المخلصين الجمركيين المرخص لهم بمزاولة مهنة التخليص الجمركي والحالة الأولى والثانية قليلة الحدوث وتسم بالندرة وإذا وقعت فإنّما تقع بصدد أمتعة شخصية أو ما شابه من حالات أما الغالبية العظمى من البضائع فيتم التخليص عليها من قبل المخلصين الجمركيين.

حيث نجد أن عملية التخليص الجمركي عادة ما ترافقها الكثير من العراقيل، كالتعقيد في فرض الرسوم الجمركية وعدم شفافيتها، ومشاكل التقييم الجمركي وعدم وضوحها، إضافة إلى طول زمن الإفراج ومكوث البضائع لزمن كبير في المستودعات، ونقص التسهيلات الجمركية المرتبطة بالأخطاء التي قد تحدث ...إلخ[1].

وهنا يظهر الدور المهم للمخلص الجمركي الذي يقوم يخفف العبء على المؤسسات التجارية ويسهل لها العمليات التجارية الخارجية، ويجنبها مختلف العراقيل التي سبق ذكرها، وعلى إثر ذلك فإنّ الوسيط الذي يعتبر طرف في عقد تحويل الفاتورة يمكن له القيام بذلك وهو ما سنوضحه لاحقاً.

ثانيا: عقد تحويل الفاتورة وسيلة للقيام بإجراءات التخليص الجمركي

يمكن للوسيط أن يقوم بمهنة المخلص الجمركي أو ما يطلق عليه بمهنة "الوكيل المعتمد لدى الجمارك"، حيث يعرف هذا الأخير بأنّه كل شخص طبيعي أو معنوي تتمثل مهنته في إتمام الإجراءات الجمركية المتعلقة باستيراد أو تصدير البضائع وذلك لصالح الغير[2]. حيث يمكن

[1] قندوز عائشة وعلاوي صفية، دور الوكيل الجمركي في تسهيل التجارة الخارجية، مجلة دراسات في الاقتصاد وإدارة الأعمال، المجلد 03، العدد06، ديسمبر 2020، ص790و791.

[2] أنظر: مهنيين، الموقع الرئيسي لمديرية الجمارك https://douane.gov.dz/spip.php?articl283، أطلع عليه بتاريخ: 2023/05/11، الساعة:00:53.

للوسيط (شركات تحويل الفاتورة) القيام بهذه المهمة بشرط أن يستوفي الشروط المتطلبة لممارسة هذه المهنة، والحصول على الترخيص(الإعتماد)[1].

وعليه فإنّ المخلص الجمركي يقوم بمساعدة المستورد بشأن البلد المصدرة للبضائع، ويعرفه بشروط الإستيراد، وإعداد المستندات الخاصة بالمنتوجات، والشروط الرسمية المتعلقة بها، حيث أن معرفة المخلص الجمركي بتلك الشروط والتعليمات فإنه يوفر وقت حتى خروجها للجمارك ويتفادى الحجز عليها ومختلف الأمور الأخرى.

ولذلك فإن دور الوسيط هنا مهم جداً، خاصة في تيسير عمليات التبادل التجاري سواء للمصدر أو المستورد، لذلك أصبح من الأنسب والاوفر للوقت و المال لطرفي التجارة الخارجية الاستعانة بطرف ثالث لتسريع المعاملات[2]. وبإسقاط مهنة المخلص الجمركي على الوسيط، يتضح جلياً أنّ عقد تحويل الفاتورة يمكنه تقديم هاته الخدمة والتي نجدها مترابطة مع باقي الخدمات التي يقدمها، حيث يمكن له الاتفاق مع المنتمي من أجل القيام بإجراءات التخليص الجمركي لبضائع هذا الأخير خاصة المصدرة إلى الخارج و تكفل بجميع الإجراءات الإدارية والضريبية والجمركية المتعلقة بها[3].

الفرع الثالث: عقد تحويل الفاتورة وسيلة لتقديم المعلومات عن الأسواق الخارجية

إنّ المعلومات المتعلقة بالأسواق الخارجية هيا معلومات جد مهما للشركة التي تريد أن تطور نشاطها، وعليه فإن للوسيط بالإضافة للخدمات التي يقدمها والتي ذكرناها أعلاه فإنه يقدم هاته الخدمة باعتبار عقد تحويل الفاتورة وسيلة، لذلك فقبل التطرق إلى كيفية تقديم الوسيط لهاته الخدمة لا بدا لنا من إيضاح المعلومات عن الأسواق الخارجية التي سوف يقدمها ويطلق عليها الفقهاء

[1] أنظر: مهنيين، الموقع الرسمي لمديرية الجمارك، المرجع السابق.

[2] قندوز عائشة وعلاوي صفية، المرجع السابق، ص794.

[3] محمودي بشير، المرجع السابق، ص62.

الاقتصاديين تسمية التسويق الدولي (أولا) ثم التطرق إلى كيفية تقديم هاته الخدمة من طرف الوسيط (ثانيا).

أولا/ مفهوم التسويق الدولي (معلومات عن الأسواق الخارجية)

حاول الكثير من الفقهاء تعريف التسويق الدولي، واهمها ذلك التعريف الذي يعرفه بأنّه ''مختلف الأنشطة الخاصة بتحديد احتياجات المستهلكين في أكثر من سوق وطنية واحدة ثم العمل على إشباع تلك الحاجات بإنتاج وتوزيع السلع والخدمات التي تتلاءم معها''[1].

ويهدف التسويق لاكتشاف وتحديد حاجات المستهلك الدولي ويتم ذلك من خلال بحوث لهذا التسويق، تحقيق ميزة تنافسية لمواجهة المنافسة الوطنية والدولية من خلال رصد ومتابعة حركة المنافسين ومرونة الاستجابة للتطورات الحاصلة وفهم وإدراك القيود البيئية وتحقيق التأقلم والتكيف معها[2].

إلاّ أنّ المؤسسة التي ترغب في القيام بالتسويق ستواجه صعوبات تحول دون القيام به، حيث يعتبر التسويق الدولي أصعب من التسويق المحلي نظرا لأسباب والتي تتمثل في كون يفرض على المؤسسة القيام بتحليل دقيق للبيئة الدولية بهدف التكيف معها وأيضا تتطلب مهارات تسويقية كبيرة والقيام بعمليات التخطيطات والرقابة ونجده يحتاج إلى المغامرة ومجازفة كبيرة من حيث الاستثمار ودخول هاته الأسواق وتطوير منتجات جديد فيها.

كما يتميز التسويق الدولي بفوائد كثيرة، فإضافة إلى كونه يدعم التنويع الاقتصادي للنشاط التجاري للمؤسسة فحسب، هو يساعد أيضاً نشاطها التجاري للوصول إلى جمهور عالمي، ممّا

---

[1] صديق محمد عفيفي, التسويق الدولي نظم التصدير والاستيراد, مكتبة عين شمس, القاهرة, مصر, الطبعة العاشرة, 2003 , ص13.

[2] حداد نور الهدى/ د علي زيان محمد وأعمر، استراتيجيات التسويق الدولي وسبل النفاذ للأسواق الخارجية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس عشر، ص06.

يوسع نطاق وصول الجمهور إلى مناطق لم يتم استغلالها من قبل، والتي تكون أكثر فائدة بالنسبة للمؤسسات التجارية عندما تصبح ماركة دولية[1].

ثانيا/ عقد تحويل الفاتورة وسيلة تسهل التسويق الدولي

نظرا لمحدودية قدرة المؤسسة التي تريد الحصول على معلومات عن الأسواق الخارجية، فإنها تستطيع الاستناد على عقد تحويل الفاتورة في بيع ديونها، والحصول على المعلومات المختلفة حول الأسواق الخارجية، وهذا من أجل تحديد خطط نشاطها المستقبلية.

وهنا تظهر اهمية اللجوء إلى الوسيط وهو شركة أو المؤسسة المختصة في تحويل الفاتورة، الذي له خبرة إدارية ومالية ومحاسبية تمكنه من القيام بهذه الخدمة للعملاء (المنتمين) بكل اريحية، وهذا ما سيجنبهم إضاعة الوقت والمال.

كم يقوم الوسيط بتذليل الصعوبات التي ذكرناها سابقا كالمغامرة والمجازفة في الدخول لمثل هذه الأسواق والاستثمار فيها، ونتيجة لإبرام الوسيط عقد تحويل الفاتورة مع المنتمي يقع على عاتقه تزويد المنتمي بهاته المعلومات، وإلتزامه هنا هو إلتزام ببذل عناية وليس بتحقيق نتيجة[2].

وبمقتضى عقد تحويل الفاتورة يحقق الوسيط من خلال نشاطه داخل البلاد أو خارجها قيمة مضافة، وذلك عن طريق شبكته أو بالتعاون مع وسطاء أخرين من أجل الوصول لشفافية الكاملة للأسواق مما يؤدي بها إلى الحصول على المعلومات بكل ما يتعلق بالأسواق العالمية، وأسعارها، والأوقات المناسبة لعمليات التصدير[3]، وأيضا معرفة أوضاع المنافسة العالمية بخصوص السلع والمراكز المالية للزبائن المستوردين بل أكثر التمكن من استهداف العملاء الدوليين الذي يمكن للمنتمي التعامل معهم تجنبا للخسائر التي سوف تلحقه جراء المجازفة مباشرة.

---

[1] disponible sur :https://advertising.amazon.com/ar-ae/library/guides/international-marketing ،28/04/2023، 13:11 .

[2] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص336.

[3] محمودي بشير، المرجع السابق، ص62.

المبحث الثاني: فعالية عقد تحويل الفاتورة في المجال الاقتصادي

من اجل معرفة مدى تأثير عقد تحويل الفاتورة أو مدى فعاليته في التنمية الاقتصادية، أرتاينا في هذا المبحث أن نذكر أهم التجارب الدولية الرائدة في تطبيق عقد تحويل الفاتورة والتي كان له تأثير واضح في اقتصادياتها (المطلب الأول)، وإنطلاق من ذلك سنحاول تقييم عقد تحويل الفاتورة مع ذكر أهم المعيقات التي تحول دون مساهمة عقد تحويل الفاتورة في تحقيق النتمية الاقتصادية.

المطلب الأول: تجارب دولية رائدة في تطبيق عقد تحويل الفاتورة

أصبحت تجارة الفاكتورينغ شائعة في جميع العالم بسبب الخدمات المختلفة التي تقدمها شركات تحويل الفاتورةو التي سبقنا الإشارة لها، حيث تشير الإحصائيات الفاكتورينغ العلمية ان حجم التخصيم قد أظهر نمو كبير خاصة في السنوات الأخيرة حيث قدر حجمه ب 2472 مليار يورو عام 2017، والذي نجده يختلف من دولة إلى أخرى.

حيث نجد ان الدول المعروفة بتطبيق عقد الفاكتورينغ هي الدول المتطورة منها الولايات المتحدة الامريكية والصين واليابان وفرنسا وبريطانيا...إلخ، ومن أجل تبيان مساهمة الفاكتورينغ في النمو الاقتصادي، سيتم تسليط الضوء على التطبيقات الاقتصادية لعقد الفاكتورينغ قياساً على تجربة دولتين قويتين اقتصادياً، تجربة الصين (الفرع الاول)، ثم تجربة فرنسا (الفرع الثاني).

