



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة قاصدي مرباح ورقلة

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق



مذكرة مقدمة لاستكمال المتطلبات لنيل شهادة الماستر أكاديمي

الميدان: الحقوق والعلوم السياسية

الشعبة: الحقوق

التخصص: قانون اعمال

عنوان المذكرة

التحديات القانونية للمؤسسات الناشئة

إشراف:

د. بالطيب محمد البشير

إعداد الطالبة:

بلمعدي دنيا

أعضاء لجنة المناقشة

الصفة	الجامعة	الرتبة العلمية	لقب و اسم الاستاذ
رئيساً	جامعة ورقلة	أستاذ مساعد " أ "	سنوسي صفية
مشرفاً	جامعة ورقلة	أستاذ محاضر " أ "	بالطيب محمد البشير
مناقشاً	جامعة ورقلة	أستاذ محاضر " ب "	عبادة وسيلة

السنة الجامعية: 2024 - 2025



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة قاصدي مرباح ورقلة

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم الحقوق



مذكرة مقدمة لاستكمال المتطلبات لنيل شهادة الماستر أكاديمي

الميدان: الحقوق والعلوم السياسية

الشعبة: الحقوق

التخصص: قانون اعمال

عنوان المذكرة

التحديات القانونية للمؤسسات الناشئة

إشراف:

د. بالطيب محمد البشير

إعداد الطالبة:

بلمعدي دنيا

أعضاء لجنة المناقشة

الصفة	الجامعة	الرتبة العلمية	لقب و اسم الاستاذ
رئيساً	جامعة ورقلة	أستاذ مساعد " أ "	سنوسي صفية
مشرفاً	جامعة ورقلة	أستاذ محاضر " أ "	بالطيب محمد البشير
مناقشاً	جامعة ورقلة	أستاذ محاضر " ب "	عبادة وسيلة

السنة الجامعية: 2024 - 2025

إِهْلَاء

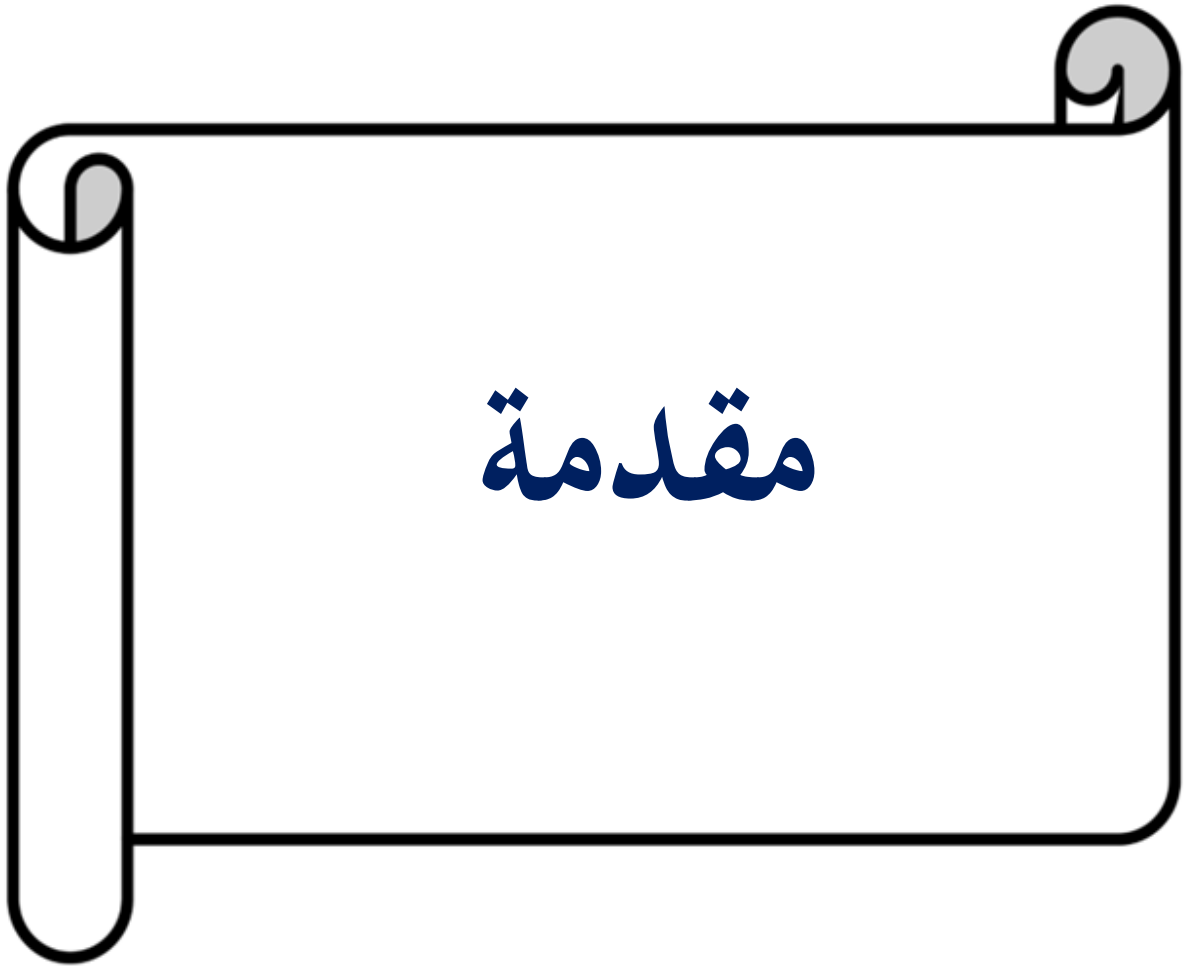
إلى من كان الحلمُ حلمه، والسعيُ سعيه، والطريقُ طريقه...
إلى ذلك الإنسان الذي لم يَخُن يوماً إيمانه بنفسه،
إلى من سار في دروبٍ موحشة، حاملاً في قلبه نور الأمل،
إلى من ذاق مرارة التعب، وتجرّع صمت الخيبات،
لكنه واصل... لأنه آمن أن النهايات تُكتب بالشجاعة لا بالانسحاب.
أهدي هذا العمل لنفسي،
تقديرًا لكل لحظةٍ جهدٍ بُذلت،
ولكل ليلةٍ سهرت،
ولكل مرةٍ شعرت فيها باليأس... ثم قاومت.
لنفسي التي لم تَخُذني حين خذلني الكثير،
لنفسي التي أعطت بصمت، وثابرت بصبر، وسعت بكرامة.
لنفسي التي علّمتني أن الإنجاز ليس مجرد نتيجة،
بل هو حكاية صمود، ومראה تُظهر من نكون حقًا حين يُختبر صبرنا.
هذا الإنجاز ليس مجرد ورق...
إنه شهادة ولاء لذاتي، وإقرار صادق بأنني استحق.

شكرو وتقدير

أتقدّم بجزيل الشكر وخالص الامتنان لأستاذي الفاضل محمد البشير بالطيب، الذي كان نعم السند والموجه طوال فترة إعداد هذه المذكرة. لقد كان دعمه العلمي وتوجيهه التربوي النابع من خبرة واسعة ونية صادقة، نبزاساً أنار لي الطريق في لحظات التردد، وبصمته ستبقى راسخة في كل ما أنجزته والى لجنة المناقشة الكرام والى عميد كلية الحقوق رئيس القسم والى كل الأستاذة الافاضل دون استثناء والطاقم الاداري بكلية الحقوق والعلوم السياسية جامعة ورقلة

كما لا يفوتني أن أعبر عن عميق امتناني لإخوتي وأخواتي، على دعمهم المتواصل وتشجيعهم الصادق، الذي كان له أثر بالغ في استمراريتي.

وأخص بالشكر والامتنان والذّي العزيزين، أمي وأبي، على صبرهما، ودعائهما، ومحبتهما غير المشروطة، التي كانت الحافز الأكبر لي.



مقدمة

مقدمة

شهد العالم في العقود الأخيرة تطورات متسارعة في مختلف القطاعات، كان من أبرز نتائجها بروز أنماط جديدة من النشاط الاقتصادي، من بينها المؤسسات الناشئة التي أصبحت تمثل نموذجًا اقتصاديًا متقدمًا قائمًا على الابتكار والتكنولوجيا والمعرفة. ويُنظر إلى هذه المؤسسات اليوم كفاعل اقتصادي حيوي يملك مقومات فعالة لتجاوز التحديات التنموية، خاصة في ظل ما تفرضه العولمة من منافسة شديدة وتحولات مستمرة. فالمؤسسات الناشئة، بخلاف المؤسسات التقليدية، تتميز بمرونة عالية وقدرة كبيرة على التكيف، فضلًا عن مساهمتها في خلق الثروة ومناصب الشغل، وتنشيط السوق الداخلية، وتعزيز الصادرات، وهو ما جعلها تحظى باهتمام متزايد في مختلف الدول، سواء المتقدمة أو النامية. وفي هذا السياق، شرعت الجزائر في السنوات الأخيرة في تبني خيار المؤسسات الناشئة كإحدى الآليات الاستراتيجية لتحقيق الإقلاع الاقتصادي وتنويع مصادر الدخل الوطني، خاصة بعد التراجع الحاد الذي شهدته أسعار المحروقات، والذي أظهر هشاشة الاقتصاد الريعي القائم على التبعية لقطاع واحد. وقد بادرت السلطات العمومية إلى إطلاق حزمة من الإصلاحات القانونية والمؤسسية، ووفرت عدّة آليات دعم وتمويل، كما أنشأت هيكل متخصص لمرافقة أصحاب المشاريع المبتكرة، مع التركيز على تشجيع استغلال الحلول الرقمية والاعتماد على التكنولوجيا الحديثة كرافعة للتنمية المستدامة.

ورغم أهمية هذه الجهود، إلا أن واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر لا يزال يصطدم بجملة من العراقيل القانونية والتنظيمية التي تؤثر سلبيًا على فاعليتها وقدرتها على البقاء والتوسع. فبين غموض بعض النصوص القانونية، وتعقيد الإجراءات الإدارية، وتعدد المتدخلين، إضافة إلى إشكالات داخلية تتعلق بإبرام العقود، وحماية الملكية الفكرية، والتوظيف، تظل هذه المؤسسات بحاجة إلى بيئة قانونية مرنة وواضحة، تضمن لها الحماية وتوفر لها الشروط اللازمة للنجاح والاستمرارية.

وانطلاقًا من هذه المعطيات، تبرز أهمية دراسة هذا الموضوع، الذي يأتي في سياق الحاجة الملحة إلى تشخيص الواقع القانوني الذي يُوَطر المؤسسات الناشئة في الجزائر، والوقوف على التحديات التي تواجهها من منظور قانوني، مع تقديم حلول وتوصيات من شأنها تحسين الإطار التشريعي والتنظيمي بما يتماشى مع خصوصية هذا النوع من المؤسسات، ويعزز دوره في التنمية الاقتصادية.

كما تزداد أهمية الموضوع بالنظر إلى قلة الدراسات التي تناولت الجانب القانوني للمؤسسات الناشئة بشكل معمق، الأمر الذي يمنح هذا العمل قيمة مضافة سواء على المستوى الأكاديمي أو العملي.

وتسعى هذه الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف، من بينها تحليل الإطار القانوني المنظم للمؤسسات الناشئة في الجزائر، وتحديد مدى مساهمته في دعم هذه المؤسسات لتحقيق أهدافها الاقتصادية، مع التركيز على التحديات القانونية التي تعيق تأسيسها واستمراريتها، سواء من حيث التشريعات، الإجراءات الإدارية، أو المشكلات القانونية الداخلية المتعلقة بالعقود، الملكية الفكرية، والموارد البشرية. كما تهدف إلى استجلاء أوجه القصور في المنظومة القانونية الحالية، واقتراح حلول واقعية قابلة للتطبيق استنادًا إلى تجارب مقارنة.

وتحدد حدود الدراسة في نطاق موضوعي يتناول الإطار القانوني والتنظيمي للمؤسسات الناشئة، ضمن المجال الجغرافي الجزائري، خلال الفترة الممتدة من بداية تبني هذا النموذج إلى اليوم، مع التركيز على المؤسسات الناشئة باعتبارها أشخاصًا معنوية خاصة، وما يرتبط بها من أشخاص طبيعيين كأصحاب المشاريع والمستثمرين.

وانطلاقًا مما سبق، تتبلور إشكالية البحث في السؤال الآتي: إلى أي مدى يُعتبر الإطار القانوني الجزائري كافيًا لمواكبة متطلبات المؤسسات الناشئة، ودعمه لها بما يضمن انطلاقتها واستمراريتها؟

وللإجابة عن هذه الإشكالية، تم اعتماد منهجية تقوم على التداخل بين عدة مناهج، حيث تم اعتماد **المنهج الوصفي** لعرض مفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها والإطار القانوني والتنظيمي الذي يحكم تأسيسها، إلى جانب **المنهج التحليلي** لدراسة النصوص القانونية ذات الصلة وتقييم فعاليتها، وتحليل التحديات القانونية الداخلية والخارجية وتأثيرها على مستقبل هذه المؤسسات.

وبناءً على ما سبق، ارتأينا تقسيم هذه الدراسة إلى فصلين رئيسيين، يُخصص الأول للإطار النظري والمؤسسي للمؤسسات الناشئة، بينما يتناول الفصل الثاني التحديات القانونية التي تواجه هذه المؤسسات في البيئة الجزائرية والتي موضحة كالتالي:

حيث يستعرض في المبحث الأول ماهية المؤسسات الناشئة. يليه مبحث ثانٍ يتطرق إلى الإطار القانوني لتأسيس المؤسسات الناشئة. ينتقل الموضوع بعد ذلك إلى التحديات القانونية التي تواجه المؤسسات الناشئة، مقسماً إياها إلى مبحثين؛ الأول يخص التحديات القانونية الداخلية، والثاني يتناول التحديات القانونية الخارجية.

الفصل الأول:

الإطار النظري والمؤسسي للمؤسسات
الناشئة

الفصل الأول: الإطار النظري والمؤسسي للمؤسسات الناشئة

يُعد موضوع المؤسسات الناشئة من المواضيع الحيوية التي حظيت باهتمام متزايد في السنوات الأخيرة، نظراً لدورها المحوري في تحفيز الابتكار وتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة. وفي هذا السياق، يتناول الفصل الأول الإطارين النظري والمؤسسي لهذه المؤسسات، من خلال التطرق إلى ماهيتها والأسس القانونية التي تنظم نشأتها وتطورها. ففي المبحث الأول، سيتم الوقوف عند المفهوم العام للمؤسسات الناشئة، مع إبراز خصائصها الجوهرية التي تميزها عن المؤسسات التقليدية، وذلك من حيث الهيكل التنظيمي، نماذج الأعمال، والقدرة على التكيف مع التغيرات. كما سيتم تسليط الضوء على إسهام هذه المؤسسات في دعم الابتكار التكنولوجي وتنمية الاقتصاد الوطني من خلال خلق فرص عمل جديدة وتعزيز التنافسية، وبالنسبة للمبحث الثاني، فيتناول الإطار القانوني الذي يُوَظِر عملية تأسيس المؤسسات الناشئة، حيث سيتم استعراض القوانين المحلية والمقارنة التي تنظم هذا القطاع، مع التركيز على الإجراءات الإدارية المعتمدة والتراخيص المطلوبة. كما سيتم التطرق إلى مختلف الأشكال والهيكل القانونية التي يمكن أن تتخذها هذه المؤسسات، بما يضمن لها المرونة القانونية والاستقرار اللازم لممارسة نشاطها الاقتصادي بكفاءة وفعالية.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة

تُشكل المؤسسات الناشئة أحد أبرز الفواعل الاقتصادية الجديدة التي فرضت نفسها بقوة في ظل التحولات المتسارعة التي يعرفها العالم الرقمي والاقتصاد المعرفي. وقد أصبحت هذه المؤسسات تمثل نموذجاً حديثاً لممارسة النشاط الاقتصادي، يعتمد على الابتكار، والمرونة، والتكنولوجيا الحديثة. وانطلاقاً من أهمية هذا النموذج في الدفع بعجلة التنمية، يُعنى هذا المبحث بتسليط الضوء على البنية المفاهيمية للمؤسسات الناشئة، من خلال الوقوف على تعريفها، واستجلاء خصائصها، وما يميزها عن المؤسسات التقليدية من حيث طريقة التسيير، وطبيعة الأنشطة، وسرعة التوسع.

كما يتم التطرق في هذا الإطار إلى القيمة المضافة التي تقدمها هذه المؤسسات للاقتصاد الوطني والدولي، خاصة من خلال تشجيع ريادة الأعمال وخلق بيئة محفزة للابتكار. ومن هذا المنطلق،

يمثل فهم ماهية المؤسسات الناشئة خطوة أساسية لفهم أدوارها الاقتصادية والاجتماعية، وتحديد سبل دعمها وتذليل العقبات التي تعترض مسارها.

المطلب الأول: تعريف المؤسسات الناشئة

يهدف هذا المطلب إلى تسليط الضوء على مفهوم المؤسسات الناشئة، وتحديد خصائصها المميزة، واستعراض أهم التعريفات المتداولة لها، سواء في الأدبيات الاقتصادية أو في النصوص القانونية، مع التركيز بشكل خاص على التجربة الجزائرية في هذا المجال. فبالرغم من عدم وجود تعريف قانوني صريح وموحد للمؤسسات الناشئة في التشريع الجزائري، إلا أن هناك إشارات وتلميحات متفرقة في القوانين والنصوص التنظيمية، تعكس اهتمام الدولة بتشجيع هذا النوع من المؤسسات، وتوفير البيئة الملائمة لنموها وازدهارها.

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الناشئة من الجانب القانوني

يميل المشرع عادةً إلى عدم تقديم تعريفات مفصلة للمصطلحات القانونية، مفضلاً ترك هذه المهمة للفقهاء والمختصين في المجال، كما هو الحال بالنسبة لمصطلح المؤسسات الناشئة الذي لم يُعرف صراحة في النصوص القانونية الجزائرية، بل تم التطرق إليه ضمناً عبر السياسات الداعمة له. ورغم ذلك فقد سعى المشرع الجزائري لتعريف المؤسسة الناشئة أو المبتكرة في مضمون المادة 06 من القانون 21-15 المتضمن القانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي على النحو التالي: هي المؤسسة التي تتكفل بتجسيد مشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي أو تلك التي تقوم بأنشطة البحث والتطوير¹، كما حاول المشرع الجزائري الإشارة إلى المؤسسة الناشئة في أحكام بعض القوانين كالقانون 17-02 المتعلق بالقانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في محتوى المادة 21 التي نصت على أنه تنشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة صناديق ضمان القروض وصناديق الاطلاق وفقاً للتنظيم الساري المفعول، بهدف ضمان قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية المؤسسات الناشئة²، والقانون 04-

¹ القانون 15-21 المؤرخ في 30 ديسمبر، 2015 المتعلق بالقانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجي، الجريدة الرسمية عدد 71 معدل ومتمم بموجب القانون 02-20 المؤرخ في مارس، 2020 جريدة الرسمية عدد 20.

² المادة 21 من القانون 17-02 المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية عدد 02.

19 المتضمن قانون المالية لسنة 2020 في فحوى المادة 69 المتعلقة بمجموعة من الامتيازات الجبائية التي تستفيد منها المؤسسة الناشئة¹.

وهذا، كتمهيد لتنظيمها في مرسوم خاص بها؛ ألا وهو المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة الاعمال مع تحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها؛ وكذا شروط منح كل علامة.

وبناءً على ما سبق، يمكن القول إن مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر ظل يعاني من غموض وتشويش نسبي طيلة السنوات الماضية، وذلك نتيجة غياب تعريف قانوني صريح ودقيق يحدد ماهيتها ومميزاتها. غير أن هذا الوضع بدأ يتغير مع صدور المرسوم التنفيذي رقم 20-254، المتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة، ومشروع مبتكر، وحاضنة أعمال²، والذي جاء ليضع إطاراً تنظيمياً أكثر وضوحاً من خلال تحديد مهام وتشكيلة وسير هذه الكيانات، بالإضافة إلى وضع الشروط والمعايير المطلوبة لمنح صفة المؤسسة الناشئة. وتجدر الإشارة إلى أن هذه المعايير جاءت منسجمة إلى حد كبير مع ما هو متعارف عليه في السياقات القانونية والاقتصادية للدول الأخرى، ما يعكس رغبة المشرع في موازنة الإطار القانوني الوطني مع التوجهات الدولية الداعمة لريادة الأعمال والابتكار.

الفرع الثاني: تعريف المؤسسات الناشئة من الجانب الاقتصادي

تُعدّ المؤسسات الناشئة من بين الركائز الأساسية التي يقوم عليها الاقتصاد المعاصر، لما تلعبه من دور محوري في تحفيز الابتكار وتطوير حلول مبتكرة لمواجهة التحديات المتزايدة التي يشهدها العالم اليوم. فهي ليست مجرد كيانات اقتصادية حديثة النشأة، بل تمثل منظومات ديناميكية تستثمر طاقاتها ومواردها بكفاءة عالية لبناء فرق عمل ذات كفاءة وتميز، قادرة على تحويل الأفكار الخلاقة إلى منتجات وخدمات ذات قيمة مضافة حقيقية. وتؤدي هذه المؤسسات اهتماماً بالغاً بتطوير قدراتها التكنولوجية والبشرية، ما يجعلها قادرة على تحقيق أهدافها الاستراتيجية في بيئة تتسم بالمنافسة الشديدة وسرعة التغيرات. ومن أجل ضمان بقائها ونموها، تعتمد المؤسسات

¹ المادة 69 من القانون 19-04 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019 المتضمن قانون المالية لسنة 2020، الجريدة الرسمية عدد 81.

² مرسوم تنفيذي رقم 20-254 مؤرخ في 27 محرم عام 1442 الموافق 15 سبتمبر سنة 2020.

الناشئة على مجموعة من الأساليب العلمية والاستراتيجيات العملية التي تعزز من فرصها في التوسع وتحقيق النجاح المستدام. إنّ هذا التوجه القائم على الابتكار المستمر والاستثمار في الكفاءات البشرية يجعل من المؤسسات الناشئة فاعلاً رئيسياً في تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة وتعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني في ظل الاقتصاد الرقمي والعولمة.

المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة وتميزها عن المؤسسات التقليدية

تمثل المؤسسات الناشئة أحد أبرز أنماط المشاريع الاقتصادية الحديثة، والتي اكتسبت أهمية متزايدة في ظل التحولات الرقمية والتكنولوجية المتسارعة. فهي تُعد بمثابة رافد ديناميكي للابتكار والنمو الاقتصادي، لما تتميز به من مرونة عالية وقدرة على التكيف مع متغيرات السوق. وبعكس المؤسسات التقليدية، لا تعتمد المؤسسات الناشئة على نماذج عمل جامدة أو هياكل تنظيمية معقدة، بل تركز على أفكار مبتكرة تُختبر في بيئة عالية المخاطر. في هذا المطلب، سنتناول أهم خصائص هذه المؤسسات التي تمنحها طابعاً فريداً، ونوضح أوجه الاختلاف الجوهرية بينها وبين المؤسسات التقليدية. هذا التحليل يساهم في فهم طبيعة هذه الكيانات الجديدة والدور الذي تؤديه ضمن النظام الاقتصادي المعاصر.

في هذا المطلب، سنتطرق الى فرعين واللذان يتمثلان في الخصائص والمميزات التي تميز المؤسسات الناشئة عن نظيراتها التقليدية.

الفرع الأول: خصائص المؤسسات الناشئة

تتمتع المؤسسات الناشئة بجملة من الخصائص التي تجعلها متميزة عن المؤسسات التقليدية، سواء من حيث طبيعة نشأتها أو نمط عملها وأهدافها. وقد انعكست هذه الخصوصيات في بنيتها التنظيمية وسلوكها الاقتصادي، حيث تركز على الابتكار، والمرونة، والاستخدام المكثف للتكنولوجيا. ويُعد فهم هذه الخصائص أمراً ضرورياً لتحديد موقعها داخل النسيج الاقتصادي ومدى مساهمتها في الديناميكية السوقية الحديثة.

أولاً: مؤسسات حديثة العهد

بحيث لا يتجاوز عمرها 8 سنوات حسب ما جاءت به الفقرة الثانية من المادة 11 من المرسوم التنفيذي 20-254 والتي نصت على انه " يجب ألا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني 8 سنوات، وتحتسب 8 سنوات من تاريخ حصولها على علامة " وتفسيرا لما سبق نصت المادة 14 من نفس المرسوم على انه تمنح علامة مؤسسة ناشئة "للمؤسسة لمدة أربع 4 سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة 1 حسب الأشكال نفسها " اي ان طبعها حديث بل وانتشر مؤخرا خاصة في الدول السائرة في طريق النمو في بداية ال قرن 21 اي تتميز بانها مؤسسات شابة يافعة يكتسحها الشباب بصفة عامة وأمامها خياران: إما التطور والتحول إلى مؤسسات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة.

ثانياً: الاعتماد على التكنولوجيا

تتميز من بأنها مؤسسة تقوم اعمالها التجارية على أفكار رائدة، واشباع الحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية حيث تعتمد من على التكنولوجيا بشكل مهم للنمو والتقدم ، والعثور على التمويل من خلال المنصات على الإنترنت ومن خلال الترويج عبر الانترنت و الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال¹.

ثالثاً: شركات أمامها فرصة للنمو التدريجي والامتياز

من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة Startup هي إمكانية نموها السريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل.

رابعاً: شركات تتطلب تكاليف منخفضة

يشمل معنى الشركة الناشئة Startup على أنها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جدا بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها².

¹. مير أمين، المؤسسات الناشئة في الجزائر ودورها في التنمية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر لـ م - د، المركز الجامعي

صالحى أحمد النعمان، شعبة الحقوق، تخصص قانون اعمال ، سنة 2023/2022 ، ص 16_17

². بوشارية عبد الرزاق، المؤسسات الناشئة (كمحفز الانشاء مؤسسات ابتكارية، دراسة حالة الجزائر ، جامعة حمه لخضر

الوادي ، قسم علوم تسيير ، تخصص ادارة اعمال ، سنة 2022/2021 ، 6_7

خامسا: الابتكار والإبداع:

أحد خصائص الشركات الناشئة وأكثرها حاجة وهي التفكير خارج الصندوق والخروج عن النمط التقليدي، وذلك من خلال مواكبة التطورات التكنولوجية والتقنية، بهدف إضفاء قيمة إلى العملاء المستهدف

سادسا: تقديم حلول للمشكلات

من أهم أسباب إنشاء الشركات الناشئة هو تقديم حلول للمشاكل التي يعاني منها العملاء، من خلال تقديم المنتجات أو الخدمات التي تلبى حاجة الأسواق وتساهم في تطوير الاقتصاد.

