

جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم : قانون خاص

مذكرة نهاية الدراسة لنيل شهادة الماستر

النظام القانوني لتصفية الشركة الناشئة

ميدان الحقوق والعلوم السياسية

التخصص: قانون خاص

تحت الاشراف الاستاذ :

- عفيف بن بدر

الشعبة: حقوق

من اعداد الطالبة :

-عمار اميمة رانيا وصال

أعضاء لجنة المناقشة

الأستاذ باسم شهاب رئيسا

الأستاذ عفيف بن بدر مشرفا مقرا

الأستاذ حميدة فتح الدين مناقشا

السنة الجامعية: 2025/ 2024 نوقشت في : 2025/ 06 /30



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة عبد الحميد بن باديس - مستغانم



كلية الحقوق و العلوم السياسية
مصلحة الترخيصات

بمصلحة القبول

تصریح شرقي خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية في إنجاز البحث

أنا الممضي أدناه،

السيد: **عمار ايمه رانيا وصل** الصفة: **أنتى**
الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: **110030965000** والصادرة بتاريخ: **2014/05/22**
المسجل بكلية: **الحقوق و العلوم السياسية** قسم: **قانون خاص**
والمكلف بإنجاز مذكرة ماستر بعنوان:

النظام القانوني لتدقيق الشركة الناشئة

أصرح بشرقي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية
المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

امضاء المعنى

Ammed

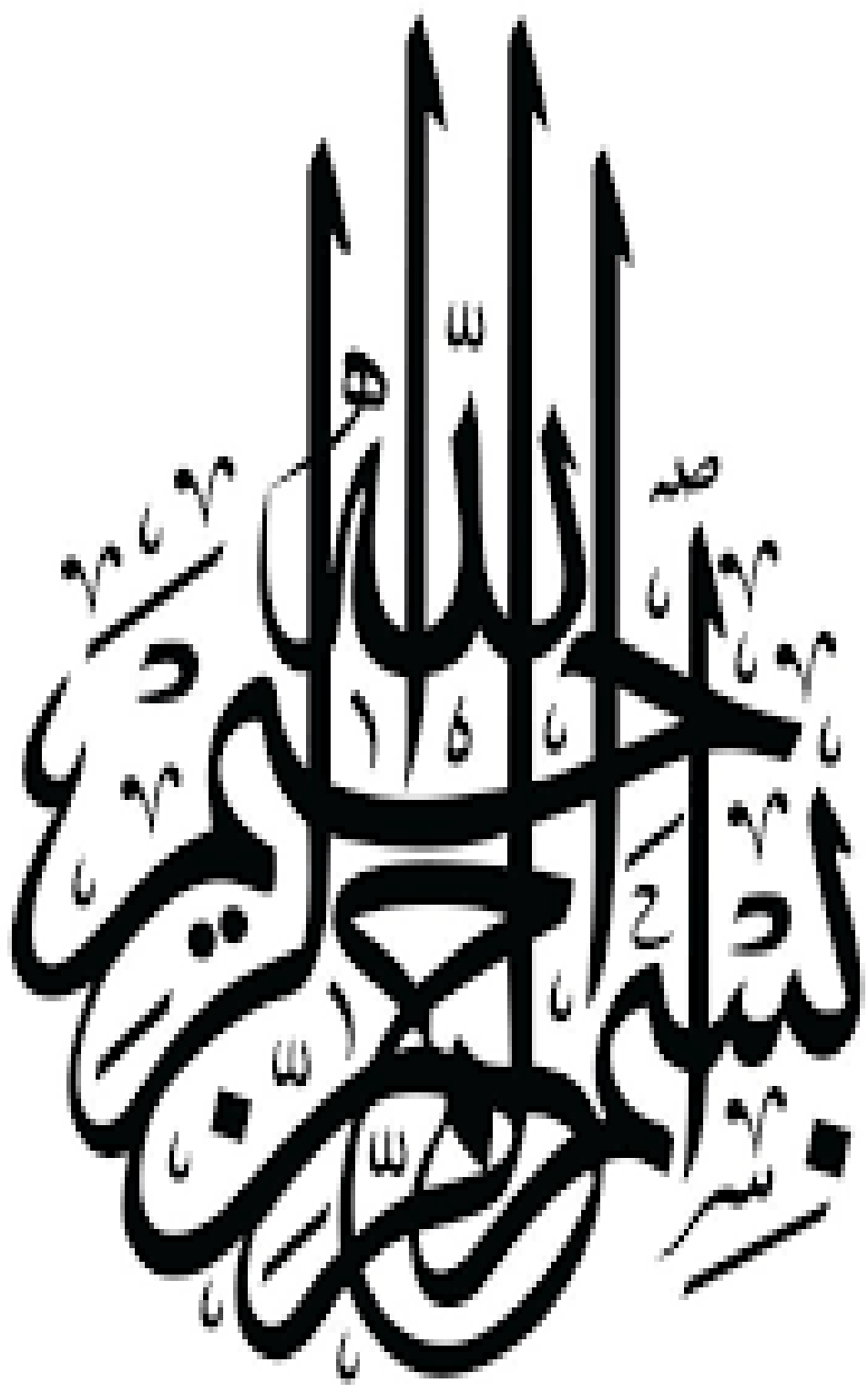


بلدية مستغانم
التصديق المادي لإمضاء

2014/05/22

التاريخ: **2014/05/22**

* ملحق القرار الوزاري رقم 933 المؤرخ في 28 جويلية 2016 الذي يحدد القواعد المتعلقة بالوقاية من السرقة العلمية ومكافحتها



كلمة شكر

أولا نحمد الله سبحانه و تعالى حمدا كثيرا على توفيقه لنا في اتمام هذا العمل و نساله
ببارك فيه و يتقبله خالصا لوجهه وان يجعله في ميزان الحسنات

ان شاء الله

يسرني و يشرفني في نهاية هذا العمل المتواضع ان اتقدم بالشكر الجزيل لمشرفه

عفيفه بن بدارة

و الى جميع الاساتذة الذين اشرفوا على تدريسنا طيلة الفترة الجامعية

إهداء

إلى أغلى ما نعتز به في الوجود إلى أجمل هدية وهبها إلينا الرحمن.....الوالدين الحبيبين
نبع العطف والحب والحنان ودعوات الخير حفظهما الله وأمد في عمريهما وغفر لهم
التي من هم انطلاقة الماضي وعمون الحاضر سند المستقبل اللواتي لا يعيش بدونهن

ولا متعة إلا برفقتهم لإخوتي الأعماء حفظهم الله

وإلى كل من علمنا حرفاً، إلى كل من يحمل في قلبه ذرة ود لي، وإلى كل من ساعدني

في إعداد هذا العمل ولو بكلمة الطيبة وشجعتني إلى المضي

قدما بكل صدق إلى هؤلاء أهدي ثمرة الجهد المتواضع.

المقدمة

أصبح الواقع الاقتصادي العالمي اليوم يشهد تحولات عميقة بفعل التطورات التكنولوجية، والرقمنة، والتغير في أنماط التمويل وريادة الأعمال وقد نتج عن هذه التحولات بروز الشركات الناشئة باعتبارها شكلاً حديثاً من أشكال المؤسسات الاقتصادية وتوفير فرص عمل للشباب إذ أنها تحظى باهتمام خاص من قبل جميع الدول سواء في الدول المتقدمة أو الدول النامية إدراكاً منياً لدور الذي تلعبه في التنمية، حيث أن الشركات الناشئة تتمتع بخصوصيات تجعلها متميزة عن باقي الشركات التجارية كونها لها تقوم على الابتكار، وتتميز بالمرونة التغيير في أنماط وريادة الأعمال و القدرة على الاستجابة السريعة لمتغيرات السوق ، مما جعلها تلعب دوراً متزايداً في دعم النمو الاقتصادي ورغم أهمية هذه الشركات، إلا أن طبيعتها الخاصة من حيث التأسيس، الهيكلة، التمويل، واعتمادها على أفكار قابلة للفشل كما للنجاح في نفس الوقت تعاني من مشاكل عديدة خاصة في الدول النامية، من تحديات تتعلق بصعوبات التمويل، ضعف البيئة الاستثمارية، نقص التأطير المؤسسي، والتقلبات التشريعي، لذلك فمعظم الدول تسعى جاهدة إزالة العقبات التي تعيق نموها وتساهم في تطورها بالشكل المفروض بتوجه استراتيجي تجعلها تضمن مكانتها وتنتهج هي الأخرى استراتيجيات مخططة ومدروسة يجعلها عرضة بدرجة كبيرة للتعثر والانهيال خلال سنواتها الأولى .وتشير العديد من الدراسات إلى أن نسبة معتبرة من الشركات الناشئة تفشل قبل تجاوزها مرحلة الإقلاع الفعلي، مما يستدعي تدخلاً قانونياً يُنهي وجودها بطريقة منظمة تحفظ حقوق الشركاء والدائنين وتحد من الآثار السلبية الناتجة عن توقف نشاطها.

في هذا الإطار، تبرز عملية تصفية الشركات الناشئة كمرحلة قانونية لا تقل أهمية عن مرحلة التأسيس فالتصفية تمثل الآلية التي يتم من خلالها إنهاء الشخصية المعنوية للشركة بطريقة قانونية، من خلال تسوية الالتزامات المالية، استرجاع الحقوق، وتوزيع ما تبقى من أصول على الشركاء، إن وجدت و قد يثير عدة إشكاليات تتعلق بمدى ملائمة هذه الأحكام لمتطلبات الواقع العملي لهذه الفئة من الشركات ولقد نظم المشرع الجزائري التصفية التجارية في ق ج ج ضمن المواد من 765 إلى 795 وكذلك في بعض مواد ق م ج من 443 إلى 449 وتتناول هذه النصوص حالات الانقضاء، إجراءات التصفية، تعيين المصفي، مسؤولياته، وكيفية توزيع

أموال الشركة، غير أن هذه الأحكام وُضعت أساساً لتنظيم تصفية الشركات الكلاسيكية، مثل شركات الأشخاص أو الأموال دون اعتبار لخصوصيات الشركة الناشئة التي قد تعتمد في وجودها على التمويل المخاطر (Capital Risque)، أو تضم مساهمين لا تجمعهم علاقات شخصية، أو تستند أصولها أساساً إلى قيمة فكرية أو رقمية يصعب تصفيتهما مادياً، مما ينتج صعوبات على مستوى التطبيق العملي .

ولذلك، تبرز الحاجة إلى تناول هذا الموضوع من منظور قانوني تحليلي، يهدف إلى تشخيص النظام القانوني الحالي لتصفية الشركة الناشئة في الجزائر، والوقوف على مواطن القصور فيه، مع تقديم توصيات تسهم في بناء منظومة قانونية أكثر توازناً ووضوحاً تدعم استقرار بيئة الأعمال وتشجع على الاستثمار في الابتكار دون المخاطرة غير المحسوبة.

1. أهداف الدراسة:

- التعرف على أهم المفاهيم الشركة الناشئة
- اثاره هذا الموضوع إشكال في معاملات الشركات الناشئة
- تسليط الضوء على خصوصيات الشركات الناشئة، ومدى انعكاس هذه الخصوصيات على الإجراءات القانونية المتعلقة بالتصفية.
- تحديد الإطار القانوني المنظم لتصفية الشركات الناشئة في القانون الجزائري
- تبيان أوجه القصور أو الغموض في التشريع الجزائري بشأن تصفية هذا النوع من الشركات
- اقتراح توصيات قانونية وتنظيمية تهدف إلى تحسين وتطوير الإطار القانوني لتصفية الشركات الناشئة بما يتماشى مع بيئة ريادة الأعمال الحديثة في الجزائر.
- تعزيز الوعي القانوني لدى رواد الأعمال والمستثمرين بشأن حقوقهم وواجباتهم في حال تصفية الشركة.

2. أهمية دراسة :

تكتسي دراسة النظام القانوني لتصفية الشركة الناشئة ذات أهمية بالغة بحكم طبيعتها الخاصة، غالبًا ما تواجه تحديات مالية وتنظيمية قد تؤدي إلى توقفها عن النشاط، مما يطرح إشكاليات قانونية مرتبطة بكيفية تصفيتها. ومن هنا، تبرز أهمية التعمق في هذا الموضوع للكشف عن النقائص التي يشوبها الإطار القانوني الجزائري الحالي، وتحديد مدى كفاءته في حماية حقوق مختلف الأطراف المعنية بالتصفية. كما تساهم هذه الدراسة في تعزيز الوعي القانوني لدى رواد الأعمال، وتقديم توصيات عملية من شأنها دعم بيئة ريادة الأعمال في الجزائر من خلال تنظيم شفاف وعادل لمرحلة التصفية

3. دوافع اختيار الموضوع:

من اسباب الاختيار هذا الموضوع :

أ -الدوافع الذاتية :

اهتمام الشخصي بالمواضيع مجال ريادة الأعمال والقانون التجاري الرغبة في التعمق في الإشكاليات القانونية التي تواجه رواد الأعمال في الجزائر. المساهمة في دعم رواد الأعمال الشباب من خلال توفير مرجع قانوني يساعدهم على فهم حقوقهم والتزاماتهم. أي رغبة في سدّ فجوة تتعلق بكيفية تعامل القانون مع إخفاق الشركات الجديدة

ب-الدوافع الموضوعية :

يعود تناول هذا الموضوع إلى تزايد عدد الشركات الناشئة في الجزائر في إطار سياسات دعم ريادة الأعمال واقتصاد المعرفة، وما يترتب عن ذلك من إشكاليات قانونية عند توقفها، بالإضافة إلى كثرة حالات فشل الشركات الناشئة بسبب صعوبات التمويل أو المنافسة، مما

يجعل دراسة تصنيفها أمراً ذا أهمية عملية وقانونية. كما أن قلة الدراسات الأكاديمية التي تطرقت إلى هذا الموضوع يمنح هذه الدراسة قيمة علمية مضافة

4. صعوبات الدراسة:

تتمثل صعوبة هذه الدراسة في ندرة المصادر والمراجع الأكاديمية المتخصصة التي تعالج موضوع تصفية الشركات الناشئة في الجزائر بشكل مباشر، نظراً لحدثة الإطار القانوني المنظم لها. كما يُعد نقص الشفافية في الإعلان عن حالات التصفية الفعلية، وغياب الإحصائيات الرسمية الدقيقة المتعلقة بعدد الشركات الناشئة التي خضعت للتصفية، من أبرز العراقيل التي واجهت الباحث.

5. إشكالية الدراسة:

بناءً على المعلومات التي تم جمعها خلال دراسة موضوع النظام القانوني تصفية الشركة الناشئة، وما يطرحه هذا المجال من إشكالات قانونية وعملية، قمنا بطرح الإشكالية التالية:

- إلى أي مدى يوفر النظام القانوني الجزائري تنظيمًا ملائمًا وفعالاً لتصفية الشركة الناشئة؟

- ما مدى فعالية النظام القانوني الجزائري في تنظيم تصفية الشركة الناشئة؟

6. فرضيات الموضوع:

هناك عدة فرضيات متعلقة بدراسة هذا الموضوع من بينها :

- الإجراءات القانونية المتعلقة بتصفية الشركات الناشئة معقدة وتؤدي إلى إطالة زمن التصفية، مما يؤثر سلباً على أصحاب المشاريع والدائنين
- هناك قصور في حماية حقوق المؤسسين والمستثمرين خلال عملية التصفية مقارنة بالشركات التقليدية.

- النظام القانوني الجزائري الحالي لا يراعي خصوصيات الشركات الناشئة بشكل كافٍ أثناء مرحلة التصفية.
- تطوير إطار قانوني مخصص للشركات الناشئة من شأنه أن يساهم في دعم بيئة ريادة الأعمال في الجزائر.

7. مناهج متبعة في دراسة الموضوع:

لدراسة هذا الموضوع اتبعنا عدة مناهج للبحث وهي كالآتي :

أ- المنهج التحليلي:

يعتمد هذا المنهج على تحليل النصوص القانونية المتعلقة بتصفية الشركة التجارية المنطبقة على الشركة الناشئة، بما في ذلك القوانين، المراسيم، كما يتم دراسة المفاهيم الأساسية للنظام القانوني لشركة الناشئة و المراحل التصفية.

ب- المنهج الوصفي: وصف الواقع العملي لتصفية الشركات الناشئة، من خلال رصد الإشكالات والصعوبات.

ج- المنهج الاستقرائي: لاستخلاص النتائج بناءً على التحليل القانوني يتم استنتاج المعوقات القانونية والإجراءات التي تعوق تصفية فعالة ومنظمة.