الفرع الأول: تجربة الصين في تطبيق عقد الفاكتورينغ

يعتبر التخصيم (تحويل الفاتورة) أمراً مهماً في الساحة التجارية الصينية[1] في السنوات الأخيرة، منذ أن أصدرت وزارة التجارة الصينية في عام2012، مجموعة من القواعد الجديدة

[1] Jason Tian،International Factoring in China Part I: overview of legal regimes for factoring Industry،SHANGHAI LANDING LAW OFFICES،Shanghai China | +86-13816548421 | jasontian78@outlook.com،P1./https://www-sinoblawg-com.translate.goog/lawyer/jason-tian/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ar&_x_tr_hl=ar&_x_tr_pto=sc 2023/05/20 19:08/

المتعلقة بإنشاء شركات تحويل الفاتورة التجارية، حيث انتشرت عملية تحويل الفاتورة التجارية في الصين مع نمو قوي بشكل خاص في بعض ولاياتها.

على الرغم من التاريخ الطويل الممتد على مدى عقدين من الزمن، فإن الصين ليس لديها أي قواعد خاصة تحكم أعمال التخصيم حتى السنوات الأخيرة فقط، وعليه سوف نحاول الإحاطة بالهيكل التنظيمي القانوني لعقد تحويل الفاتورة بشكل مختصر في الصين ثم مباشرة نتطرق إلى سوق التخصيم (عقد تحويل الفاتورة) في الصين بمعرفة تطوره وأهم تأثيراته على الاقتصاد الصيني.

أولا/ التنظيم القانوني لعقد تحويل الفاتورة في الصين

يستند عرض الأنظمة القانونية لعقد تحويل الفاتورة في الصين، على هيكل التشريع الصيني، والذي يشمل ما يلي:

ـ **قوانين الولاية:** لم تسن الصين أي قوانين خاصة بهذا العقد لكن كان يعتمد على قانون العقود الصيني الذي تم سنه في عام 1999، الذي يتم توفير القواعد التي تحكم التنازل عن الحقوق التعاقدية فيه، والتي توفر إطاراً قانونياً مبسطاً يحكم عقد تحويل الفاتورة في الصين وأهم المواد التي تناولت هاته الجزئية هيا المادة 79 إلى المادة 83 من قانون العقود الصيني[1] ،والتي تحكي عموما على إجازة التنازل عن الحقوق بالإضافة إلى قضية الإخطار وغيرها من الأحكام الخاصة بالحقوق المنقولة.

ـ **المراسيم الوزارية والمحلية:** بموجب المراسيم هنا، نشير إلى القواعد يتم تحديدها من طرف الوزارات المركزية والحكومات المحلية[2]والتي هيا:

[1]،Ibid ،p2.

[2] Ibid.

- **بواسطة وزارة التجارة الصينية:** في أوائل عام 2012، أصدرت وزارة التجارة الصينية إشعاراً بشأن العمل المتعلق ببرنامج الفاكتورينغ التجريبي وتم الموافقة علي، وفي أغسطس 2013، أصدرت وزارة التجارة الصينية، بعد أن استشعرت النمو الهائل لشركات تحويل الفاتورة، إشعارا آخر "إشعار بشأن تحسين العمل التنظيمي في صناعة الفاكتورينغ.
- **من قبل لجنة تنظيم البنوك الصينية:** في أفريل من عام 2014، صعدت اللجنة التنظيمية للبنوك الصينية من الإجراءات المؤقتة بشأن أعمال التخصيم الخاصة بالبنوك التجارية التي وضعت قواعد لأنشطة التخصيم من قبل البنوك التجارية.
- **من قبل الحكومات المحلية:** إلى جانب تيانجين وشانغهاي، أصدرت الحكومات المحلية في ولايات أخرى أيضاً قواعد محلية تستند إلى المبادئ التي وضعتها وزارة التجارة الصينية، مما يعزز صناعة التخصيم المحلية.

_ **القواعد والممارسات القضائية:** حتى الآن، لا توجد إرشادات من المحكمة العليا الصينية لمرؤوسيها المحليين حول كيفية التعامل مع النزاعات الناشئة عن أنشطة التخصيم، ولكن مع الزيادة الهائلة في عدد شركات التخصيم والشركات الضخمة التي تم التعامل معها، تصاعدت الخلافات في العدد أيضاً، كانت هناك دعوة لتفسير قضائي للعلاقات القانونية المتعلقة بأعمال التخصيم.

إلاّ أنّه وابتداءاً من في أكتوبر 2014، أصدرت محكمة الشعب العليا في تيانجين أول جزء من المبادئ التوجيهية، ثم في يوليو من عام 2015، نشرت محكمة الشعب العليا في تيانجين الجزء الثاني من المبادئ التوجيهية التي تتناول القضايا القانونية التي لا يغطيها الجزء الأول من المبادئ التوجيهية[1].

ويتضح هنا أن هذه القواعد المحلية قد يكون لها بعض التأثير على المحاكم في أجزاء أخرى من الصين في التعامل مع قضايا الفاكتورينغ.

[1] Jason Tian،Op.cit،p3

وعليه فمن خلال استعراض لمختلف التنظيمات القانونية لعقد تحويل الفاتورة على مختلف مستويات الهيكل التشريعي الصيني، نجد بأن الصين تهتم بتقنية تحويل الفاتورة من خلال محاولتها لتنظيم عقد تحويل الفاتورة من كل جوانبه حتى جزئية النزاعات التي تنشأ عنه لم تغفل عنها وهذا على عكس المشرع الجزائري الذي من سنة 1995 إلى يومنا هذا لم يصدر أي تنظيم أو تعديل.

ثانيا/ سوق الفاكتورينغ في الصين

من بين التطورات الاقتصادية والفعالة في الصين نجد تطور سوق التخصيم بشكل سريع والأكثر نمو في العالم، حيث إنطلاق من بيانات الواردة من شركة FCI (factors chain interannual)، نلاحظ زيادة حجم التخصيم في كل من العالم وفي أسيا[1].

بداية واجهة صعوبات مما جعل تطورها مضطرب من عام 2006 إلى 2010 حيث بلغة النسبة 30% ما يقابلها 150 مليار يور في الصين ويقابلها في أسيا بلغت حصتها 48% أي 250 مليار يورو، لكن بداية سنة 2010 لوحظ قفزة نوعية حيث إلى سنة 2013 ارتفع الحجم إلى 70% أي 400 مليار يورو في أسيا ما يقابلها 350 مليار يورو في الصين[2]، أيضا نجدها قد حافظة الصين على أحتلالها المركز الأول في سوق التخصيم في أسيا بمرور السنوات ففي 2017 بلغ حجمه 405537 مليون يورو[3].

والجدير بالذكر أنه في عام 2010 تم الصريح رسميا ان الفاكتورينغ أصبح شكل من أشكال القروض رسميا[4]، هذا ما ساعد الكثير من شركات تحويل الفاتورة في الصين وحفزها على نشاط الفاكتورينغ، وأيضا نلاحظ ان جل مراسيم الوزارية والمحلية كانت بعد عام 2010 وهذا ما يدل على مساهمتها أيضا في تطور الفاكتورينغ.

[1]CHEN Shuzhen[a], *; LIANG Liang[a]; ZHAO Zheng[a]، The Financing Role of Factoring in China Context، International Business and Management، Vol. 9, No. 1, 2014, pp. 105

[2]Ibid،p106.

[3] Available at: htt:// vinodko thari.com/wp-ontent/ubloads/2018/09/groph-4png. 2023/05/08, 23:24.

[4] Disponible sur : Content :// com. androïde. Providers. Downloadés. Document./11741. 9:07 2032/05/09،

كما نجد أن التخصيم انتشر في الصين بشكل سريع، وكانت الدولة الوحيدة النامية أنذاك التي حصلت على مكانة في الدول العشر الأولى على المستوى العالمي، تتزايد خدمات الفاكتورينغ بسرعة أكبر فيها ونجدها تتنافس مع المملكة المتحدة الأمريكية على المرتبة الأولى منذ عام 2010.[1]

الفرع الثاني: تجربة فرنسا في تطبيق عقد الفاكتورينغ

تعتبر فرنسا من بين الدول الرائدة في تطبيق عقد تحويل الفاتورة (الفاكتورينغ)، حيث تصنف من الدول الأولى أوروبيا في استخدام الفاكتورينغ، والذي يتميز تطوره بشكل مطرد ومنتظم على مدار السنوات السابقة، وذلك يعود أساس للتنظيم القانوني لها، وعليه سوف نحاول تبيان النظام القانوني لعقد تحويل الفاتورة(أولا) ثم التطرق مباشرة إلى سوق الفاكتورينغ وتطوره(ثانيا).

أولا/ التنظيم القانوني لعقد تحويل الفاتورة في فرنسا

إنّ عقد تحويل الفاتورة في فرنسا تحكمه مختلف القوانين التي جميعها تتناول مختلف الجزئيات المتعلقة به حيث نجد:

أنّه تحكمه القواعد العامة للالتزامات في القانون المدني والتي مواده من 1101 إلى المادة 1369، حيث دائما هاته النصوص تطبق وتفسر بانتظام على المواقف المتنازع عليها، أما بالنسبة لشركات تحويل الفاتورة في فرنسا ينظمها قانون البنوك الصادر في 24 يناير 1984 حيث تستفيد هاته الشركات من الموافقة المالية كشركات مالية وتعتبر أعضاء في أتحاد المؤسسات المالية المتخصصة في التمويل (ASF)، اما بالنسبة للتغطية وتقسيم المخاطر تخضع لـــفاقية بازل تحت إشراف اللجنة المصرفية.[2]

[1] Manoj Kumar Sinha، ROLE OF FACTORING SERVICE IN SHORT-TERM BUSINESS FINANCING : A CROSS COUNTRY ANALYSIS part of University Grants Commission (UGC) Minor Research Project (2016، 2018) p26.

[2] Les findements juridiques des L'affacturage, disponible sur : https://www.e-affacturage-fr/avis/fondements-juridiques-affacturage-html, date: 11/05/2023, h: 9:30.

كما نجد قوانين أخرى أيضا تنظم في حيثياتها بعض الأجزاء المتعلقة بالفاكتورينغ، نذكر من بينها قانون النقدي والمالي الفرنسي في مواده L313-23 إلى L313-35، حتى القضاء الفرنسي في مجال الفاكتورينغ نجده نشطا دوما حيث توجد إجتهادات قضائية عديدة نذكر من بينها، القرار الصادر من محكمة الاستئناف أجين، الغرفة التجارية، الصادر في 11 يوليو 2007 رقم 06/01274، و الذ كان موضوعه أن عملية التخصيم تندرج ضمن الإطار القانوني للحلول التقليدي بحيث تخضع الشركة المستأنفة LAHRECH لاحكام المادة 1250 من القانون المدني[1].

ويمثل هذا قرار من بين العديد من القرارات الصادرة من المحاكم الفرنسية، وعليه فإن التنظيم القانوني الفرنسي للفاكتورينغ كامل وشامل لمختلف الجزئيات المتعلقة به وهذا ما يعتبر اول تفسير للتطور المنتظم لسوق الفاكتورينغ في فرنسا.

ثانيا/ سوق الفاكتورينغ في فرنسا

ما يلاحظ في سوق التخصيم أو الفاكتورينغ الفرنسي، أنه تطور بحجم كبير وبسرعة مقارنة بالدول الأوروبية، حيث في عام 2007 بلغ حجم السوق (التداول) 121,602 مليار يورو ولوحظ ارتفاع في الحجم إلى غاية 2010 بلغ قيمة 153,252 مليار يورو، ونفس الشئ في سنة 2015 نلاحظ تضاعف حجم الفاكتورينغ في فرنسا والذي قد بلغ قيمة 218,193 مليار يورو[2].