سابعا: سرعة النمو

تتميز الشركات الناشئة بنموها السريع وعدم الثبات على نفس الوتيرة، من خلال التركيز على أساليب زيادة المبيعات والأرباح وتغطية أكبر قدر من الأسواق في وقت قصير، وتفادي مخاطر الافلاس المبكر.

ثامنا: قابلية التطور

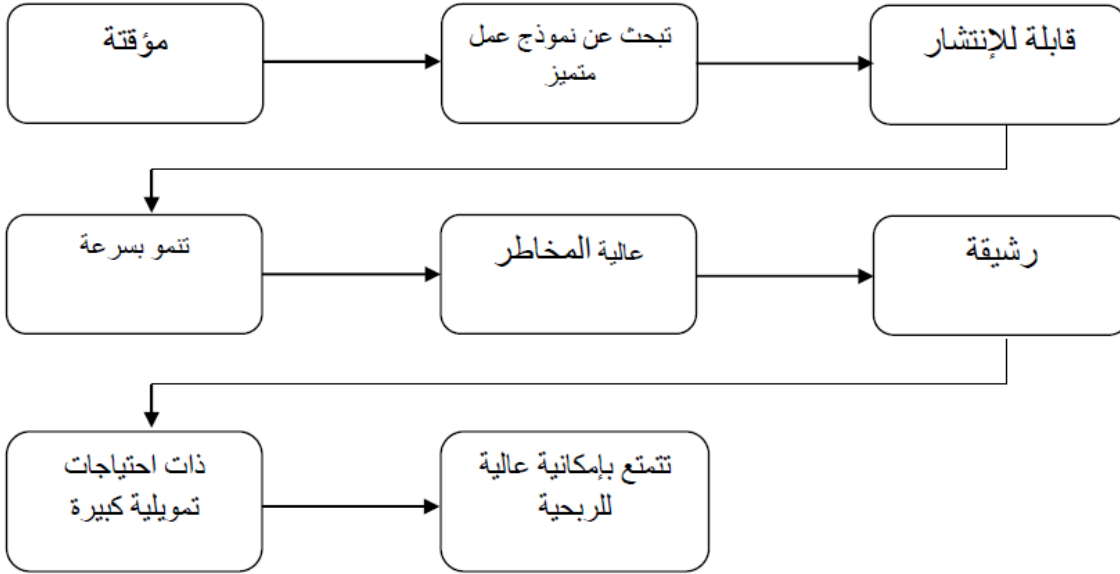
من خصائص الشركات الناشئة هي أنها ديناميكية ومرنة وقابلة للتكيف مع الظروف الصعبة والتغيرات الحاصلة في الشركة نفسها أو البيئة المحيطة بها، فلا تتبع نموذج ثابت ومستدام بل تبحث باستمرار عن التطوير.¹

الفرع الثاني: تمييز المؤسسات الناشئة عن المؤسسات التقليدية

تتميز المؤسسات الناشئة عن المؤسسات التقليدية بقدرتها الاستثنائية على مواجهة التحديات وتحويلها إلى فرص للنمو والابتكار. فعلى الرغم من الصعوبات التي تعترض طريقها، كالحصول على التمويل الكافي أو الدخول في سوق يهيمن عليه كبار الفاعلين، إلا أن هذه المؤسسات تمتلك خصائص فريدة تمكّنها من التكيف السريع مع التغيرات، واعتماد نماذج أعمال مرنة، وتقديم حلول مبتكرة تلبى احتياجات السوق بشكل أكثر ديناميكية. بعكس المؤسسات التقليدية التي قد تُقيد

¹ <https://www.wspace.com.sa/ar/blog/white-space/characteristics-of-startup-companies> ، يوم

بهيكل تنظيمية جامدة، تُظهر المؤسسات الناشئة قدرة لافتة على التوسع السريع واقتحام قطاعات جديدة. وفيما يلي عرض لأهم الخصائص التي تمنحها هذا التميز.



يوضح الشكل أعلاه مجموعة من الخصائص التي تتمتع بها المؤسسات الناشئة عن غيرها من المؤسسات التقليدية الأخرى:

تتسم المؤسسات الناشئة بجملة من الخصائص التي تميزها عن باقي الأشكال التقليدية للمؤسسات، وتمنحها قدرة أكبر على الابتكار، والمنافسة، والتطور السريع. ومن أهم هذه الخصائص نذكر ما يلي:

أولاً: الطبيعة المؤقتة للمؤسسة الناشئة

المؤسسات الناشئة ليست كيانات ثابتة في الزمن، بل تمر بمرحلة انتقالية محددة. فهي إما أن تنجح وتتحوّل إلى مؤسسة رائدة في مجال نشاطها، أو تفشل وتندثر بفعل المنافسة أو غياب الجدوى الاقتصادية لنموذجها. هذه الخاصية تعكس طبيعة "الاختبار" الملازمة لهذا النوع من المشاريع، حيث يتم تجريب فكرة مبتكرة في بيئة سوقية حقيقية، وبالتالي لا يمكن اعتبار المؤسسة

الناشئة هدفاً في حد ذاته، بل وسيلة للوصول إلى كيان اقتصادي مستقر أو لقياس مدى صلاحية فكرة ما¹.

ثانياً: السعي لإيجاد نموذج عمل مبتكر

من الخصائص الجوهرية للمؤسسات الناشئة هو بحثها الدائم عن نموذج عمل فريد يتيح تقديم حلول جديدة لمشكلات قائمة، أو تلبية احتياجات غير مشبعة في السوق. في هذا السياق، لا تكتفي هذه المؤسسات بمجرد تحسين منتجات موجودة، بل تسعى إلى إحداث قطيعة مع النماذج التقليدية من خلال تقديم قيمة مضافة عبر منتج أو خدمة لم يسبق لها مثيل. ويتم ذلك غالباً من خلال استغلال التقنيات الحديثة والرقمية، ما يجعل من نموذجها قابلاً للتطوير المستمر².

ثالثاً: قابلية الانتشار والتوسع

عندما تحقق المؤسسة الناشئة نجاحاً أولياً، فإن نموذج عملها المبتكر يصبح قابلاً للتكرار والتوسع، سواء عبر أسواق جديدة أو من خلال شراكات وفرشائز مع أطراف أخرى. هذا التوسع السريع لا يقتصر فقط على الجغرافيا، بل يشمل تطوير منتجات أو خدمات فرعية تنبثق من النموذج الأصلي، ما يمنح المؤسسة قدرة على التغلغل في السوق بسرعة أكبر من المؤسسات التقليدية.

رابعاً: النمو السريع

على الرغم من أن المؤسسات الناشئة تبدأ عادة بحجم صغير وإمكانيات محدودة، إلا أنها تُؤسس منذ البداية على رؤية تهدف إلى تحقيق نمو سريع ومتصاعد. هذا النمو لا يشمل فقط حجم الإيرادات أو عدد العملاء، بل يتعدى ذلك إلى التأثير في السوق، وتوسيع قاعدة الشركاء والمستثمرين، واستقطاب الكفاءات. ويُعد النمو أحد مؤشرات نجاح المؤسسة الناشئة، ما يجعلها تعتمد نماذج تسويقية وعمليات تشغيلية مرنة تدعم هذا التوجه.

¹بن زينب، سمير، وشرابية، خديجة". (2022). دور المؤسسات الناشئة في دعم الاقتصاد الوطني - دراسة حالة الجزائر. مجلة الاقتصاد الجديد، جامعة ورقلة، العدد 17، ص. 91-108

²بن زينب، سمير، وشرابية، خديجة". (2022). دور المؤسسات الناشئة في دعم الاقتصاد الوطني - دراسة حالة الجزائر. مجلة الاقتصاد الجديد، جامعة ورقلة، العدد 17، ص. 91-108

خامسا: الاستعداد لتحمل المخاطر

تتميز المؤسسات الناشئة بقدرتها على التعامل مع مستويات عالية من عدم اليقين، حيث يتبنى مؤسسوها عقلية المخاطرة والاستعداد للفشل مقابل احتمال تحقيق نجاح كبير. هذا الاستعداد لا يقتصر على الجانب المالي فقط، بل يمتد إلى التجارب التقنية والتجارية الجريئة. وغالبًا ما يكون مؤسسو هذه المؤسسات مستعدين لتوظيف مواردهم الشخصية، بل وتغيير خططهم أكثر من مرة، ما يجعل روح المبادرة والمجازفة إحدى السمات الجوهرية لها.

سادسا: الرشاقة والمرونة التنظيمية

الرشاقة من الخصائص التي تمنح المؤسسات الناشئة ميزة تنافسية حقيقية، فهي قادرة على التكيف السريع مع التغيرات في السوق، سواء كانت فرصًا جديدة أو تهديدات مفاجئة. لا تخضع هذه المؤسسات لتسلسل إداري معقد أو لهيكله بيروقراطية صارمة، مما يسمح لها باتخاذ قرارات فورية، وتعديل استراتيجياتها بسرعة، وهو ما يتيح لها مواكبة الديناميكيات الاقتصادية والتكنولوجية بشكل فعال¹.

سابعا: الاحتياجات التمويلية المرتفعة

نظرًا لطبيعة أنشطتها المعتمدة على الابتكار، فإن المؤسسات الناشئة تتطلب تمويلًا كبيراً لتطوير منتجاتها، بناء فرق العمل، والتوسع في السوق. ومن هنا تنبع أهمية علاقاتها مع المستثمرين، خاصة في مراحلها المبكرة، حيث تُعتبر رؤوس الأموال المخاطرة (Venture Capital) أو الحاضنات والمسرّعات من أهم مصادر الدعم المالي التي تحتاجها. التمويل يُعد عنصرًا أساسيًا في بقاء المؤسسة واستمراريتها.

¹بوسماحة، محمد". (2021). المؤسسات الناشئة كآلية لتعزيز الابتكار في الاقتصاد الرقمي. "مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا"، العدد 10، ص. 65-80.

ثامنا: الإمكانيات الربحية العالية

رغم المخاطر المرتفعة، فإن المؤسسات الناشئة تمتلك إمكانيات تحقيق أرباح ضخمة، خصوصًا عندما يلقي نموذجها المبتكر رواجًا في السوق ويجذب استثمارات كبيرة. فكلما ازداد حجم التمويل، زادت قدرة المؤسسة على تحسين منتجاتها، تسويقها على نطاق أوسع، وتوسيع حصتها السوقية. هذه الإمكانيات الربحية تجعل منها خيارًا مغريًا للمستثمرين الباحثين عن عوائد مرتفعة في زمن قصير.¹

المطلب الثالث: دور المؤسسات الناشئة في تعزيز الابتكار والتنمية الاقتصادية

تلعب الشركات الناشئة دورًا حيويًا في دفع عجلة الاقتصاد، لاسيما في الدول النامية، حيث تُعد من الركائز الأساسية في دعم وتحفيز النمو الاقتصادي. وتتمثل أهميتها في قدرتها على خلق فرص عمل جديدة، وتنشيط قطاع الأعمال المحلي، وتعزيز الابتكار من خلال تقديم حلول مبتكرة للتحديات المجتمعية والاقتصادية. وبفضل طموحها العالي وأفكارها الريادية، تُسهم في تسريع وتيرة التنمية الاقتصادية وإحداث تحوّل نوعي في البنية الاقتصادية التقليدية. وفيما يلي، نستعرض جملة الفروع والتي تمثل الأسباب والتي تجعل من هذه الشركات عنصرًا فاعلاً في تعزيز الابتكار والتنمية الاقتصادية.

الفرع الأول: توفير فرص عمل جديدة:

تُعدُّ الشركات الناشئة رافدًا رئيسيًا لخلق فرص العمل في الاقتصادات النامية، حيث تُسهم في امتصاص فائض اليد العاملة وتقليل معدلات البطالة. بفضل مرونتها وقدرتها على الابتكار، تستطيع هذه الشركات الاستجابة السريعة لمتطلبات السوق المتغيرة وفتح قطاعات جديدة، مثل التكنولوجيا المالية والطاقة المتجددة. كما توفر بيئة عمل قائمة على التعلم بالممارسة، ما يتيح للشباب اكتساب مهارات تقنية (برمجة، تحليل بيانات) ومهارات ناعمة (العمل الجماعي، إدارة الوقت).² وتتناغم هذه الخبرات مع برامج الحاضنات والمسرّعات التي تقدم ورشًا ودعمًا توجيهيًا،

1. حيدار سليمان، المؤسسات الناشئة ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير

أكاديمي، المركز الجامعي صالح أحمد _ النعامة، شعبة علوم تسيير، تخصص إدارة أعمال، سنة 2024/2023، ص 20_21

2 الهواري، فوزي. (2019). *ريادة الأعمال والمؤسسات الناشئة: المفاهيم والأسس النظرية*. الجزائر: دار الهدى. ص. 52-53.

فتساهم في صقل قدرات الخريجين وتأهيلهم لأسواق العمل العالمية. علاوة على ذلك، تشجع ثقافة الشركات الناشئة روح المبادرة، حيث يُحَفِّز الموظفون على تطوير أفكار جديدة واعتماد منهجيات التصميم التجريبي، ما يُنمي لديهم الحس الريادي ويعدّهم لتأسيس مشاريعهم الخاصة مستقبلاً. في النهاية، لا تقتصر أهمية هذه الشركات على توفير وظائف فحسب، بل تمتد لتكوين جيلٍ قادرٍ على الابتكار وقيادة النمو الاقتصادي في مجتمعاته.

الفرع الثاني: تعزيز التنمية الاقتصادية المحلية

تُعد الشركات الناشئة رافداً فاعلاً في رفع قيمة الناتج المحلي الإجمالي للبلدان النامية، إذ تجذب استثمارات رأس المال المخاطر وتضخ سيولة حيوية في الاقتصاد المحلي، ما يزيد من حجم الإنتاج ويولد ثروات جديدة¹. ومن خلال تقديم منتجات وخدمات مبتكرة تستهدف الأسواق المحلية أولاً ثم العالمية، تفتح هذه الشركات أبواباً لتصدير التكنولوجيا والمنتجات ذات القيمة المضافة، الأمر الذي يعزز من عوائد الصادرات وينوع مصادر الدخل القومي². كما يؤدي نجاح شركة ناشئة في قطاع معيّن إلى نشوء منظومة من الموردين وشركاء الخدمات المحيطين بها، ما ينمي قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ويخلق حلقات تكامل اقتصادي تُسهم في تحسين بيئة الأعمال.

إلى جانب تأثيرها المباشر على الأرقام الكلية للاقتصاد، تفرض الشركات الناشئة على الجهات التشريعية والتنظيمية تحديث أطرها القانونية والإجرائية، مما يخلق مناخاً أكثر تنافسية وشفافية أمام جميع الفاعلين. وعندما ترتبط هذه الشركات بالمؤسسات الأكاديمية ومراكز البحث والتطوير، ينتج عنها سلاسل قيمة جديدة تعتمد على اختراقات علمية وتقنية، فتعمل على نقل المعرفة وتوطينها محلياً. كذلك، تعزز هذه الشركات التنافسية بين المشروعات القائمة، ما يرفع من مستوى الجودة ويخفض الأسعار في السوق.

أما على صعيد رأس المال البشري، فتستقطب الشركات الناشئة الكفاءات الشابة، وتوفر لها برامج تدريبية تعتمد التعلم بالممارسة، فتكتسب المهارات التقنية والناعمة التي تؤهلها للعمل في مشاريع نوعية، ويكسبون خبرات تؤهلهم لإطلاق مشروعاتهم الخاصة في المستقبل. في ضوء ذلك، لا

¹ نفس المرجع. ص. 75-77.

² الشيخ، عصام الدين. (2020). *ريادة الأعمال والتنمية الاقتصادية*. القاهرة: دار الفكر العربي. ص. 130-132.

تقتصر قيمة الشركات الناشئة على توفير فرص عمل فحسب، بل تمتد لتشكيل بنية اقتصادية متجددة قادرة على تحقيق نمو مستدام وتعزيز قدرة الدولة على المنافسة عالمياً.

الفرع الثالث: تشجيع الابتكار والاستدامة

تعدُّ الشركات الناشئة بمثابة حاضنة طبيعية للابتكار، حيث تستند في جوهر عملها إلى توظيف أحدث التقنيات الرقمية من الذكاء الاصطناعي وإنترنت الأشياء إلى سلاسل الكتل—(Blockchain) لابتكار حلول فعّالة للتحديات المجتمعية والاقتصادية. وفي الوقت نفسه، باتت الاستدامة منهجاً أساسياً في استراتيجيات هذه الشركات؛ فهي تعتمد على مبادئ الاقتصاد الدائري وتقنيات الطاقة النظيفة لتقليل الأثر البيئي، مما يجعلها ملفتة للمستثمرين الذين يضعون اعتبارات المسؤولية الاجتماعية والحوكمة البيئية في صلب قراراتهم الاستثمارية¹.

تتجلى أهمية هذا التوجه في إطلاق مشاريع تستخدم مصادر طاقة متجددة مثل الطاقة الشمسية والرياح، أو تعتمد على أساليب الزراعة الذكية لتوفير الأمن الغذائي، فضلاً عن ابتكار تطبيقات مالية مستدامة تعزز الشمول المالي دون الإضرار بالبيئة. ويؤدي اعتماد هذه الشركات على نماذج أعمال تراعي معايير (ESG) البيئية والاجتماعية والحوكمة إلى جذب صناديق استثمارية متخصصة وشركاء دوليين يسعون لتمويل المبادرات الخضراء².

كما تُعزّز بيئة العمل في هذه المؤسسات أسلوب “التعلم بالممارسة” عبر حاضنات ومسرّعات الشركات الناشئة التي تقدّم ورشاً تقنية وجلسات توجيهية (Mentorship)، مما يمكّن فرق العمل من اختبار أفكارهم بسرعة وتعديل مسار مشاريعهم وفق بيانات السوق الفعلية. هذه المرونة لا تطور من قدرات الكفاءات المحلية فحسب، بل تصنع بيئة جذب للمستثمر الأجنبي الباحث عن فرص تتسم بالابتكار والمسؤولية الاجتماعية، لتسهم بدورها في تحسين اقتصاديات الدولة وتعزيز تنافسيتها على المستوى العالمي.

¹ بوسماحة، محمد. (2021). المؤسسات الناشئة كآلية لتعزيز الابتكار في الاقتصاد الرقمي. الجزائر: دار الهدى. ص. 45-47.
² بن زينب، سمير، وشرابرية، خديجة. (2022). دور المؤسسات الناشئة في دعم الاقتصاد الوطني. ورقة: مجلة الاقتصاد الجديد. ص. 30-32.

الفرع الرابع: تعزيز التكنولوجيا والتحول الرقمي

تُعد الشركات الناشئة رافعةً أساسيةً لتعزيز التحول الرقمي في الدول النامية، إذ توظف أحدث حلول الحوسبة السحابية ومنصات البرمجيات كخدمة (SaaS) لتمكين المؤسسات من رقمنة عملياتها بسهولة وبتكلفة منخفضة¹. كما تعمل هذه الشركات على دمج تقنيات إنترنت الأشياء (IoT) والبيانات الكبرى (Big Data) في مجالات مثل الزراعة والصحة والتعليم، مما يفتح آفاقاً جديدة لتحسين الإنتاجية وجودة الخدمات². بفضل نماذج الأعمال المرنة التي تعتمد على المنصات الرقمية والتطبيقات المحمولة، تستطيع المؤسسات الناشئة سد الفجوة التكنولوجية بينها وبين نظيراتها في الدول المتقدمة، عبر نقل المعرفة وتكييف الحلول العالمية لتناسب مع السياقات المحلية.

علاوة على ذلك، تعمل هذه الشركات على تمكين الاقتصاد الرقمي من خلال تقديم بنى تحتية رقمية مدعومة بالذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي، الأمر الذي يسرع من اتخاذ القرارات ويقلص زمن إطلاق الخدمات الجديدة إلى السوق³. ومن خلال برامج مسرعات الأعمال والحاضنات، يحصل رواد الأعمال على التدريب التقني والإرشاد المهني الذي يؤهلهم لتطوير المنتجات وصقل مهاراتهم الرقمية. لا يقتصر أثر هذا التوجه على القطاع الخاص فحسب، بل يمتد إلى القطاع العام عبر تشجيع الحكومات على تبني أنظمة الحكومة الإلكترونية (e-Government)، مما يعزز من الشفافية ويقلل من الفساد.

الفرع الخامس: جذب الاستثمارات وتطوير الأعمال

تتمتع الشركات الناشئة بقدر كبير من الطموح والمرونة، ما يجعلها وجهةً جذابةً لرؤوس الأموال المحلية والأجنبية على حد سواء. فهذه الاستثمارات تأتي في صورة صناديق رأسمال مخاطر، ومنصات تمويل جماعي، وبرامج دعم حكومية، فتضخ سيولةً نقديةً ضرورية لتسريع نموها وتوسيع أعمالها⁴. وعندما ترتبط الشركات الناشئة بمؤسسات التمويل الدولية والمحلية، يتولد عنها أثر

¹ الهواري، فوزي. (2019). *ريادة الأعمال والمؤسسات الناشئة: المفاهيم والأسس النظرية*. الجزائر: دار الهدى. ص. 82-84.

² بوسماحة، محمد. (2021). *المؤسسات الناشئة كآلية لتعزيز الابتكار في الاقتصاد الرقمي*. الجزائر: دار الهدى. ص. 88-90.

³ العامري، ناصر. (2022). *التحول الرقمي في المؤسسات الناشئة في الجزائر*. الجزائر: دار النهضة. ص. 45-47.

⁴ مزروع، علي. (2023). *تمويل واستثمار المؤسسات الناشئة في الجزائر*. الجزائر: دار الأمل. ص. 102-104.

مضاعف؛ إذ تُفَعّل سلاسل التوريد، وتزيد الطلب على الخدمات اللوجستية والمهنية، مما يؤدي إلى تنشيط الأنشطة الاقتصادية المتنوعة في المحيط.

على صعيدٍ آخر، ينعكس هذا التدفق الاستثماري إيجابًا على المشروعات الصغيرة والمتوسطة، حيث تتلمس بدورها فرصًا للاستفادة من خبرات الشركات الناشئة وشبكات التمويل، فتتمكن من تحسين بنيتها التحتية وتعزيز قدرتها التنافسية¹. يُضاف إلى ذلك أن بيئات الحاضنات ومسرعات الأعمال، التي تزكّي دورًا محوريًا في هذا المشهد، توفر للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ورش عمل، واستشارات مالية وتقنية، ما يعزز من استدامتها ويقلص من معدل فشلها على المدى الطويل.

في المجموع، لا يقتصر أثر الشركات الناشئة على إدخال منتجات وخدمات جديدة فحسب، بل يمتد إلى توسيع قاعدة الاستثمار وتنوع مصادر التمويل الوطنية. هذا التنوع في رؤوس الأموال يدعم النمو المستدام للاقتصاد، ويُعزّز من قدرته على مواجهة الأزمات المالية والتقلبات العالمية².

المبحث الثاني: الإطار القانوني لتأسيس المؤسسات الناشئة

لا يمكن التطرق إلى موضوع تأسيس المؤسسات الناشئة دون الوقوف على الإطار القانوني والتنظيمي الذي يشكل الأساس لانطلاقها وتطورها. وفي هذا المبحث، يتناول **المطلب الأول** القوانين المنظمة لهذه المؤسسات، سواء من حيث التشريعات الوطنية الجزائرية أو من خلال مقارنات مع تجارب دولية رائدة في مجال دعم ريادة الأعمال. ثم ننتقل في **المطلب الثاني** إلى الإجراءات الإدارية والتراخيص الضرورية لمباشرة النشاط بشكل قانوني، مع التركيز على خطوات التسجيل والمصالح المختصة بإصدار الاعتمادات، إضافةً إلى ما يرافقها من حوافز وتحديات تواجه رواد الأعمال. أما **المطلب الثالث**، فيسلط الضوء على أشكال الهياكل القانونية التي يمكن أن تتخذها المؤسسات الناشئة، مثل الشركة ذات المسؤولية المحدودة أو الشركات المساهمة البسيطة، مبرزًا مدى ملاءمتها لطبيعة هذه المشاريع. ويهدف هذا العرض المتكامل إلى تمكين المؤسسين من فهم بيئتهم القانونية والاختيار السليم للنموذج الأنسب لمؤسساتهم الناشئة.

¹ بن صالح، سميرة. (2022). رؤوس الأموال والمشروعات الناشئة: دراسة حالة. وهران: دار النجاح. ص. 55-57.

² الخفيفي، عبد الرحمن. (2021). الاستثمار وريادة الأعمال في البيئة الجزائرية. برج بوعريبيج: دار الفكر الحديث. ص. 75-

المطلب الأول: القوانين المنظمة لتأسيس المؤسسات الناشئة

يتناول هذا المطلب الدراسة المنهجية للنصوص القانونية التي ترسم الإطار العام لتأسيس المؤسسات الناشئة، محلياً ودولياً. سنبداً أولاً بمراجعة القوانين الجزائرية (قانون رقم 20-19 والمرسوم التنفيذي رقم 20-254) وكيف وفرت شروطاً وإعفاءات لتحفيز ريادة الأعمال. ثم ننتقل إلى مقارنة أبرز النماذج التشريعية في بعض الدول المتقدمة—كالولايات المتحدة وفرنسا والإمارات—للاستفادة من تجارب تسريع الإجراءات ودعم التمويل والابتكار. أخيراً، سنسلط الضوء على الدروس المستخلصة من هذه المقارنات، التي يمكن أن تعالج الثغرات في التشريع المحلي وتعزز توجّه التوافق مع المعايير الدولية.

الفرع الأول: الإطار القانوني الناظم للمؤسسات الناشئة

إن حرص المشرع الجزائري على حماية المؤسسات الناشئة من أي خطر محتمل، خصها بأحكام قانونية تميزها عن باقي الشركات التقليدية، سنتناول الطبيعة القانونية للمؤسسات الناشئة:

تعد الشركات التجارية من أهم أوجه الاستثمار وتلعب دوراً رئيسياً وهاماً في الحياة الاقتصادية للدول، وهي تؤدي بمختلف أحجامها الناشئة، الصغيرة، المتوسطة والكبيرة دوراً حيوياً للنهوض بالاقتصاد الوطني والتنمية الشاملة بعيداً عن الربح، الأمر الذي يتطلب تحديد الإطار القانوني المنظم لخصوصيات المؤسسات الناشئة من خلال تعديل القانون التجاري والقوانين ذات الصلة¹. إن المشرع الجزائري نظم أحكام الشركات الصغيرة، المتوسطة والكبيرة من خلال القانون رقم 75-59 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975 المتضمن القانون التجاري والمعدل والمتمم بالقانون رقم 15-20 المؤرخ في 30 ديسمبر سنة 2015.²

أما فيما يخص المؤسسات الناشئة نظم أحكامها في المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 والمعدل والمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 21-422 المؤرخ في 4 نوفمبر 2021.

¹ بن يحي شارف مداخلة الإطار القانوني لنشأة وتنظيم وتمويل المؤسسات الناشئة: إشكالية الإطار القانوني الخاص بالمؤسسات الناشئة في التشريع الجزائري. قراءة في المرسوم التنفيذي رقم 20-254. ص.

