

**Institut d'informatique et Techniques de Gestion**

**VCS Informatique**

# **Module : Commerce**

Semestre 1

**Année : 2008/2009**

## التجارة

ظهور التجارة و تطورها: تعد التجارة أحد الفروع الهامة في النشاط الاقتصادي و لقد مرت بعدة مراحل

مهدت

لظهورها يشكلها الحالي و أهم هذه المراحل هي:

1- مرحلة الجمع و الالتقاط: حيث كان الإنسان يعيش منفردا معتمدا على ما يجمعه بيديه و ما يلتقطه من ثمار الأشجار و الأعشاب.

2- مرحلة الصيد و الاقتناص: في هذه المرحلة اكتشف الإنسان لحوم بعض الحيوانات الصغيرة و الطيور و الأسماك فبدأ في تتبعها و صيدها و بالتالي نوع غذائه و لم يعرف الإنسان الاستقرار في هذه المرحلة و لم توجد علاقة بين نشاط كل فرد و آخر.

3- الزراعة البسيطة: بدأ الإنسان يكتشف عمليا الزراعة التي استلزم استقراره بجوار الأنهار و الأودية و في هذه المرحلة أحس الإنسان فائض في إنتاجه و في نفس الوقت احتاج إلى استهلاك أنواع أخرى لم يكن ينتجها نظرا لاستقراره، لذلك دعت الحاجة إلى مبادلة كمية من فائض إنتاجه بما يحتاجه من سلعة أخرى من فائض غيره و بذلك ظهر بما يسمى بالمقايضة و هي استبدال سلعة بسلعة أخرى نحتاجها و تعتبر بذلك أول صورة من صور التجارة.

4- مرحلة الزراعة الكثيفة: تخصص بعض الأشخاص و استقروا بجوار الأرض الخصبة و مصادرة المياه العذبة و تكونت لديهم خبرات في الزراعة استغلوا كل هذه الظروف لإنتاج زراعي كبير دعاهم إلى البحث عن أسواق الوسع لتصريف متوجهم و هنا عجزت المقايضة عن مسايرة هذا التوسع في التجارة لذلك اضطر الإنسان إلى ابتكار وسيلة أكرس تطورا و تماشيا مع الأحداث و ظهر ما يسمى بالعملة ممثلة النقود و بظهورها اتسعت التجارة و ظهرت طبقة متخصصة من التجار.

5- مرحلة الصناعة: كان نتيجة ثراء كبار التجار إذ شجعوا و مهدوا لظهور الثورة الصناعية التي أدت إلى التغير الشامل في نشاط الإنسان و زيادة أهمية التجارة و تشعب فروعها و نشاطاتها.

6- مرحلة التكنولوجيا: كانت نتيجة التقدم العلمي الذي أدى إلى ازدياد الحاجات و تنوعها و بالتالي تطورت التجارة و اتسع قطاعها و أصبحت اهتماماتها لا تقتصر على الشراء لغرض البيع و تحقيق الربح فحسب و إنما اهتمت بتقديم السلع بالكمية و النوعية المناسبة و في الوقت و المكان المحدد.

## ❖ تقسيم التجارة

**تعريف التجارة:** هو احد الفروع الهامة في النشاط الاقتصادي و تتميز بتبادل سلع و خدمات بين الأفراد و

المؤسسة

و يمكن تقسيمها من عدة أوجه.

**1- من الناحية الجغرافية:** يقصد به المكان الذي يتم فيه التجارة إذ أنها تتم إما داخل القطري الوطني

فتسمى بالتجارة الداخلية أو أنها تتعدى حدوده و تسمى بالتجارة الخارجية.

**أ- التجارة الداخلية: Le commerce Nationale** و يقصد بها مجموعة المبادلات التي تتم بين

التجار و عملائهم داخل البلد الواحد و تتميز بأنها:

- تتم بلغة واحدة و هي اللغة الوطنية.
- تتم بعملة واحدة و هي العملة الوطنية.
- تخضع للقوانين التي تصدرها الدولة لتنظيم التجارة الداخلية.
- تستخدم وسائل النقل الداخلية: نقل بري - سكك حديدية....

**ب- التجارة الخارجية: Le commerce Internationale** و يقصد بها جميع العمليات التي تتم

بين دول

ومتعاملين اقتصاديين ينتمون لبلدان مختلفة و تتميز بمايلي:

- اختلاف لغة الأطراف و يتوجب ذلك وجود لغة تجارية يتعارف عليها الطرفين.
- يتم التعامل فيها بوحدات نقدية مختلفة و بالتالي يصبح من الضروري تحويل النقود الوطنية إلى نقود دولية حتى يتم التبادل فيما بينهم.
- يحكم التجارة الخارجية أنماط إقتصادية مختلفة و تختلف والأهداف التي تسعى كل دولة لتحقيقها عن طريق نظامها الاقتصادي.
- و تقسم التجارة الخارجية بدورها إلى تجارة تصدير و تجارة إستيراد