حيث ان ارتفاع الفاكتورينغ لا يرجع إلى طبيعة تنظيمه القانوني فقط بل يرجع إلى طبيعة النشاط، حيث يتركز سوق التخصيم الفرنسي نسبيا على أفضل الشركات المتخصصة في الفاكتورينغ وهيا خمس (5) شركات والذين يمتلكون نسبة 80% من حصة السوق من بين 25

[1] disponible sur: https ://www.doctrine.Fr/dashboard . 09:42 11/05/2023

[2] disponible sur: le graphique de l‘evolution de l‘affacturage en France،Note rédigée par Mr Chabane ASSAD ،Op.cit، p42.

شركة[1]، ولا ننسى أن من بينها 4 شركات تابعة لمجموعات مصرفية، وبالتالي فإن هيكلة سوق الفاكتورينغ تقريبا تخضع لإحتكار القلة المصرفية[2].

كما نجد أن ارتفاع حجم السوق مزال مستمر ففي عام 2018 بلغ سوق التخصيم قيمة 292 مليار يورو، وزادة الدمم المدينة المعالجة بالفاكتورينغ بنسبة 10% بالنسبة للعام 2017، وهذا ناتج عن كون أن العديد من الشركات في فرنسا تختار هاته الطريقة في التمويل والتي على أثرها تصدرت فرنسا المرتبة الثانية الدول الأوروبية بعد بريطانيا العظمى التي تحتل المرتبة الأولى في سوق التخصيم في أوروبا[3].

المطلب الثاني: تقييم عقد تحويل الفاتورة

بعد عرض مختلف التجارب الدولية الرائدة في تطبيق عقد تحويل الفاتورة، نجد بانه عقد فعال جدا و يؤثر في إقتصاد الدولة، لكن هناك بعض المعيقات التي تحول دون الاستفادة الكاملة من هذا العقد، لذلك سنحاول تقييم عقد تحويل الفاتورة بعرض مختلف مزاياه وعيوبه (الفرع الأول)، ثم معرفة أهم المعيقات التي تحول دون تطبيق عقد تحويل الفاتورة في الجزائر، والتي تكون انطلاق من معرفة المعيقات التي تحول دون مساهمة هذا العقد في الاقتصاد على المستوى الدولي(الفرع الثاني)، وعلى إثر ذلك نبين أفاق هذا العقد في الجزائر بتبيان إمكانية تطبيقه(الفرع الثالث).

الفرع الأول: مزايا وعيوب عقد تحويل الفاتورة

تظهر أهمية عقد تحويل الفاتورة باعتباره وسيلة تمويل بالإضافة إلى كونه أداة تقدم مختلف الخدمات لها دور فعال، والتي تظهر من خلال المزايا التي يحققها لأطراف عقد تحويل الفاتورة،

[1] Jean-Michel CHARPIN et Cédric GARCINAnalyse ،Analyse du marché de l'affacturage،RAPPORTN° 2013-M-114-02،- NOVEMBRE 2013 -،p5.

[2] Ibid،p6.

[3] l'evolution de l'affacturage en France،Note rédigée par Mr Chabane ASSAD، Ibid.

سواء كان المنتمي (أولا) أو الوسيط (ثانيا)، إضافة إلى المزايا التي يحققها على الصعيد الاقتصادي(ثالثا) لكن رغم وجود هاته المزايا لعقد تحويل الفاتورة لا يعني ان هذا الأخير لا يحتوي على عيوب بل العكس بجانب مزاياه توجد أيضا عيوبه.

أولا: بالنسبة للمنتمي

حيث نجد أن لعقد تحويل الفاتورة مزايا عديدة يستفيد منها المنتمي لكن في نفس الوقت هناك عيوب كالتالي:

1/ مزايا عقد تحويل الفاتورة

إن المنتمي (بائع الديون التجارية) بإبرامه لهذا العقد فإنّه يستفيد من العديد من المزايا والتي هي:

_ **توفير السيولة النقدية:** فور القيام بعمليات بيع الديون لشركات تحويل الفاتورة فإنّه يتحصل على السيولة النقدية بسهولة وسرعة تتناسبان مع تلبية حاجاته الملحة، وبالطريقة والوقت الذين يتناسبان[1]، وتكون بإجراءات أقل من الإجراءات البنكية، وهذه الألية للتمويل تتفوق على وأسهل من تسييل مستندات القبض عن طريق خصمها لدى البنوك، كما أنه لا يمكن تسييلها عن طريق البيع في الأسواق المالية لأنها لا تتداول[2].

_ **الاهتمام بعمليات الأعمال والنمو:** وذلك من خلال بيع الفواتير فإنه يمكن لمديري الإعمال الشعور بالراحة من مهمة تحصيل الديون من العملاء وتتبعهم، يمكن توجيه الموارد المستخدمة في قسم الذمم المدينة نحو العمليات التجارية والتخطيط المالي والنمو المستقبلي أي أن المؤسسة

[1] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص 132.

[2] محمد عبد الحليم عمر، الفاكتورنج، سلسلة حلقات النقاش الحلقة رقم 29، جامعة الأزهر مركز صالح عبد الله للإقتصاد الإسلامي 2003، ص11.

الاقتصادية (المنتمي) باستعماله لهذا التقنية فإنه يتفرغ إلى أعماله التجارية أي التركيز على نشاطه التجاري فقط[1].

_التهرب من الديون السيئة: عقد تحويل نوعان إمّا بحق الرجوع وبدون حق الرجوع، وهذا الأخير الذي يخص الديون المعدومة، والتي تتحمل فيها شركة تحويل الفواتير (الوسيط) الخسارة، ومن ثم فإن البائع ليس ملزم بالوسيط بمجرد بيع مستحقاته[2].

_تحسين خزينة المؤسسة المنتمية: وذلك نظراً لأنه زيادة على أن شروط التمويل مؤكدة بواسطة الالتزام التعاقدي للوسيط فإن المؤسسة تضمن عدم الضغط على خزينتها بسبب تأخر عملائها في الوفاء، لأن الوسيط يضمن حسن نهاية الحقوق ويتمسك بتمويله إلى غاية تحصيل الحقوق أو إلى غاية بداية سريان الضمان[3].

_الاستفادة من مختلف الخدمات بجانب التمويل: يمكن لشركة تحويل الفاتورة(الوسيط) تقديم خدمات جانبية أخرى كمساعدة المنتمي في اتخاذ قرارات الائتمان التجاري للعملاء من خلال الدراسة الائتمانية للزبائن[4] التي يقدمها الوسيط له عن حالتهم، أيضا المساعدة في دراسة السوق التي يمكن أن يبيع فيها بما يسمح له بالتوسع في أعماله، أيضا تخفيض نفقات و المجهودات اللازمة لإدارة حسابات المبيعات الأجلة و نجد أيضا المنتمي يستفيد من خدمة الحد من مخاطر تحصيل الديون [5]، خاصة في حالة الاتفاق على عدم الرجوع وهي الحالة الغالبة و بالتالي لا تتأثر أرباحه المخصصة و المحققة[6].

---

[1] بوساق أحمد، البيئة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المعوقات والمقومات) _حالة الجزائر_، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراة العلوم في العلوم التسيير، 2021، ص70.

[4] FACTORING pdf،p11 ، available at: https://oms.bdu.ac.in/ec/admin/contents/160_16CCCCM15-16CCCBM15 16CCCAC15_2020052605363635.pdf . 2023/05/ 22 ، 13: 30 .

[3] ماديو ليلى، المرجع السابق، ص 371 و372.

[4] زواوي فضيلة، تمويل المؤسسات الاقتصادية وفق ميكانيزمات الجديدة في الجزائر _دراسة حالة مؤسسة سونلغاز_، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجيستير في العلوم التسيير، بومرداس، ص86 و87.

[5] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص128.

[6] محمد عبد الحليم عمر، المرجع السابق، ص10.

2/ عيوب عقد تحويل الفاتورة:

كما أن لعقد تحويل الفاتورة عدة مزايا، فإنّه أيضاً يتميز ببعض العيوب نوردها فيما يلي:

_**تخفيض الربح:** حيث يقوم الوسيط بخصم خصم معين من قيمة الذمم المدينة كرسوم للخدمات المقدمة علاوة على ذلك، في بعض الأحيان يفرض الوسيط أيضا فائدة على السلفة المدفوعة وبالتالي يتم تخفيض ربح الكيان بهامش كبير[1].

_**موثوقية ائتمان العمل:** يقوم الوسيط بتقييم وتقييم الصحة الائتمانية للطرف الذي يدين بفواتير مستحقة القبض، هذا عامل حاسم خارج عن سيطرة المنتمي (البائع)، قد يرفض أحد الفواتير أو كلها بسبب التصنيف الائتماني الضعيف للطرف المعني، وهذا ما يجعل المنتمي الذي له تصنيف ائتماني ضعيف له فرصة ضئيلة لإبرام مثل هاته العقود.

_**فقدان الطابع الشخصي:** قد لا يكون المشتري على استعداد للتعامل مع الوسيط بسبب طبيعته المهنية وطرقه الصارمة، حتى وإن كان شركات تحويل الفاتورة ترسل إخطارات على فترات منتظمة إلى المشتري كتذكير بالديون، يمكن للمشتري تطوير صورة سلبية للبائع من خلال عملية تحويل الفاتورة قد يؤدي إلى فقدان الطابع الشخصي إلى التفكير في تبديل البائع(المنتمي)[2].

_ **رسوم تمويل أعلى:** تقوم شركات تحويل الفاتورة عادةً بخصم 2٪ إلى 4٪ من إجمالي المبلغ المتضمن كرسوم لها لمدة 45–60 يوماً. عند حسابها سنوياً، يتبين أن تكلفة التمويل تتراوح من 18٪ إلى 24٪ سنوياً وهو أعلى بكثير من مصادر التمويل الأخرى، وعليه دائم ما نجد العميل رغم إستفادته من العملية، إلا أنه يصطدم بارتفاع سعر العملية، فالمبالغ التي يستعملها العميل (المنتمي) لهاته العملية يمكنه إستخدمها في تجارته[3].

---

[1] FACTORING pdf،Op.cit ،p12.

[2] Ibid ، p13.

[3] خالد أومدار/ بلال بوحمام، دور عقد تحويل الفاتورة FACTORING في تمويل الاستثمار في الجزائر، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في القانون، جامعة 8 ماي 1945 قالمة،2021، ص122.

_ **الضمان:** يتطلب من العميل (المنتمي) أن يضمن شخصياً السلف التي تتلقاه شركته في حالة عدم قيام عميل المنتمي بدفع الفواتير التي خصصه لشركة التخصيم، وأغلبية الشركات التي تستند على هذا العقد نجد أن ليس لها ضمان سوى الفواتير التي تريد بيعها، فتصدم بهذا الشرط[1].

ثانيا/ بالنسبة للوسيط:

إنّ الوسيط بإقدامه لهذا النوع من العقود إلا لوجود فوائد أو مزايا يستفيد منها، وهذا ما سنوضحه، لكن لهاته المزايا عيوب تقابلها مثل مل رأينا بالنسبة للمنتمي كالتالي:

1/ مزايا عقد تحويل الفاتورة:

مقارنة بالمنتمي فإن مزايا هذا العقد قليلة بالنسبة للمنتمي نوجزها فيما يلي:

_ **الحصول على عمولات وزيادة عائداته:** إن شركة تحويل الفاتورة بإبرامها لهذا العقد وشراء الديون التجارية من المنتمي، فإنها توفر له السيولة النقدية مقابل تلك الفواتير الذي قدمها لها لكن لا تدفع له مبلغ كامل بل فقط يكون بين 90% [2]إلى 95% حسب الخدمات التي يطلبها المنتمي، كون أن المبلغ المتبقي يمثل بالنسبة للوسيط العائدة أو الفائدة من هاته العملية.