² القانون رقم 15-20 المؤرخ في 30 ديسمبر سنة 2015، الجريدة الرسمية، العدد 71. ص.

وحسب ما جاء في المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المعدل والمتمم بنص المادة 7 من المرسوم التنفيذي رقم 21-422 على ما يلي:¹

تعتبر "مؤسسة ناشئة" كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير الآتية:

- 1) يجب أن يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (08) سنوات.
- 2) يجب على المؤسسة أن تقترح ابتكارا في منتجاتها أو خدماتها ونموذج أعمالها.
- 3) يجب أن يتجاوز رقم الاعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية
- 4) أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة %50 على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة".

5) يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية.

6) يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل.

اعتبرت المادة 12 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المعدلة والمتممة بالمادة 02 من المرسوم

2 التنفيذي 21-422.²

إن العمل الذي تقوم به المؤسسات الناشئة يعد عمل تجاريا جاء من خلال اشتراطها لنسخة من السجل التجاري، وتطبيقا للقانون رقم 04-08 المتعلق بشروط ممارسة الانشطة التجارية.

¹ المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المعدل والمتمم بنص المادة 7 من المرسوم التنفيذي رقم 21-422
² المادة 08-04 المؤرخ في 14/08/2004 المتعلق بشروط ممارسة الانشطة التجارية، الجريدة الرسمية العدد، 52 الصادرة في 15/08/2004 المعدل والمتمم بالقانون 13-06 الجريدة الرسمية، عدد 39 سنة 2018. ص 03. وبالقانون 18-08 جريدة الرسمية عدد 35 سنة 2018، ص.

الفرع الثاني: النماذج الدولية المقارنة في مجال المؤسسات الناشئة

تسعى العديد من الدول إلى دعم ريادة الأعمال من خلال وضع أطر قانونية وتشريعية خاصة بالمؤسسات الناشئة، مع توفير حوافز مالية وهيكلية لتشجيع الإبداع والمنافسة الاقتصادية. ويُعدّ تحليل التجارب الدولية المقارنة في هذا المجال أداة فعالة لاستخلاص أفضل الممارسات التي يمكن تكييفها وتطبيقها في السياق المحلي. ومن بين أبرز هذه التجارب، نجد تجربة الولايات المتحدة الأمريكية، فرنسا، ودولة الإمارات العربية المتحدة، وهي نماذج تختلف في توجهاتها ولكنها تتلاقى في هدفها الأساسي المتمثل في خلق بيئة ملائمة لنمو الشركات الناشئة واستقطاب المستثمرين.

أولاً: تجربة الولايات المتحدة الأمريكية

في الولايات المتحدة، تُعتبر ريادة الأعمال من الدعائم الأساسية للنمو الاقتصادي، وقد تمّ تدعيم هذا التوجه بإصدار قانون **JOBS (Jumpstart Our Business Startups Act)** سنة 2012. هذا القانون ساهم في تخفيف القيود المفروضة على جمع التمويل من المستثمرين الصغار، وفتح الباب أمام التمويل الجماعي (crowdfunding)، كما أتاح للشركات الناشئة الوصول إلى سوق الأوراق المالية بشكل أسرع. إضافة إلى ذلك، أنشأت الحكومة الأمريكية برنامج **SBIR (Small Business Innovation Research)** الذي يوفر تمويلاً تنافسياً للمؤسسات الصغيرة ذات القدرة الابتكارية العالية. يُعدّ SBIR أحد أبرز البرامج الفيدرالية المخصصة لتحويل الأفكار العلمية والتقنية إلى منتجات وخدمات ذات قيمة اقتصادية وتجارية. ويشمل البرنامج عدة مراحل تمويلية، بدءاً من إثبات المفهوم إلى تطوير النموذج الأولي¹.

ثانياً: تجربة فرنسا: قانون **PACTE** وحاضنات **Bpifrance**

أصدرت فرنسا سنة 2019 قانوناً طموحاً يُعرف باسم قانون **PACTE (Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises)** وهو خطة

¹ United States Congress. *Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act*, Public Law 112–106, April 5, 2012.

U.S. Small Business Administration. *SBIR Program Overview*

عمل شاملة تهدف إلى تعزيز النمو والتحول الاقتصادي من خلال تيسير إجراءات تأسيس الشركات، لا سيما الصغيرة والمتوسطة منها، وتخفيف القيود البيروقراطية التي كانت تمثل عقبة أمام تطورها. يركّز هذا القانون على تمكين رواد الأعمال من خلال تقليص التكاليف القانونية والإدارية المرتبطة بتأسيس الشركات، وتحسين مرونة نقل ملكيتها، بالإضافة إلى تسهيل توظيف الموارد البشرية، لا سيما في المراحل الأولى من حياة الشركة. كما شمل القانون إصلاحات في النظام الضريبي لتشجيع الاستثمار في الابتكار وتخفيف الأعباء عن المشاريع الريادية. وفي هذا الإطار، تبرز Bpifrance، وهي المؤسسة العامة الفرنسية للاستثمار، باعتبارها الفاعل الرئيس في دعم الابتكار وريادة الأعمال في فرنسا. تعمل Bpifrance كبنك تمويل واستثمار وطني، وتوفّر أدوات مالية متعدّدة للمؤسسات الناشئة، تشمل القروض المدعّمة، الضمانات، تمويل رأس المال المخاطر، إضافة إلى خدمات احتضان ومرافقة مستمرة. وتُعد برامج الاحتضان التي تقدمها Bpifrance من الأكثر تطورًا في أوروبا، حيث تزوّد الشركات الناشئة بحلول تكاملية تشمل التدريب، الإرشاد من خبراء في مختلف القطاعات، فرص التشبيك مع مستثمرين دوليين، فضلاً عن تسهيل الولوج إلى الأسواق الخارجية من خلال برامج التوسع الدولي.

من خلال هذا الدعم المزدوج، سواء التشريعي أو المالي، استطاعت فرنسا أن تخلق مناخًا محفّزًا للابتكار والمغامرة الاستثمارية، مما جعلها وجهة بارزة لريادة الأعمال في أوروبا، خصوصًا في ميادين التكنولوجيا الخضراء، والصناعات الإبداعية، والتقنيات الرقمية¹.

ثالثًا: نموذج دولة الإمارات العربية المتحدة: قانون الشركات وحاضنات in5

اعتمدت دولة الإمارات العربية المتحدة مقاربة حديثة ومتطورة في دعم المؤسسات الناشئة، وذلك من خلال إصلاحات قانونية وتنظيمية واسعة هدفت إلى خلق بيئة استثمارية جاذبة ومفتوحة أمام رواد الأعمال المحليين والدوليين. ويُعد القانون الاتحادي رقم 2 لسنة 2015 بشأن الشركات التجارية أحد أبرز الركائز القانونية في هذا السياق، حيث أتاح تأسيس الشركات بمرونة أكبر، وتم تعديله لاحقًا ليسمح بالتملك الأجنبي بنسبة 100% في العديد من القطاعات الاقتصادية،

¹ République Française. Loi PACTE – Loi n°2019-486 du 22 mai 2019.

Bpifrance. Dispositifs pour les startups

دون الحاجة إلى شريك وطني، وهو ما مثل نقطة تحوّل مهمة في تعزيز جاذبية الإمارات كمركز عالمي لريادة الأعمال.

وفي موازاة هذا الإطار القانوني، أنشأت الدولة عددًا من الحاضنات والمسرّعات، لعلّ أبرزها برنامج in5 التابع لمجموعة TECOM، والذي يختص بدعم الشركات الناشئة في مجالات التكنولوجيا، والإعلام، والتصميم، والتعليم، والعلوم. ويقدم in5 مجموعة متكاملة من الخدمات التي تشمل توفير مساحات عمل مرنة، وتنظيم ورش عمل تدريبية، وتسهيل الوصول إلى شبكة من المستثمرين المحليين والدوليين. كما يُمكن رواد الأعمال من التفاعل مع مستشارين وخبراء في الصناعة من خلال برامج إرشادية متقدمة، ما يمنحهم الأدوات الضرورية لتحويل أفكارهم إلى مشاريع قابلة للنمو والتمويل.

وبفضل هذا المزيج بين الإطار التشريعي المحفز والبنية التحتية الداعمة، تحولت الإمارات إلى بيئة حاضنة للمؤسسات الناشئة، قادرة على جذب أفضل الكفاءات والمواهب من مختلف أنحاء العالم، وتعزيز موقعها كمركز إقليمي للابتكار والتكنولوجيا في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.¹

الفرع الثالث: التحديات والفرص التشريعية المرصودة للمؤسسات الناشئة

رغم ما تشهده المؤسسات الناشئة في الجزائر من اهتمام متزايد على المستويين الرسمي والمجتمعي، فإن البيئة القانونية والتنظيمية التي تُحكم هذا النوع من المشاريع ما تزال في طور البناء والتطوير. ويبرز في هذا السياق إشكال مزدوج يتمثل من جهة في وجود فجوات تشريعية ومؤسسية تعرقل تطور هذه المؤسسات، ومن جهة أخرى إمكانيات وفرص يمكن اغتنامها عبر تفعيل الشراكات الدولية، والاستفادة من النماذج القانونية العالمية. وفي هذا الإطار، يتناول هذا الفرع أبرز التحديات التي تعترض التشريع المحلي، مع تسليط الضوء على الفرص المتاحة لتعزيز الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة.

¹ دولة الإمارات العربية المتحدة. القانون الاتحادي رقم 2 لسنة 2015 في شأن الشركات التجارية.

أولاً: ضعف التكامل بين النصوص القانونية الحالية

رغم إصدار القانون رقم 20-19 المتعلق بالمؤسسات الناشئة والمرسوم التنفيذي 20-254 المحدد لكيفيات منح علامة "المؤسسة الناشئة"، إلا أن المنظومة التشريعية لا تزال تفتقر إلى التكامل والانسجام الضروريين لتوفير بيئة قانونية واضحة ومستقرة. إذ تُظهر قراءة متأنية لهذه النصوص أن الأحكام المتعلقة بتنظيم المؤسسات الناشئة مشتتة بين عدة مصادر قانونية، وهو ما يُفقد النصوص فعاليتها ويجعلها صعبة التطبيق. فالافتقار إلى إطار قانوني موحد يدمج هذه الأحكام ضمن مرجعية قانونية شاملة يؤدي إلى تضارب في الممارسات، خاصة بين القواعد العامة المنصوص عليها في القانون التجاري أو قانون الاستثمار، والنصوص الخاصة بالمؤسسات الناشئة. هذا الوضع يخلق إرباكاً لدى الفاعلين الاقتصاديين، وخصوصاً الشباب الذين يفتقرون في الغالب إلى الخبرة القانونية، ما يؤدي إلى تأخير في انطلاق المشاريع، وتضخيم كلفة الإجراءات القانونية.

علاوة على ذلك، فإن غياب الانسجام التشريعي يُعتبر من أبرز العراقيل التي تحول دون تحويل روح المبادرات الداعمة للمؤسسات الناشئة إلى واقع فعلي. إذ أن تعدد الجهات المؤطرة وعدم وضوح العلاقة بينها يؤدي إلى تكرار الإجراءات أو تناقضها، ويضع المستثمر أمام شبكة معقدة من القوانين واللوائح. كما أن التناقض بين بعض التعاريف القانونية، كتعريف "المؤسسة المصغرة" و"المؤسسة الناشئة"، يزيد من حالة الضبابية التشريعية وي طرح إشكالات قانونية حقيقية على مستوى التطبيق. لهذا، فإن إصلاح البيئة القانونية لا يمكن أن يتحقق بمجرد إصدار قوانين جديدة، بل يستلزم إعادة هيكلة شاملة للإطار التشريعي في اتجاه التوحيد، التبسيط، وإرساء قواعد قانونية واضحة، مستقرة، ومرنة تستجيب لمتطلبات الاقتصاد الرقمي وروح ريادة الأعمال.¹

¹ ميموني آمنة، الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر 1، 2022.

ثانياً: تعقيد الإجراءات الإدارية وغياب التحفيز الضريبي الحقيقي

بالرغم من صدور القانون رقم 20-19 المتعلق بالمؤسسات الناشئة والمرسوم التنفيذي رقم 20-254 المحدد لكيفيات منح علامة "مؤسسة ناشئة"، إلا أن الإطار القانوني العام لا يزال يعاني من تشتت النصوص وغياب التنسيق التشريعي الشامل، وهو ما يُعد من أبرز التحديات التي تعيق فعالية تطبيق هذه النصوص على أرض الواقع. فغياب منظومة قانونية متكاملة ومنسجمة يؤدي إلى نوع من التداخل والغموض في فهم الحقوق والواجبات، خاصة عندما يتعلق الأمر بتطبيق الأحكام العامة، مثل تلك المنصوص عليها في القانون التجاري أو قانون الشركات، على حالات خاصة كالمؤسسات الناشئة التي تتطلب مرونة قانونية وبيئة تنظيمية محفزة.

يتجلى هذا التناقض في وجود فروقات جوهرية بين النصوص الخاصة بالمؤسسات الناشئة وتلك التي تنظم المجالات الاقتصادية التقليدية، الأمر الذي يحدث حالة من الازدواجية القانونية. فمثلاً، نجد أن بعض الإجراءات الخاصة بتأسيس الشركات الناشئة تتطلب الرجوع إلى النصوص العامة التي لم تُصمم أساساً لهذا النوع من المؤسسات، ما يسبب إرباكاً لدى رواد الأعمال ويؤثر سلباً على سرعة التأسيس وجودة الأداء المؤسسي. كما أن غياب النصوص التطبيقية التفصيلية لبعض المواد القانونية يُضعف من فعالية القانون رقم 20-19، ويجعل تنفيذه في الميدان موضع اجتهادات فردية من قبل الإدارات والجهات المعنية، مما يُضعف الثقة في المنظومة القانونية برمتها.¹

هذا الوضع التشريعي غير المتكامل ينعكس مباشرة على قرارات المستثمرين المحليين والأجانب، حيث أن غموض القوانين وكثرة الإجراءات غير الواضحة تجعل من بيئة الأعمال أقل جاذبية. وفي ظل غياب توحيد للمفاهيم القانونية والإجرائية، يصبح من الصعب ضمان الحماية القانونية الكافية للمؤسسات الناشئة أو توفير بيئة تشجع على الابتكار والاستثمار طويل الأمد. وقد أكد تقرير المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي لسنة 2021 على هذه النقطة، مشيراً إلى أن انعدام الانسجام بين التشريعات من جهة، وعدم كفاية التنسيق بين القطاعات الوزارية المعنية من جهة أخرى، يشكلان عائقين حقيقيين أمام تطور الإطار القانوني لريادة الأعمال في الجزائر. لذا

¹ عبد الحفيظ م.، و خالد ل. (2016). أزمة حماية الملكية الفكرية في الدول النامية: بين حق الابتكار وابتكار أزمة احتكار - دراسة حالة الصناعات الدوائية- . جديد الاقتصاد، 11(1) ص 163-187.

فإن الإصلاح التشريعي في هذا المجال يجب أن يُركز على تبسيط وتوحيد المساطر القانونية، وإدماج كل النصوص المتعلقة بالمؤسسات الناشئة في مدونة واحدة واضحة ومرجعية، تكون بمثابة دليل شامل لكل من المستثمر والإدارة على حد سواء.¹

ثالثا: غياب حماية فعالة للابتكار والملكية الفكرية

يشكل ضعف آليات حماية الابتكار والملكية الفكرية عائقًا جوهريًا أمام تطوّر المؤسسات الناشئة في الجزائر، حيث تُعتبر هذه الحماية أحد الدعائم الأساسية لجذب المستثمرين وتعزيز ثقة رواد الأعمال في تحويل أفكارهم إلى مشاريع تجارية قابلة للتوسع. فعلى الرغم من انضمام الجزائر إلى اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (TRIPS) ضمن إطار منظمة التجارة العالمية منذ عام 1995، إلا أن تنفيذ الالتزامات المنصوص عليها في الاتفاقية لا يزال يواجه تحديات كبيرة على مستوى الواقع التشريعي والمؤسسي. إذ تظل الإجراءات المرتبطة بتسجيل براءات الاختراع والعلامات التجارية معقدة، وتتسم بالبطء والبيروقراطية، ناهيك عن التكلفة المرتفعة، ما يُنقّر العديد من المبتكرين من سلوك هذا المسار القانوني.

كما أن غياب أجهزة متخصصة ترافق المؤسسات الناشئة في مراحل حماية ابتكاراتها، سواء من خلال التوجيه أو الاستشارة القانونية، يُضعف من قدرة هذه المؤسسات على الدفاع عن حقوقها في حال حدوث سرقة أو استغلال غير مشروع لأفكارها. وتُبرز الدراسات القانونية أن بناء بيئة مشجعة على الابتكار يتطلب تفعيل آليات الإنفاذ القضائي والإداري، وإتاحة مسارات سريعة ومبسطة لتسجيل الحقوق الفكرية، مع توفير إطار حوافز قانوني ومالي يشجع الشباب على تسجيل اختراعاتهم محليًا بدلًا من التوجه نحو الخارج.

وفي هذا السياق، تؤكد الأدبيات القانونية الحديثة أن حماية الابتكار لا ينبغي النظر إليها كمجرد إجراء إداري، بل باعتبارها أداة استراتيجية لتنمية الاقتصاد الرقمي ودعم التنوع الاقتصادي، لا سيما في ظل توجه الدولة نحو اقتصاد المعرفة. لذا فإن أي إصلاح حقيقي للإطار القانوني المنظم للمؤسسات الناشئة يجب أن يتضمن مراجعة شاملة لمنظومة الملكية الفكرية، من حيث

¹ عبد الحفيظ م.، و خالد ل. (2016). أزمة حماية الملكية الفكرية في الدول النامية: بين حق الابتكار وابتكار أزمة احتكار - دراسة حالة الصناعات الدوائية-. جديد الاقتصاد، 11(1) ص 163-187.

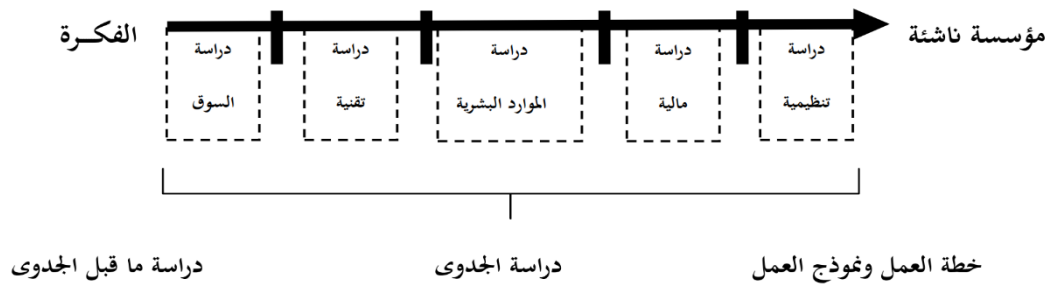
القوانين والهياكل والوسائل التقنية، بما ينسجم مع المعايير الدولية ويواكب الديناميكية المتسارعة لعالم الابتكار.¹

المطلب الثاني: الإجراءات الإدارية والتراخيص في تأسيس المؤسسات الناشئة

تُعتبر الإجراءات الإدارية والتراخيص من العناصر الأساسية في عملية تأسيس المؤسسات الناشئة، حيث تضمن سير العمل بشكل قانوني ومنظم. في الجزائر، يواجه رواد الأعمال سلسلة من الإجراءات التي تبدأ من اختيار اسم تجاري مميز إلى الحصول على التراخيص اللازمة للبدء في النشاط. يشمل ذلك إيداع الوثائق لدى السجل التجاري، استخراج الرقم الضريبي، وضمان الامتثال للمشتركات القانونية الأخرى مثل العضوية في الضمان الاجتماعي. إضافة إلى ذلك، تتطلب بعض الأنشطة الحصول على تراخيص متخصصة تتعلق بالصناعة، الزراعة، أو الصحة والسلامة المهنية. ولتعزيز نمو هذه المؤسسات، توفر الدولة حوافز وتسهيلات تشمل الإعفاءات الضريبية والتسجيل في حاضنات الأعمال، مما يساهم في دعم الابتكار وتحقيق الاستدامة الاقتصادية. في هذا المطلب، سنستعرض هذه الإجراءات بالتفصيل مع التركيز على التحديات والفرص التي قد تواجه مؤسسي المشاريع الناشئة.

الفرع الأول: خطوات التسجيل والانشاء

ومن خلال الشكل رقم 1، نستعرض مراحل إنشاء المؤسسة الناشئة من ظهور الفكرة وصولاً إلى المشروع.



الشكل 1 مراحل إنشاء المؤسسة الناشئة من الفكرة إلى المشروع.

¹ عبد الحفيظ م، وخالد ل. (2016). أزمة حماية الملكية الفكرية في الدول النامية: بين حق الابتكار وابتكار أزمة احتكار -دراسة حالة الصناعات الدوائية-. جديد الاقتصاد، 11(1) ص 163-187.

أولاً: الفكرة (دراسة ما قبل الجدوى):

تعني التأكد من وجود فرصة استثمارية وحاجة اقتصادية أو اجتماعية للمشروع، وتُحدّد هذه الفرصة من خلال معرفة احتياجات السوق والمستهلكين للسلع أو الخدمات المعينة، على أن تكون هذه الحاجة غير مشبعة بالكامل من طرف القطاع الخاص¹.

ثانياً: دراسة الجدوى:

أ- السوق:

تتطلب دراسة السوق شرح العناصر التالية:

- 1) حالة السوق: هل هو في حالة نمو أم تدهور؟
- 2) تقييم حجم السوق: من حيث عدد العملاء، حجم التداول، والتحويلات الحاصلة في اتجاهات السوق.
- 3) تعريف الزبون: من هو الزبون؟ هل هو متجانس أو غير متجانس؟ ما عمره؟ جنسه؟ ما أنواع العملاء B2B أو B2C؟
- 4) دوافع الشراء: تحليل الأسباب التي تدفع الزبون للشراء، مثل توفير الوقت، المال، الحاجة إلى الأمان، وغيرها.
- 5) دراسة المنافسة: ينبغي تحديد المنافسين المباشرين وغير المباشرين، وتحليل نقاط القوة والضعف لديهم، من هم المنافسون الرائدون؟ ما الذي يميزهم؟ كما يجب تحديد الميزة التنافسية الخاصة بالمشروع.
- 6) الموردون: تحديد عدد الموردين المحتملين، مع مقارنة أسعارهم وخدماتهم.

¹ عابد علي، دور التخطيط والرقابة في إدارة المشاريع استخدام التحليل الشبكي، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص: بحوث العمليات وتسيير المؤسسات، جامعة أبو بكر بلقايد – تلمسان، 2010-2011 ص 60.

ب- الدراسة التقنية:

عرض المنتجات والخدمات: ما هو المنتج أو الخدمة التي يقدمها المشروع؟ ما هي خصائصها؟ مستوى الجودة؟ المزايا التي تميزها عن غيرها في السوق؟

ت- دراسة الموارد البشرية

تشمل هذه المرحلة تحديد الهيكل التنظيمي للمشروع، وتحديد المناصب والمسؤوليات، بالإضافة إلى نوع العقود التي سيتم اعتمادها (دوام كامل، جزئي، عقود مؤقتة...).¹

ث- دراسة الوسائل المادية

يتم خلالها تحديد الموارد المادية اللازمة لتشغيل المشروع، مثل التجهيزات، المعدات، وسائل النقل، والفضاءات العقارية المطلوبة، مع مراعاة الكلفة والجوى الاقتصادية لكل مورد.²

ج- الدراسة التنظيمية

تتناول هذه المرحلة الجوانب الإدارية والتنظيمية للمشروع، وتشمل العناصر التالية:³

- 1) استراتيجية التسويق: يجب تحديد أهداف دقيقة وواضحة، ووضع استراتيجية تسويقية مدروسة تستهدف الفئة المناسبة من الزبائن، وتشمل قنوات التوزيع والترويج وأساليب التواصل مع العملاء.
- 2) استراتيجية المنتج: الجودة المقدمة، ما هي المعايير التي ستسمح للمشتريين بتفضيل منتجاتك أو خدماتك، وصف خدمة ما بعد البيع والضمانات المقدمة، أين يكمن ابتكارك.
- 3) استراتيجية السعر: قارن سعرك مع سعر المنافسين، حدد هامش الربح الصافي الخاص بك كيفما تشاء، تبرير أسعارك، ما هو السعر الذي يدفعه عميلك؟
- 4) استراتيجية الترويج: وصف جميع وسائل الإعلان، تفصيل الإجراءات الترويجية، الميزانية الترويجية.

¹ بوضوار لميس، بوليعير عائدة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي، ميله، 2020.2021 ص10 .

² ، نفسه، ص11 .

³ ، نفسه، ص11.

5) استراتيجية التوزيع: شبكة التوزيع الخاصة بك.

6) الاستراتيجية المالية: رقم الأعمال والنتيجة لـ 3 سنوات بالإضافة إلى النقطة الميتة، التكلفة

الأولية للمشروع، الحاجة إلى التمويل، تفصيل مصادر التمويل.

7) فريق العمل: تعريف أعضاء الفريق، نقاط القوة وخبرات الفريق، مسؤوليات ومهارات ووظائف

الأعضاء.

ثالثاً: مؤسسة أنشئت قائمة بذاتها (خطة العمل ونموذج العمل):

أ- **خطة العمل (Business Plan)** وهي أحد أهم الخطوات التي لا بد لأي رائد القيام بها، لضمان اتباعه الطريق الصحيح في تأسيس شركة ناجحة، حيث يجب تحديد فيها ما يُراد إنجازه بالعمل الجديد، وتحديد الأهداف والتحديات والطرق الواجب اتباعها لتجاوز تلك التحديات¹، حيث تُعبر عن:

1. أداة الإدارة: معرفة من أين تبدأ.
2. أداة التنبؤ: تقييم الاحتياجات.
3. أداة التوجيه: شرح الوضع المستقبلي.
4. أداة العمل الجماعي: جدال، الفهم.
5. أداة الاتصال: الدفاع والطمأنينة والإقناع.
6. أداة التداول: التثمين والبيع.

ومن أهدافها: إثبات جدوى المشروع، التفاوض مع الشركاء، توجيه إنجاز المشروع، فحص وتقييم النتائج والانحرافات. ويُستحسن أن تكون: واضحة، دقيقة، مختصرة، ملموسة، مقنعة. ويجب الاتصال باختصاصيين.

¹ بوسوار لميس، بولبير عائدة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي، ميله، 2020.2021 ص12 .