## 2- تجارة العبور:

**أ- العبور المباشر:** فيها تقتصر خدمات التجارة على عبور الحدود السياسية من نقطة لأخرى بشرط عدم إحداث تغير للسلعة.

**ب- العبور غير المباشر:** و هي انتقال السلعة إلى دول معينة مع إحداث تحويلات عليها ثم ترجع إلى البلد الأصلي.

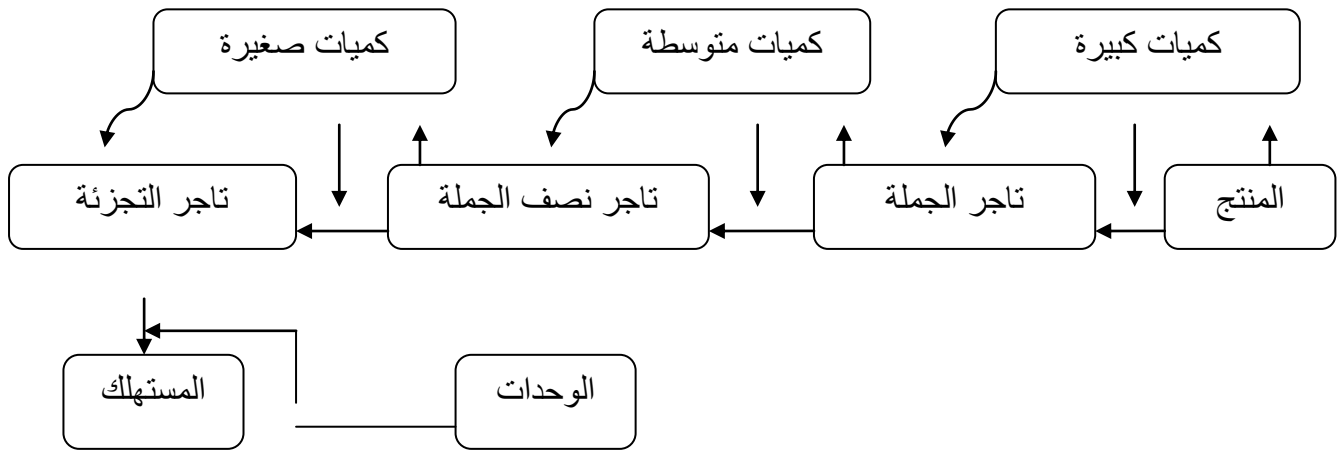
**3- تقسيم التجارة من ناحية أهمية الأعمال:** يقصد بأهمية الأعمال نوع السلعة التي يتخصص فيها النشاط

التجاري وكميتها.

أ- من حيث نوع السلعة: تقسم التجارة من حيث نوع السلعة إلى رئيسية و أقسام فرعية فالأقسام الرئيسية مثل: تجارة الحليب و مشتقاته - تجارة اللحوم - تجارة الألبسة إلى غير ذلك.

ب- من حيث كمية السلعة: يهدف المنتجون أساسا إلى توصيل سلعهم إلى المستهلك، إذ كان المنتج في الماضي يستطيع إن يتصل مباشرة بالمستهلك نظرا لقلّة كمية الإنتاج، لكن مع تطور الصناعة و الزراعة و زيادة حجم الإنتاج صعب على المنتج الاتصال المباشر بالمستهلك و أدى ذلك إلى ظهور مجموعة من التجار يتخصصون في هذا النشاط.

❖ خطوات وصول السلعة من المنتج إلى المستهلك:



❖ القانون التجاري

**تعريف القانون:** هو مجموعة القواعد و الأحكام التي يتبعها الناس في علاقاتهم المختلفة و تنفذها الدولة عن طريق المحاكم و ينقسم إلى قانون عام و قانون خاص.

■ **القانون العام:** هو الذي ينظم الروابط القانونية التي تكون الدولة طرفا فيها، من فروع: القانون الدستوري، القانون الدولي.

■ **القانون الخاص:** قانون حديث النشأة استقل عن القانون المدني منذ وقت ليس ببعيد حيث كان القانون المدني يطبق على جميع الأفراد دون تفرقة أيا كانت صفاتهم أو الأعمال القانونية التي يقومون بها و يعود سبب الانفصال إلى طبيعة القواعد التجارية و مميزاتها إذ تتسم بالكثرة و السرعة، الائتمان و المرونة، و مما سبق يمكن أن نضع التعريف التالي: هو فرع من فروع القانون الخاص يتضمن القواعد القانونية التي تحكم طائفة معينة من الأعمال هي الأعمال التجارية وطائفة معينة من الأشخاص هي طائفة التجار.

- **العلاقة بين القانون المدني و القانون التجاري:** القانون المدني هو الشريعة العامة التي تنظم الروابط القانونية بين الأفراد و العلاقات في المجتمع بينما القانون التجاري فيتضمن قواعد استثنائية تخرج على المبادئ العامة الواردة في القانون المدني إذ تطبق على فئة الأعمال التجارية و القانون التجاري على هذا النحو تابع للقانون المدني بصفة عامة حيث يعتبر هذا الأخير بمثابة المرجع العام الذي يرجع إليه يرجع في كل مرة لا نجد فيها حكما خاصا في القانون التجاري.
- **مصادر القانون التجاري:** تفيد كلمة مصدر من حيث اللغة الأصل أو المنبع الذي يستمد من الشيء. فما هو الأصل الذي تصدر عنه القاعدة القانونية التجارية؟  
إن مصادر القانون التجاري نصت عليها المادة الصادرة بأمر رقم 96/27 بتاريخ 9/12/96 التي تقول: يسري القانون التجاري على العلاقات بين التجار و في حالة عدم وجود نصا فيه يطبق القانون المدني و أعراف المهنة عن الاقتضاء.  
يستفاد من النص السابق أن المصادر الرسمية التي يجب أن تصدر عنها القاعدة التجارية هي: التشريع التجاري، التشريع المدني، العرف، العادات التجارية.
- أ- **التشريع التجاري:** يقصد بالتشريع التجاري مجموع النصوص المكتوبة التي تعالج الحياة التجارية و الصادرة عن السلطة التشريعية للدولة والتي تمثل بالقانون التجاري الصادر بأمر رقم 75/59 بتاريخ 26/09/1975. و ما صدر فيما بعد من أوامر و قوانين معدلة أو مكملة لأمر 75/59.
- ب- **التشريع المدني:** يعتبر التشريع المدني تشريعا عاما تطبق أحكامه على المسائل التجارية التي لم يرد فيها نصا في القانون التجاري، و في حالة وجود نص تجاري و نص مدني نعالج مسألة معينة فإننا نطبق النص التجاري عملا بالقاعدة التي الخاص يقيد العام.
- ج- **العرف:** للعرف دور كبير في مجال التجارة و لم يحظى فرعا من فروع القانون بالقواعد العرفية مثلما حظي به القانون التجاري باعتباره قواعد وضعها التجار في تنظيم معاملاتهم و نشأ نتيجة تعارفهم عليها.  
بالتالي فالعرف هو قاعدة قانونية غير مكتوبة تنشأ عن تكرار سلوك مهين في مسألة ما بين الناس مع الاعتقاد أن هذا السلوك أصبح ملزما لهم و لا يستطيعون الاستغناء عنه في تنظيم معاملاتهم التجارية.
- د- **العادات التجارية:** هي أحكام أعتاد التجار على إتباعها في معاملاتهم دون أن تصل إلى درجة الإلزام بمعنى أن العادات التجارية هي عرف لم يتوفر فيه عنصر الإلزام و إنما تطبق إذا رغب أطراف التعامل في الأخذ بأحكامها.