_**تشغيل أمواله:** أي أن الهدف الأساسي للوسيط من تقديم هاته الخدمة هي تشغيل أمواله من أجل مضاعفته وهذا لقاء الخدمات التي يقدمه خاصة خدمة تقديم التمويل مقابل شراء ديون تجارية كما وضحنا سابقا، بالإضافة إلى مختلف الخدمات التي أشرنا لها سابقا والتي تكون أكيد مقابل عمولة أو ما تسمى بأتعاب إدارة الديون [3].

[1] Guarantee:(It requires the customer (the affiliate) to personally guarantee the advances that his company receives in the event that the customer of the affiliate does not pay the invoices that he has allocated to the factoring company, available at: https://c2fo.com/resources/working-capital/the-3-biggest-disadvantages-of-invoice-factoring-today/, 2023:04:28

[2] زواوي فضيلة، المرجع السابق ص86.

[3] محمد عبد الحليم عمر، المرجع السابق، ص11.

2/ عيوب عقد تحويل الفاتورة:

بالنسبة للوسيط (شركات تحويل الفاتورة) فإن عقد تحويل الفاتورة أي نظام الفاكتورينغ ما دامت تُقدم نوع من هاته الخدمات إلا وتعرف مقدار عيوب ومزايا هذا العقد، حيث أن عيوب عقد تحويل الفاتورة ليست متعددة مقارنة بمزياه ويمكن أن نشملها في جزئية واحدة فقط والتي هيا:

_ **عدم التمكن من تحصيل الديون:** بما أن الوسيط (مشتري الديون) عند إبرامه لعقد تحويل الفاتورة مع المنتمي (بائع الديون)، فإنه يلتزم بعدم الرجوع على المنتمي في حالة عدم تمكنه من تحصيل الديون بسبب إمتناع مديني المنتمي عن الوفاء بديونهم أو إفلاسهم[1]، وعليه تنتقل تبعة خطر عدم التحصيل على عاتق الوسيط فيجد هذا الأخير نفسه أمام خسارة محتمة، وهي أن يتنازل عن عائدات الفواتير التي سبق له تقديم أموال مقابلها[2]، خاصة إذا كان الوسيط قد ضمن بعدم الرجوع للوسيط، وكانت أسباب عدم التحصيل لا يشوبها غش أو إحتيال.

ثالثا/ بالنسبة للاقتصاد الوطني:

إن مزايا عقد تحويل الفاتورة لا تنحصر على طرفيه فقط بل تمتد إلى الاقتصاد الوطني أيضا، كون أن هذا الأخير يكون لعقد تحويل الفاتورة مزايا عديدة لا تقارن بعيوبه التي هيا شبه معدومة كالتالي:

1/ مزايا عقد تحويل الفاتورة:

إن لعقد تحويل الفاتورة مزايا عديدة يستفيد منها الاقتصاد الوطني، يمكن إجمالها فيما يلي:

_ **عنصر من عناصر دفع التنمية الاقتصادية:** وذلك لما له من دور مهم في تمويل المشاريع المتعثرة، خاصة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم، وعلاوة للقدرات المالية المحدودة في الدول النامية لما تواجهه من صعوبات الحصول على التمويل اللازم لتطورها، فبحصول هاته

[1] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص327.

[2]The Basics of Accounts Receivable Factoring،p26, available at : http://www.ContinuousCashFlow.Net /, 28/04/2023.

المؤسسات على التمويل الكافي عن طريق هاته التقنية[1]، فإنهم سوف يكون كل تركيزهم على ازدهار أنشطتهم التجارية بما ينجر عليها الفائدة على الاقتصاد الوطني.

_ **بمثابة تمويل محلي الذي يعمل على تنشيط المبيعات:** كون أن عقد تحويل الفاتورة بما له أهمية فإنه يساهم في دفع العجلة التنمية الاقتصادية كما ذكرنا سابقا، من خلق وسائل تمويل حديثة وزيادة المشاريع الإنتاجية[2]،وإيجاد فرص عمل جديدة [3]وزيادة المنافسة بين مصادر الأموال المختلفة.

_ **توسيع نطاق الائتمان:** وذلك أن شركات تحويل الفاتورة بنشاطها، هيا من تعمل على توسيع نطاق الائتمان في الدولة بما يمثل زيادة القوة الشرائية والمعروض النقدي، أيضا هاته الشركات بحد ذاتها تساهم في توفير مناصب شغل من أجل خبراء التسويق والإئتمان الذين يديرون العمل وتكون لهم خبرات ومعلومات لازمة للإدارة الاقتصاد، كما يمكن إنشاء هاته الشركات بالتعاون مع البنوك وذلك لضمان ائتمان أقوى[4].

_ **تنشيط عمليات التصدير:** وذلك كون أن نشاط تحويل الفاتورة يساهم في تنشيط مختلف عمليات التصدير[5] لمختلف المؤسسات المنتمية ويساعد على تحسين الوضع التنافسي للصادرات المحلية في الأسواق العالمية، ويؤدي إلى توسع عمليات التصدير من خلال إدخال صغار المنتجين والتجار إلى السوق العالمي والتي تعيقهم إمكانيتهم المحدودة من دخول هذا السوق وتأمين حصيلة التصدير.

2/ عيوب عقد تحويل الفاتورة

بالنسبة لعيوب عقد تحويل الفاتورة في جانب الاقتصاد الوطني، هنا نجد العكس أنه يؤثر بشكل إيجابي على اقتصاد الدولة، حيث يساهم بشكل مباشر في تمويل مختلف المؤسسات ويعمل

[1] نادر عبد العزيز شافي، المرجع السابق، ص130.

[2] المرجع نفسه، ص131.

[3] محمد عبد الحليم عمر، المرجع السابق، ص11.

[4] المرجع نفسه، ص11.

[5] محمد عبد الحليم عمر، المرجع السابق، ص11.

على تمكينها من تسيير حسباتها والتي بدورها سوف تؤثر على الاقتصاد من خلال نمو اعمالها التجارية.

الفرع الثاني: الصعوبات الاقتصادية لتطبيق عقد تحويل الفاتورة

على الرغم من الايجابيات الاقتصادية الكبيرة التي يتيحها تطبيق عقد تحويل الفواتير في كل من الدول المتقدمة اقتصاديا كاوروبا وأمريكا واسيا، إلاّ أن الوصول إلى تطبيقه بفعالية يصطدم مع العديد من العراقيل التي تحول دون مساهمته في التنمية الاقتصادية.

ناهيك على أن هذا النوع من العقود غير معروف وغير مستعمل في العديد من الدول النامية من بينها دولة الجزائر، التي بالرغم من قيام المشرع بتنظيم هذا العقد، إلا أنه غير مفعل على أرض الواقع، بسبب المعيقات التي سنفصل فيها خلال هذا الفرع.

ولذلك سيتم التركيز على الصعوبات التي تحول دون نجاح عقد تحويل الفاتورة على المستوى الدولي (أولا)، ثم على المستوى الوطني (ثانيا).

أولا: الصعوبات التي تحول دون نجاح عقد تحويل الفاتورة على المستوى الدولي

يمكن أن ننظر إلى هذه المعيقات كصعوبات حالت دون مساهمة عقد تحويل الفاتورة على المستوى الدولي فمن خلال تطرقنا للتجارب الدولية الرائدة في تطبيق عقد تحويل الفاتورة تمكنا من التوصل إلى أهم المعيقات والتي يمكن تصنيفها إلى صنفين، معيقات تقنية وأخرى مالية.

1/ الصعوبات التقنية:

والمقصود بها هنا، هيا تلك الصعوبات التي تتعلق بتطبيق عقد تحويل الفاتورة بحذ ذاته بعيدا عن المشكلات المالية الخاصة بهذا العقد، والتي يمكن إجمالها فيما يلي:

_ **عدم وجود قواعد قانونية كافية تنظم عقد تحويل الفاتورة:** إن القواعد القانونية لعقد تحويل الفاتورة في مختلف الدول إما نجدها قواعد قانونية غير كافية ، اذا بالمشرع بقوم بتنظيم هاته التقنية لكن بشكل جزئي ويدرجها في إحدى القوانين أي لا يكون لها قانون خاص بها و مثال ذلك المشرع الجزائري بتخصيص لعقد تحويل الفاتورة مواد قانونية في القانون التجاري، و في دول أخرى نلاحظ إنعدام أو عدم وجود قواعد محددة تنظم هذا العقد فأبسط مثال المشرع إندونيسا[1] اذ نجد أن عقد تحويل الفاتورة (إتفاقية التخصيم) تخضع للحرية التعاقدية حسب نص المادة 1338 الفقرة الأولى من القانون المدني الإندونيسي.

_ **صعوبات تقديم الضمان من قبل المنتمي:** لا تمتلك الشركات خاصة الصغيرة والمتوسطة بشكل عام أشياء كافية للوفاء بمتطلبات تقديم ضمانات للحصول على خدمة تحويل الفاتورة [2]، كون أن شركات المختصة بتحويل الفواتير عادة ما تطلب ضمانات لتحويل الديون.

_ **رفض العميل(المدين) تقديم الدفع للوسيط:** كجزء من عملية التمويل، يجب على العميل تقديم دفعة الفاتورة مباشرة إلى شركة تحويل الفاتورة، عادة ما يتم تحديد هذه العملية في إشعار خطاب التخصيص الذي يتم إرساله إليهم لأي سبب من الأسباب، يمكن للعميل رفض إرسال الدفعة إلى العامل، يمكن أن يكون هذا الموقف إشكالياً للغاية ويمكن أن يمنع العامل من تمويل الفواتير المرتبطة بهذا العميل[3].

_ **صعوبة التحقق من الفاتورة:** ستتحقق معظم شركات تحويل الفاتورة (الوسطاء) من الفواتير قبل التمويل، تسمح لهم هذه الخطوة بالتحقق من أن العمل قد اكتمل بشكل مرُض، أو أن المنتج

[1] Dr. Siti Malikhatun Badriyah, S.H., M. Hum and 2Siti Mahmudah, S.H., MH ،FACTORING AS A FINANCING ALTERNATIVE OF BUSINESS DEVELOPMENT FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES International Journal of Mechanical Engineering and Technology (IJMET) Volume 8, Issue 11, November 2017, P 927

[2] Ibid, P 928.

[3] FACTORING pdf،Op.cit ،p14

قد تم تسليمه وفقاً لأمر الشراء، كما أنه يساعد على ضمان رضا العملاء ومع ذلك، يمكن للعملاء رفض التحقق من الفاتورة وفقاً لتقديرهم وإذا فعلوا ذلك، فقد لا يأخذونها في الاعتبار[1].

_ **العميل ليس جدير بالائتمان:** هذه هي المشكلة الأكثر شيوعاً عند محاولة تحليل المستحقات، إذا لم يكن العميل مؤهلا للائتمان، فلن تكون الفاتورة قابلة للتحليل، لسوء الحظ لا يوجد الكثير مما يمكن فعله حيال ذلك لأن الجدارة الائتمانية للعملاء هي حجر الزاوية في عقد تحويل الفاتورة وهذا ما يمنع على المنتمين (العملاء) الذين ائتمانهم ضعيف من الاستفادة من هذا العقد.