ب- نموذج العمل: (Business Model)

يعتمد على الاستراتيجية العامة للشركة بشكل ملموس للغاية، يُجيب على السؤال: كيف تبيع المال؟ هو الفكرة الرئيسية للعمل مع وصف كيفية عملها، أساس المشروع، هو الآلية التي من خلالها تحقق الشركة أرباحها، والجواب على السؤال: أين وكيف يمكن كسب المال؟ وهو كذلك يُعبر عن كيفية إنشاء ومشاركة القيمة (أين وكيف يمكننا كسب المال)، صياغة النماذج وتدققات الإيرادات (ماذا تقدّم ولمن)، هياكل التكلفة (اختيار تنظيم النشاط، الاستعانة بمصادر داخلية وخارجية). وفي النهاية، واعتمادًا على هذه الدراسة، نحصل على مؤسسة أنشئت قائمة بذاتها.

الفرع الثاني: الشروط والمتطلبات الأساسية في انشاء المؤسسات الناشئة

تنشأ لدى الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة لجنة وطنية لمنح عالمة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة اعمال بموجب المرسوم التنفيذي 20-254 المؤرخ في 15/09/2020 المتعلق بإنشائها وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها المعدل والمتمم بموجب المرسوم التنفيذي 21/422 المؤرخ في

04/11/2021 ويكون مقرها بالجزائر العاصمة.¹

بالرجوع لنص المادة 12 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المعدلة بموجب المادة 08 من المرسوم التنفيذي 21/422 سالف الذكر نجد بانه يتعين على المؤسسة الراغبة في الحصول على علامة مؤسسة ناشئة: تقديم الطلب عبر البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة www.startup.dz

وارفاقه بالوثائق الآتية:

- نسخة من السجل التجاري وبطاقة التعريف الجبائي.
- نسخة من القانون الأساسي للشركة.

¹ المادة الأولى من المرسوم التنفيذي 20/254، المؤرخ في 15/09/2020، يتضمن انشاء لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة اعمال وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، الجريدة الرسمية العدد 55، صادرة بتاريخ 21/09/2020

- عرض مفصل للمنتوج / الخدمة وجوانب الابتكار فيه.
- نسخة من الحسابات الاجتماعية للمؤسسات التي لها أكثر من سنة من الوجود، أي شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية CNAS بالنسبة للعاملين بالمؤسسة الناشئة وشهادة الانخراط في الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الاجراء CASNOS بالنسبة لأصحاب المؤسسة الناشئة.
- السير الذاتية لمؤسسي الشركة¹.

وعند الاقتضاء:

- كل وثيقة ملكية فكرية أو أي جائزة أو مكافئة متحصل عليها.
- أي وثيقة تثبت ان نصف أو أكثر من الشركاء المؤسسين متحصلين على شهادة الدكتوراه.
- شهادة تحضين متحصل عليها من طرف حاضنة اعمال لها علامة "حاضنة اعمال".
- علامة مشروع مبتكر.
- وثيقة تثبت ان نسبة 15% على الأقل من رقم الاعمال تنفق في مجال البحث والتطوير
- عرض اثبات تصميم او نموذج اولي

نلاحظ بعد تعديل المادة 12 انه تم حذف الوثائق التالية نسخة من الكشوف المالية للسنة الجارية، مخطط أعمال المؤسسة مفصلا.

وبعد استكمال عملية التسجيل الالكتروني وإيداع الوثائق اللازمة يتم الفصل في منح العلامة من عدمه خلال 30 يوما على النحو التالي:²

أولا في حالة قبول الطلب: تمنح علامة مؤسسة ناشئة للمؤسسة المعنية لمدة 4 سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة حسب نفس الأشكال، أي بمجموع 8 سنوات وهو ما يتوافق مع الشرط الأول الذي أشرنا إليه سابقا، مع الإشارة إلى أنه تم يوم 21 جانفي 2021 منح علامة مؤسسة ناشئة

¹ المادة 08 الفقرة 01 من المرسوم التنفيذي 21/422 المؤرخ في 04/11/2021، يعدل ويتم المرسوم التنفيذي 20/254، المؤرخ في 15/09/2020 المتضمن انشاء لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة اعمال وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، الجريدة الرسمية العدد 84، صادرة بتاريخ 04/11/2021، ص 07

² المادة 12 من المرسوم التنفيذي 20/254، المؤرخ في 15/09/2020، يتضمن انشاء لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة اعمال وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها الجريدة الرسمية العدد 55، صادرة بتاريخ 2020/09/21 ص 11.

لأزيد من 48 شاب والتي تعتبر الدفعة الأولى من المؤسسات الحاملة لمشاريع اعتبرتها اللجنة الوطنية مؤسسات مبتكرة وذات إمكانية كبيرة للنمو.¹

ثانيا في حالة رفض الطلب: أما عند رفض الطلب يتعين على اللجنة تبرير رفضها وإخطار المعني بذلك الكترونيا حسب المادة 14 من المرسوم التنفيذي 20/254 والمتعلق بإنشاء لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة، ويمكن لهذا الأخير الطعن في قرار الرفض لتقوم اللجنة في النظر فيه خلال 30 يوما والفصل نهائيا في الطعن على أن تنشر قرارات منح علامة مؤسسة ناشئة في البوابة الالكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة حسب المادة 15 من ذات المرسوم التنفيذي.

للإشارة فان منح هذه العلامة " مؤسسة ناشئة لا يعتبر منحنا للاعتماد لممارسة النشاط ولا ترخيصا مسبقا لمباشرته، بل للحصول على التحفيزات الامتيازات والإعفاءات الخاصة بالمؤسسات الناشئة المشار إليها في المادة 86 من القانون رقم 20/16 المؤرخ في 2020/12/31 يتضمن قانون المالية لسنة 2021 الجريدة الرسمية العدد 83 الصادرة بتاريخ 2020/12/31²

الفرع الثالث: الحوافز والتسهيلات في تأسيس المؤسسات الناشئة

عمد المشرع إلى تقرير جملة من الامتيازات الجبائية والإعفاءات الضريبية من أجل تخفيف العبء الضريبي حتى تتمكن المؤسسات الاقتصادية من القدرة على التمويل الذاتي لنفسها.

اولا: الإعفاءات الضريبية

يعتبر الاعفاء الضريبي أداة لتخفيف العبء على المواطنين والشركات خاصة الناشئة لهذا سعت الدولة الجزائرية لوضع مجموعة من الإعفاءات حيث نضت المادة رقم 86 من قانون المالية لسنة 2021 تعفى المؤسسات التي تحمل علامة " مؤسسة ناشئة " من الرسم على النشاط المهني والضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات لمدة 4 أربع سنوات ابتداء من تاريخ الحصول على علامة مؤسسة ناشئة مع سنة واحدة إضافية في حالة التجديد كما تعفى من

¹ قنفود رمضان الجوانب القانونية للمؤسسات الناشئة على ضوء القانون رقم 22/09، المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، جامعة احمد بن يحيى الونشريسي تيسمبيلت المجلد 07 العدد 02 سنة 2022، ص 243-244

² تُعدّل أحكام المادة 86 من القانون رقم 07/20 المؤرخ في 2020/06/04، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020.

الرسم على القيمة المضافة وتخضع للحقوق الجمركية بمعدل 5 بالمائة عن التجهيزات التي تقتنيها المؤسسات الحاملة لعلامة" مؤسسة ناشئة " وتدخل مباشرة في انجاز مشاريعها الاستثمارية، تحدد شروط وكيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.¹

كما تنص المادة 87 من ذات القانون على أنه: تعفى الشركات التي تحمل " علامة الحاضنة من الرسم على النشاط المهني والضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات لمدة سنتين ابتداء من تاريخ الحصول على علامة الحاضنة، تعفى من الرسم على القيمة المضافة المعدات المقتناة من طرف الشركات الحاملة لعلامة الحاضنة والتي تدخل مباشرة في انجاز مشاريعها الاستثمارية، وتحدد شروط وكيفيات تطبيق هذه المادة عن طريق التنظيم.

تقوم المصالح الجبائية، بعد الاطلاع على الوثائق المذكورة بتسليم شهادة الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة عند الاستيراد وتطبيق معدل 5 بالمائة من الحقوق الجمركية تقديم المؤسسة التي تحمل علامة مؤسسة ناشئة لمصالح الجمارك، وكذا شهادة الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة.

تقديم المؤسسة المعنية شهادة الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة، بالنسبة للتجهيزات المقتناة محليا من طرف المؤسسة التي تحمل علامة مؤسسة ناشئة أو علامة حاضنة.

ثانيا: الامتيازات الجبائية

قامت الدولة الجزائرية بالتحفيز الجبائي للمؤسسات الناشئة من خلال إصدار مجموعة من القوانين: فتطبيقا لأحكام المادتين 86 و87 من قانون المالية لسنة 2021 المذكورة أعلاه، صدر المرسوم التنفيذي رقم 21-170، حيث تستفيد المؤسسات الناشئة من المزايا الجبائية إذا توفرت الشروط التالية:

¹ المادة 15 من قانون رقم 20-16، مؤرخ في 31 ديسمبر 2020، يتعلق بالقانون المالية لسنة 2021

وجوب المصادقة على قائمة التجهيزات المقتناة من طرف المؤسسات التي تحمل علامة مؤسسة ناشئة المؤهلة للاستفادة من هذه المزايا المجلس العلمي والتقني لدى مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة.¹

نصت المادة 71 على انه: تخصم من الدخل أو الربح في حد أقصاه ثلاثون 30 بالمائة من مبلغ هذا الدخل أو الربح، وفي حدود سقف يساوي مائتي مليون دينار 200.000.000 دج

- ✓ النفقات المصروفة في إطار البحث والتطوير داخل المؤسسة
- ✓ النفقات المصروفة في إطار برامج الابتكار المفتوح المحققة مع المؤسسات الحاصلة على علامة مؤسسة ناشئة "أو" حاضنة أعمال".
- ✓ في حالة ما إذا كانت النفقات المدفوعة تتعلق بالبحث والتطوير والابتكار المفتوح في آن واحد، لا يمكن أن يتجاوز المبلغ الإجمالي للنفقات مائتي مليون دينار 200.000.000 دج
- ✓ تحدد أنشطة بحث التطوير في المؤسسة ونفقات البحث والتطوير التي تعتبر مؤهلة وكذلك النفقات المصروفة في إطار برامج الابتكار المفتوح بموجب قرار مشترك بين الوزير المكلف بالمالية والوزير المكلف بالبحث العلمي والوزير المكلف باقتصاد المعرفة.

المطلب الثالث: أنواع الهياكل القانونية للمؤسسات الناشئة

يُعد تحديد الشكل القانوني للمؤسسة الناشئة خطوة حاسمة تؤثر على جوانب متعددة من المشروع، مثل المسؤولية المالية، الهيكل الإداري، وإمكانية التوسع. تختلف الأشكال القانونية في مزاياها وقيودها، مما يستدعي فهماً دقيقاً لكل نموذج قبل اتخاذ القرار. لذا، يُخصص هذا الجزء من البحث لاستعراض أبرز الهياكل القانونية الممكنة للمؤسسات الناشئة وتحليل خصائصها.

الفرع الأول: المؤسسة الفردية والشركة ذات المسؤولية المحدودة (SARL)

تُعد المؤسسة الفردية واحدة من أقدم وأبسط أشكال الكيانات التجارية، حيث يمتلكها ويديرها شخص واحد. لا تتمتع المؤسسة الفردية بشخصية معنوية مستقلة عن مالكيها، إذ تختلط الذمة المالية

¹ المواد من 86-87، مرسوم تنفيذي رقم 21-170، مؤرخ في 28 أبريل 2021، يحدد شروط وكيفيات الحصول على الامتيازات الجبائية الممنوحة للمؤسسات التي تحمل علامة مؤسسة ناشئة أو علامة حاضنة أعمال، عدد 33، صادر بتاريخ 5 ماي 2021

² المادة 71 من قانون 22-24 المؤرخ في 25 ديسمبر سنة 2022، يتعلق بقانون المالية لسنة 2023.

لصاحب المؤسسة مع الذمة المالية للنشاط الاقتصادي. هذا يعني أن مالك المؤسسة الفردية مسؤول شخصياً وبشكل غير محدود عن جميع الديون والالتزامات الناتجة عن نشاطه التجاري. من أبرز مزايا هذا الشكل سهولة وسرعة التأسيس، إذ لا يتطلب الأمر إجراءات قانونية معقدة أو رأس مال مرتفع. كذلك، يتمتع المالك بحرية تامة في اتخاذ القرارات دون الحاجة لاستشارة شركاء أو مجالس إدارة.

ومع ذلك، يُعد الخطر الرئيسي للمؤسسة الفردية هو المساس بأموال المالك الخاصة في حال إفلاس المؤسسة أو تراكم ديونها. بالإضافة إلى ذلك، قد تواجه صعوبات في الحصول على تمويلات كبيرة بسبب محدودية الضمانات والموارد الذاتية. ولهذا السبب، تُعتبر المؤسسة الفردية ملائمة غالباً للمشاريع الصغيرة أو التي تتسم بمخاطر محدودة في مراحلها الأولى

في المقابل، تُعتبر الشركة ذات المسؤولية المحدودة (SARL) نموذجاً قانونياً أكثر تطوراً يلبي احتياجات رواد الأعمال الذين يسعون إلى حماية ذمهم المالية الخاصة. تتمتع SARL بشخصية معنوية مستقلة عن الشركاء المؤسسين، مما يعني أن الشركة هي التي تتحمل الالتزامات القانونية، وليس الأفراد الشركاء شخصياً.

تُنشأ الشركة ذات المسؤولية المحدودة بمشاركة ما بين شريكين إلى عشرين شريكاً، ولا يسأل كل شريك إلا في حدود مساهمته في رأس المال. يسمح هذا الهيكل بتوزيع المخاطر وتقليل التعرض الشخصي للخسائر، مما يشجع على إنشاء مشاريع أكبر حجماً وأكثر استدامة.

الفرع الثاني: الشركة المساهمة البسيطة (SAS) والشركة ذات الشريك الواحد

يشهد الإطار القانوني تطوراً ملحوظاً من خلال استحداث نماذج حديثة تواكب متطلبات المرونة والحماية، وعلى رأسها الشركة المساهمة البسيطة (SAS) والشركة ذات الشريك الواحد (EURL). يهدف هذا الفرع إلى إبراز مزايا هذين الشكلين القانونيين ودورهما في دعم روح المبادرة وتسهيل إطلاق المشاريع الفردية والجماعية.¹

خالد ثامر، شركة المساهمة البسيطة في ظل القانون التجاري رقم 09-22 المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والسياسية، العدد 1، 03 المركز الجامعي بالبيض، الجزائر 2023 ص 452.

أولا الشركة المساهمة البسيط (SAS) :

تعتبر من الأشكال القانونية الحديثة نسبياً، وقد استُحدثت لتوفير مرونة أكبر للمستثمرين مقارنة بالشركات المساهمة التقليدية (SPA). تتمتع SAS بشخصية معنوية مستقلة، وهيكل تنظيمي بسيط يمكن تكييفه بسهولة حسب احتياجات المؤسسين.

تتكون SAS عادةً من مساهمين اثنين أو أكثر، لكن يمكن أن تؤسس أيضاً بشخص واحد فقط في حالة "الشركة المساهمة المبسطة ذات الشريك الوحيد (SASU)" يمتاز هذا الشكل القانوني بحرية الشركاء في وضع القواعد الداخلية للشركة، ككيفية اتخاذ القرارات، ونسب توزيع الأرباح، وتنظيم انتقال الأسهم¹.

من أبرز مزايا SAS أنها لا تفرض وجود مجلس إدارة أو جمعيات عامة دورية إلا إذا نص المؤسسون على ذلك، مما يجعل تسييرها أكثر مرونة وأقل تكلفة إدارية. كما يمكن للشركة إصدار أسهم خاصة تسمح بجذب مستثمرين أو موظفين بشروط تفضيلية، مما يدعم جذب الاستثمارات.

ثانيا الشركة ذات الشريك الواحد (EURL) :

تعد تطوراً خاصاً للشركة ذات المسؤولية المحدودة (SARL) ولكنه يُخصص لشخص واحد فقط. في هذا النوع، يمتلك فرد واحد كامل رأسمال الشركة ويتمتع بحماية قانونية لذمته المالية الشخصية، حيث لا يسأل عن ديون الشركة إلا في حدود رأس ماله المستثمر². تسمح EURL لرواد الأعمال الأفراد بالاستفادة من المزايا القانونية والتنظيمية للشركات دون الحاجة إلى وجود شركاء. كما أنها تسهل لاحقاً عملية التحول إلى SARL متعددة الشركاء إذا رغب المالك في توسيع النشاط واستقطاب شركاء جدد.

يتم إنشاء EURL بموجب عقد تأسيس يحدده المالك الوحيد، مع تسجيلها وفق الإجراءات المعتمدة لدى السجل التجاري. وعادةً ما تُخضع حساباتها لشفافية أكبر، حيث يتوجب إيداع القوائم المالية سنوياً، لكنها لا تحتاج إلى تعيين مراقب حسابات إلا إذا تجاوزت بعض الحدود المالية.

¹ خالد ثامر، شركة المساهمة البسيطة في ظل القانون التجاري رقم 09-22 المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والسياسية، العدد 03، المركز الجامعي بالبيض، الجزائر 2023 ص 452.

² أكرم يا ملكي، القانون التجاري للشركات، دار الثقافة للنشر و التوزيع، الطبعة الاولى، عمان 2008، ص 339.

الفرع الثالث: الشراكات والتعاونيات

تُعد الشراكات والتعاونيات من الأشكال القانونية التي تعزز العمل الجماعي وتقاسم المسؤوليات، وتناسب المشاريع ذات الطابع التشاركي أو المجتمعي، لما توفره من بساطة في التأسيس ومرونة في التسيير.

أولا الشراكات: تعتبر أحد أقدم الأشكال القانونية لتنظيم الأعمال التجارية، حيث يقوم شخصان أو أكثر بالاتفاق على إنشاء مشروع مشترك بهدف تحقيق أرباح وتقاسمها فيما بينهم. تختلف الشراكات حسب درجة مسؤولية الشركاء، ومن أبرز أنواعها الشراكة البسيطة، والشراكة المحدودة، وشراكة التوصية البسيطة.

في الشراكة البسيطة، يكون جميع الشركاء مسؤولين بالتضامن عن ديون الشركة، مما يعني أن أموالهم الخاصة معرضة للخطر في حالة الفشل المالي للمشروع. أما في الشراكة المحدودة، فيوجد نوعان من الشركاء: شركاء متضامنون يتحملون المسؤولية كاملة، وشركاء موصون تقتصر مسؤوليتهم على حدود مساهمتهم في رأس المال.

تتميز الشراكات ببساطتها ومرونتها، حيث غالبًا ما يتم تأسيسها عبر عقد شراكة دون الحاجة إلى متطلبات قانونية معقدة. كما تسمح الشراكات بتوزيع المهام والمسؤوليات بين الشركاء حسب خبراتهم ومساهماتهم. غير أن من أهم عيوبها هو غياب الحماية الكاملة للذمة المالية الشخصية، مما قد يجعل الشركاء عرضة لمخاطر مالية مرتفعة.

ثانيا التعاونيات: هي نوع خاص من المؤسسات الاقتصادية والاجتماعية تقوم على مبدأ التضامن والتعاون بين مجموعة من الأفراد أو الكيانات. تهدف التعاونيات إلى تحقيق مصلحة أعضائها عبر العمل المشترك، وليس بالضرورة تعظيم الأرباح كما هو الحال في الشركات التجارية. ينظم التعاونيات مبادئ خاصة مثل الديمقراطية الداخلية (صوت واحد لكل عضو بغض النظر عن حجم مساهمته)، ومبدأ الخدمة الذاتية، والتوزيع العادل للأرباح أو الفائض المالي. توجد أنواع مختلفة من التعاونيات، مثل التعاونيات الإنتاجية، الاستهلاكية، الزراعية، والخدمية. تؤسس التعاونية بموجب نظام أساسي يحدد شروط العضوية والإدارة وتوزيع الأرباح¹.

¹ راضية اسمهان خزاز، منير رحمانى " التعاونيات كآلية للاقتصاد الاجتماعي والتضامني ودورها في تحقيق النمو الاقتصادي المدمج والرفاهية الاجتماعية- حالة المغرب- " مجلة ابعاد اقتصادية 2021 ص 605-625

التعاونية بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي عن أعضائها، مما يضمن استمرارها حتى مع تغير الأعضاء المؤسسين. وهي تخضع لقوانين خاصة تنظم كيفية إنشائها، تسييرها، وحلها. التعاونيات تلعب دورًا هامًا في دعم التنمية المحلية، خلق فرص العمل، وتحقيق الاستقرار الاجتماعي، خاصة في القطاعات الريفية والزراعية. كما أنها توفر بديلاً اقتصادياً للمشاريع الربحية التقليدية، وتُشجع ثقافة التسيير الجماعي المبني على العدالة والمشاركة الفعالة¹.

ملخص الفصل الأول:

يهدف هذا الفصل إلى إرساء الأسس النظرية والقانونية لفهم بيئة المؤسسات الناشئة، من خلال تناول ماهيتها وطبيعتها القانونية. ففي المبحث الأول، تم التعريف بالمؤسسات الناشئة مع إبراز خصائصها التي تميزها عن المؤسسات التقليدية، خصوصًا من حيث الابتكار، النمو السريع، واعتمادها الكبير على التكنولوجيا. كما تم التطرق إلى دورها الحيوي في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، وخلق فرص العمل، وتعزيز التنافسية داخل السوق.

أما في المبحث الثاني، فقد تم تحليل الإطار القانوني الذي يحكم تأسيس هذه المؤسسات، سواء من خلال القوانين المحلية أو عبر مقارنة مع بعض التشريعات الأجنبية الداعمة لهذا النوع من المقاولات. كما تمت الإشارة إلى الإجراءات الإدارية المطلوبة للإنشاء، والتراخيص القانونية الضرورية، مع التركيز في المطلب الثالث على الهياكل القانونية التي يمكن أن تتخذها المؤسسة الناشئة، مثل المؤسسة الفردية، SARL، SAS، EURL، الشراكات والتعاونيات، مبرزين مزايا وقيود كل شكل من هذه الأشكال من حيث المسؤولية، المرونة، وعدد الشركاء.

بذلك، يُوفر هذا الفصل قاعدة مرجعية لفهم البيئة القانونية والتنظيمية التي تُؤطر نشأة وتطور المؤسسات الناشئة، وهو ما يمهد لتحليل التحديات القانونية التي تعترض سبيلها، والتي سيتم تناولها في الفصل الثاني.

¹ راضية اسمهان خزاز، منير رحمانى " التعاونيات كآلية للاقتصاد الاجتماعي والتضامني ودورها في تحقيق النمو الاقتصادي المدمج والرفاهية الاجتماعية- حالة المغرب- " مجلة ابعاد اقتصادية 2021 ص 605-625

الفصل الثاني:

التحديات القانونية التي تواجه
المؤسسات الناشئة

الفصل الثاني التحديات القانونية التي تواجه المؤسسات الناشئة

تواجه المؤسسات تحديات قانونية داخلية وخارجية تعيق نموها. يهدف هذا الفصل إلى استكشاف أبرز هذه التحديات وكيفية التعامل معها. سيتناول المبحث الأول التحديات الداخلية المتعلقة بالعقود، وحقوق الملكية الفكرية، والتوظيف. أما المبحث الثاني، فسيركز على التحديات الخارجية مثل التنظيمات الضريبية، وقوانين المنافسة، والتمويل والاستثمار. يهدف التحليل إلى توفير فهم شامل للتحديات القانونية وتقديم رؤى لتحقيق النجاح المستدام والامتثال القانوني.

المبحث الأول: التحديات القانونية الداخلية

يتناول هذا المبحث التحديات القانونية الداخلية التي تواجه الأفراد والشركات، والتي تُعد من أبرز العوامل المؤثرة على استقرار الأعمال واستمراريتها. وفي هذا السياق، يتم التركيز على ثلاث قضايا رئيسية. أولاً، خضوع المؤسسات الناشئة لحوكمة الشركات، حيث تُثار نزاعات متعددة حول شروط التأسيس والتنفيذ، مما يستدعي تبني استراتيجيات قانونية فعالة لمعالجتها وضمان التوافق مع القوانين المنظمة. ثانياً، حقوق الملكية الفكرية، إذ تبرز الحاجة الملحة لحماية الابتكارات والأفكار في ظل الانفتاح العالمي والتقدم التكنولوجي المتسارع، بما يضمن الحفاظ على الميزة التنافسية للمؤسسات. أما ثالثاً، فيتمثل في الإطار القانوني المتعلق بالتوظيف والموارد البشرية، لا سيما ما يخص حقوق العمال وشروط العمل، وهو ما يسهم في بناء بيئة عمل عادلة ومستقرة تعزز من إنتاجية المؤسسة واستدامتها.

يهدف المبحث إلى تسليط الضوء على هذه التحديات وفهم تأثيرها على الأداء المؤسسي، مع تقديم رؤى وحلول لتعزيز الاستقرار القانوني والعملي.

المطلب الأول: خضوع المؤسسات الناشئة لأحكام الشركات

تُعد عقود الشركات من الأسس الجوهرية في تكوين المؤسسات الناشئة، حيث تُحدد من خلالها طبيعة العلاقة بين الشركاء، وآليات اتخاذ القرار، وتوزيع المسؤوليات. ونظراً للطابع الديناميكي لهذه المؤسسات، فإن صياغة عقد محكم وفعال يُعد ضرورة لضمان استقرارها القانوني وتنظيم نشاطها، غير أن عقود الشركات لا تخلو من إشكاليات، تظهر منذ التأسيس أو خلال سير

المشروع. فهي تخضع لأركان العقد المعروفة (الرضا، المحل، السبب)، وأي خلل فيها قد يؤدي إلى بطلان العقد أو خلق نزاعات قانونية بين الشركاء، حيث تزداد حدة هذه الإشكاليات في بيئة المؤسسات الناشئة، التي غالبًا ما تعتمد على مساهمات غير تقليدية كالفكرة، أو العمل، أو حتى الملكية الفكرية، ما يصعب تقدير الحصص بدقة ويثير خلافات مستقبلية.

كما أن غياب ثقافة قانونية متخصصة، وضعف الاستشارة القانونية، يؤديان إلى صياغة عقود غير واضحة تترك فراغات قانونية قد تهدد استمرارية المشروع، لذلك فإن فهم طبيعة هذه العقود، وتحليل أبرز التحديات المرتبطة بها، يُعد خطوة أساسية لضمان حماية الشركاء وخلق بيئة قانونية مستقرة تساهم في نمو المؤسسات الناشئة.

