

الإجابة النموذجية في مادة عقود الأعمال

الجواب الأول: المفاوضات هي تلك المرحلة التمهيديّة التي تتم فيها مناقشة شروط العقد واقتراحات وحوارات ملزم للأطراف المعنية تحاول من خلال هذه المرحلة أي مرحلة التفاوض الوصول إلى اتفاق يبني على مجموعة من القواعد والالتزامات.....

تظهر أهمية التفاوض في عقد التسيير في، ويبرز لما مضمون أو موضوع التفاوض في التفاوض على عناصر العقد أي الاتفاق على العناصر الأساسي والجوهرية في العقد.....الاتفاق على بند التفاوض.....، أحكام التفاوض تظهر من خلال التزامات الأطراف في التفاوض.....الالتزامات المكملّة للتفاوض.....(05ن)

الجواب الثاني: السرية في عقد الفرانشيز: مسألة السرية في عقد الفرانشيز من من المسائل التي طرحت عدة اشكالات سواء من حيث اعتبارها شرط من شروط إبرام عقد الفرانشيز، فإبرام أي عقد من عقود الأعمال لابد من وجود أركان يقوم عليها.....وشروط من بينها شرط السرية فهي شرط موضوعي هام.....(03ن).

لكن السرية هي أيضا التزام في عقد الفرانشيز، تبرز من خلال مراحله...مرحلة التفاوض.....مرحلة تنفيذ العقد.....مرحلة انقضاء العقد.....يبقى الالتزام بالسرية مرتبا لأثاره.....(03ن)

الجواب الثالث:

1- طرق اختيار المسير في عقد التسيير (03ن): تلعب مسألة اختيار الطرف المسير دورا هاما وبارزا في عقد التسيير إذ على ضوءه تبحث الدولة عن أساليب تسيير جديدة ومتطورة وتكنولوجيا عالية وكفيلة بالرفع من فعالية وحماية العام العام، صف إلى ذلك أنه يجب أن يكون المسير تبعا لنص المادة الأولى من القانون رقم 89-01 المتعلق بالتقنين المدني، أي

يكون المسير طرفا متمتعا بشهرة معترف بها، كما يجب أن يكون موضع ثقة.....مما يستعي الأمر الحرص الشديد والدقيق على اختيار هذا الشخص.....لهذا قيل بأن عقد التسيير يقوم على صفة الاعتبار الشخص، علما أن القانون رقم 89-01 لم يحدد طرق اختيار الطرف المسير على خلاف الأمر رقم 95-22 المتعلق بالخصوصية وفي إطار الفصلين الثالث والرابع حدد بأن الخصوصية تتحقق إما بالمزايدة أو التراضي بإجراء استثنائي.....، وأحسن ما فعل المشرع هو عدم تحديد الطرف المسير بل ترك المجال مفتوحا أمام المؤسسة العمومية الاقتصادية لاختيار الطريقة التي تراها مناسبة مع مراعاة طبيعة النشاط وأهداف العقد.....(01)

وفي أغلب الحالات يكون اختيار المسير بطريقتين هما:

الدعوة للمنافسة.....(01)

التفاوض المباشر أو التراضي أو الممارسة.....(01)

2- دور المعرفة الفنية في عقد الفانشيز: للمعرفة الفنية مكانة هامة في عقد الفانشيز، لأن ما فما يميز هذا الأخير كونه يرتكز على مسألة أساسية وجوهرية وألا وهي نقل المعارف الفنية والخبرات والتكنولوجيات، ويلعب دور جوهري وأساسي في نقلها، لذلك عدا أسلوب مبتكر لسد الحاجات التجارية ولزيادة حجم المؤسسات وتوسع دائرة نشاطها، وذلك بترويج السلع والمنتجات أيا كانت طبيعتها، حيث يقوم عقد الفانشيز على فكرة مفادها الترخيص باستغلال العلامة التجارية والسماح بالدخول لشبكة الفانشيز والاستفادة من المعرفة الفنية..... يوصف عقد الفانشيز بأنه أسلوب أو طريقة لتوسيع دائرة المشروعات التجارية، فمحتواه الأساسي هو اكتساب الملكية الصناعية واستخدام المعرفة الفنية والتكنولوجيا تحت اسم أو علامة تجارية لشركة ناجحة في السوق، فمن خلاله يتم تداول واستخدام المعارف الفنية من خلال ربطها بالعلامة التجارية مضمونها إنتاج أو تسويق أو توزيع السلع والمنتجات في اقليم معين ووفقا لمدة زمنية محددة وطبقا لشروط المتفق عليها أي شروط استخدام المعرفة الفنية والتي تعد جوهره الأساسي والتي تتعلق بجملة من

المعلومات ذات علاقة بكيفية الإنتاج والتوزيع والترويج لمختلف السلع والمنتجات وحتى الخدمات وذلك من خلال استخدام الأسرار الصناعية، كون المعرفة الفنية لا تعرض بحرية في السوق وإنما هي تظل ملك للشركات القوية والعلاقة والتي تقوم بالبحث والتطوير في الدول الصناعية ومن ثم التحكم في عرض التكنولوجيا.(03 ن)

3- عقود الأعمال هي مفهوم اقتصادي(03ن) بمعنى أن عقود الأعمال ظهرت ونشأت بمفاهيم اقتصادية قبل أن تكون تعاقدية، هذه العقود بطبيعة الحال ليس مفهوم من ابداع التشريعات والقوانين بل مفهوم فرضته الحياة الاقتصادية ومجال الأعمال،..... عقود الأعمال هي عقود مرتبطة بالسوق وبتوجهات الدول، وبقيمة العقد في حد ذاته في مختلف الأسواق،بالنظر إلى وجود محيط لهذه العقود "بيئة الأعمال"، إلى درجة أن المصطلح الذي يستحوذ على هذه العقود ليس "فكرة العقد" بل "الأعمال".....