2 / الصعوبات المالية:

حيث يمكن اعتبار أهم المعيقات المالية فيما يلي:

_ **الوصول إلى السيولة:** نجد بعض الشركات تواجه مشكلات في التمويل، وهنا العكس فالشركات التي أصبحت تعاني من ذلك هيا شركات تحويل الفاتورة، خاصة الصينية والتي تواجه تحديا شديدا في التمويل[2]، ولكن لديها قدر كبير من الحسابات التي هيا أصبحت ملكا لها بعد إبرام العقود تحويل الفاتورة لكن من الصعب تصفيتها إلى نقد خاصة قبل حلول أجلها، وهذا ما يجعل الشركة في سلسلة ديون معقدة وهذا يعتبر من أهم التحديات التي أصبحت تواجهه شركات تحويل الفاتورة الصينية[3].

_ **نقص في ثقافة السوق المالي:** حيث نجد في الواقع هناك عدة مؤسسات تجد نفسها في ضائقة مالية رغم أن لها ديون تجارية وتجد نفسها أما خطر الإفلاس، وذلك لجهلها عن أساليب التمويل الحديثة خاصة عقد تحويل الفاتورة، فإذا كانت على وعي بهاذه التقنية لما تجد نفسها أمام خطر الإفلاس وهذا راجع كما قلنا لنقص الوعي ونجد هذا العائق خصوصا في المؤسسات التجارية

[1] Ibid،p13

[2] Jean-Michel CHARPIN et Cédric GARCINAnalyse ،Op.cit ، ،p5.

[3]CHEN Shuzhen[a], *; LIANG Liang[a]; ZHAO Zheng[a Op.cit ،p 105.

خاصة الهندية بالرغم من تطور استخدام عقد تحويل الفاتورة في الهند إلا أنه بدئ يشهد انخفاض وأهم الأسباب هيا نقص الثقافة المالية لمؤسساتها التجارية[1].

_ **ضعف تكنولوجيا البنية التحتية أو صعوبة الوصول إلى معلومات الائتمان التجاري:** الواقع أن الوسيط يتخذ قراراته بشأن اكتساب المستحقات بناء على علمه بالمدين النهائي وكذلك معرفة المحيل عندما ينص العقد على إمكانية الرجوع على الأخير في حالة تقصير المدين، تتيح المعرفة التفصيلية للمحول(المنتمي) إمكانية اكتشاف حالات الاحتيال ،على الرغم من أن قواعد البيانات التي تحتوي على معلومات عن الشركات يمكن الوصول إليها ، فإن المعرفة التي يتمتع بها العاملون بفضل أسبقية علاقات العمل التي تربطهم بأعضائهم ومدينيهم تخلق ميزة كبيرة و التي بسببها لا يتمكن الوسطاء من الوصول إلى المعلومات كاملة ، وبالتالي تعتبر حاجز أمام دخول السوق[2].

_ **الصعوبات الضريبية:** المعاملة الضريبية لعقد تحويل الفاتورة (التخصيم) غالباً ما تجعل المعاملات الفاكتورينغ باهظة التكلفة، على سبيل المثال بعض البلدان التي تسمح لمدفوعات الفائدة من البنوك أن تكون معفاة من الضرائب لا تنطبق نفس الشيء خصم الفائدة على ترتيبات عقد تحويل الفاتورة، قد يتم فرض ضرائب ضريبية القيمة المضافة على المعاملة بأكملها (وليس فقط رسوم الخدمة)، وقد يتم تطبيق ضرائب الطوابع على كل معاملة الذمم المدينة المخصومة، شركات تحويل الفاتورة التي لا تأخذ الودائع هي في بعض الأحيان تخضع لتنظيم احترازي مرهق ومكلف وهذا ما يعتبر أيضا عائق يواجه هاته الشركات[3].

ثانيا: الصعوبات التي تحول دون نجاح عقد تحويل الفاتورة على على المستوى الوطني

[1] FACTORING pdf،Op.cit ،p17.

[2] CÉDRIC GARCIN Inspecteur des finances، Analyse du marché de l'affacturage، IGF inspection generale des Financess، N° 2013-M-114-02، p5.

[3] Leora Klapper, The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises Development Research Group the World Bank, 1818 H Street, NW Washington, DC 20433 (202) 473-8738, lklapper@worldbank.org, P10

إنّ عقد تحويل الفاتورة رغم المزايا التي يتمتع بها وخدمات التي يوفرها، إلا أثره في تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر، غير موجود رغم ان قانونيا له أحكام خاصة به وذلك يعود لسبب وحيد وهو الذي يعتبر عائق يحول دون مساهمته في تحقيق التنمية الاقتصادية ألا وهو عدم تطبيق عقد تحويل الفاتورة على أرض الواقع في الجزائر.

وهنا يمكن التأكيد على انّه ومنذ سنة 1995 إلى يومنا هذا، لم يظهر أي تطبيق لهذا العقد وذلك لأسباب عدة يمكن إجمالها فيما يلي:

_ نقص التأطير والتنظيم القانوني لعقد تحويل الفاتورة: حيث نجد بأن المشرع الجزائري قد نظم عقد تحويل الفاتورة بمواد قانونية في القانون التجاري[1]، لا يتجاوز عددها 5 مواد فقط وهي قليلة بالنسبة لأهمية العقد وتأثيره، وفي نفس الوقت نجدها متناقضة مع المرسوم التنفيذي رقم 331/95 المتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفاتورة[2]، هذا ما جعل عقد تحويل الفاتورة غير معروف وغامض في المجال الاقتصادي، وهذا ما أثر سلباً في تطبيقه على أرض الواقع.

_ ضعف الوعي المجتمعي بأهمية ودور الفاكتورينغ: حيث يقصد بها ثقافة الفاكتورينغ، فنجد في الجزائر معظم التجار يغيب عن ذهنهم نظام الفاكتورينغ واستخداماته في مجال التمويل أو التحصيل أو الضمان. وهذا راجع أولا لعدم تطبيق هذا العقد على أرض الواقع، وكذا غياب المؤسسات القانونية الفاعلة التي تقوم بعمليات الوساطة القانونية والمالية في مختلف عقود الأعمال لكي يستفيد منها كل التجار والمؤسسات الاقتصادية المالية.

_ صعوبة الحصول على الترخيص: ذلك أنّ ممارسة تحويل الفاتورة لا تكون إلاّ برخصة من وزير المكلف المالية، بعد طلب حصول على تأهيل تقدمه المؤسسة المعنية، والشيء الذي يزيد

---

[1] بموجب المرسوم التشريعي رقم 93-08 مؤرخ في 25 ابريل سنة 1993 يعدل ويتمم الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 المتضمن القانون التجاري، ج ر رقم 27 المؤرخة في 27 أفريل 1993.

[2] أنظر: المادة الثانية من المرسوم التنفيذي رقم 95-331 1995، المتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير.

من صعوبتها أيضاً هي شروط الواجب توفرها من أجل منح التأهيل حيث نجد أن المرسوم التنفيذي رقم 95-331 المتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير، في جزئية طلب التأهيل، اشترط على الشركة التي تريد ممارسة تحويل الفاتورة أن ترفق حصيلة الافتتاح من اجل استخلاص قيمة الأصول الصافية [1]، في حين أن تحديد مقدار هاته الأصول لا تحدد إلاّ بموجب قرار من الوزير المكلف بالمالية[2]. وخلاصة ذلك أنّه لم يصدر لحد الآن أي قرار أو تنظيم خاص بهاته الجزئية أو بباقي الجزئيات المتعلقة بعقد تحويل الفاتورة.

_ ضعف البنية التحتية ونقص المعلومات: قد يكون ضعف البنية التحتية للمعلومات مشكلة أيضاً للفاكتورينغ وذلك للنقص العام في البيانات المتعلقة بأداء الدفع، مثل نوع المعلومات التي تم جمعها من قبل مكاتب الائتمان العامة أو الخاصة أو عن طريق العوامل نفسها، يمكن أن تثبط التخصيم (الفاكتورينغ).

نظراً لأن مخاطر الائتمان للمعاملة هي إجمالي مخاطر الائتمان لجميع عملاء المورد، التكلفة والوقت اللازمين لجمع المعلومات عن العديد قد لا يشجع العملاء على التخصيم خاصة في البلدان ذات المعلومات الائتمانية الضعيفة[3].

الفرع الثالث: الآفاق المستقبلية لتطبيق عقد تحويل الفاتورة في الجزائر

بعد الاطلاع على المعيقات او الصعوبات التي تحيل دون تطبيق عقد تحويل الفاتورة في الجزائر، لا يعني أنها لا يمكن تطبيقه بل بالعكس، إن تطبيق هذا العقد سوف يأتي بثمار عديدة خاصة على مستوى الاقتصاد الوطني، حيث نجد بعض المؤسسات على مستوى الجزائري لديها ديون تجارية إلا أنها تعاني من عدم وفرة السيولة النقدية بسبب أجال استحقاق تلك الديون الطويلة، وعليه سنحاول ادراج دلالات التي تشير على إمكانية تطبيق عقد تحويل الفاتورة(أولا) ثم نتطرق إلى محاولة تقدير الطلب المحتمل لعقد تحويل الفاتورة في الجزائر(ثانيا).

---

[1] المادة 5 من المرسوم رقم 95_331.

[2] المادة 7من المرجع نفسه.

[3] Leora Klapper, Op.cit, P11.

أولا: دلالات إمكانية تطبيق عقد تحويل الفاتورة في الجزائر

هناك العديد من الدلالات التي توكد امكانية تطبيق هذا العقد في الجزائر، وذلك انطلاق من العدد الهائل للمؤسسات التجارية– الطرف المنتمي في عقد تحويل الفاتورة– والتي يعتبر وضعها المالي جيد، ويمكنها من تطبيق هاته التقنية دون مخاطر. ولعل من بين المؤسسات الرائدة التي يمكنها تطبيق هذا النوع من العقود، نذكر مؤسسة سونلغاز. خاصة وانّ الجزائر لم تشهد تواجد شركات تحويل الفاتورة، وفي مقابل ذلك هناك عدة شركات أجنبية سبق لها تقديم طلب الترخيص لممارسة خدمة الفاكتورينغ في الجزائر، أبرزها شركة تونسية رائدة في مجال الفاكتورينغ.

1/ رهانات وتحديات تطبيق الفاكتورينغ في مؤسسة سونلغاز:

تعتبر مؤسسة سونلغاز من بين أهم المؤسسات الاقتصادية في الجزائر، وهي تواجه صعوبات عدبدة في تحصيل مستحقاتها المالية المتأتية عن تقديم خدماتها من كهرباء وفاز للأشخاص الطبيعيين والمعنويين. حيث دائما ما تعمل سونلغاز على رفع أسعارها لتأمين تمويل إستثماراتها التي تساهم في تطوير شبكات إنتاجها وتوزيعها ومواجهة الطلب المتزايد.

إلاّ أنها دائما ما تواجه أهم مشكلة ألاّ وهيا تحصيل مستحقاتها، حيث أشار المدير التنفيذي للشركة أنها قد بلغت في أخر سنة2015[1] قيمة 26 مليار دينار منها 35% تابعة لمؤسسات القطاع الاقتصادي التي منها 1 مليار لم تدفعه مؤسسة المياه، أما الإدارات فقدرت ديونها بأكثر من 7 مليار دينار أي نسبة 25% و الباقي ديون الخواص، إن عملية محاسبة الحقوق يكلف في المال و الوقت لتسيرها و متابعة تحصيلها، والمقاضاة في حالة الدفع[2] ونفس الشئ نجد أنه في أواخر سنة 2022 قد بلغت مستحقاتها قيمة 100 مليار دينار وذلك بتصريح المدير الرئيس العام [3]، وهذا ما يستدعي وجود مؤسسة مصرفية مختصة في عقد تحويل الفاتورة للتكفل بالعبئ ويمكن

[1] زواوي فضيلة، المرجع السابق، ص139.