الفرع الأول: تحديات التي تواجه الشركات في العقود

انقضاء عقد الشركة هو نهاية الوجود القانوني للشركة، وهو حدث هام يترتب عليه آثار قانونية ومالية واضحة. يعتبر عقد الشركة الوثيقة المؤسسة التي تحدد العلاقة بين الشركاء، وحقوقهم والتزاماتهم، وطريقة إدارة الشركة، وأهدافها. وبالتالي، فإن انقضاء هذا العقد يعني نهاية هذه العلاقة القانونية والمالية

1-انقضاء المدة المحددة للشركة

تُحدد مدة الشركة باتفاق الشركاء في العقد التأسيسي المبرم بينهم، فإذا انقضت المدة المحددة تنتهي الشركة بقوة القانون، حتى وإن رغب الشركاء في استمرارها، ولو لم يتحقق الغرض الذي أنشئت لأجله. وقد نصت على ذلك الفقرة الأولى من المادة 437 من القانون المدني الجزائري بقولها: "تنتهي الشركة بانقضاء الميعاد الذي عين لها." وهذا يعني أن الشركة تنقضي تلقائيًا بانتهاء المدة المتفق عليها في العقد.¹

وقد حدد المشرع الجزائري في المادة 546 من القانون التجاري الحد الأقصى لمدة الشركة، فنص على ألا تتجاوز 99 سنة، وهذه القاعدة تطبق على شركات الأموال. أما شركات الأشخاص، فتتراوح مدتها غالبًا بين خمس سنوات وخمس وعشرين سنة، ولا يجب أن تتجاوز ثلاثين سنة، وذلك تطبيقًا للمبدأ العام الذي يقضي بأن الشخص لا يُلزم بالبقاء ملتزمًا تعاقدًا طوال حياته. فهذه

¹ أحمد عبد اللطيف غطاشة ، الشركات التجارية ، الطبعة الأولى ، دار صفاء ، عمان ، سنة 1999 ص 60

الشركات تعتمد على شخصية الشريك، وتستلزم غالبًا استمراره فيها حتى نهاية مدتها. وفي حال لم يتم النص صراحة على مدة الشركة في العقد، يُستدل على طبيعتها، محددة أو غير محددة المدة، من خلال طبيعة الغرض الذي أنشئت لأجله، وخصائصها الجوهرية. والأصل، كما أُشير إليه سابقًا، أن الشركة تنتهي بانتهاء مدتها المحددة في العقد وفقًا لنص المادة 437 من ق.م.ج. إلا أن هناك استثناءً، يتمثل في إمكانية الاتفاق بين الشركاء على تمديد مدة الشركة قبل انقضائها، ويُعد هذا الامتداد تعديلاً لعقد الشركة، ويشترط لصحة هذا التعديل موافقة جميع الشركاء، واستيفاء إجراءات الشهر اللازمة.

وقد يكون التمديد صريحًا بموجب اتفاق مكتوب، أو ضمنيًا إذا استمر الشركاء في ممارسة نشاط الشركة بعد انتهاء مدتها دون اعتراض، حيث تُعد الشركة ممتدة سنةً بسنة بذات الشروط، وفقًا لما نصت عليه الفقرة الثانية من المادة 437 من القانون المدني الجزائري.

مثال: إذا اتفق شركاء في شركة تصنيع أجهزة إلكترونية على أن مدة الشركة خمس سنوات، وانقضت المدة واستمروا في الإنتاج والتسويق دون تجديد رسمي، فإن استمرار النشاط يُعد تمديدًا ضمنيًا للشركة.¹

2- تحقيق الغرض الذي أنشئت لأجله الشركة

تنص المادة 437 من القانون المدني الجزائري على أن الشركة تنتهي بمجرد انتهاء الغرض أو المشروع الذي أنشئت لأجله، سواء تحقق ذلك قبل انتهاء المدة أو بعدها. فبطبيعة الحال، إذا كانت الشركة قد أنشئت للقيام بعمل محدد كإنجاز مشروع معين، فإن انتهاء هذا العمل، تنتهي الشركة بقوة القانون.

مثال: شركة أنشئت لترميم مبانٍ أثرية بمدينة معينة، وبعد الانتهاء من المشروع كاملاً، تُحل الشركة حتى إن لم تنتهي المدة التعاقدية بعد.

¹ عمور عمار، شرح القانون التجاري الجزائري، الأعمال التجارية، التاجر، الشركات التجارية، دار المعرفة، دون طبعة الجزائر، سنة 2018، ص 158

وفي المقابل، إذا انتهت مدة الشركة دون أن يتم إنجاز الغرض الذي أنشئت لأجله، فلا تنقضي مباشرة، بل يُفترض أن الشركة تمتد ضمناً لحين إتمام الغرض، وفقاً لما يفهم من تطبيق الفقه والفصل 1054 من القانون المدني الفرنسي.¹

أما إذا أصبح الغرض من إنشاء الشركة مستحيلًا قانونًا أو مادياً، فإن الشركة تنقضي بقوة القانون بسبب تعذر تنفيذ محل العقد.

مثال: شركة أنشئت لإنشاء محطة لتحلية المياه في منطقة ساحلية، ثم صدر قرار بمنع النشاط في تلك المنطقة لأسباب بيئية، تُعد الشركة منقضية بسبب استحالة الغرض.

أما إذا توقفت الشركة عن ممارسة نشاطها لظروف مؤقتة، كأسباب اقتصادية أو اجتماعية، دون أن يزول موضوعها، فإن ذلك لا يؤدي إلى انقضاءها، وإنما يجوز للشركاء تجميد النشاط مؤقتاً إلى حين زوال الأسباب.

وإذا تعذر إيجاد حل أو استمر التوقف، يجوز للشركاء اتخاذ قرار بحل الشركة، ويتم ذلك بإجراء التأشير لدى المركز الوطني للسجل التجاري لشطبها. بينما في التشريع الفرنسي، فإن التوقف عن النشاط لمدة سنتين يؤدي تلقائياً إلى شطب الشركة من السجل التجاري، وهو ما لا يأخذ به المشرع الجزائري، حيث لم يرد في القانون 90/22 المتعلق بالسجل التجاري نص مماثل، مما يؤدي إلى بقاء العديد من الشركات المنقضية فعلياً، لكنها لا تزال قائمة قانوناً لعدم شطبها من السجل الوطني.²

3- هلاك مال الشركة:

تعد أموال الشركة مقوماً أساسياً لوجودها ولاكتسابها الشخصية المعنوية، كما تعتبر عنصراً جوهرياً لاستمرارها لكن يحدث أن تهلك هذه الأموال لسبب من الأسباب مما يؤدي حتماً إلى انقضاء الشركة، كون أن هلاك مالها ينجم عنه حرمانها من وسيلتها الأساسية لمزاولة نشاطها بحيث تصبح

1 أحمد عبد اللطيف غطاشة، الشركات التجارية، الطبعة الأولى، دار صفاء، عمان، سنة 1999 ص 60
2 خالد بيوض، إنقضاء الشركات التجارية وتصفيتهما في القانون الجزائري و الفرنسي، أطروحة لنيل درجة دكتوراه، كلية الحقوق جامعة الجزائر 2012، ص 73.

عاجزة عن الاستمرار وهذا ما قضت به المادة 438 من ق.م.ج التي تنص : "تنتهي الشركة بهلاك مالها أو جزء كبير منها "

والهالك المؤدي لانقضاء الشركة قد يكون ماديا ومثال على ذلك حالة نشوب حريق يؤدي إلى إتلاف كل موجودات الشركة من آلات ومعدات، كما يمكن أن يكون الهلاك معنويا وذلك إذا تم إبطال براءة الاختراع التي نشأت الشركة لاستغلالها، لكن المشرع الجزائري لم يتطرق لهذا النوع من الهلاك في نص المادة 438 من ق.م.ج. أما في حالة ما إذا هلكت موجودات الشركة وكان مؤمنا عليها فلا يؤدي إلى انقضائها، طالما أن مبلغ التأمين الذي ستحصل عليه الشركة سيكون كافيا لمزاولة نشاطها من جديد

كما يفهم من نص المادة 438 من قانون الإجراءات المدنية الجزائري أنه ليس من الضروري أن يهلك كل مال الشركة لتتحل بل يكفي أن يكون الهلاك جزئيا في هذه الحالة يتم النظر إلى أهمية الجزء المتبقي ومدى قدرة الشركة على مواصلة نشاطها، وفي هذه الحالة السلطة التقديرية تعود للمحكمة في تقرير انقضاء الشركة من عدمه على ضوء نشاط الشركة ونوعه

ويستخلص من نص المادة 589 الفقرة 2 من القانون التجاري الجزائري أنه يتعين على المديرين في الشركة ذات المسؤولية المحدودة استشارة الشركاء في موضوع حل الشركة، إذا خسرت هذه الأخيرة ثلاثة أرباع من رأسمالها ليتمكنوا من اتخاذ قرار إما بحل الشركة، أو تصحيح الوضع بزيادة رأسمالها، وإن لم تتخذ الإجراءات اللازمة يجوز لكل من له مصلحة طلب حل الشركة عن طريق القضاء.¹

فسواء تعلق القرار بحل الشركة أو بزيادة رأسمالها إلى الحد المطلوب قانونا، يجب أن يُشهر في صحيفة معتمدة لتلقي الإعلانات القانونية في الولاية التي يكون مركز الشركة الرئيسي تابعا لها، كما يتم إيداعه بالمركز الوطني للسجل التجاري الكائن بها مقر الشركة الرئيسي ليتم قيده فيها

ونفس الأمر يطبق بالنسبة لشركة المساهمة حيث تنقضي إذا تم المساس برأسمالها حيث تؤكد المادة 594 من ق.ت. ج على أنه يجب أن يكون رأسمال شركة المساهمة بمقدار خمسة ملايين

¹ رابحي كنزة ، تروان سعيد كنزة ، انقضاء الشركات التجارية وتصنيفها ، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص الشامل ،كلية الحقوق والعلوم السياسية ،جامعة عبد الرحمان ميرة بجاية ، سنة 2016-2017 ، ص 9-11

دج على الأقل، وفي حالة ما انخفض عن هذا الحد توجب تصحيح الوضع برفع رأسمال الشركة خلال أجل سنة، أما إذا لم يتم تسوية الوضع يجوز لكل ذي مصلحة اللجوء للقضاء

للمطالبة بجل الشركة بعد توجيه إنذار للشركة بتسوية الوضعية بالإضافة إلى ذلك قد تنتضي الشركة بالهلاك، إذا كان أحد الشركاء قد تعهد بتقديم حصته شيئاً معيناً بالذات ثم هلك هذا الشيء قبل تقديمه، ويُشترط لوقوع الانقضاء أن يكون الشيء الذي تعهد الشريك بتقديمه لازماً لحياة الشركة ويستحيل استمرارها من دونه وهذا ما نصت عليه المادة 838 من قانون الإجراءات المدنية وأقرته كذلك المحكمة العليا في إحدى قراراتها التي تقضي: متى نص القانون على أن الشركة تنتهي بهلاك جميع مالها أو جزء كبير منه بحيث لا يبقى فائدة من استمرارها .

ومتى نص أيضاً على أنه كان أحد الشركاء قد تعهد بتقديم حصته شيئاً معيناً بذات وهلك قبل تقديمه أصبحت الشركة منحلة في حق جميع الشركاء، وإن القضاء بما يخالف أحكام هذا القانون يعد خرقاً له أما إذا هلكت الحصة بعد تقديمها للشركة فإن هذه الأخيرة لا تتحل إذا كان الباقي من المال كافياً لاستمرارها كون أن الشريك يعتبر مساهماً في الشركة بالرغم من هلاك الحصة التي قدمها¹

4- تخلف ركن تعدد الشركاء

يُعد ركن تعدد الشركاء من الأركان الجوهرية في عقد الشركة، إذ تفترض طبيعة هذا العقد وجود شريكين على الأقل. وعليه، فإن اختلال هذا الركن يُعد سبباً جوهرياً لانقضاء الشركة بقوة القانون، لكون وجود الشركة يفترض في الأصل توافق إرادتين أو أكثر لتحقيق غرض مشترك.

غير أن هذه القاعدة لا تطبق بشكل مطلق، حيث نص المشرع الجزائري على استثناء يتعلق بالشركة ذات المسؤولية المحدودة، إذ لا يؤدي اجتماع حصصها في يد شريك واحد إلى انقضائها، بل تتحول إلى شركة ذات شخص واحد دون أن تفقد شخصيتها المعنوية، وذلك ما نصت عليه المادة 590 مكرر 1 من القانون التجاري، والتي جاء فيها:

¹ رابحي كنزة ، تروان سعيد كنزة ، انقضاء الشركات التجارية وتصنيفها ، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في القانون الخاص الشامل ،كلية الحقوق والعلوم السياسية ،جامعة عبد الرحمان ميرة بجاية ، سنة 2016-2017 ، ص 9-11

"لا تطبق المادة 441 من القانون المدني المتعلقة بالحل القضائي في حالة اجتماع حصص الشركة ذات المسؤولية المحدودة في يد واحدة..."

غير أن هذه المادة لم تتناول بشكل صريح حالة اجتماع الحصص في يد شريك واحد، بل أشارت إليها ضمناً بعبارة: "أو لأي سبب آخر من فعل الشركاء"، مما قد يثير بعض الغموض في تطبيقها العملي.¹

أما بالنسبة لباقي أنواع الشركات التجارية، فإن تخلف ركن تعدد الشركاء يُعتبر سبباً موجباً لانقضاء الشركة. وقد تدخل المشرع الجزائري لتحديد الحد الأدنى لعدد الشركاء في بعض الشركات، كما هو الحال في شركة المساهمة، حيث نصت المادة 592 فقرة 2 من القانون التجاري على:

"لا يمكن أن يقل عدد الشركاء في شركة المساهمة عن سبعة شركاء، وإلا كان من حق المحكمة، بناءً على طلب كل ذي مصلحة، أن تأمر بحل الشركة إذا استمر الوضع لمدة سنة."²

مثال: إذا كانت شركة مساهمة تضم ثمانية شركاء وتوفي اثنان منهم دون أن يُعوّض مكانهما، واستمر الوضع دون تصحيح لمدة سنة، جاز للمحكمة الحكم بحل الشركة بطلب من أحد الدائنين أو من أحد الشركاء المتبقين.

بالمقابل، نجد أن المشرع الفرنسي شدد من هذه القاعدة، إذ اشترط تسوية الوضع خلال ستة أشهر فقط، مما يُظهر حرصه على استقرار.

5-الإندماج عن طريق المزج:

تتم هذه العملية عن طريق انقضاء الشركات المندمجة وزوال شخصيتها القانونية لتقوم محلهم شركة جديدة لها شخصية معنوية مختلفة ومستقلة عن شخصية كل الشركات المندمجة وتتكون ذمتها المالية من مجموع الذمم المالية للشركات المندمجة

¹ بلعيساوي محمد الطاهر، الشركات التجارية النظرية العامة وشركات الأشخاص، دار العلوم، الجزائر، سنة 2014، ص167

² عبد القادر بغيرات مبادئ القانون التجاري، الأعمال التجارية، نظرية التاجر، المحل التجاري، الشركات التجارية، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، سنة2012، ص 109

ويشترط لصحة الاندماج في كلتا الحالتين إتباع إجراءات الشهر والقيود في السجل التجاري إذ يتعين على القائمين بإدارة الشركة حسب الأحوال إيداع عقد الاندماج بوصفه تعديلا لعقد الشركة لدى المركز الوطني للسجل التجاري الذي تم فيه الإيداع لأول مرة زيادة على ذلك، ويجب التأشير بالسجل عما يطرأ على الشركات من انقضائها ومحو قيدها بالإضافة إلى زيادة رأسمال الشركة الدامجة وكافة التعديلات الأخرى ليتمكن الشركاء بالاحتجاج على الغير بهذا العقد. باعتبار أن الاندماج يترتب عليه زوال شخصية الشركات المندمجة وانحلالها في الشركة الدامجة، فينجر عن هذا الوضع أن حقوق وديون الشركات المندمجة لا يتخذ بشأنها الإجراءات القانونية المترتبة عن عملية الدمج لأن ذلك مخالف للقانون، كون أن الشركة الدامجة تعتبر ممثل عن كل ديون الدائنين للشركة باعتبارها خلفا للشركات المندمجة إذ تحل محلها قانونا في جميع حقوقها والتزاماتها في حدود ما تم الاتفاق عليه¹

6- انسحاب أحد الشركاء من الشركة:

أولا - انسحاب أحد الشركاء من الشركة محددة المدة:

تقضي القاعدة العامة تقضي بأن الشريك لا يجوز له الانسحاب من الشركة إذا كانت هذه الأخيرة محددة المدة، فالشريك ملزم بالبقاء فيها إلى حين انتهاء المدة المحددة في العقد (1)، إلا أن المادة 442/2 من ق م ج أجازت من القضاء إخراج من الشركة متى كانت الأسباب جدية ومعقولة، فيفهم من ذلك أنه يجوز للشريك بالانسحاب بوجود أسباب قوية تقدرها المحكمة.

فبرجوع إلى القانون التجاري الجزائري نجد المشرع في شركة التضامن ووفق المادة 559 منه نص على أنه « يحق لكل شريك في طلب العزل القضائي لسبب قانوني »، لأنه في مثل هذه الشركة الشريك لا يجوز له الانسحاب منها بإرادته المنفردة وإنما بوجود قرار من المحكم وهذا استنادا للقواعد العامة، فالمشروع وجد أن هناك ما يبرر هذا الاستثناء على حكم القواعد العامة، لأن إلزام

1 نادية محمد معوض، الشركات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة ، 2001، ص 112.

الشريك بالبقاء في شركة التضامن محددة المدة وتحمله المسؤولية الشخصية والتضامنية عن ديون والتزامات الشركة قد يكون مرهقا له لظرف خاصة به¹

ثانيا -انسحاب الشركاء من الشركة غير محددة المدة:

تقضي المادة 440 من ق م ج بانتهاء الشركة بمجرد انسحاب أحد الشركاء إذا كانت مدتها غير محددة، وذلك بمجرد إعلان رغبة في الانسحاب، أما بالنسبة لشركة التضامن فتحيز للشريك بالانسحاب بإرادته من الشركة، ولكن بشروط لحماية بقية الشركاء وللغير الذي يتعامل مع الشركة، فعلى الشريك استعمال هذا الحق في الانسحاب إلا إذا توافرت هذه الشروط والتي تتمثل كالتالي:

أ-أن يعلن الشريك مسبقا عن إرادته في الانسحاب مع وجوب منح باقي الشركاء مدة لتدبير الأمر، وليس للإعلان شكل خاص ويقع عبء إثبات حصوله على عاتق الشريك المنسحب.

ب-أن يكون الانسحاب عن حسن نية، لا يشوبها غش وتعود السلطة التقديرية للقاضي في هذه الحالة.

ج -يجب أن يكون الانسحاب لائقا وفي وقت مناسب فلا يجب انسحاب الشريك من الشركة في حالة دخولها في أزمة أو أثناء خسارة لحقت بها، فيفترض دائما وجود حسن نية المنسحب²

7-الأسباب الغير الإرادية:

أولا -موت أحد الشركاء:

نصت المادة 449 من ق.م.ج على أنه تنتهي: " الشركة بموت أحد الشركاء أو الحجر عليه أو إعساره أو إفلاسه.

¹ ماصوت كنزة ، صايب صبرينة ،احكام انقضاء شركات الاشخاص في القانون الجزائري ،مذكرة لنيل شهادة الماستر في قانون تخصص قانون الأعمال ،جامعة مولود معمري -تيزي وزو- كلية الحقوق والعلوم السياسية قسم القانون -مظام ل.م.د.،سنة2019-2020 ،ص13

² المرجع نفسه ، ص 13-14

يتضح من نص المادة أن موت أحد الشركاء يؤدي إلى حل الشركة بقوة القانون بسبب زوال الاعتبار الشخصي، فلا يحق للورثة الحل محل مورثهم كشركاء في الشركة لأن شخصية الشريك محل اعتبار في هذا النوع من الشركات

مما يعني أن الأصل في هذه الحالة انقضاء الشركة، إلا أن لكل أصل استثناء، والاستثناء هنا يكون في حالتين

الحالة الأولى -يجوز الاتفاق بين الشركاء وورثة الشريك المتوفى على استمرار الشركة، فهنا يحل الورثة محل مورثهم، أما في حالة وجود قاصر فيجوز له ذلك بعد موافقة الوصي والشركاء.

وهذا ما نصت عليه المادة 439/2 من ق.م.ج على أنه إلا أنه يجوز الاتفاق في حالة ما إذا مات أحد الشركاء أن تستمر الشركة مع بقية الورثة ولو كان قاصراً.

الحالة الثانية -يجوز الاتفاق بين الشركاء على الاستمرار في الشركة، دون أن يتوفى الشريك، ويكون لورثة الشريك المتوفى نصيب من أموال الشركة التي تقدر قيمتها بيوم وقوع الوفاة، ثم الدفع نقدًا. ولا يحق للورثة المطالبة بأي حقوق بعد الوفاة، إلا بالقدر الذي تكون فيه تلك الحقوق ناتجة عن أعمال سابقة على وفاة مورثهم حسب¹

8- إفلاسه أو إعساره أو الحجر عليه:

تتقضي الشركة بسبب الحجر عليه أو إعساره أو إفلاسه ذلك لأن الشركاء قد تعاقدوا استثناء إلى صفات الشريك الشخصية بحيث إذا زالت هذه الشخصية لسبب من الأسباب المذكورة انحلت الشركة.

والقول بانقضاء الشركة لهذه الأسباب راجع إلى التفسير الضمني لإرادة الشركاء إبان عقد الشركة، غير أنه لا يتعلق بالنظام العام وعلى ذلك جاز لباقي الشركاء الاتفاق على الاستمرار في الشركة إعمالاً لنص المادة 439 من القانون المدني، ولا يكون في هذه الحالة للشريك المحجور عليه أو المعسر أو المفلس إلا نصيباً من أموال الشركة يقدر بحسب قيمته يوم وقوع الحادث الذي أدى إلى

1 شاوش نورة، قرواز مقدودة، انقضاء الشركات التجارية في القانون، جامعة أكلي محند اولحاج -البويرة -كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم القانون الخاص، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر في القانون، تخصص قانون الاعمال، سنة 2016، ص28-29

خروجه من الشركة ، ويدفع له نقدا ولو لم ينص على ذلك في العقد، وبذلك تتقطع صلة الشريك بالشركة فلا يكون له نصيب فيما يستجد بعد ذلك من حقوق إلا بقدر ما تكون تلك الحقوق ناتجة من عمليات سابقة على ذلك الحادث والشأن هذا هو نفس شأن وفاة أحد الشركاء. ولكن ينبغي التنبيه إلى إن إفلاس الشركة ذاتها ليس من شأنه أن يؤدي إلى انقضائها لأن إفلاسها قد ينتهي بالصلح مع الدائنين فتعود إلى مزاولة نشاطها ، أما في حالة ما إذا انتهى الإفلاس بالاتحاد وبيع أصول الشركة تنقضي الشركة نتيجة لهلاك مالها ¹.

المطلب الثاني: دور حقوق الملكية الفكرية في المؤسسات الناشئة

تعتبر حقوق الملكية الفكرية من الموضوعات الحيوية في عالم الأعمال والابتكار، حيث تساهم بشكل كبير في تعزيز الإبداع وحماية الأفكار والمصنفات التي ينتجها الأفراد والشركات. في ظل التطورات التكنولوجية السريعة والتغيرات المستمرة في السوق، أصبح من الضروري فهم مفهوم حقوق الملكية الفكرية وأهميتها، خاصة بالنسبة للشركات الناشئة التي تسعى إلى بناء هويتها الخاصة وتحقيق التميز في مجالاتها.

في هذا السياق، سنستعرض في المطلب الثاني مفهوم حقوق الملكية الفكرية، حيث سيتناول الفرع الأول تعريف هذه الحقوق وخصائصها، بينما سيتناول الفرع الثاني الأسباب التي تدفع الشركات الناشئة لحماية حقوق الملكية الفكرية الخاصة بها. سنستعرض كيف يمكن لهذه الحقوق أن تعزز من مكانة الشركة وتفتح أمامها آفاقاً جديدة للنمو والازدهار.

الفرع الأول: مفهوم حقوق الملكية الفكرية

يبتعد بعض الفقهاء عن تعريف هذا المصطلح المعاصر للملكية الفكرية لأن التعريف يجب أن يكون جامعاً مانعاً، إلا أن ذلك لم يمنع البعض من تعريفها

في ضوء خصائص وقواعد ها:

¹ فروحات حميدة ، فوجيل زين لعابدين ،تصفية شركات الأشخاص في التشريع الجزائري ، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر اكاديمي ،ميدان الحقوق والعلوم السياسية ،جامعة قاصدي مرباح ورقلة ،سنة2021-2022 ،ص 15-16

وقد عرف العرب قديما حق الملكية الفكرية للمؤلف ويظهر ذلك من خلال اجتماعهم في الأسواق الأدبية كسوق عكاظ الإلقاء الشعر والحكم عليه، واعتنني بعض الخلفاء الراشدين بالترجمة والتأليف، إلا أن العرب لم يولوا اهتماما كافيا بحقوق الملكية الفكرية حيث أن اختراع الطباعة في القرن الخامس عشر كان بمثابة نقطة تحول من قبل الأوروبيين في تنظيم وحماية الملكية الفكرية ككل.

إذ تعرف الملكية الفكرية بالمعنى التقليدي بأنها حق عيني، سواء كان منقولاً أو غير منقول، إلا أن التطور الحديث سمح بظهور حقوق ذهنية أو فكرية إلى جانب الحقوق العينية والشخصية، وبذلك الملكية الفكرية عبارة تتكون من كلمتين: الملكية والتي يعرفها القانون المدني في المادة 2674 أنها حق التمتع والتصرف في الأشياء شرط ألا تستعمل استعمال تحرمه القوانين والأنظمة وكلمة الفكرية المشتقة من الفكر والدالة على كل ما تنتج من إبداع، يشير إلى الأفكار والتعبيرات الإبداعية للعقل البشري ونواتج الفكر الإنساني، وتسمى أيضا الملكية الذهنية.

يمكن الاختلاف بين الملكية الفكرية والملكية المادية في موضوع الحق لأن أشكال الملكية الفكرية لا تتعلق بالمتلكات المادية أو غير المنقولة أو المنقولة، بل يرد على شيء غير ملموس، وهو مال معنوي له قيمة مالية، كما تختلف حقوق الملكية الفكرية عن الحقوق الشخصية لأن هذه الأخيرة تمثل رابطة قانونية بين دائن ومدين، وهذه الرابطة لا وجود في مختلف صور الملكية الفكرية¹

الفرع الثاني: اسباب التي تدفع المؤسسة الناشئة لحماية حقوق الملكية الفكرية

يجب على كل مؤسسة ناشئة في بدايتها أن تبذل العناية الواجبة الكافية لحقوق الملكية الفكرية الخاصة بها والمستخدمه حاليا وتلك التي تطمح إلى استخدامها في المستقبل، ذلك انها تعطي حزمة من الحقوق والامتيازات التي تدعم أعمال الشركة الناشئة عند تأسيسها واثناء عملها وكذا في استراتيجية خروجها وتمثل فيما يلي:

أولاً: اسباب متعلقة بفترة التأسيس والتشغيل: تمكن المخترعين والمبدعين من تحويل نواتجهم

الفكرية

¹ مباركية عبد الناصر، الآليات القانونية لحماية الملكية الفكرية، مذكرة ماستر تخصص قانون اعمال، جامعة البشير الابراهيمي، برج بوعريريج، الجزائر ، 2022 - 2023 ، ص 12.