## ❖ التاجر:

**تعريف:** عرفت المادة الأولى من القانون التجاري للتجار بقولها: "يعد تاجرا كل شخص طبيعي أو معنوي يباشر عملا تجاريا و يتخذه مهنة معتادة له ما لم يقضي القانون بخلاف ذلك."

نلاحظ من المادة السابقة انه يجوز أن يكون التاجر شخصا طبيعيا أي إنسان أو شخصا معنويا (مؤسسة أو شركة) بشرط أن يمارسا عملا تجاريا ضمن الأعمال الواردة في نصوص المواد 2-3-4 من القانون التجاري.

ولكن يكتسب الشخص صفة التاجر لا بد من شرطين هما: شرط الاحتراف و شرط الأهلية.

**تعريف الاحتراف:** يقصد به مواصلة الأعمال التجارية بصفة دائمة و منظمة بقصد اتخاذها مهنة للكسب و الارتزاق.

**عناصرها:** يتكون الاحتراف من العناصر التالية:

- ✓ ممارسة التاجر وسيلة للعيش و الارتزاق.
- ✓ قيام الشخص بالأعمال التجارية باسمه و حسابه بمعنى أن يتحمل جميع المخاطر الناجمة عن قيامه بهذا العمل.
- ✓ أن يمارس العمل بصورة علنية و ظاهرة.

\* **الأهلية:** يقصد بالأهلية صلاحية الشخص لصدور العمل التجاري منه و نتناول فيما يلي : أهلية الراشد، أهلية القاصر، أهلية المرأة المتزوجة.

**أهلية الراشد:** لم يتضمن القانون التجاري حكما خاصا بسن الرشد التجاري لذا سنطبق القاعدة العامة الواردة في القانون المدني - لأنه يعتبر مصدر من مصادره - و التي تنص على: كل من بلغ سن الرشد متمتعا بقواه العقلية و لم يحجر عليه يعتبر كامل الأهلية بمباشر حقوقه المدنية.

"الحجر هو صدور حكم من المحكمة بمقتضى دعوة مرفوعة تمنع الشخص من التصرف بممتلكاته إلا بإذن من القاضي."

**القاصر المادون:** إن القاصر الذي لم يبلغ سن الرشد من ذكر أو أنثى و يرغب في مواصلة التجارة لا يستطيع ذلك إذا حصل على الإذن من والده أو من أمه أو من مجلس العائلة عن انعدام الأب و الأم.

**أهلية المرأة المتزوجة:** للمرأة المتزوجة في القانون التجاري الأهلية الكاملة بمباشرة التجارة دون قيد أو شرط شأنها شأن الرجل تماما تلتزم بكافة الالتزامات المهنية للتجارة و تطبيق عليها أحكام القانون التجاري.

واجبات التاجر

بالنسبة لعامة الناس: على التاجر أن يؤدي خدمات التجارة بكل أمان فلا يغش في نوع السلع ولا يقص من الكيل و الميزان و لا يزيد في الأسعار المحددة في بيع السلعة و لا يمتنع عن بيع السلعة الموجودة لديه.

بالنسبة للدولة: على التاجر أن يلتزم بما يلي:

- ✓ يلتزم بدفع الضرائب و الرسوم التي تفرضها الدولة و أهمها الضريبة على الأرباح التجارية.
- ✓ مراعاة تطبيق الأحكام الصحية الخاصة باستخدام القوى العاملة سواء في ما يتعلق بساعات العمل – الأجر – التأمين.

✓ تطبيق الأحكام التي تفرضها القوانين المدنية (تعليمات البلديات).

**حقوق التاجر:** يتمتع التاجر بالضمانات و الامتيازات التي قررها القانون التجاري له كما يسم القانون للتاجر بان يضيف مبلغا من المال إلى سعر الشراء كريح له مقابل مخاطرته بالتجارة.

$$\text{تكلفة الشراء} + \text{هامش الربح} = \text{سعر البيع.}$$

#### ❖ تاجر الجملة و تاجر التجزئة

1- تاجر الجملة: هو الذي يقوم بشراء البضاعة بكميات كبيرة من المنتج ثم يعيد بيعها بكميات متوسطة إلى

تاجر نصف الجملة و تجارة التجزئة يلاحظ انه يتميز ب:

- يحتاج إلى رأس مال كبير و غالبا ما يتخصص في سعة واحدة أو عدة سلع متجانسة.
- يفصل السلع ذات الأسعار المنخفضة و الأحجام الكبير ثم يقوم بتعبئتها بمعرفة و يضع علامته التجارية عليها ثم يبيعها إلى تجار التجزئة بالسعار التي يحددها.
- يعتبر تاجر الجملة حاقا وصل بين المنتج و تاجر التجزئة و يعتبر مفيدا لكل منهما فبالنسبة للمنتج يعمل على تنشيط حركة البيع كما انه يساعد على فتح أسواق جديدة له أما بالنسبة لتاجر التجزئة يؤمن له الحصول على ما يلزمه من السلع بالطريقة التي تناسبه دون ضرورة اللجوء إلى المنتج الأول خاصة إذا لم يكن في نفس المنطقة.

2- تاجر التجزئة: هو الذي يشتري السلعة من تاجر الجملة بكميات صغيرة أو متوسطة ثم يعيد بيعها بالوحدات أو بالقطع للمستهلك.

وظائفه:

- يقوم بتجميع السلع بغرض عرضها و تقديمها إلى المستهلك في الوقت المناسب للاستهلاك.
- يقوم بتجميع الطلب للمستقبل فيقوم بشراء الكميات المناسبة أو يحتفظ المخزون السلعي المناسب لهذا الطلب.
- يقوم بتحديد مصادر الحصول على هذه المنتجات و الأسعار المناسبة لذلك.
- يقوم بوظيفة التخزين بعد استلامه السلعة من تاجر الجملة و يقوم بفرز السلعة و يقد يعيد المعيب منها يتعرض تاجر التجزئة لبعض المخاطر نتيجة تخزين كميات كبير من السلع لا يتمكن من تصريفها نتيجة تغير الأذواق مثلا: مما يؤدي به الى تحمل الخسائر كبيرة نتيجة لتدهور اسعار هذا المخزون.
- كان معظم تجار التجزئة يعتمدون على رؤوس أموال صغيرة و لكن مع تطور التجارة و الزيادة الكبيرة و الخدمات التي يطلبها المستهلك ظهرت بعض المنشآت التي تزاوّل تجارة التجزئة معتمدة على رؤوس أموال كالأروقة و الأقسام.