[2] المرجع نفسه، ص139.

[3]disponible sur : https://news.radioalgerie.dz/ar/node2023/05/0517:17 .

لسونلغاز لمقابل الحصول على تمويل يساعدها على تطوير شبكات إنتاجها وتوزيعها و مواجهة الطلب المتزايد على الكهرباء.

وستضح من خلال هذا العرض أنّ مؤسسة سونلغاز عي مجرد نموذج واحد فقط من بين نماذج أخرى، أي أنه يوجد مؤسسات اقتصادية وتجارية في الجزائر هي بحاجة إلى مؤسسة مختصة في تحويل الفواتير، على غرار ديوان الترقية والتسيير العقاري ووكالة عدل، والمؤسسة الوطنية للترقية العقارية، والجزائرية للمياه، التي تواجههم صعوبة كبيرة في تحصيل مستحقات ايجار السكان العمومية.

2/ مؤسسة (Oxia) التونسية:

هي من بين أبرز المؤسسات المتخصصة في مجال الفاكتورينغ[1]. حيث نجد أن المؤسسة تنوي فتح فروع لها في الجزائر[2]، لكنها اصطدمت بالمانع القانوني المنصوص عليه في المرسوم 331/95 المتعلق بشروط تأهيل شركات تحويل الفاتورة، والذي لم يصرح لشركات تحويل الفاتورة الأجنبية من النشاط بالجزائر. ولعل رغبة المؤسسة في العمل في الجزائر يدل على وجود عملاء في الجزائر أي وجود مؤسسات جزائرية هيا بحاجة إلى عقد تحويل الفاتورة.

كما انه وحتى في حالة عدم وجود مؤسسات جزائرية مختصة في عقد تحويل الفاتورة، فإن فإن مثل هاته المؤسسات الأجنبية في ضل المتطلبات الراهنة في الجزائر هي أمر يستدعي لتطوير النظام البنكي حتى يكون مساير للمعايير الدولية، لذا فهو بحاجة لهذا النوع من المؤسسات المالية المختصة في عقد تحويل الفاتورة لتتكفل بعبئ تسيير وتحصيل مستحقات المؤسسات[3].

ثانيا/ تقدير الطلب المحتمل لعمليات عقد تحويل الفاتورة في الجزائر:

---

[1] وهي مؤسسة لها تجربة كبيرة في مجال قرض الزبائن، خاصة تسيير المخاطر والتعهدات، القرض الإيجاري، عقد تحويل الفاتورة، تسيير المتابعات القضائية وتسيير المؤونات...، كما تهتم Oxia بتسيير التغطية القانونية لحقوق الزبائن، حيث وضعت نظام معلومات سواء للقرض الإيجاري أو لعقد تحويل الفاتورة في عدة دول إفريقية

[2] بن طلحة صليحة ومعوشي بوعلام، المرجع السابق، ص13.

[3] سماح طلحي، نسرين عوام عبد القادر عوادي، المرجع السابق، ص391.

استناد إلى مذكرة CARE-CIPE FNABI فإن تقدير الطلب المتوقع لعقد تحويل الفاتورة في الجزائر يتضمن أمرين أولهما تحديد الناتج المحلي من أجل معرفة أو توقع الذمم المدينة التجارية، ثانيا يتم تحديد حجم الأعمال وصافي الدخل المصرفي الربحي المتوقع لعقد تحويل الفاتورة في الجزائر وسوف نشرح ذلك كالتالي:

1/ تحديد الناتج المحلي بتقدير محسوب على أساس النسبة المئوية:

حيث يتم هذا القياس، بقياس الناتج المحلي الإجمالي لبلد ما الثروة التي تم إنشاؤها في عام معين، حيث تمثل القيمة الإجمالية لجميع السلع والخدمات التي ينتجها الأشخاص العاملون في الدولة، كما أنه مؤشر للنمو الاقتصادي لبلد ما.

وعليه انطلاق من تحديد عمق السوق الجزائري الوطني باستخدام مختلف البيانات المأخوذة من قانون المالية لعام 2021 تم الوصول إلى النسب والتي تتمثل في الناتج المحلي الإجمالي الذي كان يتوقع (بمليارات الدولارات) يقدر ب 158,4 مليار دولار في سنة 2021 في حين سنة 2022 يقدر ب 164,8 مليار دولار اما 2023 فيتوقع 164,8 مليار دولار، ومع توقعات أسعار الصرف المختلفة تم التوصل إلى نسب محتملة في الذمم المدينة التجارية بالمليارات والتي يتم شراؤها من (شركات تحويل الفاتورة) هي 225,5 سنة 2021 و246,1 سنة 2022، في حين هاته السنة يتوقع 272 مليار دولار[1].

2/ تقدير حجم أعمال صافي الدخل المصرفي الربحي المتوقع للفاكتورينغ في الجزائر:

من أجل الوصول إلى النسب التي سوف نذكرها لاحقا، نجد أن مذكرة FANBI CARE-CIPE قد اعتمدت على نسبة الذمم التي تم توقعها وباستعمال مختلف الفرضيات ولقد تم إجراء تشخيصاً مالياً لتونس للإجارة والتخصيم والذي كان بمثابة أساس لتقدير صافي الدخل المصرفي والربح المتوقع لقطاع تحويل الفاتورة في الجزائر.

[1] Note rédigée par Mr Chabane ASSAD Fondateur de FINABI ،Op.cit ، P50.

تم الوصول الى نسب والتي هيا: بالإضافة إلى نسبة الذمم التي كان يتوقعها، نجد حجم الأعمال بالمليارات من دينار الجزائري، نجد نسبة 18,6 مليار التي كان يتوقعها في 2021 و19,68 مليار لسنة الماضية 2022 ويتوقع لهاته السنة 21,80 مليار، في حين نسبة الدخل المصرفي الذي كان يتوقعه هو 12,61/44،13و 15,23 على مدار السنوات الثلاث الأخيرة، وأخيرا الربح المتوقع بنسبة 8,29 و9,06 لسنتين الماضيتين في حين هاته السنة تم الوصول الى توقع نسبة 10,01 لسنة 2023[1].

وتبقى هذه النسب مجرد أرقام ليست دقيقة وليست اكيدة الوقوع، إلاّ إنها تبعث بالاطمئنان على أن عقد تحويل الفاتورة يمكن تطبيقه على أرض الواقع في الجزائر، كون أن المشرع الجزائري نظم هذا العقد والذي يعتبر أول خطوة تحفز على تطبيقه بالإضافة إلى نسبة الأرباح المتوقعة منه فهيا جد معتبرة فلما لا يتم تطبيق هذا العقد لكي تستفيد منه مختلف الشركات سواء الشركات التي تريد الحصول على خدمة الفاكتورينغ أو الشركات التي تريد أن تقدم هاته الخدمة في حد ذاتها ولم تتمكن من الحصول على الترخيص.

[2]Ibid.، P51.

خلاصة الفصل الثاني:

تتجسد علاقة عقد تحويل الفاتورة بالتنمية الاقتصادية، أساساً بكونه عقد يوفر مختلف الخدمات الاقتصادية للمنتمي من بينها أن يقوم الوسيط بتحصيل الديون وتسيير حسابات زبائنه، أيضا تمكينه من التمويل اللازم هذا كله على مستوى التجارة الداخلية أما على مستوى التجارة الخارجية نجد ان عقد تحويل الفاتورة يوفر خدمات جد مهمة تؤثر في نمو نشاط المؤسسات التجارية بشكل كبير جدا من بين هاته الخدمات التي يمكن لها ان تستفيد منها بمقتضى عقد تحويل الفاتورة نجد مسألة الحصول على المعلومات عن الأسواق الخارجية و التي يمكن للوسيط ان يوفرها أيضا نجد ان العقد بمثابة ألية لتحفيز المؤسسات التجارية للقيام مختلف عمليات التصدير أي زيادة نسبة التصدير أيضا نجد ان الوسيط يوفر للمنتمي بمقتضى عقد تحويل الفاتورة عناء القيام بالإجراءات الجمركية المعقدة.

هذا ما يظهر فعالية عقد تحويل الفاتورة من خلال توفير مختلف الخدمات للمؤسسات الاقتصادية والتي بدور هاته الأخيرة التركيز فقط على نشاطها التجاري والعمل على زيادة الأرباح

والتي بها ينمو الاقتصاد الوطني، ولا ننسى الأرباح التي تنتج عن شركات تحويل الفاتورة لقيامها بهاته الخدمات فهيا أيضا تساهم في نمو اقتصاد الدولة و رفع من حجم سوقها و أكبر دليل مثل ما وجدنا في دولة الصين و دولة فرنسا اللتان إرتقى اقتصادهما بفضل الفاكتورينغ، وهذا لا يمنع من استفادة دولة الجزائر من مزايا التي يقدمها الفاكتورينغ كون أنها أرض خصبة تتوفر على مختلف المؤسسات المالية التي هيا بحاجة لهذا النظام خاصة وانها في الآونة الأخيرة باتة تشهد أزمة التمويل في مختلف المجالات رغم وجود ديون تجارية اجلة.

الخاتمة

الخاتمة:

من خلال دراستنا لعقد تحويل الفاتورة القانونية والاقتصادية المتمثلة كآلية لتحقيق التنمية الاقتصادية، نجد بأن عقد تحويل الفاتورة يعتبر تقنية عملية لتمويل الديون وتسييرها، فمن خلال ما سبق توصلنا إلى انه من الناحية النظرية هو عقد يخدم الاقتصاد غير أننا لا نجد له تطبيق عملي في الجزائر، هذا ما يدفعنا إلى القول إن المشرع الجزائري يبدو أنه غير قلق بخصوص القواعد القانونية التي سنها.

حيث أنه رغم مضي 27 سنة من صدور المرسوم إلى أنه إلى يومنا هذا لم تنشأ أي شركة تحويل فاتورة، واكتفى المشرع بالنصوص القانونية دون محاولة القضاء على الغموض والتناقضات المحتوجودة، على عكس باقي البلدان التي تستخدم هذا العقد وتعتمد عليه وتولي له أهمية كبيرة كونه يعود عليها بفوائد كثيرة كونه عقد متعدد الخدمات يوفر للشركات والمؤسسات الوقت والمال والتي بدورها تتشجع على التركيز في نشاطها التجاري محققة بذلك نمو لها وللإقتصاد الوطني مثال ذلك الصين، وعلى إثر ذلك توصلنا إلى مختلف **النتائج** يمكن إجمالها فيما يلي:

- رغم وجود قواعد قانونية تنظم عقد تحويل الفاتورة إلا أنها ما زالت غامضة ويشوبها بعض النقائص مقارنة بالتشريعات الأخرى، خاصة نص المادة 543مكرر14 الذي نجد انها عرفت العقد مقتصرة على التمويل فقط بالرغم من وجود خدمات أخرى، أيضا وجود مصطلح المنتمي المبهم والذي يعتبر مصطلح غير مفهوم إلى حد الأن.
- إدراج المشرع الجزائري لعقد تحويل الفاتورة ضمن فئات الأوراق التجارية، هو أمر غير مفهوم رغم إبتعاد عقد تحويل الفاتورة كل البعد من مفهوم الأوراق التجارية، ونفس الشئ بالنسبة للفقهاء والتشريعات نجدها اختلفت في تحديد الأساس القانوني والتكييف القانوني لعقد تحويل الفاتورة واستندوا لعدة نظريات مختلفة لكن عقد تحويل الفاتورة هو بمثابة عقد مركب له خصوصية يتميز بها.