8. صعوبات الدراسة:

إن أهم الصعوبات التي واجهتنا في هذه الدراسة يمكن توضيحها في النقاط التالية:

- قلة المراجع والدراسات حول هذا الموضوع، نظرا لحدثته .
- صعوبة في الحصول على معطيات واقعية أو دراسات حالة ميدانية.

تقسيمات الدراسة:

للإجابة على إشكالية الدراسة والوصول إلى تحقيق الأهداف و الإجابة على هذه الإشكالية والتساؤلات المنفرعة عنها قمنا بتقسيم بحثنا إلى فصلين تطرقنا في الفصل الأول بعنوان الاطار المفاهيمي و القانوني الشركة الناشئة حيث قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين المبحث الأول الاطار المفاهيمي لشركة الناشئة وفي المبحث الثاني الشركة الناشئة بين مقومات التأسيس و تحديات الواقع.

أما الفصل الثاني سنتطرق فيه إلى نظام تصفية الشركة الناشئة المتوقفة في المبحث الاول سنتطرق إلى حالات توقف الشركة الناشئة عن النشاط التجاري ، أما في المبحث الثاني سنتطرق إلى مفهوم التصفية القانونية لشركات التجارية .وفي الأخير أنهينا هذه الدراسة بخاتمة تتضمن مجموعة من الحلول والتوصيات التي توصلنا لها من خلال هذه الدراسة.

الفصل الأول

تعتبر الشركات الناشئة كياناً قانونياً متميزاً نشأ في ظل التحولات الاقتصادية والتكنولوجية الحديثة، ويتميز بطبيعة خاصة تقوم على الابتكار والمخاطرة، وهو ما يجعله أكثر عرضة للتعثر المالي أو الفشل التجاري في مراحله المبكرة ، مما يجعل تصفيتها أمراً وارداً بل متكرراً في البيئة الريادية، فإن تصفية هذا النوع من الشركات تطرح إشكالات قانونية تتطلب دراسة معمّقة، نظراً لاختلافها النسبي عن التصفية التقليدية للشركات التجارية الكلاسيكية.

وفي هذا السياق، تبرز أهمية التطرق إلى الإطار القانوني الذي ينظم عملية تصفية الشركات الناشئة، باعتبارها مرحلة مفصلية لا تقل أهمية عن التأسيس أو التشغيل فتصفية الشركة لا تعني فقط إنهاء نشاطها التجاري، بل تشمل جملة من الإجراءات القانونية والمالية والإدارية الرامية إلى حماية حقوق الدائنين، تسوية الالتزامات، وتوزيع الأصول المتبقية بما يتوافق مع أحكام القانون.

وعليه، فإن النظام القانوني لتصفية الشركات الناشئة يقتضي الوقوف على الطبيعة القانونية لهذه الشركات، وتحديد الإطار التشريعي المنظم لعملية التصفية، بما يحقق التوازن بين مصلحة المشروع ومصالح الأطراف المتدخلة فيه .وعليه، تم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين رئيسيين، يتناول كل منهما ثلاثة مطالب ، وذلك على النحو الآتي :

المبحث الأول: ماهية الشركة الناشئة.

المطلب الأول: مفهوم الشركة الناشئة .

المطلب الثاني: أنواع و خصائص الشركة الناشئة.

المطلب الثالث: مراحل و اهمية الشركة الناشئة .

- المبحث الثاني: الشركة الناشئة بين الواقع التشريعي و التحديات التطبيقية .
- المطلب الأول:الإطار التشريعي للمؤسسات الناشئة في ظل القوانين العامة .
- المطلب الثاني : المرسوم التنفيذي رقم 20-254 كآلية لدعم المشاريع المبتكرة.
- المطلب الثالث : التحديات العملية التي تواجه الشركات الناشئة في الجزائر.

المبحث الأول: ماهية الشركة الناشئة

أصبحت الشركات الناشئة موضوعًا يحظى باهتمام متزايد في الأنظمة القانونية، على الرغم من حداثة نشأتها، وذلك نظرًا لأهميتها الاستثمارية، حيث تُعدّ مصدرًا رئيسيًا للإبداع وخلق مناصب العمل، فضلًا عن مساهمتها الفعّالة في التنمية الاقتصادية. هذا ما دفع الدول والمؤسسات إلى تركيز اهتمامها بشكل أكبر على هذا النوع من الشركات

المطلب الأول: مفهوم الشركة الناشئة

تُعدّ الشركات الناشئة في الجزائر نوعًا من الشركات التي تسعى إلى تسويق أو إطلاق منتج أو خدمة جديدة، تستهدف من خلالها سوقًا واسعًا، بغض النظر عن حجم الشركة، أو قطاع نشاطها، أو المجال الذي تشتغل فيه. ما يميز هذه الشركات هو ارتفاع نسبة اليقين، ووجود مخاطرة مالية عالية، مقابل إمكانية تحقيق نمو سريع وقوي، مع احتمال تحقيق أرباح كبيرة في حال نجاح المشروع على الرغم من كثرة الأبحاث والدراسات التي تناولت موضوع الشركة الناشئة خاصة في الآونة الأخيرة إلا أنه لا يوجد تعريف موحد، إذ أن كلمة ناشئة لها مفاهيم نسبية تختلف من قطاع إلى آخر ومن دولة لأخرى، مما أدى إلى انفراد كل دولة بتعريف خاص لها، ويرجع ذلك إلى اختلاف معايير التصنيف المعتمدة في كل بلد نتيجة اختلاف الإمكانيات والموارد ومستويات التطور الاقتصادي من دولة لأخرى¹.

الفرع الأول : الجذور التاريخية لمصطلح "Startup"

إن الحديث عن الجذور التاريخية لمصطلح "startup" يقودنا إلى منتصف القرن الماضي، وبالتحديد تلك الفترة التي ظهر فيها تمويل رأس المال المخاطر، فالعديد من الباحثين الذين تناولوا موضوع المؤسسات الناشئة يشيرون إلى أن بدايات ظهور هذا المصطلح كانت بعد

¹ مشوش محمد، أولاد سيدي عمر الطيب السادات، دور الشركات الناشئة في التنمية المحلية، مذكرة لنيل ماستر في العلوم المالية ومحاسبة، جامعة العلوم الاقتصادية علوم التجارية وعلوم التسيير، غرداية، 2023-2024، ص 22.

¹ الحرب العالمية الثانية مباشرة، لكن في الحقيقة لا توجد دلائل على استخدام هذا المصطلح من طرف الكتاب والباحثين الأكاديميين في تلك الفترة.

وتعود أولى استخداماته إلى عام 1976 في مقال بعنوان *The Unfashionable Business of Investing Field* نشر في مجلة *Forbes* الأمريكية التي تهتم بإحصاء أروسة أغنياء العالم و ثرواتهم وتتبع المسار المالي والاقتصادي للمؤسسات العالمية، ليعاد استخدامه في عام 1977 في مقال بعنوان

An Incubator for Startup companies, especially in the fast growth, high technology Field مجلة *Business Week* الأمريكية التي تخص بتغطية الأخبار المالية والاقتصادية التي تخص عالم الأعمال بشكل عام بعدها بحوالي سنتين عاود ذات المصطلح

الظهور مجددا من قبل *David Birch* في مقال له بعنوان *The Job Generation process* يشير فيه إلى أهمية المشاريع الصغيرة في خلق وتوليد مناصب عمل جديدة في خضم التغيرات التي مست هيكل الصناعة الأمريكية في تلك الفترة، والتي أسفرت عن ارتفاع معدلات البطالة وتزايد التيارات المنادية بضرورة توجيه الاقتصاد الأمريكي نحو الاهتمام بالمؤسسات والمشاريع الصغيرة، وفي عام 1984 استخدم كل من *Rogers Everett* و *Larsen Judith* المصطلح في كتاب لهما بعنوان *Silicon Valley Fever: Growth of High-Technology Culture* في إشارة منهما إلى تلك المؤسسات التي لديها ارتباط وثيق بالتكنولوجيا المتقدمة في إشارة منهما إلى تلك المؤسسات التي لديها ارتباط وثيق بالتكنولوجيا المتقدمة ورأس المال المخاطر، والتي كانت الصبغة الغالبة على شركات وادي السيليكون *Silicon Valley* في ظل تنامي ثقافة التكنولوجيا المتقدمة آنذاك

¹ محمد الأمين النوي، محمد دهان، نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة، مجلة الإصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، م 41 ع 30، المدرسة العليا للتجارة، العاصمة، الجزائر، 2020، ص 03.

وقد أشيع استخدام المصطلح على هذا النحو بعد ذلك وإضافة لهذا الارتباط، توجد علاقة قوية بين مصطلح Startup وتمويل رأس المال المخاطر الذي شكل أهم شرارات الانطلاق لهذه المؤسسات، إذ يشير Cockeayn إلى أنه في بعض الأدبيات أعتمد المصطلح كمرادف لهذا الأخير¹ .

الفرع الثاني : تعريف الشركة الناشئة

جاء في القاموس الفرنسي (La Rousse) أن الشركات الناشئة تُعرف على النحو التالي:

Jeune entreprise innovante, notamment dans le secteur des nouvelles technologies.²

و بحسب Eric Rise، صاحب المؤلف الشهير The Lean Startup، تُعرّف الشركة الناشئة على أنها شركة تهدف إلى إنشاء منتجات وخدمات مبتكرة في ظل ظروف تتسم بعدم اليقين العالي، كما تُعرّف الشركة الناشئة من منظور آخر على أنها شركة مبتكرة تعتمد على التكنولوجيا، وتتمتع بإمكانات نمو عالية وآفاق سوقية واسعة³ .

حسب القاموس الانجليزي تعرف المؤسسة الناشئة startup : على أنها مشروع صغير بدأ للتو وكلمة Start-up تتكون منجز أين "Start" وهو ما يشر الى فكرة الانطلاق و"up وهو ما يشير لفكرة النمو القوي ، كما يعرفها بالمؤسسة لتسويق طرح منتج جديد أو خدمة مبتكرة تستهدف اسوق كبير ،وبغضا لنظر عن حجم الشركة ،أو قطاع أو مجال نشاطها كما تتميز

¹ هشام بروال، جهاد خلوط، التعليم المقاولاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة، مجلة معهد العلوم الاقتصادية، م20، ع 03 ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر ، الجزائر، 2017ص 20.

² نقل عن قاموس - <https://www.Larousse.fr> Consulte le 12/03/2025 a 11;30 La Rousse.

³ محمد السبتي، فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة دراسة حالة المالية الجزائرية للمساهمة FNALEP ، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات شهادة الماجستير، علوم التسيير، جامعة قسنطينة، 2008، 2009 ص10.

بارتفاع عدم التأكد، ومخاطرة عالية في مقابل تحقيقها لنمو قوي وسريع مع احتمال جنيها لأرباح ضخمة في حالة نجاحها¹.

في حين يرى frindson Patrick بان المؤسسات الناشئة تتميز بأنها ال تعتمد على العمر أو الحجم أو بقطاع النشاط بل تحتاج إلى أربع شروط أساسية :

- استخدام التكنولوجيا الحديثة: تكنولوجيا مبتكرة تلبى احتياجات
- السوق نمو قوي المحتمل : تتطلب القدرة على النمو بشكل سريع و مستدام
- المخاطرة : دخول سوق جديد يتضمن تحديات تقييم مخاطر و التكيف معها
- تمويل ضخم: الحاجة إلى تمويل كبير لدعم النمو و التوسع سوق جديد مع صعوبة تقييم²

حسب موقع ويكيبيديا تعتبر المؤسسة الناشئة هي مؤسسة ذات تاريخ تشغيلي قصير وغالبا ما تكون حديثة الإنشاء وتكون في طور النمو والبحث عن الأسواق ومن مميزاتها أنها يمكن إطلاقها بساطة، عن طريق التمويل الذاتي والخارجي بمصاريف قليلة كما تتميز بسرعة النمو والعائد منها عال جدا بالرغم من المخاطر العالية المتضمنة³.

عريبا من المعروف أن المشرع لا يتدخل عادة في تقديم تعريفات للمصطلحات القانونية وليس من وظيفته أن يفعل ذلك وترك للفقهاء أو المختصون في المجال ليتولى التعريف المناسب للشركات الناشئة، رغم ذلك سعى المشرع الجزائري إلى تعريف المؤسسات الناشئة أو المبتكرة

¹حسين يوسف ،صديقي اسماعيل ،دراسة ميدانية لواقع انشاء المؤسسات الناشئة في جزائر، حوليات جامعة بشارم 08، ع 2021،01،ص 68-69.

²حكيم الزايري ، دور حاضرات الأعمال في ترقية المؤسسات الناشئة up Start دراسة حالة ، أطروحة دكتوراة ، جامعة الشهيد حمه لخطر بالوادي ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير ، الجزائر، 2020 ص 29.

³شلوش بوعالم ، الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة ، مجلة قضايا معرفية ، م 1 ، ع 1 ، جامعة الجزائر جوان ، 1011 ص 66.

في مادة 06 من القانون 12-25 متضمن القانون التوجيه حول البحث العلمي والتطوير التكنولوجيا على النحو التالي هي المؤسسة التي تتكفل بتجسيد مشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي أو تلك التي تقوم بأنشطة البحث و التطوير¹. كما أشار المشرع الجزائري إلى المؤسسة الناشئة في أحكام القانون رقم 17-02 المتعلق بالقانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المادة 21 منه التي نصت على أنه، تنشأ الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة صناديق الضمان القروض وصناديق الإطلاق وفقا للتنظيم الساري المفعول بهدف ضمان قروضا للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة وترقية المؤسسات الناشئة وإطار المشاريع المبتكرة² والقانون 19-04 متضمن قانون المالية لسنة 2020 في محتوى المادة 69 التي تضمنت مجموعة من الامتيازات الجبائية التي تستفيد منها المؤسسة الناشئة³.

اما المشرع التونسي من التعاريف القليلة التي قدمت مفهوم واضح للمؤسسة الناشئة، المبتكرة الوارد في قانون المالية الفرنسي لسنة 2004 ووفقا للمشرع التونسي تعتبر مؤسسة ناشئة (Start-up) كل شركة تجارية مكونة ط بقا للتشريع الجاري به العمل ومتحصلة على علامة المؤسسة الناشئة طبقا للشروط الواردة بهذا القانون⁴.

نستخلص مما سبق، من خلال ما تم استعراضه من تعاريف كلاسيكية أو حديثة، أن الشركات الناشئة تعتبر من المشاريع المختلفة النوع فمن مجرد مرحلة من مراحل تطور الشركة الى نشاط مقاولاتي ينشط في قطاع معني وبخصائص معينة في سياق التكنولوجيا والابتكارات، اذ انه لا يمكن تقديم تعريف نهائي ومفهوم محدد للشركات الناشئة، فهو مفهوم نسبي يختلف باختلاف

¹ قانون 12-25، المؤرخ في 30 ديسمبر 2015، يتضمن قانون توجيهي البحث العلمي و التطوير التكنولوجي، ج ر ج ج، ع 71، ص 8.

² قانون 17-02 المؤرخ في 11 يناير 2017 يتضمن قانون التوجيهي لتطوير مؤسسات صغيرة و متوسطة ، ج ر ج ج، ع 02، ص 07 .

³ قانون 19-04، المؤرخ في 30 ديسمبر 2019، يتضمن قانون مالية، ج ر ج ج، ع 81، ص 26.

⁴ ياسين تليلي، دراسة تحليلية للعوامل المؤثرة على نجاح أو فشل المؤسسات الناشئة في الجزائر ، مذكرة لنيل شهادة الدكتوراه ورقلة، جامعة قاصدي مرباح ،كلية العلوم الاقتصادية والعلوم تجارية علوم التسيير ،الجزائر، 2022، ص 08.

المعايير المتخذة لتعريف هذه المشروعات، وكذلك اختلاف هذه المعايير بين دولة وأخرى ولكي تبدأ بالتفريق العلميين المفهومين ومن هذه التعاريف التي تعتبر تعريفات بسيطة إلا أنها تشير بشكل عام إلى مفهوم الشركات الناشئة. وبالتالي نعتبر الشركة الناشئة في هذه الدراسة، مثابة مرحلة مبكرة في إنشاء مشروع أو مؤسسة جديدة.

المطلب الثاني: أنواع و خصائص الشركة الناشئة

تتميز الشركات الناشئة بتنوع نماذجها حسب طبيعة نشاطها وطريقة تمويلها ومدى قابليتها للنمو والابتكار، الأمر الذي يجعل من الضروري التمييز بين أنواعها. كما أنّ لهذه الشركات خصائص فريدة تميزها عن الأشكال التقليدية الأخرى من الشركات، سواء من حيث الهيكلية أو الأهداف أو آليات العمل، وهو ما يمنحها خصوصية قانونية واقتصادية تستدعي الوقوف عندها.