إلى أصول تجارية قابلة للتداول: ¹

- تسمح للشركات بالمطالبة بملكية منتجاتها المبتكرة والإبداعية واستخلاص القيمة منها:
- تمنحها القدرة على الاستفادة من حماية الأسرار التجارية في حالة اتخاذ الخطوات المناسبة فيما يخص تقييد كيفية
- مشاركة معلوماتها الأساسية داخليا وخارجيا
- غالبا ما تحفز أصول الملكية الفكرية الإيرادات الحالية والمستقبلية للشركات
- توضح كيفية تعيين حقوق الملكية الفكرية والأشخاص الذين يمتلكون تلك الحقوق:
- رصد وإدارة أصول الملكية الفكرية، يولد مصادر دخل جديدة ويوسع نطاق حصتها في السوق
- الاستفادة من البرامج الحكومية التشجيعية، إذ تقدم العديد من البلدان تخفيضات ضريبية وخصومات متعلقة بالملكية الفكرية
- تفرض قوانين الملكية الفكرية عقوبات على الاستخدام غير المصرح به الأصول الملكية الفكرية المحمية
- توفر تلك الحقوق خيارات لفترة زمنية محددة لأصحاب حقوق الملكية الفكرية إما لمنع الأطراف الثالثة من استخدام اختراع أو مصنف إبداعي دون إذن، أو للتفاوض بشأن صفقات تجارية مريحة
- يمنع ترخيص حقوق الملكية الفكرية مقابل دفع رسوم الإتاوة المنافسين الذين يحملون أسماء مشابهة من ممارسة أي نشاط في المنطقة الجغرافية نفسها أو التسبب في التباس الأمر على العملاء
- تمنح القدرة على التعامل مع دعاوى انتهاك حقوق الملكية الفكرية المرفوعة ضدها مع ارتفاع مكانتها.
- الاحاطة بمدى تأثير تتغير قوانين الملكية الفكرية وتفسيرها باستمرار على أعمال الشركة
- يفيد إجراء تدقيق لما تمتلكه من أصول الملكية الفكرية في تحديد الإجراءات التي يمكن استخدامها أو إعادة توجيهها. كما يظهر أصول الملكية الفكرية المملوكة لشركات أخرى وتستخدمها شركتك مما يساعد على الحفاظ عليها أو إدارتها بصورة صحيحة.

¹ مباركية عبد الناصر، الآليات القانونية لحماية الملكية الفكرية، مذكرة ماستر تخصص قانون اعمال، جامعة البشير الابراهيمي، برج بوعريريج، الجزائر ، 2022 - 2023 ، ص 18.

- السرعة في ايداع طلبا أولا لضمان حقوق الملكية الفكرية يقلل احتمال في الخسارة في السوق المزدهمة، التقليل إلى أدنى حد من مخاطر التعرض الدعاوى الانتهاك.
- تقادي المكونات المفتوحة المصدر "مجانية" والتي قد تجعل منها معلومات عامة، وقد يرى المستثمرون أنه أحد المخاطر.
- تضمن التشغيل السلس من خلال إنفاذ اتفاقيات معينة مثل اتفاقيات عدم الإفصاح، واتفاقية المقاول التعاقدات المستقلة التنازل عن الملكية الفكرية لتقادي انهيار الشركات الناشئة بشكل عام.
- التخفيف من المخاوف المستقبلية لدى المؤسسين والموظفين والمستثمرين المحتملين حول التأثيرات السلبية على اعمال.

الشركة الناشئة بفرض اتفاقية فيما يخص الفكرة المطورة لمن

- ضمان حسن سير العمل خاصة بين مؤسسي الشركة الناشئة، والمروجين، والمفاوضات مع المستثمرين الحاليين والمستقبليين، أو أثناء ترك العمل

ثانيا: اسباب متعلقة باستراتيجية الخروج:¹

- يرغب المستثمرون عادة في استخدام رأس مالهم على النحو الأكثر كفاءة، لذا يشترطون تطبيق حماية الملكية الفكرية قبل إقدامهم على الاستثمار بالتالي تكون عامل جذب للمستثمرين الذين يدققون في فحص الشركة الناشئة قبل الاستثمار فيها حيث تمتلك الشركة الناشئة التي تدمج حقوق الملكية الفكرية في خطط أعمالها
- تكون نقطة انطلاق الإجراء محادثة مع المستثمرين المحتملين الذين يحرصون على إظهار قدرتهم على إضافة قيمة إلى عملك بخلاف الأموال النقدية التي يخضونها
- في سياق الاندماج والاستحواذ، فإنها تعزز الموقف التفاوضي للشركة التي تعتمد الخروج، وذلك من خلال إدارة محفظة الملكية الفكرية للشركة تتماشى تماما مع أهدافها وعملياتها:
- تلافي مخاطر التوسع في منطقة جغرافية جديدة من خلال اجراء عمليات البحث للأسواق الأجنبية التي ترغب في العمل فيها:

¹ مباركية عبد الناصر، الآليات القانونية لحماية الملكية الفكرية، مذكرة ماستر تخصص قانون اعمال، جامعة البشير الابراهيمي، برج بوعريريج، الجزائر ، 2022 - 2023 ، ص 23.

- يمكن أن يوفر رؤى بشأن المنافسين وطريقة استهدافهم للأسواق المختلفة
- تمكنها من تحديد أعمال الملك العام التي يمكن في إطارها تطوير إبداعات أو منتجات جديدة من خلال عملية البحث
- يمكنها الاستفادة من المعلومات المستسقة من قواعد بيانات الملكية الفكرية المتاحة للجمهور مثل قاعدة بيانات الويبو في
- حال الدخول في صفقات استحواذ
- أن تقدم عرض بيع فريد للمنتجات والخدمات التي توفرها في مقابل منافسيها:
- إعطاء الحماس للمستثمرين والعملاء وأصحاب المصلحة الآخرين للشركات الناشئة.¹

المطلب الثالث: التوظيف والتعامل مع الموارد البشرية

في عالم الأعمال المتسارع، تبرز المؤسسات الناشئة كقوة دافعة للابتكار والتغيير. ولأن رأس مالها الحقيقي يكمن في مواردها البشرية، فإن كيفية اختيار هذه الموارد، وتنميتها، والتعامل معها، يشكل حجر الزاوية في نجاحها واستدامتها. هذا المطلب يسلط الضوء على الاستراتيجيات المتبعة في المؤسسات الناشئة لتوظيف الكفاءات، وتدريبها، وتحفيزها، وتقييم أدائها، مع التركيز على الخصائص المميزة التي تفرضها طبيعة هذه المؤسسات من حيث محدودية الموارد وضرورة المرونة والتكيف. فكيف تتجح هذه المؤسسات في تحقيق أهدافها الطموحة بالاعتماد على رأس مال بشري محدود، وكيف يمكنها بناء ثقافة مؤسسية جاذبة ومستدامة.

الفرع الأول: التوظيف في المؤسسات الناشئة

في ظل التسارع الكبير في عالم الأعمال، أصبحت المؤسسات الناشئة محوراً للابتكار والتغيير. ورغم محدودية مواردها، فإن نجاحها يعتمد بشكل أساسي على كفاءة رأس مالها البشري. لذلك، تعتمد هذه المؤسسات على استراتيجيات مرنة في التوظيف، والتدريب، والتحفيز، لضمان الاستدامة والتميز. يُعد بناء ثقافة مؤسسية جاذبة عاملاً حاسماً في استقطاب الكفاءات والمحافظة عليها.

أولاً: اليات وأساليب التوظيف في المؤسسات الناشئة:

¹ مسعودي زكرياء، دور حماية الملكية الفكرية في نجاح الشركات الناشئة، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 08، العدد 01 مارس 2023، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، الجزائر، ص891-893

شهدت المؤسسات الناشئة تحولاً ملحوظاً في آليات التوظيف، حيث ابتعدت عن الأساليب التقليدية نحو نماذج أكثر مرونة وديناميكية. تعتمد هذه المؤسسات على ما يُعرف بـ "اقتصاد الوظائف المؤقتة (Gig Economy)"، الذي يقوم على توظيف الأفراد بشكل مؤقت ومستقل بدلاً من العقود طويلة الأجل. تسعى هذه المؤسسات عبر منصات الرقمية إلى استقطاب العمالة المستقلة، خاصة من الفئات التي تجد صعوبة في دخول سوق العمل الرسمي. يتيح هذا النموذج للعاملين فرصة استثمار مهاراتهم وأوقاتهم وأصولهم الشخصية، مع حرية العمل لمشاريع متعددة في آن واحد. ورغم هذه المرونة، إلا أن العلاقة بين المؤسسة والموظف المستقل تفتقر إلى الالتزام القانوني التقليدي كالتأمينات والمزايا الاجتماعية. هذه الديناميكية ساعدت المؤسسات الناشئة على تقليل التكاليف التشغيلية وزيادة سرعة التوسع دون أعباء توظيف دائمة. وفي المقابل، يواجه العاملون تحديات تتعلق بالاستقرار الوظيفي وضمان الحقوق. يمثل هذا النموذج إعادة صياغة لمفهوم التوظيف، حيث أصبحت المنصات الرقمية بيئة توظيف بحد ذاتها، تجمع بين مقدم الخدمة والمستفيد ضمن سوق مفتوح ومستقل¹.

ثانياً: تدريب الموظفين:

يُعتبر الاستثمار في تدريب الموظفين داخل المؤسسات الناشئة قراراً استراتيجياً يوازن بين التكلفة المتاحة والعائد المتوقع. يدرك رواد الأعمال أن أي إنفاق على التدريب يجب أن يُترجم إلى زيادة في الإنتاجية أو الإبداع لضمان تحقيق مردود يفوق كلفة التدريب. على الرغم من محدودية الموارد المالية في المراحل المبكرة، إلا أن رواد الأعمال يتجاوزون مع رغبات الموظفين إذا أبدوا اهتماماً بتطوير مهاراتهم، إدراكاً منهم لأهمية ذلك في تعزيز الابتكار وبناء المعرفة داخل المؤسسة. يساعد هذا التوجه على تحفيز بيئة التعلم المستمر، ويدفع الموظفين نحو المساهمة بأفكار جديدة تعزز من تنافسية المؤسسة.² غالباً ما يكون التدريب في المؤسسات الناشئة غير رسمي، ويتم عبر ورش عمل قصيرة، أو جلسات تشاركية، أو التعلم أثناء العمل بدلاً من برامج التدريب المكلفة. ويعتمد نجاح هذه الجهود على التواصل المباشر والقرب بين الإدارة والموظفين، ما يخلق ثقافة

¹ هدى فريال بوغابة، المنهج المبتكر لإدارة الموارد البشرية في المؤسسات الناشئة ودوره في تحقيق الأداء المتميز، دراسة حالة uber باستخدام النموذج الأوربي للتميز EFQM، مجلة أبحاث اقتصادية معاصرة، المجلد 07 العدد 01(2024). ص206

² مسعودي زكرياء، دور حماية الملكية الفكرية في نجاح الشركات الناشئة، مجلة اقتصاد المال والأعمال، المجلد 08، العدد 01 مارس 2023، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، الجزائر، ص891-893

مشاركة المعرفة. كما يساعد الاستثمار في التدريب على الاحتفاظ بالموهب وتقليل معدل دوران العمالة، وهو أمر حيوي للمؤسسات الصغيرة التي تعتمد على فريق محدود لكنه متعدد المهارات¹.

ثالثاً: تحفيز الموظفين:

في بيئة المؤسسات الناشئة، حيث تكون الأرباح الأولية منخفضة والموارد محدودة، يصبح التحفيز مسألة غير مالية في الغالب، تركز على الأبعاد النفسية والاجتماعية. يعتمد رواد الأعمال بشكل كبير على خلق بيئة عمل ودودة ومحفزة، حيث يتم بناء علاقات قائمة على الثقة والتقدير المتبادل بين صاحب المشروع وفريق العمل. يُعتبر إشراك الموظفين في وضع الأهداف ومناقشة القرارات من الوسائل الأساسية للتحفيز، لأنه يمنحهم شعوراً بالأهمية والانتماء. كذلك، يُشجع رواد الأعمال الموظفين على إبداء آرائهم واقتراحاتهم بشكل دوري، ما يعزز مشاركتهم الفعالة في تطوير العمل. هذا النوع من التحفيز يعوض غياب الحوافز المادية الكبيرة، ويعزز من الالتزام والانخراط النفسي. بالإضافة لذلك، تمنح هذه الأجواء الودية الموظفين مساحة للإبداع والمبادرة، وتشجع على تبادل المعرفة داخل الفريق. يرى رواد الأعمال أن هذه الروح الجماعية هي أساس القدرة على مواجهة التحديات والتكيف السريع مع متغيرات السوق. ومع مرور الوقت، يسهم هذا التحفيز غير المالي في بناء ثقافة مؤسسية إيجابية ومستدامة تدعم النمو طويل الأمد.

رابعاً: تقييم الأداء:

تتميز عملية تقييم الأداء في المؤسسات الناشئة بكونها غير رسمية وأكثر مباشرة مقارنة بالمؤسسات التقليدية، نظراً لقلّة عدد الموظفين وضيق الموارد. يعتمد رواد الأعمال على التغذية الراجعة الفورية والمستمرة بدلاً من التقييم الدوري المعتمد على معايير بيروقراطية. يُفضل استخدام الملاحظات الشفوية أو الكتابية الفورية لتصحيح الأخطاء أو تعزيز السلوكيات الإيجابية، مما يسهل على الموظف تعديل أدائه بسرعة دون انتظار نهاية دورة تقييم طويلة.² كذلك، يساعد التواصل المباشر واليومي بين الإدارة والموظفين على مراقبة الأداء عن قرب دون الحاجة إلى أنظمة معقدة أو مكلفة. هذا النموذج من التقييم يعزز المرونة والقدرة على التكيف، إذ يتيح تعديل الأهداف والخطط بسرعة

¹ هدى فريال بوغابة، المنهج المبتكر لإدارة الموارد البشرية في المؤسسات الناشئة ودوره في تحقيق الأداء المتميز، دراسة حالة uber باستخدام النموذج الأوربي للتميز EFQM، مجلة أبحاث اقتصادية معاصرة، المجلد 07 العدد 01(2024).

ص209

²، نفسه، ص212

استجابة للمتغيرات. ومع ذلك، قد يفتقر هذا الأسلوب إلى الموضوعية والتوثيق الرسمي، ما قد يخلق تحديات في حال توسعت المؤسسة أو ازدادت أعداد الموظفين. لذلك، يُعتبر التقييم المباشر وسيلة مناسبة في المراحل المبكرة، لكنه يحتاج إلى التطوير التدريجي نحو أنظمة تقييم أكثر شمولية مع نمو المؤسسة. تظل البساطة والسرعة في التقييم من نقاط القوة لهذا النموذج، حيث تساعد على تعزيز الأداء اليومي وتحفيز التحسين المستمر.

الفرع الثاني: التعامل مع الموارد البشرية:

ككل مؤسسة اقتصادية ومستخدمة تقوم المؤسسة الناشئة بتشغيل العمال الذين هي بحاجة إليهم، ونلاحظ أن هذه العملية تتسم بكثير من المرونة في اختيار العامل وفي اختيار قالب عقد العمل الذي تصب فيه هذه العالقة

أولاً: المرونة في اختيار العامل

أ. اعتماد معايير أوسع من الشهادة والخبرة

تعدّ المؤسسة الناشئة شركة تجارية، وبالتالي فهي شخص معنوي بحاجة إلى تشغيل عمّال. ومن المهم أن تقوم هذه المؤسسة بتوظيف عمّال أكفاء لتحقيق النجاح الذي تطمح إليه، إذ يعدّ العنصر البشري عاملاً رئيسياً في نجاح أو فشل أي مؤسسة ناشئة.

ومن الخطأ الاعتقاد بأن المؤسسة يمكن أن تبدأ فقط بمؤسسي المشروع من أجل تقليص التكاليف وتأجيل التوظيف إلى حين طرح المنتج في السوق، بل يجب عليهم منذ البداية البحث عن الكفاءات وأصحاب المواهب. وغالبًا ما يتم الإعلان عن فرص العمل عبر الوسائل الرقمية مثل LinkedIn، Facebook، Twitter، أو حتى من خلال عرض المنصب مباشرة على المرشح المناسب¹.

¹ هدى فريال بوغابة، المنهج المبتكر لإدارة الموارد البشرية في المؤسسات الناشئة ودوره في تحقيق الأداء المتميز، دراسة حالة uber باستخدام النموذج الأوربي للتميز EFQM، مجلة أبحاث اقتصادية معاصرة، المجلد 07 العدد 01(2024)،

والمثير للاهتمام أن هذه المؤسسات، ورغم أن معظمها يعمل في المجال الرقمي، لا تعتبر الشهادة أو الخبرة وحدهما معياراً أساسياً في التوظيف. فالشهادة والخبرة ليسا شرطين إلزاميين في قانون العمل الجزائري، الذي يكفي باشتراط سن 16 سنة، واللياقة البدنية، والجنسية الجزائرية لتشغيل العامل. إلى جانب هذه الشروط التي تُعدّ من النظام العام الاجتماعي، يمكن لصاحب العمل أن يضيف شروطاً يراها ضرورية مثل الشهادة أو الخبرة أو كليهما.¹

لكن غالباً ما يُنظر إلى هذين الشرطين (الشهادة والخبرة) باعتبارهما عائناً أمام الشباب، مما قد يؤدي إلى تفاقم البطالة في صفوفهم. ومع ذلك، تُظهر التجارب الدولية أن المؤسسات الناشئة لا تركز كثيراً على هذه الشروط عند التوظيف، بل تعتمد في الغالب على الموهبة والشغف، ولهذا نجد أن أغلب العاملين فيها من فئة الشباب، حتى أصبحت هذه المؤسسات تُعدّ من بين أهم الآليات التي تساهم في دعم سياسة التشغيل ومكافحة البطالة، وخاصة بطالة الشباب.²

ب. التعيين المباشر دون الفترة التجريبية

تُعدّ الفترة التجريبية من بين شروط التشغيل في بعض قوانين العمل، وتُعرف بأنها المرحلة التي يُوضع فيها العامل الجديد تحت الملاحظة لتقييم كفاءته واستعداده لأداء المهام الموكلة إليه، كما تُشكل فرصة له لإثبات مهاراته وخبرته في ممارسة العمل.³ فبعض التشريعات، كقانون العمل الفرنسي، تجعلها إلزامية، بينما يعتبرها القانون الجزائري شرطاً اختيارياً. لكن بمجرد اتفاق الطرفين على إدراجها في العقد، تصبح ملزمة لهما. وقد نظم قانون علاقات العمل في الجزائر هذه الفترة، إذ حدد مدتها القصوى بـ6 أشهر، وقد تمتد إلى 12 شهراً بالنسبة للمناصب التي تتطلب تأهيلاً عالياً، وذلك وفقاً للمواد من 11 إلى 21 من نفس القانون. وخلال هذه المدة، يتمتع العامل بكامل حقوقه كغيره من العمال الرسميين، إلا أنه يمكن لأي طرف فسخ العقد دون تعويض أو إشعار مسبق.

¹ القانون رقم 90-11 المؤرخ في 21 أبريل 1990، المتعلق بعلاقات العمل (الجريدة الرسمية عدد 17 لسنة 1990).

² أحمية (سليمان)، الوجيز في قانون علاقات العمل في التشريع الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2015، ص. 79.

³ القانون رقم 90-11، مرجع سابق.

أما في المؤسسات الناشئة، فغالبًا ما لا تُشترط الفترة التجريبية. بل يكفي أصحاب المشاريع عادة بإجراء اختبارات عملية للمترشحين قبل توقيع العقد، وهو ما أثبتت فعاليته وفقًا للتجارب الدولية في تقييم كفاءات الأفراد، خصوصًا وأن طبيعة هذه المؤسسات تعتمد أساسًا على المهارات الرقمية.

ثانيا: التعامل بالعقود الغير محددة المدة

تتنوع أنواع عقود العمل، إلا أن العقد غير محدد المدة يُعد الأكثر تفضيلاً لدى العمال، نظراً لما يوفره من استقرار وظيفي. لذلك، تعتبره معظم التشريعات قاعدة عامة في علاقات العمل، بينما تُعد العقود محددة المدة استثناءً. ويؤكد على ذلك قانون علاقات العمل الجزائري، حيث تنص المادة 99 على أن: "العقد يُعتبر مبرماً لمدة غير محددة، ما لم يُنص صراحة على خلاف ذلك كتابياً، وفي حال عدم وجود عقد مكتوب، يُفترض أن علاقة العمل قائمة لمدة غير محددة".

إلا أن هذا النوع من العقود قد يشكل تحدياً كبيراً للمؤسسات الناشئة، التي عرفت بأنها "مصانع للمتمرنين" أي شباب بدون خبرة شغوفون بالمجال الرقمي فقط، وعلى هذا الأساس تُعتبر العقود غير محددة المدة غير ملائمة لها¹، نظراً لطبيعتها الديناميكية واحتياجاتها المتغيرة باستمرار.

ب. تفضيل العقود محددة المدة

تُفضل المؤسسات الناشئة تشغيل العمال بعقود مؤقتة، وهي عقود متعددة ومتنوعة بحسب ما ينظمه قانون العمل. ورغم تنوع هذه العقود، يبقى العقد غير محدد المدة هو الأكثر تفضيلاً من قِبل العمال، لما يوفره من استقرار وظيفي. إلا أن هذا النوع من العقود قد يشكل عائقاً أمام المؤسسات الناشئة كما سبق توضيحه مما يدفعها إلى اعتماد عقود محددة المدة، أو عقود موسمية، أو حتى عقود موجهة للطلبة. لذلك، فإن العمل في مؤسسة ناشئة لا يوفر غالباً استقراراً وظيفياً².

تُعدّ العقود محددة المدة استثنائية ومؤقتة، ولا يتم اللجوء إليها إلا في حالات معينة حددها المشرع بدقة، كما هو وارد في المادة 12 من قانون علاقات العمل في الجزائر، وتخضع لرقابة مفتش العمل لضمان تطابق العقد مع الوضعية القانونية. وتُبرم هذه العقود دائماً كتابياً، مع بيان تاريخ

¹ - HANNEDOUCHE (Patrick), « Start-up et recrutement », Op.cit.

² « 10 avantages et inconvénients à travailler dans une start-up », Op.cit.

بدايتها ونهايتها. وبمجرد انتهاء الأجل، يُفسخ العقد تلقائيًا دون حاجة لأي إجراء إضافي أو تعويض.

وقد أظهرت دراسة للمنظمة الدولية للعمل أن القطاع الرقمي وقر فرص عمل جديدة لم تكن متاحة من قبل، خاصة للنساء، والشباب، والأشخاص ذوي الإعاقة، وذلك بفضل مرونة العقود المؤقتة. أما في الجزائر، فإن هذه العقود - كالعقود محددة المدة أو العقود الجزئية - تُبرم فقط لتأدية أنشطة مؤقتة، بينما طبيعة العمل في المؤسسات الناشئة غالبًا ما تكون دائمة، مما يجعل الطابع المؤقت لهذه العقود غير مناسب، ويفوت على الكثيرين فرصة الالتحاق بالعمل¹.

المبحث الثاني: التحديات القانونية الخارجية

تُعد البيئة القانونية الخارجية من أبرز العوامل المؤثرة في مسار المؤسسات الناشئة، نظرًا لما تفرضه من التزامات وضوابط تشكل تحديًا حقيقيًا أمام هذه المؤسسات، خاصة في المراحل الأولى من تأسيسها. وفي السياق الجزائري، تواجه المؤسسات الناشئة صعوبات متعددة تتعلق بالتنظيمات الضريبية والمالية، سواء من حيث تعقيد الإجراءات أو غياب التحفيز الكافية، مما يؤثر على قدرتها التمويلية والضريبية. كما يُضاف إلى ذلك التحدي المتمثل في الامتثال للقوانين التجارية وقواعد المنافسة، والتي تتطلب إطارًا تشريعيًا مرناً ومتوازنًا يُراعي خصوصية هذه الفئة من المؤسسات. فضلًا عن ذلك، فإن محدودية آليات التحويل المالي وضعف جذب الاستثمارات، تُعد من العقبات الكبرى التي تحول دون انفتاح المؤسسات الناشئة على الأسواق الدولية. من هذا المنطلق، يتناول هذا المبحث التحديات القانونية الخارجية عبر دراسة ثلاث مطالب أساسية: التنظيمات الضريبية والمالية، ثم الالتزامات المتعلقة بالقوانين التجارية والمنافسة، وأخيرًا إشكاليات التحويل والاستثمار.

المطلب الأول: التنظيمات الضريبية والمالية

تُعد التنظيمات الضريبية والمالية من أبرز الإشكالات التي تواجه المؤسسات الناشئة، نظرًا لحساسيتها وتأثيرها المباشر على استمرارية المشروع وربحيته. فالمؤسسات الناشئة، بطبيعتها، تتسم

¹ « Protéger les travailleurs et les entreprises face à la prolifération des plates formes numériques » (OIT), www.news.un.org/fr

بالهشاشة في بنيتها التمويلية وقلة خبرتها بالإجراءات الإدارية المعقدة، مما يجعلها أكثر عرضة للتعثر أمام الأنظمة الضريبية والمالية غير الملائمة أو المتغيرة باستمرار وفي هذا المجال سوف نعرض اهم التنظيمات الضريبية المالية وبعض من خصائصها.

الفرع الاول: تعريف الضرائب على الدخل الإجمالي IRG

احتلت الضريبة مكانة مرموقة في التشريعات الضريبية الحديثة لما لها من آثار إيجابية. وقد تكون هذه الضريبة نوعية على الرواتب والأجور والأرباح الصناعية والتجارية، وهذا ما أخذ به المشرع الفرنسي حتى سنة 1948.

وقد تأسست الضريبة على الدخل الإجمالي بموجب القانون رقم 36-90 المتضمن قانون المالية 1991 المؤرخ في 31 ديسمبر 1991، وتفرض هذه الضريبة على الأرباح الذي يحققها الأشخاص الطبيعيون في نهاية السنة المالية، وتحسب وفق الجدول التصاعدي لحساب الدخل الإجمالي، ولإعفاء يخص المؤسسات الناشئة التي يكون شكلها القانوني شخص طبيعي، وقد حددت مدة الإعفاء بأربع سنوات قابلة لتجديد مرة واحدة.

وتتخذ الضريبة على الدخل من الدخل وعاء لها بمعنى المادة الخاضعة للضريبة تتمثل في الدخل الأشخاص الطبيعية أو المعنوية.