- مسألة الحصول على الاعتماد الخاص بالشركات والتي تكون من الوزير المكلف بالمالية، أجراءاتها المبهمة والغير واضحة نوعا ما، مع إمكانية ممارسة تحويل الفواتير من طرف البنوك هو أمر يزيد من تعقيد حول الجهة المسؤولة عن الرقابة والتحكم في هذا النوع من المؤسسات.
- إن عقد تحويل الفاتورة بمثابة فرصة للمؤسسات التي وضعها صعب وغارقة في ديونها التجارية فهو يساعدها على التمويل من خلال بيع هاته الديون للوسيط مع إمكانية تسير ديونها وتخليصها من مخاطر عدم التسديد .
- عقد تحويل الفاتورة هو أداة تحفز على النمو الاقتصادي، خاصة الاقتصاد الخارجي، فهو يسهل على المؤسسات عمليات التصدير من خلال قيام الوسيط في مكانهم بمختلف الإجراءات الجمركية والضريبية والقانونية.
- يعتبر عقد تحويل الفاتورة أداة تعمل على رفع مردودية مختلف المؤسسات التي تستفيد منه وذلك بنمو نشاطها التجاري، ولا ننسى انه أيضا يرفع مردودية المؤسسات المختصة بتقديمه، هذا ما يجعل الاقتصاد يتطور خصوصا إذا كان التنظيم القانوني له كامل شاملا مثل ما هو في الصين وفرنسا.

وبناء على النتائج التي توصلنا لها يمكن **اقتراح** ما يلي :

- ضرورة وضع تنظيم خاص بعقد تحويل الفاتورة بعيدا عن إدراجه ضمن الأوراق التجارية في القانون التجاري، حيث يكون تنظيم قانوني شاملا وكامل لمختلف الجزئيات المتعلقة بالعقد.
- على الهيئات الحكومية أن تشجع على إنشاء شركات تحويل الفاتورة سواء أجنبية أو وطنية، من خلال التحفيزات الجمركية والجبائية وتسهيل إجراءات الحصول على الإعتماد.
- المساهمة في رفع درجة الوعي لدى المجتمع الجزائري بأهمية الفاكتورينغ والفوائد الذي تعود على من يستخدمه، خاصة المؤسسات التجارية.

- ضرورة تكييف وتهيئة المناخ والأرضية المناسبة بل الاحرى الوقت المناسب لاستخدام هاته التقنية (عقد تحويل الفاتورة) من أجل ترقية مختلف المؤسسات التجارية خاصة الصغيرة والمتوسطة والنهوض بالاقتصاد الجزائري.
- يمكن ان يكون عقد تحويل الفاتورة إطار قانونياً للمؤسسات الناشئة التي تقوم بدور الوسيط وتقدم مختلف الاعتمادات للمؤسسات من أجل إنعاش الاقتصاد الوطني بسرعة، خاصة مع توجه الجزائر الحديث إلى هاته المؤسسات بالإضافة إلى أن الجزائر حاليا أصبحت تواجه مشكلة التمويل في مختلف المجالات (الإستثمار، العقارات، الصناعة ...) وهي في طور البحث عن بدائل للتمويل.

قائمة المصادر والمراجع:

Les References:

أولا/ قائمة المصادر:

_الأمر رقم 75-58، المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون المدني، ج ر ج عدد 78 الصادر في 30 سبتمبر 1975، معدل ومتمم.

_ الأمر رقم 75-59 مؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975، يتضمن القانون التجاري، ج ر ج العدد 101 الصادر في 19 سبتمبر 1975، معدل ومتمم.

_قانون رقم 08/04 المؤرخ في 14 اوت 2004، المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، ج ر ج العدد 52، المؤرخ في 18 أوت 2004.

_ المرسوم التشريعي رقم 8/93 المؤرخ في 25 ابريل سنة 1993 المعدل والمتمم الأمر رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر سنة 1975 المتضمن القانون التجاري، ج ر ج عدد27، المؤرخ في 27 أفريل 1993.

_المرسوم التنفيذي رقم 95-331 المؤرخ في أول جمادى الثانية عام 1416 الموافق 25 أكتوبر سنة 1995، يتعلق بشروط تأهيل الشركات التي تمارس تحويل الفواتير، ج ر ج عدد 64 لسنة 1995.

ثانيا/ قائمة المراجع

أ/ قائمة المراجع باللغة العربية

1/ الكتب:

_ ليلى عمر مسقاوي، المسؤولية المصرفية في الاعتماد المالي، منشوارات الحلبي الحقوقية، لبنان ،2006.

_ محمد عفيفي صديق، التسويق الدولي نظم التصدير والاستيراد، مكتبة عين شمس، القاهرة، مصر، ط العاشرة, 2003.

_ بلعيساوي محمد الطاهر، الوجيز في شرح الأوراق التجارية، ط الرابعة، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2012

_ بشير محمودي: عقد تحويل الفاتورة (وسيلة لتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأداة لشراء الديون التجارية)، ط الأولى، الديوان الوطني للأشغال التربوية، الجزائر ,2003.

_ عبد القادر البقيرات: القانون التجاري، السندات التجارية (السفتجة السند لأمر الشيك سند الخزن سند النقل عقد تحويل الفاتورة)، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2012.

_ نادية فضيل، الأوراق التجارية في القانون التجاري، الطبعة الحادي عشر، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر 2006.

_نادية فضيل، الإفلاس والتسوية القضائية في القانون الجزائري، ط الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،2008.

_ عمار عمورة: الأوراق التجارية وفقا للقانون التجاري الجزائري، ط الأولى، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، ،2008.

_ عمار حبيب جهلول، عقد تحويل الفاتورة دون حق الرجوع The factoring contracte منشورات زين الحقوقية، دار ينبور، العراق، 2011.

_ نادر عبد العزيز شافي، عقد الفاكتورينغ (عقد شراء الديون التجارية) دراسة مقارنة، ط الأولى، المؤسسة الحديثة للكتاب، طرابلس لبنان، 2005.

2/ الأطروحات والمذكرات:

_ توفيق تورية، وكالة تحصيل وضمان الديون التجارية Le Factoring رسالة دكتوراه، جامعة عين الشمس، 1987.

_ عبد الحفيظ ميلاط، النظام القانوني لعقد تحويل الفاتورة، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2012.

_ أمال بن بريج، عقد الإعتماد الإيجاري كألية قانونية لتمويل، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراة العلوم تخصص قانون، جامعة مولود معمري، تيزي وزو،2015.

_ ليلى ماديو، دور عملية تحويل الفواتير في تنمية التجارة الدولية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراة العلوم القانونية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري_تيزي وزو_،2018.

_ أحمد بوساق، البيئة التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المعوقات والمقومات) _حالة الجزائر_، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراة العلوم في العلوم التسيير، 2021.

_محمد بن فايزة، النظام الجمركي في ظل التحولات الاقتصادية، رسالة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، فرع التخطيط الاقتصادي، قسم العلوم الاقتصادية، الجزائر، دفعة2000.

_ فضيلة زواوي، تمويل المؤسسات الاقتصادية وفق ميكانيزمات الجديدة في الجزائر _دراسة حالة مؤسسة سونلغاز_، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجيستير في العلوم التسيير، بومرداس، 2009.

_ عليمة حساني، فعالية المصادر الحديثة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر تخصص علوم تسيير، جامعة بن هيدي أم بواقي، 2013.

_ أحلام بوزنون/صباح قحام، الأحكام القانونية لعقد تحويل الفاتورة، مذكرة مقدمة لنيل الماستر تخصص قانون أعمال، جامعة محمد الصديق بن يحي جيجل،2015.

_ خالد أومدار/ بلال بوحمام، دور عقد تحويل الفاتورة FACTORING في تمويل الاستثمار في الجزائر، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في القانون، جامعة 8 ماي 1945 قالمة،2021.

_ إيمان صغيري، دور التصدير في اختراق الأسواق الدولية_ دراسة حالة مؤسسة حفيظي لتوضيب وتصدير التمور بسكرة، مذكرة ماستر علوم تجارية، جامعة محمد خيضر بسكرة.

3/ المقالات العلمية:

_ بن عشي أمال، عقد تحويل الفاتورة كألية لتحصيل الحقوق التجارية، مجلة الحقوق والعلوم السياسية خنشلة، العدد8، 2017.

_ بقاش وليد /بغداد عمر، مجلة الدراسات الاقتصادية والإسلامية، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، مجلد 4، العدد1، 2019

_ حوت فيروز، عقد تحويل الفاتورة في القانون الجزائري، مجلة المقار للدراسات الاقتصادية، المركز الجامعي تندوف، العدد 02, جوان 2018.

_ حمزة عبد يوسف / دعاء شاكر محمود، التخصيم: نشاط بيع وشراء الحقوق التجارية، البنك المركزي العراقي، دائرة مراقبة الصيرفة قسم مراقبة المصارف الإسلامية، شعبة التعليمات والضوابط، العراق،2020.

_ حداد نور الهدى/ د علي زيان محمد وأعمر، استراتيجيات التسويق الدولي وسبل النفاذ للأسواق الخارجية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 16.

_ قندوز عائشة وعلاوي صفية، دور الوكيل الجمركي في تسهيل التجارة الخارجية، مجلة دراسات في الاقتصاد وإدارة الأعمال، المجلد 03، العدد06، ديسمبر 2020.

_ عصام صبرينة، الإعتماد المستندي ألية جديدة للرقابة على التجارة الخارجية في التشريع الجزائري، مجلة أفاق للعلوم، المجلد 5، العدد 03، 2020.

_ عيادي فريدة، النظام القانوني لعقد تحويل الفاتورة في التشريع الجزائري، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والإقتصادية والسياسية.

_ مخالدي عبد القادر، عقد تحويل الفاتورة، مجلة الدراسات القانونية المقارنة، المجلد6، العدد1، 2020.

_ مريم التومي وبحالة الطيب، أثر التمويل بتقنية عقد تحويل الفاتورة وفق القانون التجاري الجزائري (The effect of financing the invoice transfer contract technology according to the Algerian commercial law) ، مجلة طبنة للدراسات العلمية الأكاديمية، المجلد: 40، العدد: 4، 2021.

_ هاني دويدار، عقد تحصيل الديون التجارية، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، تصدر عن كلية الحقوق في جامعة الإسكندرية، العددان 1و2 , 1991.

4/المداخلات العلمية:

_مهدي ميلود، مداخلة حول << أدوات التمويل المصرفية اللاربوية ودورها في دعم المؤسسات الاقتصادية _مع عرض لبعض التجارب في الدول النامية _، >> ملتقى دولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، يومي 21و22 نوفمبر 2006، جامعة محمد خيضر كليو العلوم الاقتصادية والتسيير.

_صليحة بن طلحة و معوشي بوعلام ، مداخلة حول<< دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل و تحصيل الحقوق>> الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الإقتصاديات و المؤسسات _دراسة حالة الجزائر و الدول النامية_ بسكرة أيلم 21و22 نوفمبر 2006.