الفرع الأول: أنواع الشركات الناشئة

يقدم Steve blanc ستة أنواع مختلفة من الشركات الناشئة اعتمادا على رؤية رائد الأعمال وتكوين فريقه والاستراتيجية للمالية المستهدفة ومرحلة الدورة التي تقع فيها الشركة الناشئة:

1. شركة ناشئة قائمة على نمط الحياة

تمثل هذه الفئة من الشركات الناشئة مبادرات شخصية يُطلقها أفراد بهدف تحقيق دخل مستقر من خلال ممارسة أنشطتهم المفضلة أو مهاراتهم الخاصة. لا تهدف هذه الشركات إلى التوسع أو جذب استثمارات، بل إلى توفير نمط حياة مريح ومرن لصاحب المشروع. في المجال التكنولوجي، يظهر هذا النوع في صورة مطوري تطبيقات أو مصممي مواقع يعملون لحسابهم الخاص.

مثال: شركة فردية تُطور تطبيقات مخصصة لزيائن مستقلين على منصات العمل الحر برامج تصميم¹.

2. شركة ناشئة صغيرة ذات طابع محلي معزز بالتكنولوجيا

تشمل هذه الفئة الشركات الناشئة التي تُؤسس لتلبية احتياجات سوق محلي وغالبًا ما تبدأ بحجم صغير وتمويل محدود ورغم ذلك، فإنها قد تستخدم التكنولوجيا لتحسين الأداء أو الوصول إلى العملاء، مثل أنظمة الدفع الإلكتروني أو منصات التسويق الرقمي لا تستهدف هذه الشركات التوسع السريع، لكنها تساهم في تعزيز الاقتصاد المحلي.

مثال: شركة صغيرة لبيع المواد الغذائية تستخدم تطبيقًا محليًا لتوصيل الطلبات.

3. شركة ناشئة قابلة للتوسع تكنولوجياً

تُعد هذه الشركات النموذج التقليدي للشركات الناشئة في بيئة الأعمال الحديثة، حيث تعتمد على ابتكار تكنولوجيا ونموذج عمل قابل للتوسع السريع. تستهدف هذه الشركات أسواقًا واسعة وغالبًا ما تسعى إلى جذب رؤوس أموال استثمارية، مع قابلية للنمو السريع والانتشار عالميًا. مثال: شركة ناشئة تطور منصة للحجوزات السياحية عبر الإنترنت، وتحقق توسعًا دوليًا خلال فترة قصيرة.

4. شركة ناشئة قابلة للبيع أو الاستحواذ

تُنشأ هذه الشركات بهدف تطوير منتج أو خدمة رقمية قابلة لأن تُستحوذ عليها من طرف شركات كبرى. غالبًا ما تركز على فكرة تكنولوجية واضحة، يتم تطويرها بسرعة، مع نية الخروج من السوق بعد تحقيق صفقة بيع مجزية.

¹ حسين يوسف، صديقي إسماعيل، المرجع السابق، ص 34.

مثال :شركة ناشئة تطور أداة ذكاء اصطناعي لتحليل الصور، وتستحوذ عليها لاحقًا شركة متخصصة في البرمجيات.

5. شركة ناشئة ذات طابع اجتماعي

تسعى هذه الشركات إلى إحداث تأثير إيجابي في المجتمع باستخدام حلول ريادية مبتكرة، وغالبًا ما تستخدم التكنولوجيا في معالجة قضايا مثل التعليم، الصحة، أو البيئة. يمكن أن تكون هذه الشركات ربحية أو غير ربحية، لكن تركيزها الأساسي يبقى منصبًا على الأثر الاجتماعي.

□مثال :شركة ناشئة توفر منصة إلكترونية لتعليم الأطفال في المناطق النائية مجانًا.

6. شركة ناشئة داخل مؤسسة كبرى (ابتكار داخلي)

هي وحدة ريادية تُنشأ داخل شركة كبيرة بغرض تطوير منتجات أو خدمات جديدة باستخدام آليات العمل المرنة التي تميز الشركات الناشئة. تمنح هذه المبادرات حرية الابتكار وتُدار بشكل مستقل نسبيًا عن الهيكل المؤسسي التقليدي، لتسريع وتيرة التطوير.

مثال :شركة ناشئة داخل Google تعمل على تطوير تكنولوجيا الواقع المعزز ضمن مشروع Google X.¹

الفرع الثاني: خصائص الشركة الناشئة

تتميز الشركات الناشئة بخصوصية تميزها عن غيرها من الشركات المماثلة لها، بمجموعة من الخصائص وهي²:

¹بختيتي علي وبوعويينة سليمة، "المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة في الجزائر، واقع وتحديات"، مجلة دراسات وابحاث المجلة العربية لأبحاث والدراسات في العلوم الإنسانية والاجتماعية، ع 04، م 12، 2020، ص 536.

²بنو جعفر، عائشة شالا، إبراهيم طبوش، أحمد، "المؤسسات الناشئة في الجزائر: الواقع والتحديات مع الإشارة إلى التجارب الرائدة في العالم"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01، 2021، ص 82.

- هي مشروع قيد التشغيل.
- هي شركة قانونية ذات أموال خاصة أو مساهمين أو أصحاب المصالح...الخ.
- تتطلب الشركات الناشئة فترة تقدر ببعض السنوات بين مرحلة الانطلاق و قدرتها على توليد الأرباح.
- تعود مسؤولية تسيير الشركة الناشئة إلى فريق الإدارة (العنصر البشري الذي يعمل على المدى القصير: ضرورة إتقان بداية المشروع. المدى الطويل ضمان التطور النمو واستمرارية الشركة.
- لا تعتمد الشركة الناشئة على بعد واحد فقط بل تركز على كل الأقسام المتعلقة بنشاطها من تطوير وابتكار المنتج أو الخدمات، استهداف الزبائن التسويق وخطة التطوير في مجال الأعمال.
- تتميز الشركة الناشئة بدرجة عالية من المخاطر وهو ما يستوجب العمل الدائم على التقليل منها.
- مهمة وليست عملاً : تعتمد الشركة الناشئة startup - على مفهوم العمل كمهمة، لذلك قد تحد العاملون بالشركة الناشئة بمن فيهم أصحابها يعملون طوال الوقت، ولا يلتزمون بعدد ساعات عمل معينة، لأن الهدف الأساسي هو الإنجاز وتحقيق نتائج ونمو سريع.
- البعد عن السياسة: إذا تأملت حال معظم الشركات العملاقة التي بدأت كشركة ناشئة، سوف نجد أن معظمها إن لم يكن أغلبها لم يدخل في أي معارك سياسية، أو انحياز لأي طرف في صراع.
- التحكم المالي الدقيق: يقوم أصحاب الشركات الناشئة بمراقبة حركة التدفقات المالية داخل شركاتهم بدقة وحرص، ويعاملونها دائماً وكأنها مدخراتهم الشخصية (وهي أحياناً تكوف معتمدة فعلاً على مدخراتهم كمصدر من مصادر التمويل الخاص بها، لأن ببساطة خسارة الأموال يعني الفشل الأكيد.

- العلاقات في الأوقات العصيبة : يظهر دور العلاقات والتواصل كلما كانت الشركة على تواصل مع عدد كبير من الأشخاص سواء كانوا عملاء محتملين أو شركات شبيهة لهم أو حتى منافسين... كما زادت قدرة الشركة على مواجهة المواقف الصعبة مثل (استقالة) مدير تنفيذي، قيام عميل كبير بوقف التعامل مع الشركة اختراق أنظمة الشركة. لذلك يحرص أصحاب الشركات على تكوين علاقات كثيرة وعلى عدة مستويات، للاستفادة منها في المستقبل والاعتماد عليها إذا اقتضت الحاجة.
- قيادة قوية: يتصف مديري الشركات الناشئة بالقوة وتبني أخلاقيات عمل إنجابية، كما يحرصون على رفع معنويات فريق العمل وتشجيعهم، لأن روح فريق العمل المرتفعة هي أساس النجاح لشركاتهم.
- الاحترام المتبادل: هناك سلم وظيفي ومديرين وموظفين، لكن كل فرد يلقي نفس القدر من الاحترام.
- العميل هو محور الاهتمام الأساسي : لذلك تهتم برضاه وتقييمه للمنتج الذي تقدمه، وتوفر له خدمة ما بعد البيع لضمان استمراره وكسب ولاءه
- الصدق : الشركات الناشئة الناجحة عادة ما يكون لديها قدر عالي من الأمانة والشفافية، لذلك تحاول هذه الشركات دائماً أن تكون صادقة مع عملائها، وكذلك مع العاملين بها، وذلك لأنها تعلم أن بدون هذه الصفات لن تكتسب الثقة التي تحتاجها حتى تستمر وتنمو .
- شركات أمامها فرصة للنمو التدريجي و المتزايد : من إحدى السمات التي تحدد معنى الشركة الناشئة هي امكانية نموها السريع و توليد اراد اسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل .
- شركات تتطلب تكاليف منخفضة :يشمل معنى الشركات الناشئة على أنها شركة تتطلب تكاليف صغيرة جداً بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها ، وعادة ما تأتي هذه

الأرباح بشكل سريع و فجائي بعض الشيء، الأمثلة على الشركات الناشئة نذكر أمازون، أبل، جوجل... الخ.¹

المطلب الثالث : مراحل الشركة الناشئة وأهميتها

تُعد الشركات الناشئة من أبرز الفواعل الاقتصادية في العصر الحديث، لما لها من دور محوري في تحفيز النمو، وتشجيع الابتكار، وتعزيز روح المبادرة. وقد حظيت باهتمام متزايد من الباحثين وصناع القرار نظراً لأهميتها المتنامية في بناء اقتصاد مرن ومتنوع. وانطلاقاً من ذلك، فإن التطرق إلى مراحل نشأة هذه الشركات وأهميتها يشكل مدخلاً أساسياً لفهم طبيعة عملها والآثار التي تخلفها على مختلف المستويات.

الفرع الاول : مراحل الشركة الناشئة

تمر بخمس مراحل لشركات الناشئة²:

- **المرحلة الأولى:** مرحلة قبل انطلاق المؤسسة الناشئة: حيث يقوم شخص ما، أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي لفكرة ابداعية أو جديدة أو حتى مجنونة وخلال هاته المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة جيدا ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف للتأكد من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل، وكذا البحث عن يمولها، وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ذاتي، مع إمكانية الحصول على بعض المساعدات الحكومية.

¹ أنفال عائشة ديناوي ، فاطمة الزهراء زرواط، المؤسسات الناشئة قاطرة الجزائر الجديدة للنهوض بالاقتصاد الوطني التحديات و آليات الدعم، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، ع 3، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، الجزائر، 2020، ص329.

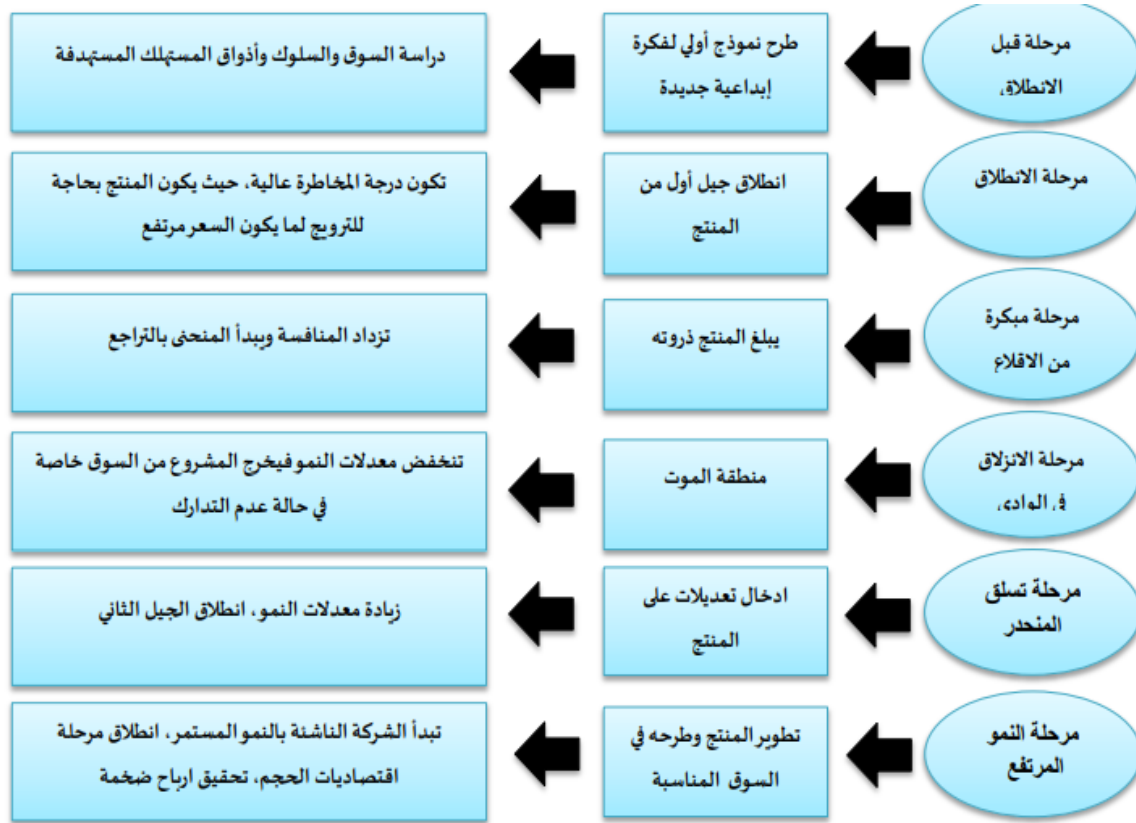
² شريفة بو الشعور، دور حاضنات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: Startup دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، م 04، ع 02، جامعة 20 أوت، 1955 سكيكدة، الجزائر، 2018 ص 421، 422.

- **المرحلة الثانية :** مرحلة الانطلاق في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها مادياً، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف بـ FFF (Friends, Family Fools) فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل أو يمكن الحصول على التمويل من قبل الحمقى وهم الأشخاص المستعدين للمقامرة بأموالهم إذا صح القول خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية في هذه المرحلة يكون **المنتج** بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر، ويبدأ الإعلام بالدعاية للمنتج.
- **المرحلة الثالثة:** مرحلة مبكرة من الإقلاع والنمو: يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هاته المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبتكريه الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.
- **المرحلة الرابعة:** الانزلاق في الوادي وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأس المال المغامر) بتمويل المشروع إلا أنه يستمر بالتراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها وادي الحزن أو وادي الموت، وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة.
- **المرحلة الخامسة:** تسلق المنحدر : يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتجه وإطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ الشركة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع.

- **المرحلة السادسة:** مرحلة النمو المرتفع في هاته المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل نهائي ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن من 20 إلى 30% من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة.¹

وعليه يمكن تقديم منظور مختصر وشامل لدورة حياة الشركات الناشئة من خلال الشكل الآتي:

الشكل رقم 01: توضيح مراحل دورة حياة الشركات الناشئة.



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على: شريفة بو الشعور، دور حاضنات الاعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة Startup: دراسة حالة الجزائر، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد 02، المجلد 04، جامعة 20 اوت، 1995 سكيكدة، الجزائر، 2018، ص 421 422.

¹نسرين بن قريش، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة ودورها في المجال الاقتصادي، مذكرة ماستر، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2022، ص 21.

تعد الشركات الناشئة من أبرز المظاهر المعاصرة لريادة الأعمال، حيث تمثل استجابة حيوية للتحديات الاقتصادية والاجتماعية في عالم يتسم بالتغير السريع والتطور التكنولوجي المستمر. فقد ساهمت هذه الشركات في إعادة تشكيل مفاهيم العمل التقليدي، من خلال تقديم حلول مبتكرة ومشاريع مرنة ذات قدرة على التكيف والنمو.

وفي ظل الأهمية المتزايدة لهذا النمط من النشاط الاقتصادي، تزايد الاهتمام بفهم دوره في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، إلى جانب تصنيفاته المتعددة التي تختلف باختلاف أهداف المؤسسين، ونماذج الأعمال، والاستراتيجيات المعتمدة¹.