#### ❖ التزامات التاجر المهنية

فرض القانون التجاري على التجار التزامين لتنظيف مهنة التجارة و هما:

1-مسك الدفاتر التجارية.

2-التسجيل في السجل التجاري.

#### 1-الدفاتر التجارية:

\* **تعريفها:** هي عبارة عن سجلات يقيد فيها التاجر عملياته التجارية حقوقه و التزاماته، مشترياته، و مبيعاته، مصاريفه و مداخليه.

\* **أهميتها:** ليس هنالك خلاف على أن مسك الدفاتر التجارية أمرا لاغني عنه في مجتمع التجارة للفائدة التي تعود عنها حيث أن مسك الدفاتر التجارية له أهمية:

أ- بالنسبة للتاجر: يجب على التاجر تسجيل العمليات التجارية بشكل منظم و دقيق حتى تكون الدفاتر مرآة عاكسة و صادقة لنشاطه و بالتالي يستطيع الوسع في معاملات جديدة أو يقلص في المعاملات التي تعود عليه بالفائدة.

ب- بالنسبة للضرائب: إذا كانت الدفاتر منظمة و دقيقة فإنها توحى بالثقة و تبعت على اطمئنان الموظفين المكلفين بتقدير الضريبة فتجعلهم يربطون الضريبة على أساس الأرباح، أما إذا لم يسك التاجر دفاتره و كانت غير دقيقة و منظمة فإنهم يقدرون الضريبة تقديرا جزافيا.

ج- بالنسبة للإثبات: اعترف القانون التجاري بقوة على ما ورد في هذه الدفاتر في مجال الإثبات لأنها تساعد على الفصل في المنازعات التي تنشأ بين التاجر و تعامله.



د- بالنسبة للإفلاس: إن التجارة تقوم على أساس المخاطرة فقد يربح التاجر أرباحا طائلة و قد يحدث و أن يفلس فإذا حدث و أفلس فتوزع الديون على الجماعة الدائنين كل حسب نسبة دينه بحيث تلعب الدفاتر دورا هاما.

\* أنواعها:

✚ **دفتر اليومية:** نصت المادة 9 من القانون التجاري على هذا الدفتر و مقتضاه أن دفتر اليومية هو دفتر إجباري لأنه يبين حقيقة المركز المالي للمشروع باعتباره سجلا يوميا يقيد فيه التاجر عملياته من بيع و شراء، إقراض و اقتراض استلام بضائع تسجيل مصاريف و مدا خيل بصورة إجمالية دون تفصيل.

✚ **دفتر الجرد:** نصت المادة 10 من القانون التجاري على هذا الدفتر بقولها: "يجب عليه أيضا أن يجري سنويا جردا لعناصر أصول وخصوم مقاولته و أن يقفل كافة حساباته بقصد إعداد الميزانية و حساب النتائج و تنسخ بعد ذلك هذه الميزانية و حساب النتائج في دفتر الجرد.

✚ **الدفاتر الاختيارية:** الى جانب الدفاتر الإجبارية قد تفرض طبيعة التعامل التجاري أو حاجات التجارة على التاجر أن يمسك دفاتر إضافية اختيارية لتساعده منها: دفتر المشتريات و المبيعات، دفتر الصندوق، دفتر الأستاذ، دفتر المرسلات.

**شروط تنظيم الدفاتر التجارية:** نظرا لأهمية الدفاتر التجارية السابقة الذكر أخضعها المشرع لشروط تنظيمية و هي على نوعين:

- أ- قبل الاستعمال:
- إلزامية ترقيم كل صفحات الدفتر.
  - التوقيع عليها و ختمها والهدف من ذلك هو صيانتها و عدم نزع الأوراق منها و استبدالها بدفاتر غير مختومة.

- ب- أثناء الاستعمال:
- عدم ترك الفراغ بين الكلمات عند كتابة القيد.
  - عدم التغير و التشطيب و عدم الكتابة على الهوامش.
  - يجب أن تكون الكتابة فيها حسب التاريخ و التسلسل الزمني و في حالة وقوع خطأ أثناء القيد فلا يشطب و أن يصحح بحسب تاريخ اكتشاف الخطأ.
- مدة الاحتفاظ بالدفاتر:** حسب نص المادة 12 من القانون التجاري يجب أن تحفظ الدفاتر التجارية بعد قبولها لمدة 10 سنوات.

## السجل التجاري:

- 1- تعريفه: هو عبارة عن دفتر يخصص فيطه لكل تاجر طبيعي أو معنوي صفحة تدون فيها البيانات الخاصة بهؤلاء الأشخاص و نشاطهم التجاري تحت رقابة و إشراف والدولة.
- 3- الملتزمون بالسجل التجاري: نصت المادة 20 من القانون التجاري على: "يطب هذا الإلزام خاصة على:  
\* كل تاجر شخصا طبيعيا كان أو معنويا.  
\* كل مقاوله تجارية يكون مقرها في الخارج وتفتح في الجزائر وكالة أو فرعا أو أي مؤسسة أخرى.  
\* كل ممثليه تجارية أجنبية تمارس نشاطا تجاريا على التراب الوطني."
- 3- آثار القيد في السجل التجاري: يترتب على القيد في السجل التجاري النتائج التالية:  
➤ اكتساب صفة التاجر: كل شخص طبيعي أو معنوي يسجل في السجل التجاري يعتبر مكتسبا لصفة التاجر إلا إذا ثبت خلاف ذلك.  
➤ إكتساب الشركة الشخصية المعنوية: إن قيد الشركة في السجل التجاري يعني ميلادها و نشوء شخصيتها المعنوية.  
➤ المسؤول عن الالتزامات التجارية، غير انه في حالة التنازل عن المحل التجاري بالبيع أو الإيجار فان المتصرف يبقى مسؤولا عن التزاماته التجارية إلى أن يتم شطب اسمه من السجل أو ي حالة توقفه عن النشاط.