5/ المواقع الإلكترونية:

https://www.arrajol.com/content/72311 /23:33 25/04/2023

https://douane.gov.dz/spip.php?articl28300:53، 11/05/2023

ب/ قائمة المراجع باللغة الأجنبية

1\ OUVRAGES:

-Christian Gavalda: Affacturge, ENCYLOPEDIE Dalloz com, 1996- I -A -B – P2 no (4-5)

- Clive schmitthaff، Law and practice of International، The Export Trada3 ed London,1969,

2\ARTICLES:

_Jason Tian، International Factoring in China Part I: overview of legal regimes for factoring Industry، SHANGHAI LANDING LAW OFFICES، Shanghai China | +86-13816548421 |jasontian78@outlook.com، P1.

-CHEN Shuzhen[a], *; LIANG Liang[a]; ZHAO Zheng[a] ،The Financing Role of Factoring in China Context ،International Business and Management ،Vol. 9, No. 1, 2014.

- Manoj Kumar Sinha ،ROLE OF FACTORING SERVICE IN SHORT-TERM BUSINESS FINANCING: A CROSS COUNTRY ANALYSIS part of University Grants Commission (UGC) Minor Research Project (20162018 ،).

_ Leora Klapper, The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises Development Research Group the World Bank, 1818 H Street, NW Washington, DC 20433 (202) 473-8738, lklapper@worldbank.org.

_Dr. Siti Malikhatun Badriyah, S.H., M. Hum and 2Siti Mahmudah, S.H., MH ، FACTORING AS A FINANCING ALTERNATIVE OF BUSINESS DEVELOPMENT FOR SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES International Journal of Mechanical Engineering and Technology (IJMET) Volume 8, Issue 11, November 2017.

3\ Rapports:

_Jean-Michel CHARPIN et Cédric GARCINAnalyse، Analyse du marché de l'affacturage، RAPPORTN° 2013-M-114-02، - NOVEMBRE 2013.

_Source: EUF Whitepaper on Factoring 2015

*https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/financialstabilityreview201511.en.pdf?24cc5509b94b997f161b841fa57d5eca page 70, chart 3.6 SNL Financial

4\SITE INTERNET:

- https://www.arrajol.com/content/72311 /2023/04/25.

_https://c2fo.com/resources/working-capital/the-3-biggest-disadvantages-of-invoice-factoring-today 2023/04/28.

_http://www.ContinuousCashFlow.Net 2023/04/.28

_ https://news.radioalgerie.dz/ar/node 2023/05/05.

_ https//: www.doctrine.Fr/dashboard 2023/05/11

_ https//: www.e-affacturage-fr/avis 2023/05/11.

_ https://www.Unidroit.org/wp-content/ uploads/2021 08 / explanatorynote-f. Pdf ، 2023/05/20.

_https://oms.bdu.ac.in/ec/admin/contents/160_16CCCCM1516CCCBM1516CCCAC15_2020052605363635.pdf. 2023/05/ 22

5\Autres documents:

_Note rédigée par Mr Chabane ASSAD Fondateur de FINABI ،Note d'analyse sur le Factoring en Algérie: Impact sur le financement des PME, insuffisances règlementaires et opportunités développement AVRIL 2021,

www.finabi.ne.

/Source: EUF Whitepaper on Factoring 2015
*https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/financialstabilityreview201511.en.pdf?24cc5509b94b997f161b841fa57d

فهرس المحتويات

المقدمة	**1**
الفصل الأول: النظام القانوني لعقد تحويل الفاتورة	
المبحث الأول: الاطارالمفاهيمي لعقد تحويل الفاتورة	**6**
المطلب الأول: مفهوم عقد تحويل الفاتورة	**6**
الفرع الأول: تعريف عقد تحويل الفاتورة	**6**
أولا: التعريف القانوني	**7**
ثانيا: التعريف الفقهي لعقد تحويل الفاتورة	**9**
الفرع الثاني: خصائص عقد تحويل الفاتورة	**12**
أولا: خصائص التي يشترك فيها عقد تحويل الفاتورة مع باقي العقود	**12**
ثانيا: الخصائص التي ينفرد بها عقد تحويل الفاتورة عن بقية العقود	**13**
الفرع الثالث: أنواع عقد تحويل الفاتورة	**14**
أولا: عقد تحويل الفاتورة من حيث الوظيفة	**14**
ثانيا: أنواع عقد تحويل الفاتورة من حيث مجال التطبيق	**15**
المطلب الثاني: تميز عقد تحويل الفاتورة عما يشابهه	**16**
الفرع الأول: تميز عقد تحويل الفاتورة عن عقد خصم الأوراق التجارية	**17**
أولا: أوجه الشبه	**17**
ثانيا: أوجه الأختلاف	**17**
الفرع الثاني: تميز عقد تحويل الفاتورة عن الاعتماد المستندي	**18**
أولا: أوجه الشبه	**18**
ثانيا: أوجه الأختلاف	**19**
الفرع الثالث: تميز عقد تحويل الفاتورة عن عقد الليزينغ	**19**
أولا: أوجه الشبه	**20**
ثانيا: أوجه الأختلاف	**21**
المبحث الثاني: الأحكام القانونية لعقد تحويل الفاتورة	**22**

المطلب الأول: الطبيعة القانونية لعقد تحويل الفاتورة	22
الفرع الأول: الأساس القانوني لعقد تحويل الفاتورة في الإتفاقيات والتشريعات المقارنة	23
أولا: الأساس القانوني لعقد تحويل الفاتورة حسب الاتفاقيات الدولية	23
ثانيا: الأساس القانوني لعقد تحويل الفاتورة حسب التشريعات المقارنة	24
الفرع الثاني: الأساس القانوني لعقد تحويل الفاتورة حسب التشريع الجزائري	27
أولا: عقد تحويل الفاتورة بمثابة ورقة تجارية	27
ثانيا: عقد تحويل الفاتور بمثابة حلول إتفاقي	28
المطلب الثاني: مراحل تكوين عقد تحويل الفاتورة	30
الفرع الأول: مرحلة ما قبل التعاقد	30
أولا: التحري عن المركز المالي	31
ثانيا: نتيجة التحري	33
الفرع الثاني: مرحلة الابرام (التعاقد)	35
أولا: أطراف عقد تحويل الفاتورة	35
ثانيا: الأركان عقد تحويل الفاتورة	38
الفرع الثالث: مرحلة انقضاء عقد تحويل الفاتورة	41
أولا: أثار عقد تحويل الفاتورة	41
ثانيا: نهاية عقد تحويل الفاتورة	46
خلاصة الفصل الأول	48
الفصل الثاني: عقد تحويل الفاتورة في علاقته بالتنمية الإقتصادية	50
المبحث الأول: التطبيقات الإقتصادية لعقد تحويل الفاتورة	51
المطلب الأول: تطبيقات عقد تحويل الفاتورة على مستوى التجارة الداخلية	52
الفرع الأول: عقد تحويل الفاتورة كأداة لتحصيل الديون التجارية وتسيير حسابات الزبائن	52
أولا: عقد تحويل الفاتورة كأداة لتحصيل الديون التجارية	53
ثانيا: عقد تحويل الفاتورة كأداة لتسيير حسابات الزبائن	54

الفرع الثاني: عقد تحويل الفاتورة كوسيلة لتمويل المؤسسات والمشاريع الإستثمارية	55
أولا: حاجة المؤسسات الاقتصادية إلى التمويل	57
ثانيا: أهمية التمويل بواسطة عقد تحويل الفاتورة	58
الفرع الثالث: عقد تحويل الفاتورة كوسيلة ضمان ووقاية من مخاطر عدم التسديد	59
أولا: مخاطر عدم التسديد	60
ثانيا: عقد تحويل الفاتورة أداة وقاية من مخاطر عدم التسديد	60
المطلب الثاني: تطبيقات عقد تحويل الفاتورة على مستوى التجارة الخارجية	62
الفرع الأول: عقد تحويل الفاتورة كألية لترقية عمليات التصدير	62
أولا: أهمية التصدير	62
ثانيا: عقد تحويل الفاتورة كأداة لزيادة عمليات التصدير	63
الفرع الثاني: عقد تحويل الفاتورة وسيلة للقيام بالإجراءات الجمركية	64
أولا: مفهوم التخليص الجمركي	64
ثانيا: عقد تحويل الفاتورة وسيلة للقيام بإجراءات التخليص الجمركي	65
الفرع الثالث: عقد تحويل الفاتورة وسيلة لتقديم المعلومات عن الأسواق الخارجية	66
أولا: مفهوم التسويق الدولي (معلومات عن الأسواق الخارجية)	66
ثانيا: عقد تحويل الفاتورة وسيلة تسهل التسويق الدولي	68
المبحث الثاني: فعالية عقد تحويل الفاتورة في المجال الاقتصادي	69
المطلب الأول: تجارب دولية رائدة في تطبيق عقد تحويل الفاتورة	69
الفرع الأول: تجربة الصين في تطبيق عقد الفاكتورينغ	69
أولا: التنظيم القانوني لعقد تحويل الفاتورة في الصين	70
ثانيا: سوق الفاكتورينغ في الصين	72
الفرع الثاني: تجربة فرنسا في تطبيق عقد الفاكتورينغ	73
أولا: التنظيم القانوني لعقد تحويل الفاتورة في فرنسا	73
ثانيا: سوق الفاكتورينغ في فرنسا	74
المطلب الثاني: تقييم عقد تحويل الفاتورة	75
الفرع الأول: مزايا وعيوب عقد تحويل الفاتورة	75

أولا: بالنسبة للمنتمي	75
ثانيا: بالنسبة للوسيط	78
ثالثا: بالنسبة للإقتصاد الوطني	80
الفرع الثاني: الصعوبات الاقتصادية لعقد تحويل الفاتورة	81
أولا: الصعوبات التي تحول دون نجاح عقد تحويل الفاتورة على المستوى الدولي	81
ثانيا: الصعوبات التي تحول دون نجاح عقد تحويل الفاتورة على المستوى الوطني	85
الفرع الثالث: الأفاق المستقبلية لتطبيق عقد تحويل الفاتورة في الجزائر	86
أولا: دلالات إمكانية تطبيق عقد تحويل الفاتورة في الجزائر	87
ثانيا: تقدير الطلب المحتمل لعمليات عقد تحويل الفاتورة في الجزائر	89
خلاصة الفصل الثاني	91
الخاتمة	94
قائمة المصادر والمراجع	97
فهرس المحتويات	104

الملخص:

يعتبر عقد تحويل الفاتورة من اهم البدائل التمويلة الحديثة للمؤسسات، فاضافة الى الخدمات المالية يوفر عقد الفاكتورينغ خدمات إقتصادية اخرى كتحصيل الديون التجارية والضمان المالي وتمويل الاستثمارات، وهذا ما يساهم في تطوير انشطة المؤسسات وتحسين فعاليتها، وتحقيق التنمية الاقتصادية.

كلمات مفتاحية: عقد تحويل الفاتورة، الفاكتورينغ، التخصيم، المنتمي، الوسيط.

Abstract:

The invoice transfer contract is considered one of the most important modern financing alternatives for institutions. In addition to financial services, the factoring contract provides other economic services such as collecting commercial debts, financial guarantee and financing investments. This contributes to the development of institutions' activities, improving their effectiveness, and achieving economic development

Key words: invoice transfer contract, Factoring, the affiliate, the mediator.

Résumé :

Le contrat de transfert de facture est considéré comme l'une des alternatives de financement modernes les plus importantes pour les institutions. En plus des services financiers, le contrat d'affacturage fournit d'autres services économiques tels que le recouvrement des créances commerciales, la garantie financière et le financement des investissements،Cela contribue au développement des institutions activités, en améliorant leur efficacité et en réalisant le développement économique.

Mots-clès: contrat de transfert de facture, le factoring, l'affacturage l'appartenant, le médiateu.