الفرع الثاني: أهمية الشركة الناشئة

إن بلدان دول العالم السائرة في طريق النمو، تواجه تحديات عديدة وهائلة في تنميتها منها التجهيز الصناعي غير الموجود تقريبا، البطالة المتفشية، فقر السكان، ومستويات التعليم والتدريب التي تحتاج للترقية، إضافة الى التكاليف المعيشية المرتفعة باستمرار على الرغم من الاستثمارات الكبيرة التي استثمرت مليارات في بناء الهياكل الأساسية والاشغال العامة فقط، تاركة قطاعات اجتماعية هامة، فيرى الخبراء في المجال أن الشركات الناشئة لها دور مهم لمواجهة هذه التحديات وكذا إسهامها في النهوض باقتصاداتها كونها تساهم في الناتج المحلي الإجمالي وتعجل بنموها، ويمكننا تلخيص أهمية و دور الشركات الناشئة في الدول السائرة في طريق النمو خاصة كالتالي:

- المشاركة في الأنشطة الاقتصادية الأولية والثانوية التي تعتمد على الموارد المحلية وتحقق قيمة مضافة عالية.
- إحداث تأثير ايجابي في المجتمع نظرا أن الشركة الناشئة يمكن أن تنشر الإبداع في المجتمع والمساهمة في تغيير القيم الموجودة في المجتمع وخلق عقلية جديدة.

¹مصطفى بورنان، علي صولي، الاستراتيجيات المستخدمة في دعم و تمويل المؤسسات الناشئة حلول النجاح المؤسسات الناشئة، مجلة دفاتر اقتصادية، ع، 01 جامعة الأغواط، الجزائر، 2020 ص133.

- تعزيز نشاط لبحث والتطوير من خلال تعاملها مع التكنولوجيا العالية و الخدمات القائمة على المعرفة حيث يعمل فريق البحث والتطوير في الشركة الناشئ كباحث عن الابتكار ويحافظ على نمو الشركة ويساهم بشكل جيد في التوجه التطبيقي أو العمل البحثي في الجامعات والمعاهد والمؤسسات التعليمية الأخرى نتيجة لذلك يمكن للشركة الناشئة تشجيع الطلبة أو الباحثين على تنفيذ أفكارهم من خلال العمل في الشركات الناشئة .
- مكافحة مشكلة البطالة حيث تتميز بالقدرة العالية في توفير فرص في العمل إذ أن النمو السريع الذي يميز هذا النوع من الشركات يجعلها قادرة على توليد فرص تشغيل وقد أثبتت العديد من الدراسات على المستوى العالمي هذا الدور ففي دراسة تبين أن الشركات الناشئة خلال عشر سنوات حققت مستوى توظيف أعلى بأربعة أضعاف من أي مئة عمرية للشركات الأخرى، إضافة الى قدرتها على استيعاب وتوظيف عمالة بخبرة قليلة او حتى بدون خبرة وهو ما يمتص طالبي العمل خاصة ذوي الشهادات، اصحاب الأفكار وخريجي الجامعات. وبالتالي الرد المباشر على مشكلة البطالة حيث تكافح الدول نفسها لخلق ظروف عمل على الرغم من سيرها في طريق النمو.
- الابتكار في البحث والتطوير: ولا سيما في مجال التكنولوجيا، وهي أداة ضرورية أكثر من أي وقت مضى لتنمية أي بلد في العالم و القدرة على ابتكار وتطوير منتجات بتكلفة أقل بـ 01مرة مقارنة بالشركات الكبرى حسب دراسة أمريكية¹.
- زيادة الإنتاجية والحفاظ على التنافسية: حيث لعبت دورا محوريا في العشرينات والسنوات الماضية وذلك باستخدامها أدوات ووسائل وكذا تقنيات إنتاجية حديثة قللت من التكاليف، ورفعت من مستوى جودة المنتوجات كذلك، مما ساعدها على ذلك تبنيتها للاستراتيجية التكنولوجية التي أكسبتها ميزة تنافسية.

¹مراد بوخاري، "دور الشركات الناشئة في دعم الاقتصاد الوطني: دراسة تحليلية"، مجلة التنمية الاقتصادية، جامعة ورقلة، ع 8، 2022، ص. 18.

- نشر القيم الإيجابية في المجتمع و التي تعالج العديد من أهم المشاكل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية من خلال الأبحاث التي تقوم بها الشركات الناشئة، لتطوير وكذا ادخال قيم جديدة للمجتمع والمساهمة في تطوير ثقافة المستهلك وتشجيعه على تقبل التغيير¹.
- المساهمة في التطوير النسبي الاقتصادي: تعالج القضايا الاقتصادية من خلال ابحاثها وتساهم المؤسسات الناشئة في نشر القيم والمبادئ الاقتصادية والتنظيمية الإيجابية كالمبادرة، الابداع، الابتكار، إدارة الوقت، الكفاءة والفعالية. كما تساهم في إنتاج سلع و خدمات مبتكرة وجديدة مما يؤدي الى التنوع في المنتجات، والمساهمة في تطوير إنشاء الأنسجة الاقتصادية الجديدة الأخرى التي تدعم الأنسجة التقليدية كالزراعة.
- استثمار المدخرات وتعزيز وجذب المستثمرين ورأس المال الأجنبي: القدرة على توظيف مدخرات صاحب أو أصحاب المشروع بدلا من بقائها مكتنزة أو موظفة في مجالات التي تخلق قيمة مضافة، مما يسمح بإحداث تراكم رأسمالي وكذا نقل شريحة الأفراد من دخل أقل الدخل الى أعلى (إعادة توزيع الدخل) وجذب المستثمرين المحليين والأجانب .
- نمو دخلها السنوي الذي يساهم في خلق الثروة والمساهمة في الناتج الداخلي الخام، اضافة الى كون غالبية هاته المؤسسات تجتاح أساق عالمية والتالي جلب عملة أجنبية².
- مرونتها وقدرتها على التأقلم والاستجابة السريعة: من خلال مرونة عملياتها وسلاسة الحلول التي تجلبها، تأتي الشركات الناشئة بحل مشاكل تكاليف الإنتاج للشركات الكبرى والحلول للمشاكل الثقيلة التي كثير اما تفرضها الدول على السكان.

¹ مزيان أمينة، عماروش خديجة إمان، الشركات الناشئة في الجزائر بين واقعها ومتطلبات نجاحها"، في «المؤسسات الناشئة ودورها في الإنعاش الاقتصادي في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، مخبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تطوير المحلي، جامعة ألكلي محند اولحاج البويرة ، ص03.

² بخيتي علي، بوعويينة سليمة، المرجع السابق، ص541.

- دعم التنمية الإقليمية والمحلية إن تتواجد في المناطق الريفية مما يساعد على تحقيق التوزيع العادل والمنصف للثورة و تمكن الشركات الناشئة من إنتاج متطلبات السوق المحلي مما يساهم في إحالة الواردات وتنمية الصادرات و بالتالي توفير نقد¹.

المبحث الثاني : الشركة الناشئة بين الواقع التشريعي والتحديات التطبيقية.

تُعتبر الشركة اليوم من بين أبرز الأشكال التنظيمية التي تتجسد من خلالها المشاريع الاقتصادية في العصر الحديث، فهي كيان قانوني ومؤسسي يهدف إلى إنتاج السلع أو تقديم الخدمات وتحقيق الأرباح، غير أنها في الواقع تمثل أكثر من ذلك؛ إذ تشكل جوهر الديناميكية الاقتصادية والاجتماعية في الدول، خاصة في ظل اقتصاد السوق والعولمة المتسارعة. والشركات، بأنواعها المختلفة، تساهم في خلق مناصب الشغل، دفع عجلة النمو الاقتصادي، وتحفيز الابتكار، ما يجعل من دراستها وتحليل ظروف نشأتها واستمراريتها مسألة بالغة الأهمية².

غير أن إنشاء شركة ناجحة لا يتم بمجرد قرار إداري أو رغبة فردية، بل هو نتاج عملية معقدة تقوم على مجموعة من المقومات الأساسية التي تضمن ولادتها السليمة وانطلاقها الفعال. من بين هذه المقومات نجد توفر فكرة مشروع واضحة ومبتكرة، دراسة جدوى دقيقة، تمويل كافٍ، هيكل قانوني وتنظيمي مناسب، إضافة إلى فريق عمل كفؤ وإدارة فعالة، كما تلعب البيئة الاقتصادية والاجتماعية والقانونية دورًا مفصليًا في تسهيل أو عرقلة تأسيس الشركات، إذ تختلف هذه البيئة من دولة إلى أخرى، بل وحتى من منطقة إلى أخرى داخل نفس الدولة.

¹ بلغنامي نبيلة، "واقع وتحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر - دراسة حالة الجزائر"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، ع 01، م 08، 2021، ص 32.

² بوقندور تسدة، وبخروب، لامية لأجهزة الدائمة المؤسسات الناشئة في التشريع الجزائري، مذكرة ماستر، جامعة مولود معمري تيزي وزوو، كلية الحقوق و العلوم سياسية، 2022، ص 4.

ورغم توفر هذه المقومات، فإن الواقع العملي غالبًا ما يفرض تحديات جمة قد تهدد استمرار الشركة أو تحول دون نموها فالشركة الناشئة على وجه الخصوص تجد نفسها في مواجهة صعوبات تتعلق بالإجراءات البيروقراطية، صرامة القوانين أو غموضها أحيانًا، صعوبة الولوج إلى مصادر التمويل، غياب الدعم المؤسسي، المنافسة المحتدمة، أو حتى ضعف الثقافة الريادية لدى الشباب وفي بعض الحالات، قد تكون البيئة الاقتصادية غير مستقرة، أو تعاني من تقلبات العملة، نقص في البنى التحتية، أو افتقار السوق المحلية للطلب الكافي¹.

من هذا المنطلق، تأتي هذه الدراسة لتتناول موضوع الشركة بين بعدين أساسيين: الإطار القانوني لشركة الناشئة التي يمثل القاعدة النظرية والعملية التي تنبني عليها الشركة، وتحديات الواقع التي تكشف عن حجم الصعوبات التي قد تواجهها في الميدان.

المطلب الأول : الإطار التشريعي للمؤسسات الناشئة في ظل القوانين العامة

يعتبر موضوع الشركات الناشئة من أكثر المواضيع التي تسلطت عليها الأضواء في بيئة الأعمال الجزائرية مؤخرًا و تجدر الإشارة أن الجزائر تأخرت قليلًا في إطلاق هذا النوع من المشاريع، خاصة في ظل التأخر التكنولوجي على مختلف الأصعدة بالإضافة إلى ضعف الإنفاق الحكومي على البحث العلمي غير أن مؤخرًا أدركت الحكومة الجزائرية أهمية المؤسسة الناشئة انها مؤسسة تتميز بالنمو المحتمل القوي والاستخدام للتقنيات الجديدة، كما تتميز الشركات الناشئة بكونها شركات شابة يافعة و أمامها خياران اما التطور والتحول إلى شركات ناجحة أو إغلاق أبوابها والخسارة والشركات الناشئة هي شركة في المرحلة الأولى من بداية عملها التشغيلي وكثيرًا ما يتم تمويل هذه الشركات في البداية من قبل مؤسسها الرياديين في محاولة منهم للاستفادة من تطوير منتج أو خدمة يعتقدون أنها مطلوبة نظرًا للإيرادات المحدودة أو التكاليف المرتفعة، لأن معظم هذه العمليات صغيرة الحجم ليست مستديمة على المدى

¹ بنو جعفر، عائشة شالا، إبراهيم، طيوش أحمد، "المؤسسات الناشئة في الجزائر: الواقع والتحديات مع الإشارة إلى التجارب الرائدة في العالم"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، م. 8، ع. 1، 2021، ص 90.

الطويل بدون تمويل إضافي من أصحاب رؤوس الأموال الجريئة وفي ذات السياق اتجهت السلطات العمومية في الجزائر نحو استحداث آليات عدة لدعم وتطوير المؤسسات الناشئة لما لها من أهمية كبيرة في دفع عجلة التنمية والجزائر كغيرها من الدول تسعى إلى ترقية هذا القطاع الحساس لما له من تأثير على الدخل وهذا من خلال إصدار القوانين والتشريعات واتخاذ سلسلة الإجراءات إلى تهيئة المناخ الملائم لتطوير هذا من القطاع فالمشروع الجزائري ذكر المؤسسات الناشئة لأول مرة في القانون رقم 17-02 المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و في هذا الإطار اتجهت الدولة إلى المؤسسات تطبيق آليات كثيرة من أجل دعم الناشئة لاسيما في مجال التمويل الذي يعتبر عصب النشاط الاقتصادي الذي تحتاج إليه أية مؤسسة تتجه نحو السوق وبالخصوص المؤسسات الناشئة نظرا إلى حدائها في السوق و المخاطر الكبيرة المحاطة بنشاطها مما يدفع بالبنوك إلى توخي الحذر لتمويل هذا النوع من المشاريع. وهذا ما يفسر تدخل الدولة لوضع إطار قانوني و اقتصادي لهذا النوع من المؤسسات باستحداث وزارة خاصة بها بموجب المرسوم الرئاسي رقم 20-01 المؤرخ في 2 جانفي 2020 المتضمن تعيين أعضاء الحكومة وسميت وزارة المؤسسات الصغيرة و المؤسسات الناشئة و اقتصاد المعرفة بالإضافة إلى تعيين وزير منتدب مكلف بالمؤسسات الناشئة فضلا عن المرسوم التنفيذي رقم 2- المرسوم التنفيذي 20-254 المؤرخ في 15 سبتمبر 2020 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة " و " مشروع مبتكر" و "حاضنة أعمال وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها .ومن خلال النصوص القانونية والتنظيمية السالفة الذكر نلاحظ اهتمام المشرع الجزائري بالمؤسسات الناشئة لما لها من دور بالغ الأهمية في النهوض بالاقتصاد الوطني وإيجاد بديل حقيقي لما يسمى بالاقتصاد الربعي فنجد أن المشرع الجزائري خصص لها طرق متنوعة لتمويلها من بينها حاضنة الأعمال، وإنشاء صندوق وطن لدعمها وتطويرها غير أنه ورغم الاهتمام الكبير الذي حظي به موضوع

المؤسسات الناشئة من قبل السلطات العمومية والهيئات الأكاديمية إلا ان هذا النوع من المؤسسات الناشئة يوالي العديد من الصعوبات.

الفرع الاول : لأساس القانوني المؤسسات الناشئة في ظل القانونين 15-21 و 17-02 .

تجدر الإشارة أولاً بأن النظام القانوني الساري يتلاءم وفلسفة للشركات الناشئة بحيث لم يتضمن تعريفا لها ولم ينص صراحة على إجراءات إنشاء وتنظيمها كما لم يحدد إطارها القانوني، لكن دعماً لحركية إنشاء المؤسسات الناشئة عملت السلطات الجزائرية على تهيئة البيئة المناسبة لهذا النوع من المؤسسات¹.

تناول المشرع الجزائري تعريف المؤسسات الناشئة أو مبتكرة في محتوى نص (المادة 06) من القانون رقم 15-21 على أنها تلك المؤسسة التي تتكلف بتجسيد المشاريع البحث الأساسي أو التطبيقي أو تلك التي تقوم بنشاطه البحث و تطوير.²

فالمشرع قدم تعريفات وشرح بعض المصطلحات في هذا القانون دون أن يتناول شرح المؤسسة الناشئة بدقة. 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 الإطلاق، وفقا للتنظيم الساري المفعول بهدف ضمان قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية المؤسسات الناشئة في إطار المشاريع المبتكرة.³ يتضح من خلال محتوى نص (المادة 21) من قانون رقم 17-02 تطرق المشرع الى إنشاء صناديق الضمان القروض و صناديق الإطلاق لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز

¹ بنو جعفر، عائشة شالا، إبراهيم، طبوش أحمد، مرجع نفسه ، ص 150.

² للمادة 6 من القانون 15-21 سالفه الذكر .

³ نسرین بن قريش، المرجع السابق، ص 25.

المشاريع الناشئة تهدف هذه الصناديق إلى ضمان فروض التي تقدم المؤسسات المغيرة والمتوسطة وذلك من خلال توفير ضمان مالي يساعد على تحفيز البنوك والمؤسسات المالية الأخرى على تقديم الفروض لهذه المؤسسات بمخاطر أقل وكذلك تهدف هذه الصناديق إلى دعم المشاريع الناشئة والمبتكرة من خلال توفير تمويل إضافي وضمانات لتشجيع الاستثمار في هذه المشاريع الواعدة هذا يعزز البيئة الاقتصادية ويعمل على تعزيز الابتكار والنمو الاقتصادي في القطاعات ذات صلة¹.