تناول المشرع في المادة الأولى من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة لسنة 2024 تؤسس ضريبة سنوية وحيدة على دخل الأشخاص الطبيعية تسمى الضريبة على الدخل الإجمالي¹

¹ حاج سعيد يوسف، راجي بوعيد الله، التحفيزات الجبائية كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة تيسمسيات، المجلد 12، العدد 2، 2022، ص 238

أولاً: خصائص الضريبة على الدخل الإجمالي: تتميز هذه الضريبة بالخصائص التالية:

أ- ضريبة سنوية:

- **المعنى:** هذه الضريبة يتم احتسابها وفرضها على أساس سنوي. بمعنى آخر، يتم تجميع جميع المداخل التي حققها الشخص خلال سنة كاملة (عادةً من 1 يناير إلى 31 ديسمبر) ثم يتم حساب الضريبة المستحقة بناءً على هذا الإجمالي السنوي.
- **الاستثناء:** النص يستثني الأجراء الذين يتقاضون أجراً وحيداً. هؤلاء الأشخاص لا يدفعون الضريبة بشكل سنوي، بل يتم اقتطاع الضريبة مباشرة من رواتبهم الشهرية. هذا الاقتطاع يتم حسابه وفقاً لسلم ضريبي شهري (وهو جزء من السلم الضريبي السنوي مقسم على 12 شهراً).

ب- الضريبة وحيدة:

- **المعنى:** هذه الضريبة تُفرض مرة واحدة على مجموع صافي المداخل. هذا يعني أنه بعد حساب جميع أنواع الدخل الخاضعة للضريبة (كما تحددها المادة 2 من قانون الضرائب المباشرة)، يتم جمعها معاً، ويتم فرض الضريبة على هذا المبلغ الإجمالي.
- **أهمية هذه الخاصية:** هذه الخاصية تبسط عملية حساب الضريبة، حيث لا يتم فرض ضرائب متعددة على كل نوع من أنواع الدخل بشكل منفصل¹.

ت- تفرض على الأشخاص الطبيعيين فقط:

- **المعنى:** هذه الضريبة تطبق فقط على الأفراد (الأشخاص الطبيعيين) وليس على الشركات أو المؤسسات (الأشخاص الاعتباريين). الشركات والمؤسسات تخضع لأنواع أخرى من الضرائب، مثل ضريبة الشركات.

¹حاج سعيد يوسف، راجي بوعيد الله، التحفيزات الجبائية كآلية لدعم المؤسسات الناشئة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة تيسمسيات، المجلد 12، العدد 2، 2022، ص 238

أ- ضريبة تصاعدية:

- **المعنى:** الضريبة التصاعدية تعني أن نسبة الضريبة تزداد كلما زاد الدخل. هذا يتم عن طريق تقسيم الدخل إلى شرائح، وكل شريحة تخضع لمعدل ضريبي مختلف (أعلى من الشريحة السابقة). يتم تحديد هذه الشرائح والمعدلات في جدول تصاعدي.
- **الاستثناء:** المداخل الخاضعة للاقتطاع من المصدر (مثل بعض أنواع الأرباح أو المدفوعات) تخضع لمعدل نسبي (ثابت) وليس لجدول تصاعدي. هذا يعني أن نسبة الضريبة ثابتة بغض النظر عن حجم الدخل.

ب- ضريبة شخصية:

- **المعنى:** هذه الضريبة تأخذ في الاعتبار الظروف الشخصية للمكلف بدفع الضريبة. هذا يشمل عوامل مثل:
 - الحالة الاجتماعية: متزوج، أعزب، مطلق، أرمل.
 - عدد الأطفال المعالين: وجود أطفال يعتمدون على المكلف.
 - الإعاقات أو الأمراض: قد تكون هناك إعفاءات أو تخفيضات ضريبية للأشخاص ذوي الإعاقة أو الذين يعانون من أمراض مزمنة.
- **كيفية التطبيق:** يتم تطبيق هذه الخاصية من خلال السماح بخصومات أو إعفاءات ضريبية بناءً على هذه الظروف الشخصية.

ت- ضريبة تصريحية:

- **المعنى:** هذه الضريبة تعتمد على تصريح الدخل الذي يقدمه المكلف. بمعنى آخر، المكلف هو المسؤول عن حساب دخله الخاضع للضريبة، وتقديم تصريح رسمي إلى مصلحة الضرائب يتضمن هذا الدخل.

- **التصريح:** يجب على الأشخاص الخاضعين لضريبة الدخل تقديم تصريح بدخولهم إلى مفتش الضرائب المباشرة في مكان إقامتهم قبل الفتح من شهر أبريل من كل عام¹.

الفرع الثاني: الضريبة على أرباح الشركات (IBS)

تأسست الضريبة على أرباح الشركات بموجب القانون رقم 90-36 المتضمن قانون المالية لسنة 1991، المؤرخ في 31 ديسمبر 1990 يمثل هذا القانون نقطة تحول في النظام الضريبي الجزائري، حيث تم من خلاله إرساء قواعد جديدة للضريبة على أرباح الشركات، وتحديد الإطار القانوني الذي يحكمها.

عرفت المادة 135 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة لسنة 2022 الضريبة على أرباح الشركات بأنها ضريبة سنوية وحيدة على مجمل الأرباح أو المداخل التي تحققها الشركات وغيرها من الأشخاص المعنويين. " يتضح من هذا التعريف أن الضريبة تفرض على:

- **الشركات:** بغض النظر عن شكلها القانوني (شركة ذات مسؤولية محدودة، شركة مساهمة، إلخ)
- **الأشخاص المعنويين الآخرين:** يشمل ذلك الجمعيات، المؤسسات، والهيئات الأخرى التي تمارس نشاطاً اقتصادياً.
- **مجمل الأرباح والمداخل:** تخضع للضريبة جميع الأرباح والمداخل التي تحققها الشركات والأشخاص المعنويين، بما في ذلك الأرباح التشغيلية، الأرباح الرأسمالية، والإيرادات الأخرى.

الفرع الثالث: الرسم على القيمة المضافة TVA

أسس الرسم على القيمة المضافة TVA في قانون المالية لسنة 1991 ، ثم صدر فيما بعد المرسوم التشريعي رقم 18 - 93 المؤرخ في 12 / 12 / 1993 المتضمن قانون المالية لسنة 1994، حيث نصت المادة 94 منه على أنه تعدل أحكام المادة 65 من القانون رقم 90/36 المؤرخ في 12/31/1990 والمتضمن قانون المالية لسنة 1991 وتحرر كما يلي: يؤسس يسمى

¹ الرمة رضوان، أولاد العيد محفوظ محاسبة الضريبة على الدخل الاجمالي صنف المرتبات والأجور -دراسة حالة مؤسسة نفضال وحدة غرداية لسنة 2021 ، مذكرة مقدمة الاستكمال شهادة ماستر الاكاديمي ، الطور الثاني ، جامعة غرداية ،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ،قسم مالية ومحاسبة ، سنة 2020-2021 ، ص4-5

قانون الرسوم على رقم الأعمال تلغى أحكامه أحكام الامر 102-76 المؤرخ في 09/12/1976 والمتضمن قانون الرسوم على رقم الأعمال ويشمل : الرسم على القيمة المضافة والرسم الداخلي على الاستهلاك والرسم على عمليات البنوك والتأمينات¹

الرسم على القيمة المضافة ضريبة غير مباشرة تمس القيمة المضافة خلال كل مرحلة من عملية الإنتاج، فهو رسم يطبق على العمليات ذات الطابع الصناعي أو التجاري أو الحرفي وعليه تقصى من المجال التطبيقي للرسم على القيمة المضافة، العمليات ذات الطابع الفلاحي أو الخدمات العامة غير التجارية، كما يعتبر الرسم على القيمة المضافة ضريبة يتحملها المستهلك غير أنها تحصل بصفة منتظمة كلما تمت معاملة خاضعة للرسم.

تخضع التجهيزات التي تكتنيها المؤسسات الناشئة والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع الاستثماري إلى ائفاء تام من الرسم على القيمة المضافة TVA، كما يطبق في حال استيراد هذه التجهيزات معدل 5% على الحقوق الجمركية.

المطلب الثاني: الامتثال للقوانين التجارية والمنافسة

الامتثال للقوانين التجارية والمنافسة هو حجر الزاوية في إدارة الأعمال الناجحة، فهو يحمي الشركات من المخاطر القانونية والمالية، ويعزز سمعتها، ويساهم في خلق بيئة تجارية عادلة ومستدامة حيث تهدف قوانين المنافسة إلى حماية السوق الحرة ومنع الممارسات التجارية غير المشروعة التي قد تقيد المنافسة، مثل الاحتكار، والاتفاقيات السرية لتحديد الأسعار، والاستغلال المهيمن. في المقابل، تشمل القوانين التجارية مجموعة واسعة من التشريعات التي تنظم جوانب مختلفة من العمليات التجارية، مثل حماية المستهلك، والتجارة الإلكترونية، وحقوق الملكية الفكرية، والتسويق والإعلان.

الفرع الأول: التكيف القانوني للمؤسسة الناشئة على ضوء القانون التجاري

كان الوضع القانوني للمؤسسات الناشئة قبل صدور القانون 22-09 المعدل والمتمم للقانون التجاري الجزائري يثير تساؤلات عديدة حول طبيعة المؤسسة الناشئة والنظام القانوني الذي يحكمها

¹ زايدي صفاء، سعد قوفي، الاعفاءات الضريبية للمؤسسات الناشئة -دراسة تحليلية لتجربة الجزائر، جامعة العربي بم مهيدي ام لبواقي الجزائر مخبر الابتكار والهندسة المالية، مجلة الاصيل للبحوث الاقتصادية والادارية، المجلد 6، العدد 2، اكتوبر 2022، ص179

إلى غاية صدور القانون 09-22 المعدل والمتمم للقانون التجاري السابق الذكر، أين حدد المشرع التكييف القانوني للمؤسسة الناشئة، باعتبارها شركة مساهمة بسيطة ينحصر إنشاؤها على الشركات الحاصلة على علامة مؤسسة ناشئة فقط، ويقصد بها في هذا الصدد: " الشركة التي ينقسم رأسمالها إلى أسهم، وتتكون من شركاء لا يتحملون الخسائر إلا في حدود ما قدموا من حصص. ويمكن أن تؤسس شركة المساهمة البسيطة من طرف شخصا عدة أشخاص طبيعيين و / أو معنويين، وإذا كانت شركة المساهمة البسيطة لا تضم إلا شخصا واحدا، فإنها تسمى " شركة المساهمة البسيطة ذات الشخص الوحيد".

وما يلاحظ في هذا الصدد انه بالنسبة للمشرع الجزائري فانه يعتبر شركة المساهمة البسيطة نوعا من شركات المساهمة وليس باعتبارها شركة مستقلة بذاتها على عكس المشرع الفرنسي الذي يعد أول من أحدث شركة المساهمة البسيطة تحت مسمى شركة الأسهم المبسطة بدليل أنه أدرجها في الفصل الثالث المعنون ب " شركات المساهمة ليتممه بالقسم الثاني عشر تحت عنوان: " شركة المساهمة البسيطة" من الباب الأول من الكتاب الخامس من القانون التجاري ، فلو اعتبرها شركة مستقلة لها خصوصياتها، لأفرد لها بفصل خاص بها على غرار الفصل الثالث مكرر الموسوم ب: " شركة التوصية بالأسهم"¹.

الفرع الثاني: قانون المنافسة حاضنة تشريعية أولية للمؤسسات الاقتصادية الناشئة.

لما كانت الجزائر تسعى إلى نهج سياسة اقتصادية منفتحة على العالم الخارجي في إطار العولمة وما يستتبع ذلك التحرير التدريجي للمشروعات العامة إلى القطاع الخاص وتعمقت هذه السياسة وتطبيقاتها مع تكريس حرية المنافسة وتشجيع ازدهار المؤسسات الاقتصادية في دستور 2016 المعدل بدستور نوفمبر 2020 وما نتج عنه من إصلاحات اقتصادية. إذ تنص المادة 43 منه على أنه " حرية الاستثمار والتجارة معترف بها، وتمارس في إطار القانون. تعمل الدولة على تحسين مناخ الأعمال، وتشجع على ازدهار المؤسسات دون تمييز خدمة للتنمية الاقتصادية الوطنية، تكفل الدولة ضبط السوق، ويحمي القانون حقوق المستهلكين. يمنع القانون الاحتكار والمنافسة غير النزيهة. "

¹ قنفود رمضان، الجوبن القانونية للمؤسسات الناشئة على ضوء القانون رقم 09-22، جامعة يحي فارس المدية ()،المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، المجلد 07، العدد02، سنة2022 ص8-9

أولاً: أهمية قانون المنافسة في حياة المؤسسة الاقتصادية الناشئة.

وتبرر الحاجة إلى إصدار قانون المنافسة، الذي يعتبر من الآليات التي تسمح بالرقابة وكذا الانتقال من نظام الاقتصاد الموجه إلى نظام اقتصاد السوق هو تشجيع النجاعة الاقتصادية وتسريع النمو والتوحي من حالات الإفراط في التركيز الاقتصادي وما قد يصحبه من ممارسات احتكارية التي قد تنشأ خارج الحدود أو داخلها، علماً وأن عدم وجود قانون للمنافسة قد يجعل المستثمرين الأجانب وخاصة الشركات الكبرى تسعى إلى الحصول على امتيازات تنافسية أو إلى السيطرة على النسيج الوطني من المؤسسات الصغرى والمتوسطة المنافسة. فقانون المنافسة حاضنة تشريعية أولية للمؤسسات الاقتصادية الناشئة وقد استتبع الأخذ بهذه السياسة صدور مجموعة من التشريعات الاقتصادية في المجال البنكي وبورصة الأوراق المالية وتوسيع قاعدة الملكية الخاصة وضمانات وحوافز الاستثمار والتجارة الخارجية وأسعار الصرف وحماية حقوق الملكية الفكرية، كل هذا تم في إطار تفعيل الإطار التشريعي.

واستجابة للظروف السابقة تدخل المشرع بسن القانون 95-06 المتعلق بالمنافسة بموجب الأمر المؤرخ في 25 جانفي 1995 وتلاها الأمر 03 - 03 في شأن حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية، هادفاً من ذلك تمكين الاقتصاد من إرساء القواعد الأساسية لحماية المنافسة ترشيداً للتكاليف والأسعار على نحو يخدم المستهلك المحلي ويمكن الاقتصاد الجزائري من التواجد على خريطة التجارة العالمية.¹

ومن المسلم به أن قانون المنافسة أضحى بحق صورة صادقة عن التحولات التي يعرفها أي نظام اقتصادي، كما أن غالبية الفقه الحديث أصبح يعتبر هذا القانون أداة فعالة في تنظيم وتنمية الاقتصاد عموماً، وعنصراً أساسياً في تفعيل اقتصاد السوق على وجه الخصوص، وإذا كانت معظم قواعد هذا القانون ذات طابع موضوعي تجسد التوجه نحو الليبرالية الاقتصادية، فإنه إلى جانب هذه القواعد مازال يحتفظ للدولة بحق التدخل لتوجيه ومراقبة عمليات النشاط الاقتصادي، قصد حماية النظام العام الاقتصادي. إلا أن هذا التدخل عرف تغيراً ملموساً في طريقته حيث تم تعويض القرارات الإدارية بأدوات الضبط الاقتصادي المتمثلة في السلطات الإدارية المستقلة وهي: مجلس المنافسة مجلس النقد والقرض اللجنة المصرفية، سلطة البريد والواصلات سلطة ضبط الكهرباء

¹ عبد الحفيظ بوقندور، حماية المؤسسات الناشئة من منظور قانون المنافسة، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي (الجزائر). مجلة البحوث في العقود وقانون الاعمال، المجلد رقم 07، العدد 02، سنة 2022، ص 117-119.

والغاز، سلطة ضبط النقل، سلطة ضبط تأمين المحروقات، سلطة السمعى البصرى، سلطة ضبط الصفقات العمومية وتفويض المرفق العام.¹

ثانيا: التوجه التشريعى فى مجال الضبط الاقتصادى وحماية المؤسسة الناشئة:

هنا لا بأس أن تذكر فى هذا المقام التوجه السابق للمنظومة التشريعية الجزائرية فى مجال الضبط الاقتصادى فعلى سبيل المثال قانون 88-02 المتعلق بالتخطيط، نصت المادة 30 منه على: " يقتضى تطبيق أهداف التخطيط الوطنى من أجل الفعالية الشاملة لتوجيه السياسة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية المتوسطة الأمد على الخصوص ما يأتى تنظيم السوق وتطوير الشروط التى من شأنها أن تدعم دورها فى ضبط الوتيرة. "

وجسد ذلك المرسوم رقم 88-201 الذى تضمن إلغاء جميع الأحكام التنظيمية التى تحول المؤسسات الاشتراكية ذات

الطابع الاقتصادى التفرد بأى نشاط اقتصادى واحتكار التجارة الخارجية"

وكس القانون رقم 90-10 المتعلق بالنقد والقرض محاربة الاحتكار والاتفاقات وذلك فى نص المادة 190 منه على أنه "يجب ألا تؤدي الحركات المالية مع الخارج فى أى حال من الأحوال مباشرة أو غير مباشرة، إلى إحداث فى الجزائر وضع يتسم بطابع الاحتكار أو الكرتل أو الاتفاقات وكل ممارسة تستهدف مثل هذه الأوضاع محظورة.

فقانون الأسعار لسنة 1989 مهد لمبادئ المنافسة الحرة من خلال نصه على عملية تحرير تحديد الأسعار الخاصة بالمواد والسلع، الذى ألغى بمقتضى الأمر 95-06 الذى جاء فى ظروف استثنائية مرت بها الجزائر ونظامها الاقتصادى تحت الاتفاقات المجحفة وإملاءات صندوق النقد الدولى وتدخله فى سن النصوص المنظمة للسياسة العامة للمنافسة. غير أن ممارسة مجلس المنافسة المهام الرقابية والضبطية فى ظل الممارسة المتواضعة، قد كشفت عن بعض

¹ عبد الحفيظ بوقندور ، حماية المؤسسات الناشئة من منظور قانون المنافسة ، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي (الجزائر). مجلة البحوث فى العقود وقانون الاعمال، المجلد رقم 07 ، العدد 02 ، سنة 2022 ، ص117-119.

النقائص في الأمر 06-95 والتي من بينها الجمع بين القواعد المتعلقة بالمنافسة وبين قواعد الممارسات الماسة بنزاهة التجارة مما أدى إلى عدم إدراك المتعاملين حدود اختصاص مجلس المنافسة والذي يظهر من بعض القضايا المرفوعة إليه كتلك النزاعات المتعلقة بممارسات تجارية غير مشروعة. مما عجل من التعديل القانوني بمقتضى الأمر 03-03 الذي جاء في ظروف خاصة ميزتها اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي الذي توج باتفاق لاحق سنة 2005. ويبقى للأمر 06-95 التفرد بمميزات ومبادئ مهمة تم التخلي عنها بمقتضى التعديلات المتتالية في سنة 2008 و2010.¹

النص القانوني	تاريخ صدور الرائد الرسمي	العدد	الرقم
قانون عدد 67 لسنة 2019: تُمنح الشركات الناشئة إعفاءً ضريبياً من ضريبة الأرباح والدخل لمدة 4 سنوات ابتداءً من مباشرة النشاط بصفة فعلية.	28/12/2019	79	1
قانون عدد 35 لسنة 2020: إقرار نظام جبائي خاص لدعم المؤسسات الناشئة والمستثمرين فيها، يشمل إعفاءات من الأداء على القيمة المضافة، معالم التسجيل، والضريبة على الشركات لمدة 8 سنوات.	06/06/2020	35	2
قانون المالية لسنة 2021 عدد 88 لسنة 2020: إعفاء المؤسسات الناشئة المبتكرة من الأداء على القيمة المضافة على الخدمات والمنتجات المستوردة أو المقدمة لها.	29/12/2020	85	3

الجدول رقم 1: من اعداد الشخصي بناء على دراسات سابقة

¹ عبد الحفيظ بوقندور ،حماية المؤسسات الناشئة من منظور قانون المنافسة، جامعة العربي بن مهيدي أم البواقي (الجزائر). مجلة البحوث في العقود وقانون الاعمال ، المجلد رقم 07 ،العدد 02 ،سنة 2022 ،ص117-119

المطلب الثالث: تحديات التمويل والاستثمار

وبالرغم الأهمية المحورية التي يحتلها التمويل في مجال الإدارة المالية والاقتصاد بصفة عامة، باعتباره أحد الدعائم الأساسية للعملية الاستثمارية، إلا أنه يُعد من أكبر العوائق التي تعترض سبيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وخاصة المؤسسات الناشئة. ففي المراحل الأولى من النشاط، تكون هذه المؤسسات بحاجة إلى تمويلات كبيرة، وهو ما يشكل عبئاً مالياً إضافياً بسبب الفوائد المرتفعة، إلى جانب افتقارها في كثير من الأحيان للضمانات الكافية المطلوبة من طرف البنوك. وقد واجهت الجزائر، على غرار العديد من الدول النامية، صعوبات حقيقية في هذا المجال، خاصة مع تزايد الحاجة إلى تمويل المشاريع التي تتسم بدرجة عالية من الابتكار والمخاطرة. هذا الوضع دفع بالبنوك إلى تبني سياسة حذرة في التعامل مع هذه الفئة من المؤسسات. وفي ظل هذه التحديات، برزت الحاجة إلى تطوير أدوات تمويل بديلة، من أبرزها آلية التمويل برأس المال المخاطر، والتي تمثل نمطاً مستحدثاً يبتعد عن التمويل التقليدي، ويعتمد على تمويل المشاريع ذات المخاطر العالية مع تقاسم الأرباح والخسائر بين المستثمر والمؤسسة المستفيدة.

الفرع الأول: أسباب مشكلة التمويل من وجهة نظر مؤسسات التمويل

يرى ممثلو مؤسسات التمويل أن من بين أسباب مشكلة تمويل المؤسسات الأصغر حجماً، هو عدم توفر الضمانات الكافية لمنح التمويل، خاصة أن هذا النوع من المؤسسات عادة ما يتميز بانخفاض حجم الأصول الرأسمالية، وهي الأصول التي تأخذها مؤسسات التمويل بعين الاعتبار عند منح الائتمان. ومن بين الأسباب الأخرى نذكر ما يلي:

أولاً: نقص الخبرة:

يقصد بها الخبرة في أسس المعاملات البنكية، والتي تُعد من سمات المؤسسات الكبيرة. ويُضاف إلى ذلك عدم قدرة المؤسسات الصغيرة على الاستعانة بالخبرات المتخصصة في هذا المجال، نتيجة لافتقارها إلى السجلات المحاسبية المنظمة.

ثانياً: الافتقار لعنصر الثقة:

ويقصد بذلك غياب الثقة في القائمين على هذه المؤسسات، وهو عنصر أساسي يرتبط بعدة مؤشرات، من أبرزها الجدارة الائتمانية للزبون، والتي تُحدد من خلال القوائم المالية، والطاقة الإنتاجية، والسيولة، والسمعة الائتمانية.

ثالثاً: عدم ملاءمة القروض المطلوبة:

غالبًا ما تفضل البنوك منح التمويل قصير الأجل، في حين تحتاج هذه المؤسسات إلى قروض طويلة الأجل لأغراض الإنشاء أو التوسع، مما يؤدي إلى عدم توافق بين العرض والطلب في سوق التمويل.

رابعاً: محدودية التسويق:

وهو ما يؤثر سلبًا على سرعة دوران الأموال المستثمرة داخل المؤسسة، مما يؤدي في كثير من الحالات إلى صعوبات في تسديد القروض في الأجل المحددة.

الفرع الثاني: أسباب مشكلة التمويل من وجهة نظر القائمين على المؤسسة

يرى أصحاب المؤسسات الصغيرة أن أسباب مشكلة التمويل التي تواجهها مؤسساتهم تنقسم إلى قسمين: منها ما يتعلق بالمؤسسات الممولة، ومنها ما يرتبط بخصائص المؤسسة ذاتها.

من بين هذه الأسباب، نجد ارتفاع نسبة المديونية مقارنة بأصول المؤسسة، وهو جانب مهم يُؤخذ بعين الاعتبار عند دراسة حاجة المؤسسة الناشئة إلى تمويل خلال مراحل الاستغلال أو التوسع، حيث لا توفر أصول المؤسسة ضمانات كافية للحصول على تمويل جديد يضمن استمرارية العملية الإنتاجية. كما أن البنوك غالبًا ما تلتزم بنسبة مديونية محددة مقارنة برأس المال.¹

ومن الأسباب الأخرى، ارتفاع تكلفة التمويل المستخدم لتغطية احتياجات المؤسسة، وذلك نظرًا لأن برامج دعم هذه المؤسسات تركز عادة على تمويل الأصول الثابتة فقط، في حين تظل الحاجات الأخرى غير مغطاة. وفي بعض الأحيان، تلجأ مؤسسات التمويل إلى فرض نوع من الوصاية على

¹عماد أبو رضوان "التحديات التي تواجه المشاريع الصغيرة" ملتقى متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، الجزائر 2006 ص 629-631

هذه المؤسسات، سواء من خلال تقديم المشورة المالية والتقنية، أو متابعة التنفيذ، خاصة في ظل غياب عنصر الثقة. غير أن أصحاب المؤسسات كثيراً ما لا يتقبلون هذا التدخل، ويفضلون تولى كامل العمليات بأنفسهم، وهو ما يُعد أحد الأسباب التي تجعل العديد منهم يعزفون عن التعامل مع مؤسسات التمويل.¹

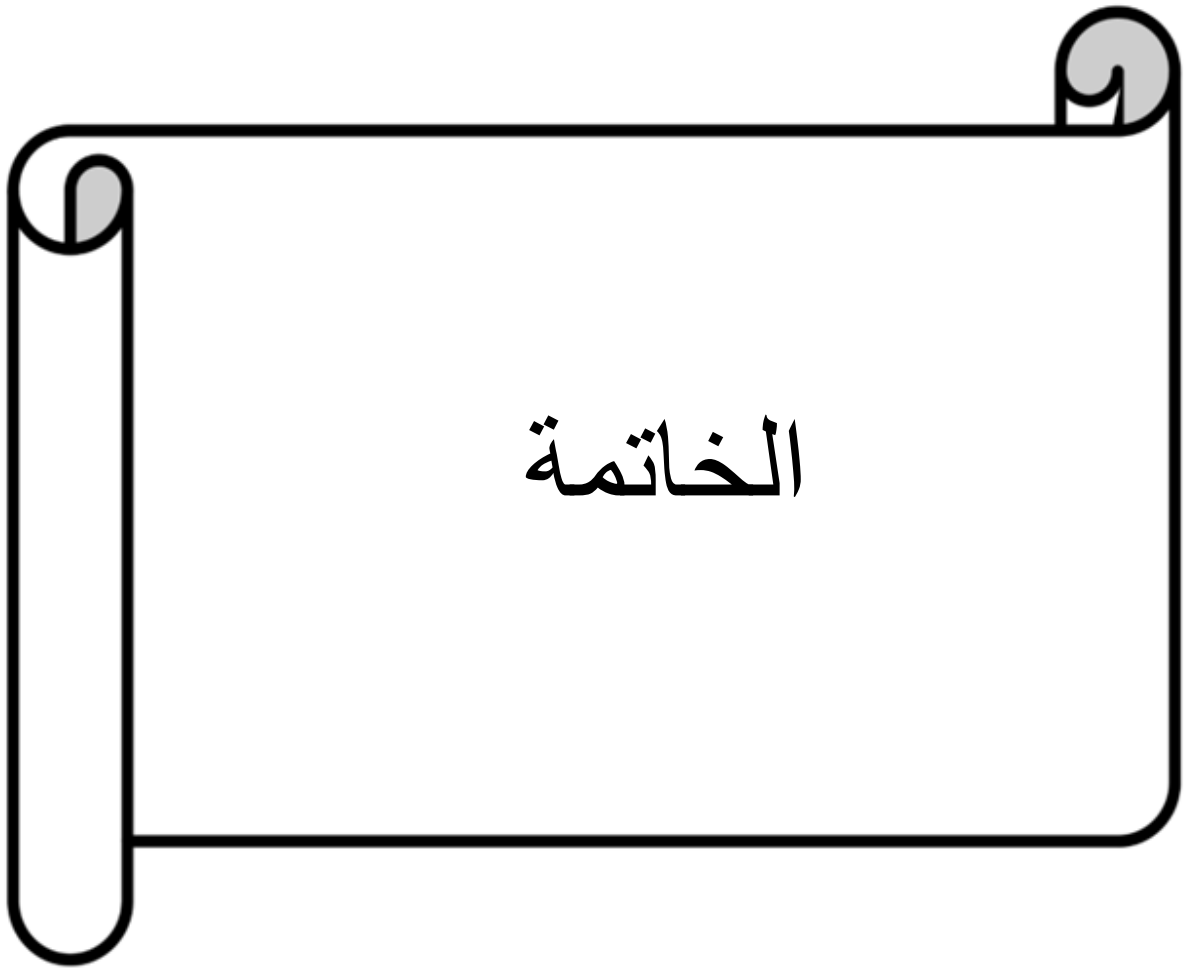
خلاصة الفصل الثاني:

في هذا الفصل، تم التطرق إلى أبرز التحديات القانونية التي واجهت المؤسسات الناشئة، سواء على المستوى الداخلي أو الخارجي، والتي أثرت بشكل مباشر على استقرارها وتطورها.