## ❖ المحل التجاري

تعريفه: هو مجموعة من الوسائل المادية و المعنوية تآلفت معنا و رتبت بقصد استغلال مشروع تجاري معين. عناصره: نصت المادة 78 من القانون التجاري على: "تعد جزءا من المحل التجاري الأموال المنقولة المخصص لممارسة نشاط تجاري و يشمل المحل التجاري لإزاميا عملائه و شهرته، كما يشمل أيضا سائر الأموال الأخرى اللازمة كعنوان المحل، و الاسم التجاري و الحق في الإيجار والمعدات و الآلات و البضائع و حق الملكية الصناعية و التجارية كل ذلك ما لم ينص على خلاف ذلك."

### أ-العناصر المادية:

- **المعدات و الآلات**: يقصد بها تلك الأموال ذات الصيغة المادية التي تستعمل في الاستغلال التجاري دون أن تكون معدة للبيع مثل: السيارات، أدوات الكيل و القياس و الوزن، أثاث المحل، المكاتب، الزائن، جاهزة إعلام إلي....
- **البضائع**: يقصد بها المنقولات المعدة للبيع سواء كانت مواد تامة الصنع أو نصف مصنع أو مواد أولية قد تشكل البضائع عنصر تساسي في المحل التجاري كما هو الحال في تجارة المواد الغذائية، و قد لا تكون كذلك مثل في البنوك و المؤسسات التجارية.

### ب-العناصر المعنوية:

- **العملاء:** يقصد بالعملاء الزبائن و هم الأشخاص الذين اعتادوا مع المحل التجاري لشراء مستلزماتهم و الاستفادة بخدماته لأسباب هم يقدرونها في الشخص القائم على المحل كمهارته و حسن استقبال لهم و إرضائه لرغباتهم و إتقانه في العمل، و كلما ازداد عدد العملاء زادت أرباح التاجر و للعملاء الحرية المطلقة في التعامل مع المحل التردد عليه أو الابتعاد عنه.
- السمعة التجارية (الشهرة): ويقصد بها قدرة المحل على كسب العملاء بسبب ميزة في المحل كموقعه الحسن، فخامته مظهره و دقة تنظيمية و جمال عرضه و كل هذه الصفات تؤذي إلى كسب العملاء.
- **الاسم التجاري:** هو اسم يستخدمه التاجر لميزة محله عن غيره من المحلات قد يكون الاسم الشخصي له أو اسما يستعمله شعارا لمحله كان يقول: محل الفردوس، الحذاء الذهبي، صيدلية ابن سينا،.... وذلك للتأثير في نفوس العملاء.
- **الحق في الإيجار:** و هو من أهم العناصر المحل التجاري عندما يكون التاجر للمكان الذي يزاوئ فيه تجارته و يقصد بالحق في الإيجار حق التاجر في البقاء في العقار الذي يباشر فيه حسب العقد المتفق عليه مع مالك المحل.
- **حق الملكية الصناعية و التجارية:** و هي ثلاث أنواع:
  - أ- الاختراعات و الابتكارات: (براءة الاختراع): يقصد بها كل ابتكار جديد قابل للاستغلالية الصناعي بطرق أو وسائل جديدة أو بتطبيق جديد بطرق أو وسائل معروفة، وتمنح الدولة للمخترع شهادة تسمى براءة الاختراع بمقتضاها يصبح له الحق في احتكار أو استغلال اختراعه أو الإفادة بها و التنازل عنه للغير بتعويض أو بدون تعويض و القانون يحمي هذا الحق لصاحبه من أي اعتداء عليه.
  - ب- الرسوم والنماذج الصناعية: يقصد بها الأشكال الموضوعية للمنتجات التي تمنحها مظهرها خارجيا مميزا لها و تكسبها ذوقا و جمالا مما يساهم في كسب العملاء و يجب تقيدها هذا الرسم لدى المعهد الوطني للملكية الصناعية.
  - ج- العلامات التجارية: يقصد بها كل سمة مادية و إشارة يضعها التاجر على المنتجات قصد تمييز العملاء لها لان العلامة تمثل في ذهن المستهلك دليلا عن الجودة و النوعية.

## ❖ البيع التجاري

**تعريف البيع:** عبارة عن عقد بواسطته يتعهد شخص يسمى البائع بتسليم شخص آخر يسمى المشتري سلعة محددة بسعر متفق عليه.

**انعقاد البيع:** يتحقق البيع طالما أن البائع و المشتري متفقان حتى و لو لم يتم تسليم السلعة ا وان السعر لم يدفع بعد هذا الاتفاق يمكن أو عن طريق وساطة ، و يتم بالتراضي بصفة مباشرة أو بتلاقي المتعاقدين شخصيا أو بالمراسلة أو عن طريق وساطة، و يتم البيع بالمزايدة و في هذه الحالة تباع السلعة لمن يدفع أكثر و قد يتم البيع بتقديم مبلغ من النقود يسمى العربون.

**أثار البيع:** يصبح المشتري مالكا للشيء المباع انطلاقا من تاريخ البيع و تسلمه للبضاعة و يتحمل جميع مسؤولياته اثر ذلك.

**التزامات البائع:** يجب على البائع تسليم الشيء المباع و هذا يعني وضعه تحت تصرف المشتري ماعدا في حالة الاشتراك ما يخالف ذلك. أن يضمن للمشتري عدم وجود عيوب خفية ( عيوب تبطل البيع ).

**التزامات المشتري:** يجب على المشتري أن يتسلم الشيء المباع و يدفع الثمن المتفق عليه.

**نظم البيع الأكثر انتشارا:**

**1- البيع الفوري:** في هذه العملية يكون تسليم السلعة و دفع ثمنها متزامن و يتم الدفع نقدا و ينتقل المشتري سلعته أو يمكن أن يتم النقل عن معرفة البائع.

**2- البيع على الحساب:** يتم إتمام الصفقة و تسليم البضاعة أما الدفع فيؤجل في ما بعد إلى تاريخ لاحق يحدد مقدما.

**3- البيع بالتقسيط:** هو شراء بضاعة واستلامها في نفس الوقت لكن يتعهد المشتري بسداد ثمنها على دفعات خلال مدة معينة.

**4- البيع الايجاري:** لا يعد المشتري مالكا للشيء المباع إلا بعد إتمام تسديد الجزء الأخير من الثمن و في هذه الفترة تبقى ملكية السلعة للبائع.