الفرع الثاني: المؤسسات الناشئة في ظل القانون رقم 19-14 المتضمن قانون المالية لسنة 2020 .
ان قانون المالية لسنة 2020 تطرق فكرة المؤسسات الناشئة من خلال (المادة 61) إلى تنص على مجموعة من الامتيازات الجبائية التي تستفيد منها المؤسسات الناشئة والتي جاء فيها:
"تعفى الشركات الناشئة من الضريبة على أرباح الشركات والرسم على القيمة المضافة، بالنسبة للمعاملات التجارية والملاحظ أن المشرع لم يجدد لنا من تكون هذه المؤسسات الناشئة التي يستفيد من الامتيازات الجبائية بل اكتفى بذكرها فقط².

من خلال هذه المادة يتبين أن (المادة 61) من القانون المالية لسنة 2020 تهدف إلى دعم المؤسسات الناشئة من خلال منحها بعض الامتيازات الجبائية تشمل هذه الامتيازات إعفاء الشركات الناشئة من دفع ضريبة الأرباح ورسم القيمة المضافة على المعاملات التجارية ومن الجدير بالذكر أن المشرع لم يحدد بدقة ماهية هذه المؤسسات الناشئة ولكنه أكد على توفير هذا الامتيازات لها هذا الإجراء يهدف إلى تعزيز البيئة الريادية وتشجيع الابتكار والنمو الاقتصادي من خلال تحقيق العبيء الجبائي عن المؤسسات الناشئة مما يساهم في دعمها و تحفيزها للنمو و التوسع.

¹ المادة 21 من قانون 17-21 سالفه الذكر .

² المادة 61 من قانون 19-14 سالفه الذكر.

المطلب الثاني : المرسوم التنفيذي رقم 20-254 كآلية لدعم المشاريع المبتكرة.

في إطار دعم حركية إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية بيئتها للمساهمة في تكثيف نسيجها في الحقل الاقتصادي، والتشجيع على المبادرة، الخاصة وترقية المقاولاتية في الجزائر، تم تعزيز بيئة هذه المؤسسات باستحداث لجنة وطنية بموجب المرسوم السالف الذكر لمنح عالمة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال"، تدعى في صلب النص "اللجنة الوطنية" مع تحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها تنشأ اللجنة الوطنية لدى الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة ويحدد مقر اللجنة في مدينة الجزائر المادة 1 من المرسوم التنفيذي 20،254 المؤرخ في 21 سبتمبر 2020 ، صفحة 10 وفي إطار دراسة هذه اللجنة سنتطرق إلى تشكيلتها وسيرها، مع تبيان السلطات الممنوحة لها.¹

الفرع الاول :تشكيلة اللجنة الوطنية وسيرها

يتأسس اللجنة الوطنية الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة أو ممثلي وتشكل من الأعضاء الاتي ذكرهم المادة، 1 من المرسوم التنفيذي 20-254، 2020 :

- ممثل عن الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة
- ممثل عن وزير المالية
- ممثل عن الوزير المكلف بالبريد والمواصلات
- ممثل عن وزير التعليم العالي والبحث العلمي
- ممثل عن الوزير المكلف بالصناعة
- ممثل عن الوزير المكلف بالصيد البحري
- ممثل عن الوزير المكلف بالفلاحة

¹بعوش دليلة، "دراسة تحليلية لأحكام المرسوم التنفيذي 20-254 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة أعمال"، مجلة ميلاف للبحوث والدراسات، المجلد 9، العدد 1، جويلية 2022، ص 231.

- ممثل عن وزير عن المكلف بالصيد البحري والمنتجات الصيدلية

- ممثل عن الوزير المكلف بالرقمنة

- ممثل عن الوزير المكلف بالانتقال الطاقوي والطاقة المتجدد

ويعين أعضاء اللجنة الوطنية بموجب قرار من الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة، بناء على اقتراح من الوزراء الذين يتبعونهم لمدة، ثلاث سنوات قابلة للتجديد ولا يمكن استخلافهم في حالة غيابهم ويجب أن يتمتع ممثل و وزير بتجربة مهنية كافية في قطاعات الابتكار أو التكنولوجيات الجديدة (المادة 4) ويمكن للجنة الوطنية في إطار نشاطات، أن تستعين بكل شخص أو هيئة يمكن ان تساعد في أشغالها، و تجتمع اللجنة الوطنية مرتين على اقل في الشهر كما يمكن أن تجتمع في دورة في غير عادية بناء على استدعاء من رئيسها و بعد رئيس اللجنة الوطنية جدول الأعمال، ويحدد تاريخ الاجتماعات و تتداول اللجنة الوطنية على الخصوص، فيما يأتي:

- منح علامة مؤسسة ناشئة للمؤسسات الحديثة المبتكرة.

- منح علامة مشروع مبتكر لأصحاب المشاريع المبتكرة الذين لم ينشأ مؤسسة بعد.

- منح علامة حاضنة أعمال .

- دراسة الطلبات المودعة بعد رفض منح مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر، وحاضنة

أعمال.

لا تصح مداوات اللجنة الوطنية إلا بحضور نصف أعضائها على الأقل، وفي حالة عدم اكتمال النصاب تجتمع اللجنة بعد استدعاء ثاني في ظرف ثمانية أيام، وتتداول حينئذ مهما يكن عدد أعضاء الحاضرين وتتخذ قرارات اللجنة الوطنية بالأغلبية البسيطة الأصوات الأعضاء الحاضرين. وفي حالة تساوي عدد الأعضاء يكون صوت الرئيس مرجحا وتدون

مداولات اللجنة الوطنية في محاضر تحرر في سجل يرقمه ويؤشر عليه الرئيس وتتولى أشغال أمانة اللجنة الوطنية المصالح التابعة للوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة¹.

الفرع الثاني: شروط منح علامة

وبالعودة إلى فحوى هذا المرسوم نجد أن المشرع الجزائري لم يعطنا تعريف محدد للمؤسسة الناشئة وإنما اكتفى بذكر الشروط الواجب توفرها في مؤسسة ناشئة وبذلك تعتبر مؤسسة ناشئة كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري (المادة 11) في الفصل الرابع معنون ب شروط منح العلامة مؤسسة ناشئة كالتالي:

- يجب أن تكون المؤسسة الناشئة خاضعة للقانون الجزائري.
- يجب أن لا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني 8 سنوات.
- يجب أن يعتمد أن نموذج الأعمال المؤسسة منصب على المنتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو فكرة مبتكرة.
- يجب أن لا يتجاوز رقم الأعمال السنوي للمؤسسة المبلغ الذي تحدده. اللجنة الوطنية².
- يجب أن تكون رأس مال الشركة مملوكا بنسبة 50% بالمئة على الأقل من قبل أشخاص طبيعية أو صناديق الاستثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة.
- يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية.
- يجب أن لا يتجاوز عدد العمال 250 عامل .

¹ بعوش دليلة، المرجع نفسه، ص 234.

² المرسوم التنفيذي 20 254 مؤرخ في 15 سبتمبر 2020 يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة الناشئة و مشروع مبتكر و حاضنات الأعمال و تحديد مهامها، ج ر ج ج ، ع، 55 الصادر 21 سبتمبر 2020 ، ص11.

الناشئة ورغم توافق هذا المفهوم مع ما هو متداول في التعريفات العامة المتناولة في الغالبية الدول،¹ إلا أننا نستنتج من محتوى هذه المادة أعلاه اعتماد المشرع على عدة معايير كمعيار عدد العمال أي أنها تشغل 250 عاملا لا أكثر، ورأس مال مملوك بنسبة 50% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة " مؤسسة ناشئة " في حين أهمل أخرى لم يدرجها مثال الابتكار كمعيار أساسي لمنح عالمية مؤسسة ناشئة أو كالبعد التكنولوجي ضمن المعايير المشار إليها سلف وهو ما يدل لا محالة على عدم حصر المشرع الجزائري المؤسسات الناشئة ، في قطاع محدد أو حتى معيار المخاطرة كون هذه المؤسسات تتطلق من العدم لتخاطر أما النجاح أو الفشل .

ويتعين على المؤسسة الراغبة في الحصول على علامة " مؤسسة ناشئة "، تقديم طلب عبر البوابة الالكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة (<https://startup.dz>) (2020) وبالتالي يمكننا القول إن المشرع الجزائري خطى خطوة نوعية تدعيما لمساعي الدولة في رقمنة الإدارة، ومسايرة، التطور التكنولوجي، إذ أنشأت على مستوى الوزارة، المكلفة بالمؤسسات الناشئة بوابة وطنية إلكترونية، تعنى بإرسال ملفات طلبات الحصول على علامات اللجنة، بما فيها علامة مؤسسة ناشئة وتقديم الطلب يكون مرفقا بالوثائق التالية :

- نسخة من السجل التجاري وبطاقة التعريف الجبائي والاحصائي.
- نسخة من القانون الاساسي للشركة.
- شهادة لانخراط في الصندوق الوطن للتأمينات الاجتماعية CNAS مرفقة بقائمة اسمية للأجراء.
- شهادة الانخراط في الصندوق الوطن للتأمينات الاجتماعية لغير الاجراء .CASNOS

¹دكتورة مخرشة آمنة ، المؤسسات الناشئة في الجزائر الاطار لمفاهيمي والقانوني ، مجلة صوت القانون م 08 ، ع 01 ، ص 774.

- نسخة من الكشوف المالية للسنة الجارية .
- نسخة من الكشوف المالية للسنة الجارية.
- مخطط أعمال المؤسسة مفصلا .
- المؤهلات العلمية والتقنية والخبرة لمستخدمي المؤسسة .

وعند الاقتضاء كل وثيقة ملكية فكرية وأي جائزة، أو مكافأة متحصل عليها ويتم الرد على كل طلب للحصول على مؤسسة ناشئة في أجل أقصاه ثلاثون يوم ابتداء من تاريخ إيداع الطلب وكل تأخر في تقديم جزء من الوثائق المطلوبة يوقف هذا الأجل. وعلى صاحب الطلب تقديم الوثائق الناقصة في أجل 15 يوما. ابتداء من تاريخ إخطاره من طرف اللجنة الوطنية تحت طائلة رفض طلبه (المادة 13) وتمنح علامة مؤسسة ناشئة للمؤسسة لمدة 4 سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة حسب الأشكال نفسها. وفي حالة رفض طلب ما، فإنه يتعين على اللجنة الوطنية تبرير قرار الرفض وإخطار صاحب الطلب بذلك إلكترونيا. ويمكن للجنة الوطنية إعادة النظر في هذا القرار، بناء على طلب مبرر من صاحب الطلب. ويتم إخطاره بالرد النهائي إلكترونيا في أجل لا يتجاوز 30 يوم، ابتداء من تاريخ إيداع طلبه (المادة 14) وتنتشر قرارات منح علامة مؤسسة ناشئة في البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة (المادة 15).

الفرع الثالث: شروط منح علامة مشروع مبتكر

يمكن لكل شخص طبيعي أو مجموعة أشخاص طبيعيين أن يطلبوا علامة مشروع مبتكر على أي مشروع ذي علاقة بالابتكار. (المادة 16) ويتعين على كل شخص طبيعي أو مجموعة أشخاص طبيعيين راغبين في الحصول على علامة مشروع مبتكر، إيداع طلب عبر البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة مرفقا بالوثائق الآتية: (المادة 12)

- عرض حول المشروع وأوجه الابتكار فيه.
- العناصر التي تثبت الإمكانيات الكبيرة للنمو الاقتصادي.
- المؤهلات العلمية و أو التقنية وخبرة الفريق المكلف بالمشروع.
- وعند الاقتضاء كل وثيقة ملكية فكرية وأي جائزة أو مكافأة متحصل عليها.
- ويتم الرد على كل طلب للحصول على علامة مشروع مبتكر، في أجل أقصاه ثلاثون يوما، وكل تأخر في تقديم جزء من الوثائق المطلوبة يوقف هذا الأجل، وعلى صاحب الطلب تقديم الوثائق الناقصة في أجل 15 يوما، ابتداء من تاريخ إخطاره من طرف اللجنة الوطنية تحت طائلة رفض طلبه (المادة 18).
- وتمنح علامة مشروع مبتكر للشخص الطبيعي أو مجموعة الأشخاص الطبيعيين لمدة سنتين قابلة للتجديد مرتين، حسب الأشكال نفسها.
- وفي حالة رفض طلب ما فإنه يتعين على اللجنة الوطنية تبرير قرار الرفض وإخطار صاحب الطلب بذلك إلكترونيا. ويمكن للجنة الوطنية إعادة النظر في هذا القرار، بناء على طلب مبرر من صاحب الطلب، ويتم إخطاره بالإجابة النهائية إلكترونيا في أجل لا يتجاوز ثلاثين يوما (المادة 19).
- وتنشر قرارات منح علامة مشروع مبتكر في البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة (المادة 20).

الفرع الرابع: شروط اعتماد حاضنة أعمال

في إطار سعي الدولة الجزائرية لدعم الاقتصاد القائم على المعرفة وتشجيع ريادة الأعمال، تم اعتماد منظومة قانونية لتنظيم نشاط الحاضنات ومنح "علامة حاضنة أعمال"، باعتبارها أداة أساسية لمرافقة المؤسسات الناشئة. وقد تم تأطير هذا التوجه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 254-20 المؤرخ في 22 سبتمبر 2020، الذي يحدد شروط وكيفيات منح علامة "حاضنة أعمال"، ويؤخر لجنة وطنية مختصة مهمة تقييم ملفات الترشح. وتُمنح هذه العلامة للهياكل

التابعة للقطاعين العام والخاص، شرط أن تتوفر على الإمكانيات البشرية والمادية الملائمة لمرافقة حاملي الأفكار في مختلف مراحل تطوير مشاريعهم.

كما جاء هذا المرسوم مكملاً لأحكام القانون التوجيهي رقم 02-17 المؤرخ في 10 جانفي 2017 المتعلق بترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ولأحكام القانون الأساسي للمؤسسات الناشئة الصادر بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-78 المؤرخ في 25 جانفي 2003. وتندرج هذه الجهود ضمن رؤية شاملة تهدف إلى تحويل الاقتصاد الوطني من اقتصاد ريعي إلى اقتصاد معرفي، من خلال تحفيز الابتكار وتوفير بيئة تنظيمية محفزة للمبادرة والاستثمار في المشاريع الناشئة، حاضنات الأعمال بمعناه الصحيح واستحدثت لجنة وطنية خاصة تتكفل بمنح علامة حاضنة، ويكون مؤهلاً للحصول على علامة حاضنة أعمال، كل هيكل تابع للقطاع العام والقطاع الخاص يقترح دعماً للمؤسسات الناشئة وحاملي المشاريع المبتكرة فيما يخص الايواء والتكوين وتقديم الاستشارة والتمويل (المادة 21) وبذلك تتميز المؤسسات الناشئة وفقاً لمضمون المادة 21، أعلاه بكونها مؤسسات محضنة أي تخضع أغلبها لفترة احتضان، من قبل حاضنات الأعمال في مراحلها الأولى والمرافقة من قبل الهيئات الداعمة لها الحكومية أو الخاصة والمنصوص عليه قانوناً قصد تسريع بعث المشاريع ذات الكفاءة في النمو والتطور وتقدم طلبات الحصول على علامة حاضنة أعمال لدى اللجنة الوطنية عبر البوابة الالكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة المرفقة بالوثائق التالية :

- مخطط تهيئة مفصل الحاضنة الأعمال.
- قائمة المعدات التي تضعها تحت تصرف المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها.
- تقديم مختلف الخدمات التي توفرها حاضنة الأعمال للمؤسسات الناشئة.
- تقديم مختلف برامج التكوين والتأطير التي تقترحها حاضنة الأعمال للمؤسسات الناشئة.
- السيرة الذاتية لمستخدمي حاضنة الأعمال والمكونين والمؤطرين.
- قائمة المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها إن وجدت.