فقد تناول المبحث الأول التحديات القانونية الداخلية، حيث عالج المطلب الأول المشاكل المرتبطة بالعقود والشراكات، والتي تميزت غالباً بعدم وضوح البنود والتزامات الأطراف، مما أدى إلى نشوء خلافات قانونية. أما المطلب الثاني فقد ناقش قضايا حقوق الملكية الفكرية، باعتبارها عنصراً حاسماً في حماية الابتكار، في ظل ضعف ثقافة الحماية القانونية لدى العديد من رواد الأعمال. كما ركز المطلب الثالث على إشكاليات التوظيف وإدارة الموارد البشرية، خاصة في غياب قوانين مرنة تتلاءم مع طبيعة المؤسسات الناشئة.

أما المبحث الثاني فقد انصب على التحديات القانونية الخارجية، حيث بيّن المطلب الأول صعوبة التعامل مع التنظيمات الضريبية والمالية، نتيجةً لتعقيد الإجراءات وقلة الحوافز. ثم تناول المطلب الثاني مسألة الامتثال للقوانين التجارية وقوانين المنافسة، التي شكلت قيوداً على بعض الأنشطة الريادية. وأخيراً، تطرق المطلب الثالث إلى تحديات التحويل والاستثمار، والتي تمثلت في صعوبة جذب التمويل الأجنبي أو تحويل الأرباح، مما أثر سلباً على استقطاب المستثمرين.

¹ عماد أبو رضوان "التحديات التي تواجه المشاريع الصغيرة" ملتقى متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة الشلف، الجزائر 2006 ص 629-631



الخاتمة:

وفي الختام تبين لنا أن المؤسسات الناشئة باتت تشكل عنصرًا محوريًا في دعم الابتكار وتعزيز التنمية الاقتصادية، لاسيما في الدول النامية، لما تمتاز به من مرونة عالية وقدرة على التكيف مع المتغيرات الاقتصادية والتكنولوجية. وقد خصّص المشرع الجزائري لهذه المؤسسات إطارًا قانونيًا خاصًا انطلق من تعريفها وتحديد خصائصها، وصولًا إلى إرساء بيئة تنظيمية محفزة تُمكنها من النمو والتوسع.

تجلى هذا الإطار في قانون من المرسوم التنفيذي 20-254 والمعدل والمتمم بنص المادة 7 من المرسوم التنفيذي رقم 21-422 قدّم أول تعريف رسمي للمؤسسات الناشئة، وأقر حزمة من الآليات التشجيعية كالإعفاءات الجبائية والضريبية، وإنشاء وزارة خاصة تُعنى بالاقتصاد الرقمي والمؤسسات الناشئة، إضافة إلى تفعيل دور حاضنات الأعمال، واستحداث لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة"، وإنشاء صندوق خاص لتمويلها.

ورغم هذه الجهود، فإن المؤسسات الناشئة لا تزال تواجه تحديات قانونية متعددة، يمكن تصنيفها إلى تحديات داخلية ترتبط بمشاكل العقود والشراكات، حماية حقوق الملكية الفكرية، والتوظيف، وتحديات خارجية مثل التعقيدات الضريبية، صعوبة الامتثال للتنظيمات التجارية، ومحدودية فرص التمويل والاستثمار، نتيجة حداثة الإطار القانوني ونقص ثقافة ريادة الأعمال لدى الشباب، وغياب أدوات تمويل بديلة كتمويل الجماعي وملائكة الأعمال.

ولتجاوز هذه العراقيل، اقترحنا ما يلي:

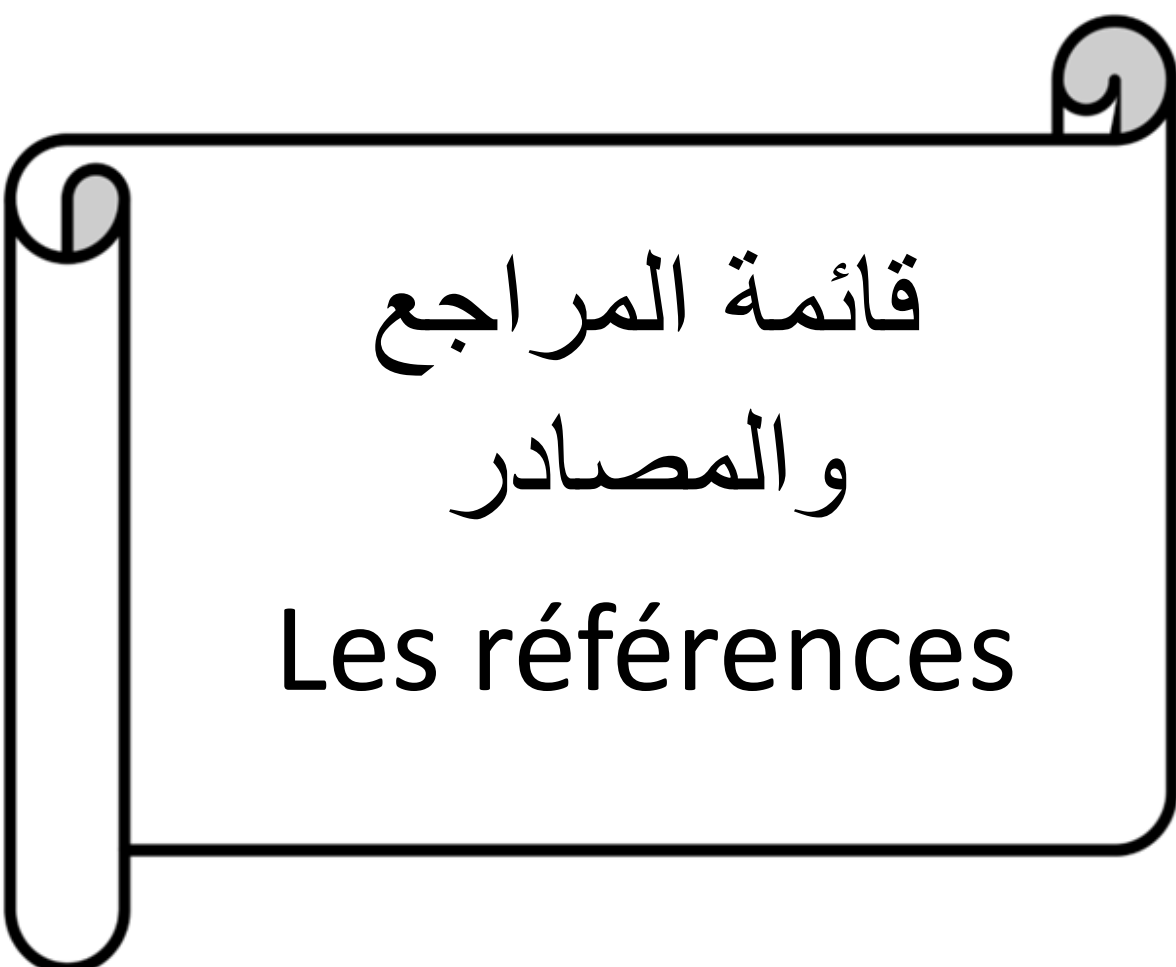
العراقيل

- تعدد وتشتيت التشريعات المتعلقة بالمؤسسات الناشئة، مما يخلق غموضًا في التعريف والطبيعة القانونية وآليات التمويل وشروط الامتيازات.
- ضعف دور حاضنات الأعمال ونقص في تغطيتها الجغرافية، مما يحد من فرص الدعم للمشاريع الناشئة.

- محدودية رأس مال صندوق تمويل المؤسسات الناشئة، مما يعيق تلبية الطلبات المتزايدة على التمويل.
- نقص استخدام أدوات التمويل البديلة مثل التمويل التشاركي وقلة حضور ملائكة الأعمال في السوق.
- ضعف الثقافة الريادية بين الشباب، خصوصًا في الأوساط الجامعية.
- تعقيد الإجراءات الإدارية وكثرة البيروقراطية، مما يعرقل سرعة تأسيس وتشغيل المؤسسات الناشئة.

الاقتراحات المتوصل إليها

- توحيد التشريعات الخاصة بالمؤسسات الناشئة في قانون شامل يوضح تعريفها، طبيعتها القانونية، آليات تمويلها، وشروط استفادتها من الامتيازات.
- تطوير دور حاضنات الأعمال وتوسيع نطاق تغطيتها الجغرافية لدعم أكبر عدد من المشاريع.
- زيادة رأس مال صندوق تمويل المؤسسات الناشئة لتمكينه من الاستجابة لزيادة الطلبات.
- تفعيل أدوات التمويل البديلة، مثل التمويل التشاركي وتشجيع وجود ملائكة الأعمال.
- تعزيز الثقافة الريادية لدى الشباب، مع التركيز على الجامعات والأوساط التعليمية.
- تبسيط الإجراءات الإدارية وتقليل البيروقراطية من خلال التحول الرقمي الكامل..



قائمة المراجع
والمصادر

Les références

قائمة المراجع والصادر

أولاً: النصوص القانونية

القوانين:

1. القانون 15-21 المؤرخ في 30 ديسمبر 2015، المتعلق بالقانون التوجيهي حول البحث العلمي والتطور التكنولوجي، الجريدة الرسمية عدد 71، معدل ومتمم بالقانون 02-20 المؤرخ في مارس 2020، الجريدة الرسمية عدد 20.
2. القانون 90-11 المؤرخ في 21 أبريل 1990، المتعلق بعلاقات العمل (الجريدة الرسمية عدد 17 لسنة 1990).
3. القانون 17-02، المادة 21، المؤرخ في 10 يناير سنة 2017، المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية عدد 02.
4. القانون 19-04، المادة 69، المؤرخ في 11 ديسمبر 2019، المتضمن بقانون المالية لسنة 2020، الجريدة الرسمية عدد 81.
5. القانون 20-15 المؤرخ في 30 ديسمبر 2015، الجريدة الرسمية عدد 71.
6. القانون 20-16، المادة 15، المؤرخ في 31 ديسمبر 2020، المتعلق بقانون المالية لسنة 2021.
7. قانون رقم 22-24، المادة 71، المؤرخ في 25 ديسمبر 2022، يتعلق بقانون المالية لسنة 2023.
8. القانون 20-07، تعديل المادة 86، المؤرخ في 04 جوان 2020، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2020.
9. القانون 04-08 المؤرخ في 14 أوت 2004، المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، الجريدة الرسمية عدد 52، معدل بالقانون 13-06 (ج.ر عدد 39، 2018) والقانون 18-08 (جريدة الرسمية عدد 35، 2018).

المراسيم:

المراسيم التنفيذية:

10. المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020، المتعلق بإنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة.
11. المرسوم التنفيذي رقم 21-422 المؤرخ في 04 نوفمبر 2021، يعدل ويتم المرسوم التنفيذي رقم 20-254.
12. المرسوم تنفيذي رقم 21-170 المؤرخ في 28 أبريل 2021، يحدد شروط وكيفيات الحصول على الامتيازات الجبائية للمؤسسات الحاملة لعلامة مؤسسة ناشئة أو حاضنة أعمال، الجريدة الرسمية عدد 33، بتاريخ 5 ماي 2021.

ثانياً: المراجع الأكاديمية (كتب ومذكرات)

الكتب

1. أحمد عبد اللطيف غطاشة. (1999). الشركات التجارية. عمان: دار صفاء.
2. الخفيفي، عبد الرحمن. (2021). الاستثمار وريادة الأعمال في البيئة الجزائرية
3. برج بوعرييج: دار الفكر الحديث.
4. الهواري، فوزي. (2019). ريادة الأعمال والمؤسسات الناشئة: المفاهيم والأسس النظرية. الجزائر: دار الهدى.
5. الشيخ، عصام الدين. (2020). ريادة الأعمال والتنمية الاقتصادية. القاهرة: دار الفكر العربي.
6. العامري، ناصر. (2022). التحول الرقمي في المؤسسات الناشئة في الجزائر. الجزائر: دار النهضة.
7. مزروع، علي. (2023). تمويل واستثمار المؤسسات الناشئة في الجزائر. الجزائر: دار الأمل.
8. بلعيساوي، محمد الطاهر. (2014). الشركات التجارية النظرية العامة وشركات الأشخاص. الجزائر: دار العلوم.
9. بن صالح، سميرة. (2022). رؤوس الأموال والمشروعات الناشئة: دراسة حالة. وهران: دار النجاح.
10. عمور، عمار. (2018). شرح القانون التجاري الجزائري. الجزائر: دار المعرفة.

الاطروحات والمذكرات:

اطروحات دكتوراه:

1. خالد بيوض (2012). *انقضاء الشركات التجارية وتصفياتها في القانون الجزائري والفرنسي*. أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر.

مذكرات ماجستير:

1. عابد، علي (2010-2011). *دور التخطيط والرقابة في إدارة المشاريع باستخدام التحليل الشبكي*. مذكرة ماجستير، جامعة أبو بكر بلقايد - تلمسان.
2. ميموني، أمينة (2022). *الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر*. مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر 1.

مذكرات ماستر:

1. بوشارية عبد الرزاق (2022). *المؤسسات الناشئة كمحفز لإنشاء مؤسسات ابتكارية: دراسة حالة الجزائر*. مذكرة ماستر، جامعة حمه لخضر، الوادي.
2. بوصوار لميس، بولبعير عائدة (2020-2021). *واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر*. مذكرة ماستر، المركز الجامعي ميلة.
3. حيدار، سليمان (2024). *المؤسسات الناشئة ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر*. مذكرة ماستر، المركز الجامعي صالحى أحمد - النعامة.
4. رابحي كنزة، تروانسعيد كنزة (2016-2017). *انقضاء الشركات التجارية وتصنيفها*. مذكرة ماستر، جامعة بجاية.

ثالثاً: المقالات

1. أحمية (سليمان)، الوجيز في قانون علاقات العمل في التشريع الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2015
2. بوسماحة، محمد (2021). "المؤسسات الناشئة كآلية لتعزيز الابتكار في الاقتصاد الرقمي". *مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا*، العدد 10

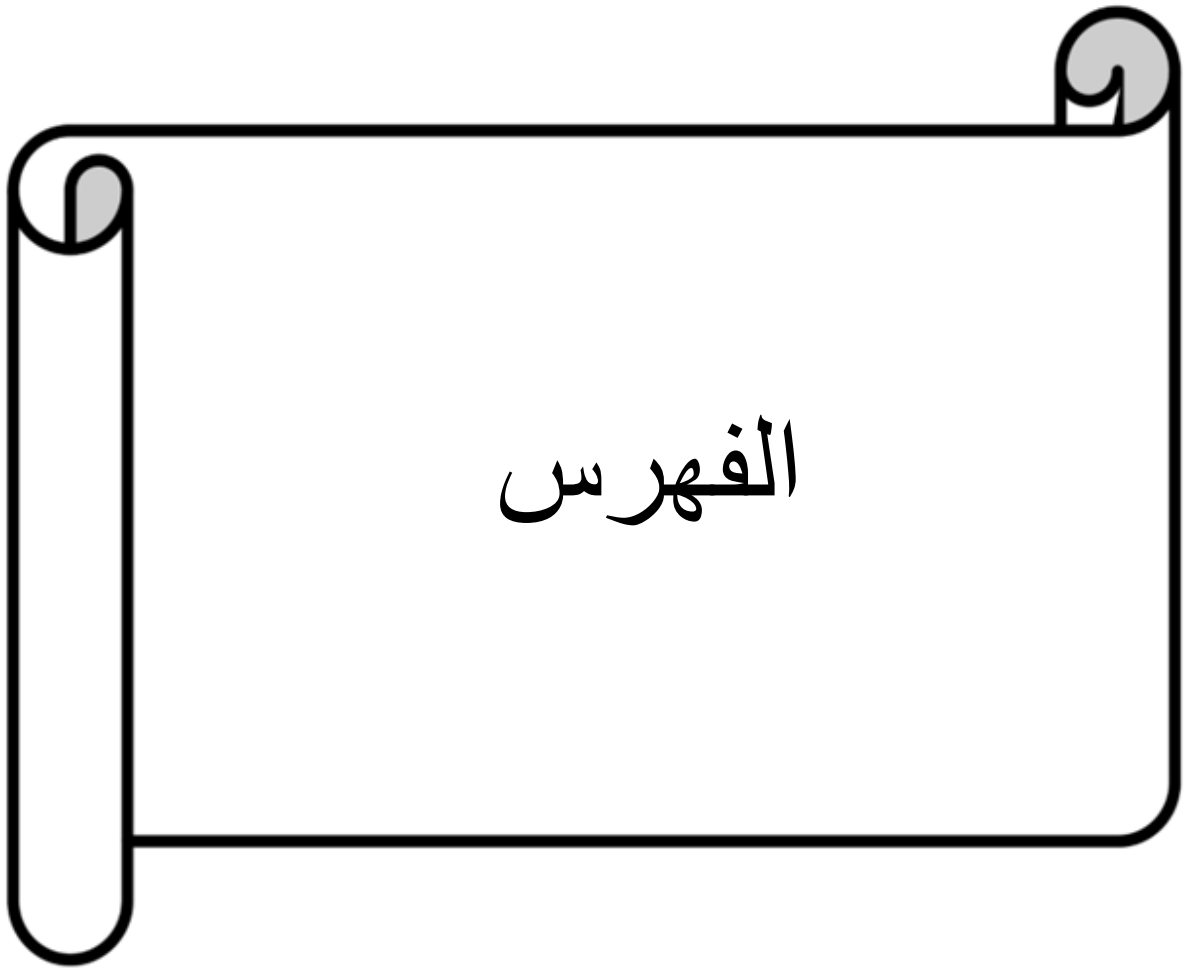
3. بن زينب، سمير، وشرابية، خديجة. (2022). "دور المؤسسات الناشئة في دعم الاقتصاد الوطني - دراسة حالة الجزائر". *مجلة الاقتصاد الجديد*، العدد 17.
4. خالد، ثامر. (2023). "شركة المساهمة البسيطة في ظل القانون التجاري رقم 09-22". *المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والسياسية*، العدد 3، المركز الجامعي بالبيض، ص 452.
5. عبد الحفيظ، م.، وخالد، ل. (2016). "أزمة حماية الملكية الفكرية في الدول النامية". *مجلة الاقتصاد*، العدد 11.
6. قنفود، رمضان. (2022). "الجوانب القانونية للمؤسسات الناشئة على ضوء القانون رقم 22/09". *المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية*، جامعة تيسمسيلت، مجلد 7، عدد 2.
7. راضية، اسمهان، وخزاز، منير. (2021). "التعاونيات كآلية للاقتصاد الاجتماعي والتضامني ودورها في النمو الاقتصادي - حالة المغرب". *مجلة أبعاد اقتصادية*.

رابعاً: مراجع إلكترونية

1. <https://www.wspace.com.sa/ar/blog/white-space/characteristics-of-startup-companies> - تاريخ الدخول: 2025/04/20، الساعة 10:00.
2. « Protéger les travailleurs et les entreprises face à la prolifération des plates formes numériques » (OIT), www.news.un.org/fr تاريخ الدخول 23 ماي 2025 الساعة 17:47

خامساً: مصادر من لغات اجنبية

1. Bpifrance. *Dispositifs pour les startups*.
2. U.S. Small Business Administration. *SBIR Program Overview*.
3. United States Congress. *Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act*, Public Law 112-106, April 5, 2012.
4. République Française. *Loi PACTE – Loi n°2019-486 du 22 mai 2019*.
5. TECOM Group. *in5 Innovation Centers*.



الفهرس

1	المقدمة العامة
5	الفصل الأول: الإطار النظري والمؤسسي للمؤسسات الناشئة
5	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة
6	المطلب الأول: تعريف المؤسسات الناشئة
8	المطلب الثاني: خصائص المؤسسات الناشئة وتميزها عن المؤسسات التقليدية
14	المطلب الثالث: دور المؤسسات الناشئة في تعزيز الابتكار والتنمية الاقتصادية
18	المبحث الثاني: الإطار القانوني لتأسيس المؤسسات الناشئة
19	المطلب الأول: القوانين المنظمة لتأسيس المؤسسات الناشئة
27	المطلب الثاني: الإجراءات الإدارية والتراخيص في تأسيس المؤسسات الناشئة
35	المطلب الثالث: أنواع الهياكل القانونية للمؤسسات الناشئة
41	الفصل الثاني التحديات القانونية التي تواجه المؤسسات الناشئة
41	المبحث الأول: التحديات القانونية الداخلية
41	المطلب الأول: خضوع المؤسسات الناشئة لحكام الشركات
51	المطلب الثاني: حقوق الملكية الفكرية
55	المطلب الثالث: التوظيف والتعامل مع الموارد البشرية
61	المبحث الثاني: التحديات القانونية الخارجية
61	المطلب الأول: التنظيمات الضريبية والمالية
66	المطلب الثاني: الامتثال للقوانين التجارية والمنافسة
71	المطلب الثالث: تحديات التمويل والاستثمار

75.....	الخاتمة:
78.....	قائمة المراجع والصادر
85.....	الملخص

الملخص

تناول موضوع دراستنا التحديات القانونية التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر، ودور الإطار القانوني في دعمها. في ظل التحولات الاقتصادية المتسارعة، تُعتبر المؤسسات الناشئة من الأدوات الفعّالة لتحقيق التنمية المستدامة، حيث تساهم في تقليص البطالة وتنشيط السوق المحلي من خلال الابتكار والتكنولوجيا. ومع ذلك، فإن هذه المؤسسات تواجه العديد من التحديات القانونية، سواء كانت داخلية مرتبطة بالتسيير والعلاقات القانونية، أو خارجية تتعلق بالبيئة القانونية والتنظيمية المحيطة بها. تهدف الدراسة إلى تحليل الإطار القانوني في الجزائر المتعلق بتأسيس هذه المؤسسات، ومعرفة مدى توافقه مع احتياجات هذا القطاع الواعد. كما تسلط الضوء على ضرورة تطوير السياسات القانونية لتوفير بيئة مواتية للنمو، من خلال مقارنة التجربة الجزائرية مع بعض التجارب الدولية في هذا المجال. في الختام، تقدم الدراسة توصيات لتحسين التشريعات والإجراءات المتعلقة بالمؤسسات الناشئة في الجزائر.

كلمات المفتاحية:

المؤسسات الناشئة، التحديات القانونية، الإطار القانوني، الابتكار، التنمية المستدامة، الجزائر، بيئة الأعمال، دعم المؤسسات، البطالة، السياسة القانونية.

Abstract:

This study addressed the legal challenges facing startups in Algeria and the role of the legal framework in supporting them. Amidst rapid economic transformations, startups are considered effective tools for achieving sustainable development, as they contribute to reducing unemployment and revitalizing the local market through innovation and technology. However, these enterprises face numerous legal challenges, whether internal related to management and legal relations or external linked to the surrounding legal and regulatory environment. The study aimed to analyze the Algerian legal framework governing the establishment of startups and to assess how well it aligns with the needs of this promising sector. It also highlighted the importance of developing legal policies to provide a favorable environment for growth by comparing the Algerian experience with selected international models in this field. In conclusion,

the study provided recommendations to improve the legislation and procedures related to startups in Algeria.

Keywords: Startups, Legal Challenges, Legal Framework, Innovation, Sustainable Development, Algeria, Business Environment, Enterprise Support, Unemployment, Legal Policy.

Résumé :

Notre étude a porté sur les défis juridiques auxquels font face les startups en Algérie, ainsi que sur le rôle du cadre juridique dans leur accompagnement. Dans un contexte de transformations économiques rapides, les startups sont considérées comme des outils efficaces pour atteindre un développement durable, en contribuant à la réduction du chômage et à la dynamisation du marché local grâce à l'innovation et à la technologie. Néanmoins, ces entreprises rencontrent de nombreux défis juridiques, qu'ils soient internes liés à la gestion et aux relations juridiques ou externes liés à l'environnement juridique et réglementaire qui les entoure. L'objectif de l'étude était d'analyser le cadre juridique algérien relatif à la création de ces entreprises et d'évaluer sa compatibilité avec les besoins de ce secteur prometteur. Elle a également mis en lumière la nécessité de développer des politiques juridiques favorisant un environnement propice à la croissance, en comparant l'expérience algérienne à certaines expériences internationales dans ce domaine. En conclusion, l'étude a proposé des recommandations pour améliorer les législations et les procédures relatives aux startups en Algérie.

Mots-clés : Startups, défis juridiques, cadre juridique, innovation, développement durable, Algérie, environnement des affaires, soutien aux entreprises, chômage, politique juridique