**5- البيع الآجل:** يؤجل تسليم البضاعة و الدفع إلى موعد لاحق يحدد في العقد.

الأسعار:

السعر	تعريفه	مثال
سعر الشراء س - ش	هو تكلفة الشيء كما يظهر لنا من فواتير الموردين	س - ش = 1000 دج
سعر تكلفة الشراء س - ت - ش	هو سعر الشراء مضاف إليه المصاريف أخرى للمشتريات (مصاريف النقل، نفقات على البضاعة)	س، ت، ش = س، ش + م.ش س، ت، ش = 1000 + 200 س، ت، ش = 1200 دج
سعر البيع	هو سعر البضائع الذي يظهر في الفواتير	س.ب = 1800 دج
هامش الربح الإجمالي	هو الفرق بين س.ب و س.ت.ش	ه.ر.إ = س.ب - س.ت.ش 1200 - 1800 = 600 = دج
المصاريف العامة	و تتضمن مصاريف = التامين، الموظفين، الصيانة	م.ع = 150 دج
الربح الصافي	هو هامش الربح الإجمالي نطرح منه المصاريف العامة	ر.ص = ه.ر.إ - م.ع 150 - 600 = ر.ص = 450 دج

### ❖ العرض و الطلب

العرض: هو ما يقدمه المنتجون اهو البائعون في السوق من سلع قصد بيعها بأسعار معينة.

الطلب: يتمثل في المشتريين الراغبين في الحصول على السلع المعروضة بأسعار معينة.

تأثير الثمن على الطلب: لتكن لدينا المعطيات التالية:

20	15	10	5	ثمن السلعة (x) P
1100	1400	1800	2000	الطلب (وحدة) D

## علاقة ثمن السلعة و الطلب

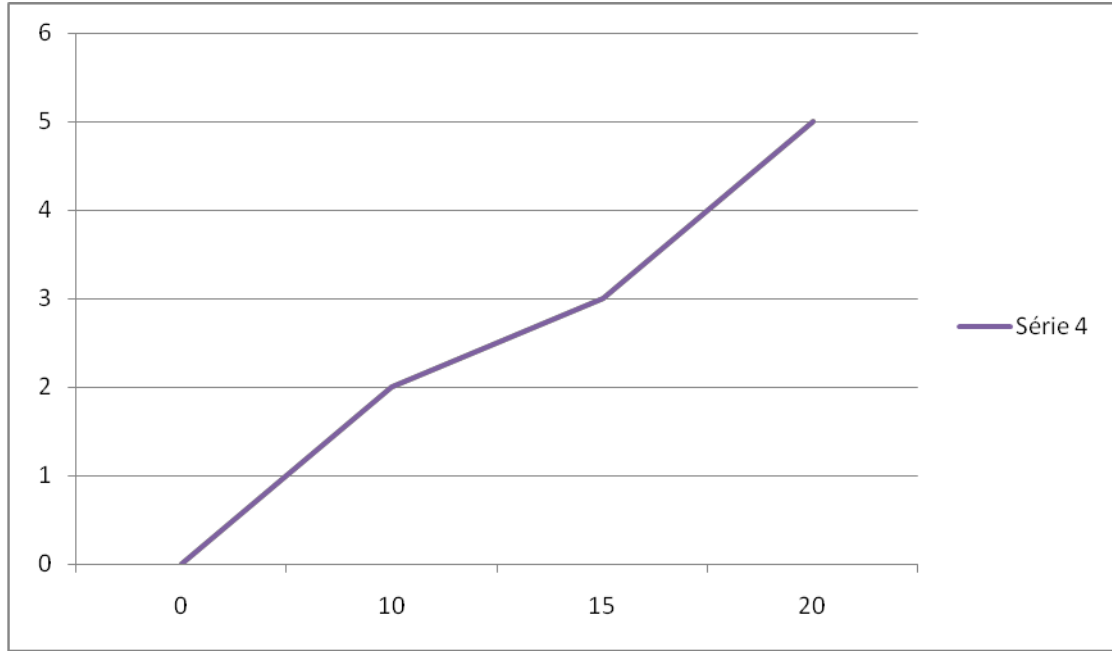


من خلال المنحنى السابق نلاحظ أن هناك علاقة عكسية بين ثمن السلعة (x) و الطلب عليها (y) و منه: يعتبر الطلب في اتجاه عكسي مع الثمن فكلما ارتفع الثمن قل الطلب وكلما انخفض الثمن زاد الطلب.

تأثير الثمن على الطلب: لتكن لدينا المعطيات التالية:

20	15	10	5	ثمن السلعة (x) P (وحدات نقدية)
2500	2000	1500	1000	العرض (S)

علاقة الثمن بالعرض



نلاحظ أن هناك تناسب طردي بين ثمن السلعة (x) والكمية المعروضة (S) إذ يتغير العرض بنفس الاتجاه الذي يتخذه الثمن فإذا ارتفع الثمن زادت الكمية المعروضة و إذا انخفض الثمن قلت الكمية المعروضة. تأثير كلا من العرض و الطلب على الثمن: إذا زادت الكميات المعروضة من سلعة معينة بسبب من الأسباب كوفرة الإنتاج مثلا فان السعر يميل إلى الانخفاض مثلا إنتاج التمر في فصل الصيف بينما إذا ارتفع الطلب على سلعة معينة فان سعرها يميل إلى الارتفاع.

العناصر التي تؤثر على كل من العرض و الطلب:

✓ كمية المحاصيل الزراعية.

✓ كميات المنتجات الصناعية.

✓ الأزمات الاقتصادية و السياسية.

✓ المنافسة.

✓ تغير الأذواق.

❖ الوثائق التجارية

❖ إثبات التدفقات الحقيقية

مقدمة: تؤثر العلاقة بين المؤسسة و متعاملها من زبائن و موردين و عمال و غيرهم إلى إنشاء وثائق تثبت التزامات و حقوق كل طرف من أطراف العلاقة. فالمؤسسة تقوم بعمليات تجارية تتمثل في البيع و الشراء، و

هذه العمليات تتم بإتباع دورة تبدأ بعملية طلب السلعة من المورد و تنتهي ببيع السلعة للزبون، و في كل مرحلة من هذه الدورة تستعمل المؤسسة وثائق تجارية مثل وصل التسليم و الفاتورة و غيرهما.