وزيادة على الوثائق المذكورة في المادة 22 أعلاه يتعين على حاضنات الأعمال التابعة للقطاع الخاص، تقديم الوثائق التالية (المادة 23) من نفس المرسوم

- نسخة من السجل التجاري وبطاقة التعريف الجبائي والاحصائي.
- نسخة من القانون الأساسي للشركة.
- شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية CNAS مرفقة بقائمة إسمية للأجراء.
- شهادة الانخراط في الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية لغير الأجراء CASNOS .
- نسخة من الكشوف المالية للسنة الجارية .ويتعين على الراغبين في الحصول على علامة حاضنة أعمال أن يكون لديهم مستخدمون ذو مؤهلات مطلوبة و أو خبر مهنية كافية في مجال مرافقة المؤسسات المادة 24 من المرسوم التنفيذي 20-254.
- وتتولى حاضنة الأعمال المرشحة لحمل علامة حاضنة أعمال مهام مرافقة المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها خلال فترة الحضانة وبهذه الصفة تلتزم بما يأتي:
- توطين الشركات الناشئة التي يتم احتضانها وتزويدها بمساحة عمل مهيأة .
- مرفقة حاملي المشاريع أثناء إجراءات إنشاء المؤسسة.
- مساعدة المؤسسات الناشئة في إنجاز مخطط.
- الأعمال ودراسات السوق وخطط التمويل.
- توفير تكوين نوعي خصوصا في إدارة الأعمال والالتزامات القانونية والمحاسبية
- وضع الوسائل اللوجستية تحت تصرف حاملي المشاريع مثل قاعات الاجتماع وعتاد الاعلام الآلي والمستلزمات المكتبية والأنترنيت عالي التدفق.
- مساعدة المؤسسات الناشئة لإنجاز النماذج.
- مرافقة المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها لإيجاد مصادر التمويل والانتشار في السوق،

ويتم الرد على كل طلب للحصول على علامة مشروع مبتكر خلال فترة أقصاها ثلاثون يوم ابتداء من تاريخ إيداعه وكل تأخر في تقديم الوثائق المطلوبة يوقف هذا الأجل، وعلى صاحب الطلب تقديم الوثائق الناقصة في أجل 15 يوم ابتداء من تاريخ إخطاره من اللجنة الوطنية تحت طائلة رفض طلبه (المادة 26)

وتمنح اللجنة الوطنية علامة حاضنة أعمال صاحب الطلب، لمدة 5 سنوات قابلة للتجديد حسب الأشكال نفسها. وفي حالة رفض طلب ما فإنه يتعين على اللجنة الوطنية تبير قرار الرفض وإخطار صاحب الطلب بذلك إلكترونياً ويمكن للجنة الوطنية إعادة النظر في هذا القرار، بناء على طلب مبرر من صاحب الطلب ويتم إخطاره بالإجابة النهائية إلكترونياً في أجل لا يتجاوز ثلاثون يوماً ابتداء من تاريخ إيداع طلبه (المادة 28)، وتشر قرارات منح علامة حاضنة أعمال في البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة (المادة 28)، وخولت أحكام المرسوم التنفيذي السالف الذكر للجنة الوطنية مهام الرقابة الدائمة على كل أعمال الحاضنات التي منحت لها علامة حاضنة أعمال، فكل اخلال بالالتزامات المذكورة في المادة 25 سالفة الذكر. يترتب عليه تجميد أو سحب علامة " حاضنة أعمال". يتعين على اللجنة الوطنية تبير قرارها، وإخطار المعني بذلك إلكترونياً. يمكن للجنة الوطنية إعادة النظر في هذا القرار، بناء على طلب مبرر من صاحب الطلب. وبعد إزالة النقائص المعايينة ويتم إخطاره بالإجابة النهائية إلكترونياً في أجل لا يتجاوز ثلاثون يوماً، ابتداء من تاريخ إيداع طلبه (المادة 30) وكل اخلال بالالتزامات المذكورة في المادة 25 السالفة الذكر، يترتب عليه تجميد أو سحب علامة أعمال من طرف " اللجنة الوطنية ". وفي حالة تجميد أو سحب علامة " حاضنة أعمال ". يتعين على اللجنة الوطنية تبير قرارها، وإخطار المعني بذلك إلكترونياً. يمكن للجنة الوطنية إعادة النظر في هذا القرار، بناء على طلب مبرر الطلب، وبعد إزالة النقائص المعايينة و يتم اخطاره بالإجابة النهائية إلكترونياً في أجل لا يتجاوز ثلاثون يوماً، ابتداء من تاريخ طلبه.

ومن المهام والاختصاصات التي تضمنتها أحكام المرسوم التنفيذي السالف الذكر، للحاضنات التي تمنح لها اللجنة الوطنية علامة حاضنة أعمال، خلال مراحل احتضان المؤسسات الناشئة المؤسسات الناشئة و المشاريع صنف المبتكرة، تحت رقابته هاته اللجنة، ما يجعل من اختصاصها اختصاص عمودي يشمل محدد من المؤسسات الناشئة والمشاريع المبتكرة التي تحتضنها فقط، وتتمثل هذه المهام فيما يلي:

- توطين المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها، وتزويدها بمساحات عمل مهيأة حسب طبيعة النشاط
- مرافقة حاملي المشاريع أثناء إجراءات إنشاء مؤسساتهم ومنحهم كل أشكال الخدمات والاستشارات
- مساعدة المؤسسات الناشئة في إنجاز مخطط الأعمال ودراسات السوق وخطط التمويل.
- توفير تكوين نوعي، خصوصا في إدارة الأعمال والالتزامات القانونية والمحاسبية.
- وضع الوسائل اللوجستية تحت تصرف حاملي المشاريع، مثل قاعات الاجتماعات وعتاد الاعلام الآلي والمستلزمات المكتبية والأنترنيت عالي التدفق.
- مساعدة المؤسسات الناشئة لإنجاز النماذج.
- مرافقة المؤسسات الناشئة التي يتم احتضانها للإيجاد مصادر التمويل والانتشار.¹

المطلب الثالث: التحديات العملية التي تواجه الشركات الناشئة في الجزائر

رغم الجهود المبذولة لدعم الشركات الناشئة في الجزائر من خلال برامج قانونية ومبادرات تحفيزية، إلا أن واقع هذه الشركات لا يزال يواجه العديد من التحديات التي تعرقل نموها واستمراريتها. وتتعلق هذه الصعوبات بجوانب تنظيمية ومالية وإدارية، مما ينعكس سلباً على قدرتها في فرض وجودها داخل السوق الوطنية، وي طرح تساؤلات حول فعالية الإطار القانوني والمؤسسي المخصص لها.

¹بعوش دليلة، المرجع السابق، ص 233.

الفرع الأول : تحديات شركة الناشئة

تواجه الشركة الناشئة العديد من المعوقات ،التي لا تختلف المعوقات التي تواجهها الشركات الكبرى باعتبار أن تكون شركة ناشئة هو وضع مؤقت، إما بسبب عدم تحقيق نموذج الأعمال وبالتالي فإن الشركة الناشئة تفشل أو تختفي ،أو بسبب أنها تتجحت ويتم امتصاصها أو تحولها إلى مؤسسة كلاسيكية أو تقليدية تقريبا ،وعليه قد تواجه المعوقات المشتركة، كالصعوبة الحصول على التمويل والضمانات، وصعوبات كثيرة أخرى ،وبينت نتائج المسوح المتعلقة بوجهة نظر الشركات حول العالم فيما يتعلق بأكثر معوقات تواجهها تلك الشركات ، أن خدمات البنية الأساسية مثل الكهرباء، بالإضافة إلى عدم توفر التمويل، والمنافسة غير العادلة ، وارتفاع معدلات الضريبة، وانتشار الفساد تمثل أكبر العوائق وهي:¹

يمثل الحصول على التمويل الكافي لدعم الشركة الناشئة خلال مختلف مراحل دورة حياتها، أكبر تحدي يواجه رواد الأعمال، فبناء شركة من الصفر وولوجها إلى عالم أعمال يشهد منافسة شرسة وتغيرات دورية والاستمرار فيه يتطلب تحسينات مستمرة، وتطوير لكافة مواردها، وهو ما يعني نفقات كبيرة ومستمرة²

- عراقيل الحصول على التمويل الخارجي المناسب لتكلفة الشركة بسبب اختلاف البنوك في سن شروط ومعايير تمويل وضمن هذه المشاريع ،وكذا أعباء الفوائد المترتبة عنها .
- عراقيل متعلقة بتمويل التوسعات الاستثمارية في مرحلة النمو السريع للشركة.
- تتمثل أهمها في صعوبات تتعلق بالإجراءات والتعقيدات الإدارية الخاصة بإنشائها،
- صعوبة الحصول على التراخيص الرسمية كتراخيص الاستيراد والتصدير، التعليمات

¹ أسماء بلعما، التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة- اشارة الى منطقة الشرق الوسط وشمال إفريقيا -، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، م 05، ع02، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2020، ص07.

² الزهراء بن سفيان، حسين نصر الدين العوطي، المؤسسات الناشئة وتحدياتها في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، م 07، ع03، جامعة طاهري محمد، بشار، الجزائر، 2020، ص 319.

- الصادرة بمختلف الأجهزة الحكومية، تعدد جهات التفتيش والرقابة كالدوائر التابعة للضرائب، الجمارك والضمان الاجتماعي.
- تواجه الشركات صعوبة في الحصول على رأس المال المادي مثله مثل رأس المال البشري، نتيجة محدودية مواردها المالية، وهو ما يجعل حيازتها على المقومات التكنولوجية ليس بالأمر السهل، وبالتالي ال تستطيع أن تسير اليقظة التكنولوجية، لذلك نجد أن معظم هذه الشركات تنشط في مجالات تكنولوجية ضعيفة أو متوسطة.
 - تواجه مشكلات على المستوى الداخلي للأسواق أو الخارجي، والتي تختلف باختلاف نوع وطبيعة النشاط الذي تمارسه الشركة، انخفاض الإمكانيات المالية مما يؤدي الى ضعف الكفاءات التسويقية نتيجة عدم القدرة على توفير معلومات حول السوق وأذواق المستهلكين، إضافة الى عدم القدرة على استخدام وسائل النقل المناسبة لتصريف المنتجات.
 - تفضيل المستهلك للمنتجات الأجنبية المستوردة المماثلة .
 - عدم توافر الحوافز المالية والإدارية بما يكفي لتمكين السلع المحلية من منافسة السلع الأجنبية في الأسواق، فزيادة عرض الإنتاج الوطني وصعوبة التصدير بالإضافة إلى منافسة المنتجات الأجنبية للإنتاج الوطني خاصة بوجود اقتصاد حر الذي يضع قيود مانعة على الاستيراد يؤدي إلى تراكم المخزون السلعي لدى الشركات قصور قنوات وشبكات التسويق ذات قدرة تنافسية عالية.
 - عدم الاهتمام بتحليل وتصنيف الوظائف، مما أدى إلى عشوائية اختيار العاملين، بالإضافة إلى عدم إتباع سياسات مقنعة للعاملين في مجال الأجور والرواتب والتدريب وتطوير الكفاءات الإدارية .

- بالنسبة للعديد من طالبي العمل فإن الانضمام إلى شركة ناشئة ليس بالخيار الوظيفي الجذاب، وذلك بسبب الخطر الكامن في فشل الشركة الناشئة، فالغالبية تفضل العمل لصالح الشركات الكبرى، التي تعد بوظائف أكثر استقرارا.
- الأفراد غالبا ما يكونوا غير واعين بكيفية مساهمة الشركات الناشئة في إنعاش الاقتصاد الوطني، وتوليد فرص العمل والمساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.
- غياب عنصر الثقة بين شركات التمويل و الشركات الناشئة¹.
- ضعف الأطر القانونية الخاصة بتمويل الشركات الناشئة ،كفيلته وشروطه، خاصة ما تعلق برأس المال المخاطر، والذي يمثل صيغة مهمة من صيغ تمويل الشركات الناشئة .
- صعوبة تحضير دراسة الجدوى وهذا نظرا لعدم توافر البيانات والمعلومات من جهة، وارتفاع تكلفة إعدادها من جهة أخرى، نقص خبرة الشركات الناشئة في أسس المعاملات البنكية والتي تعتبر أحد سمات الشركات الكبيرة، وزيادة على ذلك عدم قدرتها على الاستعانة بالخبرات المتخصصة في هذا المجال، وهذا نتيجة الافتقارها للسجلات المحاسبية
- البنية التحتية المناسبة للتكنولوجيا والتي أصبحت حاجة ماسة للشركات الجزائرية نظرا للعدد المتزايد من المستهلكين عبر الإنترنت، ليلترب عنها ضرورة تدريب الشركات الناشئة الجديدة لموظفيها وتمكينهم من التعامل مع المعلومات الزبائن المهمة بطريقة آلية.

¹سميرة ناصري، مريم عثمانى، "المؤسسات الناشئة والحاضنات في الجزائر بين متطلبات الاستقرار وتحديات الاستمرار"،

الملتقى الوطني الثاني عشر حول المؤسسات الناشئة والحاضنات، جامعة الوادي، 2021، ص.126-127 .

- افتقار سوق العمل إلى اليد العاملة العالية المهارة والتخصص و بسرعة لإنجاز مشروع مستعجل ، القدرة على التعامل مع التكنولوجيات الجديدة خاصة مع التوجهات الحديثة في الصناعة، بحيث تفرض هذه التكنولوجيات على الشركة الناشئة ابتكار جديد يتفوق على الابتكارات الموجودة في السوق، لتظل قادرة على تلبية توقعات الزبائن وتحقيق التميز والسبق والريادة .
- عدم تطابق الإنتاج مع المعايير الدولية ،مما يصبح المنتج المحلي عاجزا أمام الدخول للأسواق الخارجية الكبرى وعدم قدرته على التنافس .
- العولمة وما يرافقها من انفتاح الأسواق وتراجع الإجراءات الحماية المحلية حيث تعتبر من أهم التحديات بسبب ضعف القدرة التنافسية، ومن التحديات أيضا في هذا المجال متطلبات التسويق الخارجي، والحاجة لتوفير لمتطلبات الصحية والبيئية المناسبة، وضعف المعرفة بالتشريعات والإجراءات المتعلقة بحماية حقوق الملكية الفكرية¹.

الفرع الثاني: واقع الشركة الناشئة في الجزائر

تشهد الجزائر في السنوات الأخيرة نموا ملحوظا في عدد الشركات الناشئة التي تعمل على تقديم حلول ابتكاريه و تلبية احتياجات السوق المحلية وتشير الإحصائيات الحديثة إلى أن الجزائر تحتل المرتبة الرابعة على المستوى المغربي، والمرتبة 115 عالميا من حيث بيئة الشركات الناشئة، مع ما يزيد عن 700 شركة ناشئة مسجلة، تمكنت من جمع تمويلات تُقدّر بأكثر من مليار دولار، بمتوسط تمويل يفوق 7 ملايين دولار لكل شركة. وتجدر الإشارة أن الجزائر تأخرت قليلا في إطلاق هذا النوع من المشاريع، خاصة في ظل التأخر التكنولوجي على مختلف الأصعدة، بالإضافة إلى ضعف الإنفاق الحكومي على البحث العلمي والتطوير الذي لم يتجاوز 7% من إجمالي الناتج المحلي سنة 2016 محتلة بذلك

¹وداد بن قيراط، عثمان عثمانية، " تكنولوجيا المالية كفرصة للمؤسسات الناشئة بالجزائر Fintech "، ضمن :كتاب ملتقى التوجه نحو الاستثمار في المؤسسات الناشئة في ظل اقتصاد المعرفة ، رهان لتحقيق التنمية المستدامة، جامعة العربي بن مهيدي ، أم البواقي، 2,3 نوفمبر 2022، ص44.

المرتبة 64 على المستوى العالمي بالنسبة للجزائر وبالرغم من وجود بعض المبادرات المحدودة في إنشاء شركات ناشئة، كما يلاحظ أن أغلب الشركات الناشئة تنشط في مجال التسويق الإلكتروني، كما أنها مجرد محاكاة لتجارب سابقة في العالم كما هو الحال بالنسبة لأنجح الشركات الناشئة رغم المبادرات الحكومية الهادفة إلى دعم ريادة الأعمال في الجزائر وقد تجسدت هذه الإرادة من خلال إطلاق آليات تمويل مخصصة، أبرزها "صندوق تمويل الشركات الناشئة" ومبادرة "Algeria Venture"، إضافة إلى تحفيز بيئة الحاضنات والمسرعات، ورفع القيود القانونية عن مساهمة الأجانب في رأس المال. غير أن الواقع الميداني يكشف عن تحديات حقيقية تعيق تطور هذا القطاع لا يزال واقع الشركات الناشئة يعاني من مجموعة من العراقيل العميقة التي تحدّ من نموه وتطوره.¹ أول هذه التحديات يتمثل في صعوبة الوصول إلى التمويل، لا تحتوي قوانين الشركات فيه على أي مواد تتعلق بالشركات الناشئة بل أن معظم قوانينها تعود إلى عقود مضت عندما لم يظهر مصطلح الشركات الناشئة، ضعف التمويل الخاص، واستمرار البيروقراطية الإدارية، وغياب رقمنة شاملة لمسار إنشاء ومرافقة هذه الشركات. كما يعاني النظام البيئي من هجرة الكفاءات وضعف التكوين المتخصص، فضلاً عن غياب ثقافة الاستثمار في الابتكار لدى القطاع المصرفي والمالي، تبقى السوق الجزائرية محدودة نسبياً من حيث الحجم، والطلب على الابتكار لا يزال ضعيفاً، ما يصعب على الشركات الناشئة تسويق منتجاتها وخدماتها، أما محاولات التوسع نحو الخارج، فتصطدم بعراقيل إضافية مثل قيود تحويل العملة، وغياب الاتفاقيات التبادلية، وصعوبة الولوج إلى الأسواق الإفريقية أو الأوروبية ورغم بروز بعض قصص النجاح، على غرار منصة "Yassir" التي تمكنت من جمع استثمارات

¹ مريم بن شريف، شركة يسير نموذج رائد للمؤسسات الناشئة في الجزائر، عوامل النجاح والتحديات، مجلة إدارة الأعمال و الدراسات الاقتصادية، م 08، ع 02، جامعة الجيلالي بونعامة خميس مليانة، الجزائر، 2023 ص 561.

كبرى دولية، إلا أن هذه النماذج تبقى محدودة مقارنة بالإمكانات المتاحة، ما يستوجب تفعيل إصلاحات تنظيمية وإجرائية أكثر عمقاً لدعم هذا التوجه الاستراتيجي.

نموذج بعض الشركات الناشئة في الجزائر :

الشركة الناشئة Batolis يسعى لتلبية احتياجات التسوق والشراء عبر الإنترنت في الجزائر، ويهدف إلى منافسة موقع جومبا الشهير، على الرغم من أنه قد لا يكون لديه بعد نفس مستوى الخدمات والتوافر، إلا أنه يوفر خدمات قابلة للاستعادة¹.

موقع SIAMOIS QCM هو أول منصة الكترونية جزائرية موجهة لطلبة الطب المقبلين على اجتياز امتحان التخصص، أنشأت في 10 جوان 2017، تتيح للطلبة توفير الوقت والجهد والمال من خلال تقديم أكثر من 50.000 سؤال وحالة طبية مصنفة حسب المصدر والتخصص ودرجة الصعوبة، كما تمكنهم المنصة من إضافة ملاحظاتهم، وتصنيفهم لأسئلة والحالات مما يوفر لهم بيانات تحليلية حول أدائهم، وتعتبر الوحيدة في مجالها في الجزائر ما يجعلها فكرة ابتكارية.

¹ موقع www.pointstartdz.com تاريخ الاطلاع 2025 /05 /27

الفصل الثاني

نظام تصفية الشركة الناشئة المتوقفة من الآليات القانونية المهمة التي تهدف إلى تنظيم عملية إنهاء الوجود القانوني والفعلي لشركة ناشئة لم تعد قادرة على مواصلة نشاطها الاقتصادي أو الريادي ويقصد به مجموع القواعد القانونية والإجراءات التنظيمية التي يتم اتباعها لتصفية الذمة المالية للشركة، من خلال تحصيل حقوقها، وتسوية التزاماتها، وسداد ديونها، ثم توزيع ما تبقى من أصولها إن وُجد بين الشركاء أو الدائنين، وذلك وفقاً لما تحدده القوانين التجارية الوطنية، وبما يكفل إنهاء الشخصية المعنوية للشركة وشطبها من السجلات الرسمية¹.

يفعل هذا النظام عند توقف الشركة عن مزاولة نشاطها، وهو التوقف الذي قد يكون ناتجاً عن مجموعة متنوعة من الأسباب، فقد تكون الأسباب اقتصادية، مثل العجز المالي المزمّن، أو غياب التمويل اللازم، أو تراجع المبيعات، أو اختفاء الجدوى الاقتصادية للمشروع. كما قد تكون الأسباب ذات طابع قانوني، مثل مخالفة التشريعات الوطنية، أو بطلان إجراءات التأسيس، أو النشاط في مجالات غير مرخصة². بالإضافة إلى ذلك، توجد أسباب تنظيمية أو إدارية داخلية، مثل النزاعات بين الشركاء، أو ضعف الإدارة، أو غياب الرؤية الاستراتيجية، أو عدم القدرة على التكيف مع متغيرات السوق ومتطلباته.

ويمتاز نظام تصفية الشركات الناشئة ببعض الخصوصيات التي تميّزه عن نظام تصفية الشركات التجارية التقليدية فالشركات الناشئة غالباً ما تكون في مراحل مبكرة من النمو، وقد لا تمتلك أصولاً مادية كبيرة، وإنما تستند إلى أفكار مبتكرة، أو ملكية فكرية، أو حلول تقنية، وبالتالي فإن أصولها محل التصفية قد تكون غير ملموسة، مما يستدعي إجراءات مختلفة

¹ بن ناصر، محمد، شرح القانون التجاري الجزائري، الشركات التجارية، دار الهدى، الجزائر، 2021، ص 213-220.

² قروي، نسيم، إجراءات التصفية القضائية في القانون الجزائري، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، 2018، ص 45-46.

لتقييمها وتوزيعها كما أن هذه الشركات عادةً ما تُمول عبر مستثمرين أفراد، أو حاضنات أعمال، أو صناديق رأسمال مغامر، مما يجعل هيكل الدائنين والمستفيدين من التصفية مختلفاً عما هو عليه في الشركات الكبيرة المستقرة¹.

ولا يُعد قرار التصفية دائماً نتيجة فشل مالي أو قانوني، بل قد يكون في بعض الأحيان خياراً استراتيجياً تتخذه الشركة بناءً على معطيات السوق أو بعد تقييم داخلي للأداء فبعض الشركات الناشئة تختار إنهاء نشاطها طوعاً، لتقادي تراكم الديون أو لتصفية المشروع في الوقت المناسب قبل الدخول في تعثر كبير أو لدمج نشاطها ضمن مشروع أكبر أو لبيع التكنولوجيا التي قامت بتطويرها إلى شركة أخرى وعلى هذا الأساس قمنا بتقسيم الفصل الثاني إلى مبحثين وكل مبحث يحتوي على ثلاثة مطالب وهي كالآتي :

المبحث الأول: حالات توقف الشركة الناشئة عن النشاط التجاري .

المطلب الأول: حالات العامة .

المطلب الثاني: حالات الخاصة.

المطلب الثالث : آثار توقف الشركة الناشئة عن النشاط التجاري.

المبحث الثاني: مفهوم التصفية القانونية للشركات التجارية .

المطلب الأول: ماهية تصفية من الناحية القانونية.

المطلب الثاني: الإجراءات القانونية للتصفية .

المطلب الثالث: التحديات القانونية في تصفية الشركات الناشئة في الجزائر.

¹عابد هبة الله ، بوحفص صوفية، إنقضاء الشركات التجارية في التشريع الجزائري، مذكرة ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد البشير الإبراهيمي، برج بوعرييج، 2022، ص 75.

المبحث الأول: حالات توقف الشركة الناشئة عن النشاط التجاري

تشير حالات توقف الشركة الناشئة عن ممارسة النشاط التجاري إلى تلك الوضعيات التي تفقد فيها الشركة قدرتها على الاستمرار في مزاولتها لنشاطها الاقتصادي، سواء كان ذلك التوقف نهائياً أو مؤقتاً، طوعياً أو قسرياً، نتيجة لجملة من العوامل المتداخلة التي قد تكون ذات طبيعة داخلية تتعلق بالكيان التنظيمي والإداري للشركة، أو ذات طبيعة خارجية ناتجة عن البيئة الاقتصادية أو القانونية أو الاجتماعية التي تنشط ضمنها. وتمثل هذه الحالات نقطة انعطاف حساسة في دورة حياة المشروع الريادي، إذ أن الشركات الناشئة بطبيعتها كيانات حديث التأسيس، تتميز بهشاشة هيكلها التنظيمي، ومرونة بنيتها المالية، واعتمادها الكبير على مصادر تمويل محفوفة بالمخاطر، مما يجعلها أكثر عرضة للتوقف مقارنة بالشركات التقليدية.

وقد يصدر قرار التوقف عن مزاولتها للنشاط إما بمبادرة من الشركاء المؤسسين، إذا ما رأوا عدم الجدوى من مواصلة المشروع، أو صعوبة تجاوز العقبات الميدانية والمالية التي تعترض طريقهم، أو قد يكون التوقف نتيجة إلزام قانوني صادر عن جهة إدارية أو قضائية، بناءً على مخالفة مسجلة، أو إخلال بالشروط القانونية والتنظيمية المعتمدة.¹

ويُصنف الفقه القانوني والاقتصادي هذه الحالات إلى قسمين رئيسيين بحسب طبيعة الأسباب المؤدية إلى التوقف، يتعلق القسم الأول بالحالات العامة، وهي تلك التي تنجم في الغالب عن ظروف قاهرة أو تحولات تنظيمية أو اقتصادية يصعب التنبؤ بها أو السيطرة عليها ومن أبرز الأمثلة على ذلك الكوارث الطبيعية كالزلازل أو الفيضانات، أو الأزمات الصحية الكبرى مثل نقشي الأوبئة، أو التغيرات المفاجئة في بيئة السوق كظهور منافسين أقوياء، أو تراجع الطلب على المنتجات والخدمات المقدمة، أو تغير التشريعات الضريبية أو التنظيمية بما لا يخدم

¹مرسلي، عبد الحميد، القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2022، ص 188.

مصالح الشركة. وتُعد هذه الحالات خارجة عن إرادة المسيرين، ما يجعل أثرها كبيرًا على استقرار الشركة الناشئة وقدرتها على الصمود¹.

أما القسم الثاني، فيشمل الحالات الخاصة التي تكون ناتجة بالدرجة الأولى عن ممارسات داخلية خاطئة أو قرارات تنظيمية وإدارية غير سليمة، ترتكبها الشركة ذاتها خلال مراحل سيرها. وتشمل هذه الحالات مثلًا مخالفة شروط التأسيس، أو عدم الالتزام بالنصوص القانونية المنظمة لنشاطها، أو ممارسة أنشطة مخالفة للقانون، أو الدخول في مشاريع غير مدروسة، مما يؤدي إلى إفلاسها بسبب غياب التخطيط أو ضعف التسيير أو العجز المالي المتراكم. كما أن بعض الشركات الناشئة تتوقف عن النشاط بسبب غياب الرؤية المستقبلية، أو لانعدام التكامل بين الشركاء، أو بسبب انسحاب أحد الممولين الأساسيين، مما يؤدي إلى اضطراب في التمويل والتسيير في آن واحد.

وتُعد دراسة حالات توقف الشركات الناشئة عن النشاط التجاري مسألة في غاية الأهمية، ليس فقط من منظور قانوني، بل أيضًا من منظور اقتصادي وتنموي، حيث تُساهم في الكشف عن أهم الأسباب والعوامل المؤدية إلى فشل المشاريع الريادية، وهو ما يُتيح الفرصة لواضعي السياسات العمومية لإعادة تقييم برامج الدعم والتحفيز وللمشرع من أجل تكييف الإطار القانوني المنظم لهذا النوع من الشركات بما يضمن تقليص نسب التوقف المبكر، وتحقيق بيئة قانونية واقتصادية أكثر استقرارًا وملائمة لنمو وتطور الشركات الناشئة.

¹ بلقاسم سامي، ريادة الأعمال في الجزائر: التحديات والفرص، المجلة الجزائرية للاقتصاد والتسيير، ع12، 2020، ص 91-

المطلب الأول: الحالات العامة لتوقف الشركات الناشئة عن النشاط التجاري

تعتبر الحالات العامة لتوقف الشركات الناشئة عن النشاط التجاري من بين أهم المظاهر التي تعكس هشاشة البيئة الاقتصادية والتنظيمية التي تعمل فيها هذه الفئة من المؤسسات، لا سيما في الدول ذات البنى التحتية المحدودة والأسواق غير المستقرة. ويُقصد بهذه الحالات جملة الظروف أو العوامل ذات الطابع الخارجي، التي تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر على الكيان الاقتصادي للشركة الناشئة، وتؤدي إلى اضطراب نشاطها أو توقفه، إما لفترة مؤقتة أو بصفة نهائية. ويتميز هذا النوع من التوقف بكونه غير ناتج عن خلل داخلي في تسيير المشروع أو عن قرارات غير رشيدة من طرف المسيرين، بل يكون في الغالب نتيجة لتغيرات خارجة تمامًا عن إرادة أصحاب المشروع، وتُفوق قدراتهم على التوقع أو التحكم، وهو ما يجعلها من أخطر أنواع التحديات التي تواجهها المشاريع الريادية في مراحلها الأولى. وتُظهر الدراسات الحديثة في مجال ريادة الأعمال أن هذه الحالات تُعد من الأسباب البارزة لفشل عدد كبير من المشاريع الناشئة، حتى تلك التي تتمتع بفكرة مبتكرة وطاقم كفاءة وتمويل أولي مناسب، حيث لا يكفي توفر المقومات الداخلية للاستمرار ما لم تكن البيئة الخارجية مواتية ومستقرة¹.

وتتبع خطورة هذه الحالات من طابعها المفاجئ، إذ إنها غالبًا ما تحدث دون سابق إنذار، وتأتي نتيجة لتقلبات سياسية أو أزمات اقتصادية أو كوارث طبيعية أو تغيرات تنظيمية حادة، يضع الشركات الناشئة أمام معضلة التأقلم السريع في غياب الموارد والخبرة الكافية للتعامل مع مثل هذه المستجدات. كما أن لهذه الحالات أثرًا شاملاً لا يقتصر على شركة واحدة أو مشروع بعينه، بل يمتد ليشمل قطاعًا بأكمله، أو حتى الاقتصاد الوطني في بعض الأحيان، خاصة إذا تعلق الأمر بكارثة بيئية أو أزمة صحية أو أزمة مصرفية عامة. ولا تقتصر نتائج هذه الحالات

¹مرسلي عبد الحميد، المرجع السابق، ص200.

على الجانب الاقتصادي فحسب، بل تتجاوزها لتشمل آثارًا اجتماعية وتنظيمية، مثل فقدان الوظائف، وتجميد الاستثمارات، وزعزعة الثقة في المناخ الريادي ككل¹

وفي هذا السياق، نجد أن من أبرز الأمثلة على هذه الحالات، تلك الكوارث الطبيعية التي تخرج عن نطاق السيطرة، مثل الزلازل والفيضانات وحرائق الغابات، والتي بإمكانها تدمير الممتلكات وتعطيل شبكات النقل والتوزيع، وإغلاق الأسواق لفترات طويلة، الأمر الذي يؤدي إلى خسائر مالية جسيمة للشركات الناشئة التي تعتمد على موارد محدودة. كذلك، تُعد الجوائح الصحية، كما حدث مع جائحة كوفيد-19، من النماذج البارزة التي أظهرت مدى هشاشة النظام الريادي أمام الصدمات العالمية، حيث أُجبرت آلاف الشركات الناشئة في مختلف أنحاء العالم على إيقاف نشاطها بسبب القيود المفروضة على التنقل والتجمع، وتراجع الطلب، واختلال سلاسل التوريد. كما أن التغييرات الفجائية في التشريعات الاقتصادية أو المالية قد تشكل عائقًا بالغًا أمام استمرارية الشركات الناشئة، خصوصًا إذا تعلقت بإلغاء تسهيلات أو امتيازات كانت تشكل حافزًا رئيسيًا للاستثمار في المشاريع الجديدة، أو فرض رسوم وضرائب إضافية لم تكن مدرجة في حسابات التأسيس. إضافة إلى ذلك، فإن الأزمات المالية، كحالات التضخم الحاد أو الانكماش الاقتصادي، تقوّض القدرة الشرائية وتقلّص مصادر التمويل، لا سيما في ظل تشدد السياسات النقدية أو تقييد القروض البنكية، وهو ما يؤدي إلى شحّ في السيولة النقدية وتباطؤ في النشاط العام.²

وتُضاف إلى هذه العوامل الأزمات السياسية والأمنية، التي تُحدث حالة من عدم اليقين، وتؤدي إلى هروب رؤوس الأموال، وتجميد الاستثمارات، مما ينعكس سلبيًا على الشركات

¹مزيان أمينة، عماروش خديجة إيمان المرجع السابق، ص 67.