و تقوم المؤسسة بتسوية المبالغ التي تقابل السلع التي تشتريها كما تقبض من الزبائن مبالغ السلعة المباعة لهم و ذلك باستعمال الوسائل لدفع الفوري كالنقود أو الشيكات البنكية أو البريدية و قد تستخدم وسائل أخرى تسمى وسائل الدفع الآجل كالكمبيالة و السند لأمر.

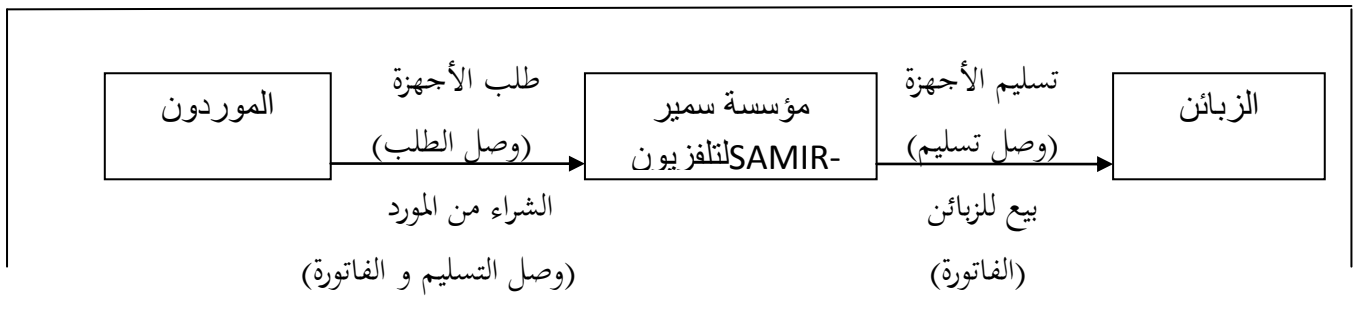
فما هو الوثائق التجارية التي تستعملها المؤسسة لإثبات التدفقات الحقيقية التي تنشأ عن عملياتها؟ و ماهي وسائل الدفع التي تستعملها المؤسسة لإثبات التدفقات المالية التي تنشأ عن عملياتها؟

وثائق إثبات عمليات البيع و الشراء: تقوم مؤسسة سمير لتلفزيون بشراء و إعادة البيع مختلف أنواع أجهزة التلفزيون، من اجل قيام مؤسسة بنشاطها يتوجه السيد سمير إلى مختلف المصانع (موردون) من اجل طلب الأجهزة التي يعيد بيعها لرواد محله (الزبائن) الكائن بالجزائر العاصمة.

الأجهزة المباعة يمكن أن تسلم مباشرة للزبائن كما يمكن تسليمها في مقر الزبون باستعمال سيارة التوزيع الخاصة بالمؤسسة.

عندما تتم عملية بيع لأحد الزبائن تقوم مؤسسة سمير بإعداد الفاتورة الخاصة بالعملية.

من النشاط الذي تقوم به مؤسسة سمير نتعرف على المراحل المختلفة لعمليات البيع و الشراء و الوثائق المستخدمة في كل مرحلة و التي يوضحها الشكل التالي:

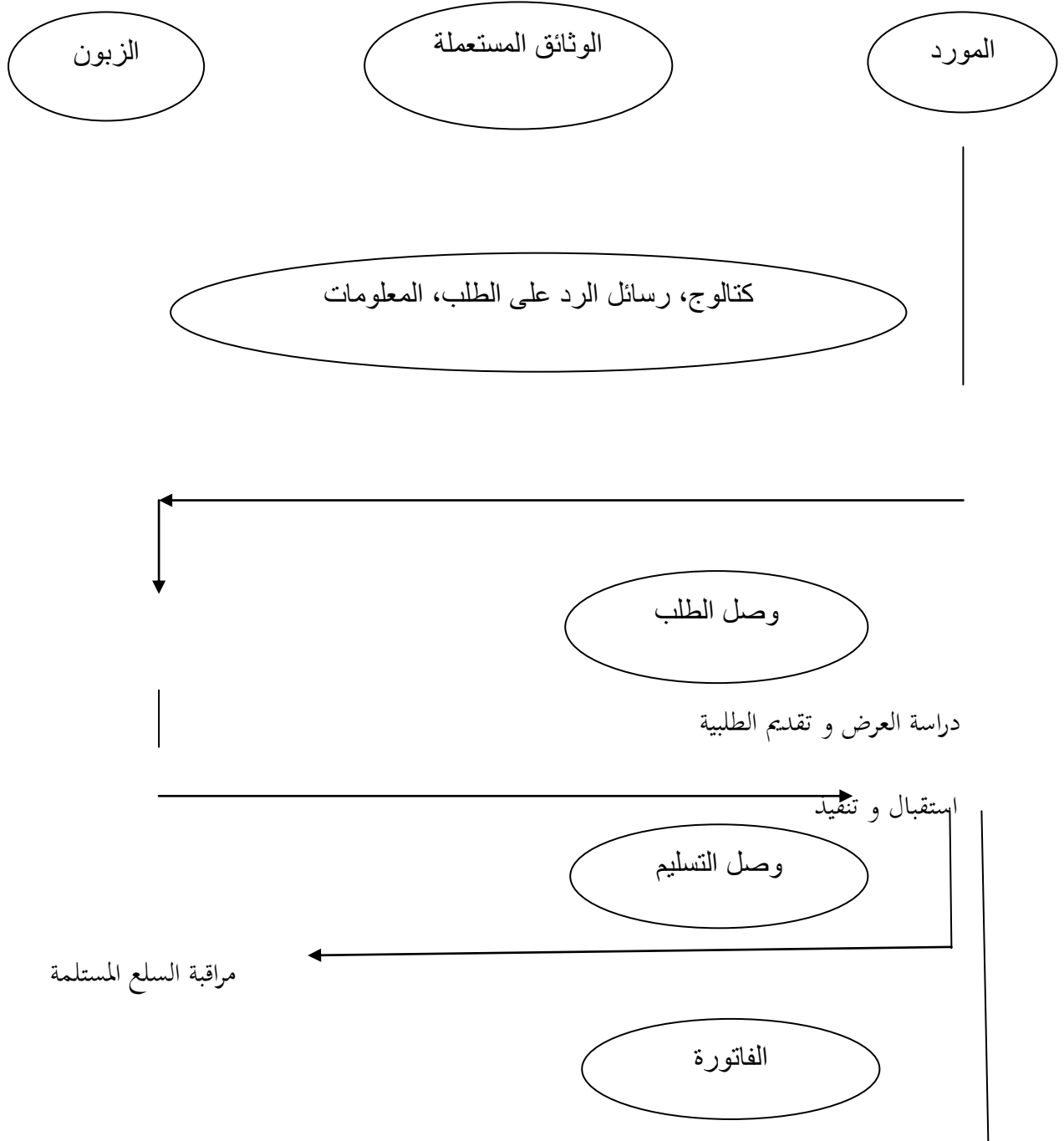


من الشكل السابق أن تدفقات الشراء و البيع تتم وفقا للدورة التالية:

➤ تقديم الطلب للمورد و ذلك باستخدام وصل الطلب.



- تنفيذ المورد للطلب و ذلك بتسليم الأجهزة لمؤسسة سليم مرفقة بوصول التسليم ثم إعداد الفاتورة الخاصة بالعملية و إرسالها للمؤسسة من اجل تسديدها.
  - إعداد فاتورة البيع للزبون و إرسالها له من اجل تسويتها.
- في الواقع كل مؤسسة لديها سلسلة الوثائق الخاصة بها التي تستعملها في عملياتها المختلفة و هذا يتعلق بطبيعة نشاطها، منتجاتها، وسائل التسليم التي تستعملها بصفة عامة يمكن تلخيص ذلك في مايلي:



تسجيل محاسبي - تسديد الفاتورة.

وسائل الدفع

قبض المبلغ

### ❖ وصل الطلب

**تعريفه:** هو وثيقة تجارية يستخدمها شخص مهين (الزبون) يطلب فيها شخصا آخر (المورد) بان يورد له أو يبيع كمية له كمية معينة من السلعة بسعر غالبا ما يكون محددًا.

**نموذجه:** في مايلي النموذج الذي تستخدمه إحدى المؤسسات من الشكل النموذج السابق أن البيانات التي يحتويها وصل الطلب تتمثل في:

رقم 01: اسم الوثيقة = وصل الطلب = Bond command

رقم 02: الرقم التسلسلي لوصل الطلب = 002599

رقم 03: شعار الزبون و اسم المؤسسة =

.....

رقم 04: معلومات عن الزبون = اسم المؤسسة / نوعها / رأس مالها /

ص.ب / الهاتف

رقم 05: معلومات عن المورد

.....=

رقم 06: تاريخ و مكان تحرير وصل الطلب =

.....

رقم 07: تفاصيل عن السلعة المطلوبة

.....=

- تعيين البضاعة = .....

- الكمية = 12 وحدة

- سعر الوحدة = 4417.95

- المبلغ الإجمالي خارج الرسم = 53015.40

- المبلغ بعد الرسم = .....

● رقم 08: توقيع و ختم الزبون، اسم الموقع =

.....

● رقم 09: معلومات مكتملة (المرجع الذي اعد على أساسه وصل الطلب)

ملاحظة: يتم إعداد وصل الطلب في نسختين على الأقل.

- نسخة ترسل للمورد.

- نسخة تحتفظ بها المؤسسة للإثبات على طلبيتها.

- تطبيق: بتاريخ 17 ماي 2017 قام محمد بناي صاحب مؤسسة محمد بناي للالكترونيات 152 - شارع ديدوش مراد -

الجزائر - بتقديم طلبية إلى شركة فليس - الجزائر - سطيف. تحتوي على مايلي:

- مرجع G 15/01 جهاز تلفزيون فئة 55 ، سعر الجهاز 16000

دج.

- مرجع G 20/02 جهاز تلفزيون فئة 37 ، سعر الجهاز 14200

دج.

- الرسم على القيمة المضافة 17

العمل المطلوب:

استعمل نموذج وصل الطلب الثاني لتقديم الطلب الذي قامت به مؤسسة محمد بناي.

Bon de commande	رقم: وصل الطلب
عنوان المؤسسة محمد بناي للالكترونيات	المطلوب من: فليس الجزائر ب : سطيف في: 05/17/...

المجموع	سعر الوحدة p.v	التعيين	الكمية Q	مرجع Ref
240000	16000	جهاز تلفزيون فئة 55'	15	1
284000	14200	جهاز تلفزيون فئة 37'	20	2
524000	المبلغ الإجمالي خارج الرسم			
89080	Tv /17 الرسم على القيمة المضافة			
613080	المبلغ الرسمي			

مدير المؤسسة

الإسم و التوقيع و الختم

### ❖ وصل التسليم

**تعريفه:** هو وثيقة يعدها المورد لتراffic السلع المسلمة للزبون، يحتفظ هذا الأخير بنسخة منها كما يحتفظ المورد بنسخة موقعة من طرف الزبون أو من ينوب عنه لإثبات التسليم.

**نموذجه:** يختلف شكله من مؤسسة إلى أخرى و في مايلي نموذج مستخدم في إحدى المؤسسات.

**رقم 01:** وصل التسليم

**رقم 02:** الرقم التسلسلي للوثيقة: 01274

**رقم 03:** معلومات عن المورد.

**رقم 04:** معلومات عن الزبون.

**رقم 05:** تاريخ و مكان التسليم.

**رقم 06:** تفاصيل عن السلعة المسلمة.

**رقم 07:** معلومات عن المسلم (أمين المخزن أو نائبه) بالإضافة إلى المراقب.

**رقم 08:** توقيع المسلم.

**رقم 09:** في حالة استعمال وسيلة النقل يتم تحديد رقم تسجيلها.

تطبيق: باعث مؤسسة " إعلام إلي للمستقبل " و مقرها: 4 شارع الاستقبال - الدار بيضاء - الجزائر. إلى الزبون:  
محمودي للإعلام الآلي - القبة - الجزائر.

الكمية	الزبون	الرمز
25	GENIX لوحة مفاتيح	Z /11
50	GENIX فأرة	E /20
10	ORANGE وحدة مركزية	D /18
07	LG17 شاشة	G /30

وبتاريخ 2008/05/18 أعدت المؤسسة وصل تسليم رقم 057/04 للزبون و سلمته البضاعة. و قد وقع  
بالاستلام.

المطلوب: أنجز وصل التسليم الخاص بهذه العملية.