²سمير قرفي، "تحليل أثر التحولات الاقتصادية على بقاء المؤسسات الصغيرة والناشئة"، مجلة اقتصاديات الأعمال والتنمية،

جامعة باتنة، 2021، ص 87.

الناشئة التي تكون عادة في مرحلة أولى من النمو، وتفتقر إلى القدرة على امتصاص هذه الهزات الكبرى. وفي العديد من الدول النامية، نجد أن غياب سياسات وقائية فعالة للتعامل مع هذه الحالات العامة، وضعف آليات التأمين ضد الكوارث، وتذبذب الأداء المؤسسي، كلها عوامل تُفاقم من تأثير هذه الظروف وتجعل الشركات الناشئة أكثر عرضة للفشل أو التوقف المبكر. وبالتالي، فإن معالجة هذه الإشكالية لا تكون فقط على مستوى الشركة ذاتها، وإنما تستدعي تدخلاً مؤسسانياً واسعاً يهدف إلى خلق بيئة قانونية وتنظيمية مستقرة، تدعم المرونة والقدرة على الصمود في وجه الأزمات.

وعليه، فإن فهم الحالات العامة لتوقف الشركات الناشئة عن النشاط التجاري وتحليل أبعادها المختلفة، يمثل أداة معرفية أساسية لواضعي السياسات العمومية، والمستثمرين، وأصحاب المشاريع على حد سواء، من أجل وضع استراتيجيات وقائية واستباقية تضمن استمرارية النشاط الريادي، وتقلل من معدلات الفشل، وتُسهم في بناء اقتصاد مبتكر ومتنوع قادر على الصمود أمام التقلبات الدورية والطارئة و غالباً ما تكون عرضة للتوقف عن النشاط، سواء بسبب عوامل داخلية تتعلق بسوء الإدارة، أو بسبب عوامل خارجية عامة ترتبط ببيئة الاقتصاد الكلي أو النظام القانوني وتكمن خطورة الحالات العامة للتوقف في أنها خارجة عن إرادة المسيرين، ولا يمكن تفاديها بسهولة، وقد تؤدي إلى انهيار المشروع الريادي بالكامل رغم جدواه الاقتصادية أو قابليته للنمو. ويمكن تصنيف هذه الحالات إلى أربع فئات رئيسية¹:

الفرع الاول : القوة القاهرة كسبب خارجي لشلل نشاط الشركات الناشئة

القوة القاهرة من المفاهيم المركزية في النظام القانوني المدني والتجاري، وتشكل إطاراً تنظيمياً لحماية الأطراف المتعاقدة عند وقوع أحداث استثنائية خارجة عن الإرادة تعيق تنفيذ الالتزامات

¹ بلقاسم سامي، المرجع السابق، ص 78.

التعاقدية. وقد أولاه المشرع الجزائري عناية خاصة، إذ ورد تعريفها في المادة 165 من القانون المدني الجزائري بأنها كل حادث لا يمكن توقعه، ولا يمكن دفعه، ويجعل تنفيذ الالتزام مستحيلًا بالنسبة للمدين¹. ويُفهم من هذا التعريف أن القوة القاهرة تُفترض فيها جملة من الشروط المتكاملة، من أبرزها انعدام الإرادة في حدوثها، وعدم إمكانية التنبؤ بها في وقت إبرام الالتزام، واستحالة مقاومتها بوسائل عادية، فضلًا عن أن تؤدي إلى استحالة حقيقية في التنفيذ لا مجرد صعوبة. وتختلف بذلك عن الظروف الطارئة أو مجرد التعثر المالي، حيث أن هذه الأخيرة قد تُخفف من الالتزام لكنها لا تعفي المدين منه. وتبرز أهمية هذا المفهوم خاصة عند تقييم مدى استمرارية النشاط الاقتصادي للمؤسسات، لاسيما الشركات الناشئة، التي تعتبر بطبيعتها أكثر هشاشة من نظيراتها التقليدية، نظرًا لاعتمادها على تمويل محدود، وافتقارها للأصول الثابتة، وتركيزها الكبير على قطاعات عالية الحساسية مثل التجارة الإلكترونية، والتكنولوجيا الرقمية، والخدمات اللوجستية ولهذا، فإن أي حادث قوة القاهرة من شأنه أن يؤدي مباشرة إلى تعطيل نشاط الشركة الناشئة، وقد يتسبب في إغلاق مؤقت أو دائم، أو فسخ عقودها التجارية، أو حتى اضطرارها إلى تسريح عمالها وإلغاء مشاريعها. وقد تجلّى هذا الواقع بوضوح في عدد من الأزمات الكبرى، سواء على الصعيد الوطني أو الدولي، إذ شكّلت الكوارث الطبيعية مثل الزلازل والفيضانات، والجوائح الصحية على غرار جائحة كوفيد-19، والاضطرابات الأمنية والسياسية، وأزمات الطاقة والاتصالات، وقرارات السلطة العامة الطارئة كغلق الأسواق أو منع التنقل، كلها صورًا عملية للقوة القاهرة أثبتت قدرتها على شلّ نشاط المؤسسات الناشئة في وقت قياسي. ولمواجهة هذه المخاطر، يتيح القانون الجزائري، شأنه شأن أغلب الأنظمة المقارنة، آليات قانونية للشركة المتضررة، من بينها تضمين بند القوة القاهرة في العقود الذي يُعفي من المسؤولية عند تحقق الحدث، واللجوء إلى القضاء للمطالبة بفسخ العقد أو تعليق تنفيذه، والاستفادة من التأمينات في حال وجودها، إلى جانب الاستفادة من برامج الدعم الاستثنائي التي تُطلقها الدولة عند الكوارث الجماعية كما حدث خلال أزمة كورونا. غير أن هذه الآليات، رغم نجاعتها النظرية، تظل في كثير من الأحيان محدودة الأثر بسبب ضعف الثقافة القانونية لدى مؤسسي الشركات الناشئة، وعدم وجود خطط بديلة واضحة وهو ما يستدعي تكثيف الجهود في

¹ القانون المدني الجزائري، المادة 165.

مجال التوعية القانونية والتكوين الإداري لأصحاب المشاريع الريادية، من أجل تعزيز جاهزيتهم لمواجهة الأزمات المستقبلية. ويُوصى في هذا الإطار باعتماد خطط لاستمرارية النشاط (Business Continuity Plans)، وتنويع مصادر التزود والعملاء، واستغلال أدوات الرقمنة للحد من التبعية للفضاء المادي، بما يُسهم في تقوية مرونة الشركات الناشئة ويُقلل من حجم الخسائر في حالة حدوث قوة قاهرة¹.

الفرع الثاني : التحولات الاقتصادية وتقلبات السوق

تعيش المؤسسات الاقتصادية، خصوصًا الشركات الناشئة، في بيئة متغيرة تتسم بعدم الاستقرار والتقلب المستمر، مما يزيد من تعقيد مسارها التنموي ويعرضها لمخاطر متعددة. فالتحولات الاقتصادية وتقلبات السوق تُعد من أبرز مظاهر هذه البيئة، حيث تؤثر بشكل مباشر على النشاط الاقتصادي وتضعف قدرة المؤسسات الفتية على التكيف والصمود، نظرًا لافتقارها إلى التجربة والخبرة والموارد الكافية.

التحولات الاقتصادية تمثل تغييرات جوهرية تصيب بنية النظام الاقتصادي العام أو سياسات الدولة الاقتصادية، مثل الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، أو تعديل السياسات النقدية والمالية، أو اعتماد إصلاحات ضريبية وجمركية، وتحرير الأسعار وتعويم العملة. هذه التحولات قد تكون مدفوعة بعوامل داخلية كالإصلاح الاقتصادي، أو خارجية مثل التغيرات في أسعار الطاقة وأسعار الفائدة العالمية. ويعرّفها بعض الباحثين بأنها تغيرات بنيوية تؤدي إلى إعادة رسم العلاقة بين الدولة والسوق وتغيير آليات التسيير الكلي للاقتصاد.

أما تقلبات السوق فهي اضطرابات متكررة في العرض والطلب أو في أسعار السلع والخدمات أو في سلوكيات المستهلكين والمستثمرين، وتظهر في شكل تغيرات مفاجئة في أسعار المواد الأولية أو تذبذب الطلب أو اضطرابات في أسعار الصرف وأسعار الفائدة. وغالبًا

¹ منصور، سميرة، الالتزامات المدنية بين النظرية والتطبيق، دار هومة، الجزائر، 2019، ص 230-239.

ما تتجم عن أزمات اقتصادية أو سياسية أو صحية عالمية، ما يجعل بيئة الأعمال عرضة للمخاطر¹.

تأثير هذه التحولات والتقلبات يكون أكثر حدة على الشركات الناشئة، لعدة أسباب أهمها ضعف القاعدة المالية، حيث تعتمد أغلبها على تمويل محدود، يجعلها غير قادرة على امتصاص الصدمات أو تحمل الزيادات المفاجئة في تكاليف الإنتاج.

كما أن العديد منها يخطط استثمارياً بناءً على افتراضات تتعلق باستقرار السوق، وعند تغير هذه الفرضيات، تصبح النماذج الاقتصادية غير فعالة. بالإضافة إلى ذلك، تفنقر هذه المؤسسات في الغالب إلى الخبرات المتخصصة في تحليل الأسواق وإدارة الأزمات، ما يحد من قدرتها على اتخاذ قرارات سريعة وصحيحة في ظل الأوضاع المتقلبة.

اذ تواجه صعوبات كبيرة في الحصول على التمويل في فترات الأزمات، نظراً لتحفظ البنوك وارتفاع أسعار الفائدة، مما يعيق عمليات النمو أو إعادة الهيكلة وتُظهر التجربة الجزائرية بوضوح انعكاسات هذه التغيرات، فقد شهدت المؤسسات الناشئة صعوبات كبيرة خلال أزمة انخفاض أسعار النفط سنة 2014، حيث تراجع الإنفاق العمومي والدعم، مما أدى إلى توقف العديد من المشاريع. كما ساهم تعويم الدينار في ارتفاع تكاليف الاستيراد، وهو ما أثر على الشركات التي تعتمد على المواد الأولية الأجنبية، خاصة في القطاعات التكنولوجية. كما شكلت جائحة كوفيد-19 اختباراً حقيقياً لهشاشة هذه المؤسسات، إذ لم تتمكن الكثير منها من الصمود أمام التغير المفاجئ في سلوك السوق وفقدان الزبائن، ما أدى إلى توقف نهائي لنشاطها².

¹ بلقاسم سامي، المرجع السابق ص 24.

² كزبال، فوزي، رأس المال المخاطر في الجزائر: الفرص والتحديات، مذكرة ماجستير، جامعة قسنطينة، 2022، ص 55-78.

الانعكاسات الاقتصادية لهذه التحولات على الشركات الناشئة تتجلى في انخفاض الطلب على منتجاتها نتيجة تراجع القدرة الشرائية، وارتفاع التكاليف التشغيلية بسبب التضخم، وتقلص فرص التوسع، إضافة إلى عزوف المستثمرين عن تمويل المشاريع الجديدة في فترات عدم الاستقرار. كما تواجه هذه الشركات منافسة شديدة من المؤسسات الكبيرة ذات الإمكانيات المالية والبشرية الأضخم، مما يضعها في موقع ضعيف يصعب الخروج منه دون استراتيجية متكاملة للتكيف¹.

الفرع الثالث: ارتفاع الضرائب

يُعد النظام الضريبي من الركائز الأساسية التي تقوم عليها مالية الدولة، ويهدف إلى تمويل النفقات العمومية وتحقيق العدالة الاقتصادية والاجتماعية. غير أن تأثير هذا النظام على مناخ الاستثمار، وبخاصة على نشاط الشركات الناشئة، يمثل موضوعاً بالغ الأهمية، إذ إن فرض الضرائب قد يتحوّل من وسيلة تنظيمية إلى عامل معيق للنمو إذا لم يُراعَ خصوصية هذه الفئة من المؤسسات الفتية. فالشركات الناشئة بطبيعتها تتميز بضعف رأسمالها، وحدثة تجربتها، وارتفاع نسبة المجازفة في أنشطتها، ما يجعلها أكثر تأثراً بأي عبء مالي إضافي، بما في ذلك الأعباء الضريبية.

وتُظهر التجربة أن العديد من الشركات الناشئة تجد صعوبات جمة في التعامل مع الالتزامات الضريبية، سواء بسبب عدم الإلمام الكافي بالقوانين الضريبية، أو بفعل تعقيد الإجراءات الإدارية، أو نتيجة ارتفاع نسب الضرائب المفروضة مقارنة بمستوى المدخيل والأرباح التي تحققها هذه الشركات في مراحلها الأولى. وغالباً ما تكون هذه الالتزامات غير متناسبة مع

¹علي، يوسف، رؤية نقدية لواقع تمويل الشركات الناشئة في الجزائر، مجلة العلوم القانونية والسياسية، جامعة ورقلة، ع 11، 2021، ص. 87-96.

الوضع المالي والاقتصادي الفعلي للمؤسسة، مما يؤدي إلى تراكم الديون الضريبية، وتهديد استمرارية النشاط، أو اللجوء إلى تجميد المشروع، أو حتى إغلاقه بشكل نهائي¹

وفي السياق الجزائري، رغم وجود بعض المبادرات التشجيعية على غرار الإعفاءات الجبائية المؤقتة للمؤسسات المصغرة والناشئة المنشأة في إطار أجهزة دعم التشغيل (مثل الوكالة "أناد")، الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية إلا أن العديد من أصحاب الشركات الناشئة يعبرون عن تدمرهم من غياب رؤية ضريبية واضحة ومستقرة، وتعدد الضرائب والرسوم المفروضة، مثل الرسم على النشاط المهني (TAP)، والضريبة على أرباح الشركات (IBS)، والرسم على القيمة المضافة (TVA)، وغيرها من الضرائب المحلية والقطاعية. كما أن التحولات المتكررة في التشريع الجبائي وعدم وضوح التوجيهات الإدارية تُضيف تحديات إضافية وتُضعف من ثقة المستثمرين الجدد².

هذا الواقع ينعكس سلبياً على قدرة الشركات الناشئة على تطوير منتجاتها، أو توسيع نشاطها، أو حتى الاحتفاظ بموردها البشري، وهو ما يضاعف من ديناميكية الابتكار ويحدّ من الأثر الإيجابي الذي يمكن أن تلعبه هذه المؤسسات في تنشيط الاقتصاد الوطني. كما أن التكاليف الضريبية المرتفعة قد تُفقد هذه الشركات القدرة التنافسية في الأسواق الداخلية والخارجية، لا سيما في القطاعات الحساسة ذات الهوامش الربحية المنخفضة. وللتخفيف من أثر الضغط الجبائي على الشركات الناشئة، توصي التجارب المقارنة بعدة آليات، من أبرزها: اعتماد نظام ضريبي تفاضلي خاص بالمؤسسات الناشئة

¹ علي يوسف، المرجع السابق، ص 83.

² القانون المدني الجزائري، المادة 165.

(Start-up Tax Regime) ¹.

الفرع الرابع: عدم الاستقرار التشريعي

يمثل عدم الاستقرار التشريعي أحد التحديات البنيوية التي تُضعف من قدرة الشركات الناشئة على الاستمرار والتخطيط بعيد المدى، إذ أن تغير القوانين وتحديث النصوص المنظمة دون إشراك حقيقي لأصحاب المشاريع يخلق مناخًا قانونيًا غير آمن. وقد تتجلى هذه التحولات في صدور قوانين جديدة للاستثمار أو شروط جديدة للاستفادة من الإعفاءات أو التحفيزات، ما يجعل أصحاب المؤسسات في وضعية قانونية غير مستقرة، ويحد من ثقتهم في البيئة المؤسسية.

في الجزائر، تتعدد النصوص القانونية التي تنظم ريادة الأعمال، إلا أن غياب الانسجام بينها، وتضارب التفسيرات، يخلق حالة من الغموض وعدم اليقين حول القواعد التي تحكم المعاملات. كما يُضعف الثقة في النظام القانوني ويجعل المستثمرين، خاصة المحليين، أكثر ترددًا في اتخاذ قرارات طويلة الأمد. وفي سياق تصفية الشركات مثلًا، فإن غياب قواعد ثابتة ومستقرة يعقد عمل المصفي ويؤثر سلبيًا على حماية حقوق الدائنين والشركاء على حد سواء و يؤدي إلى عرقلة تنفيذ العديد من المشاريع، خاصة تلك التي تعتمد على تقنيات جديدة أو نماذج أعمال غير تقليدية. كما أن البيروقراطية الإدارية التي ترافق تطبيق النصوص الجديدة تُضيف عبئًا إضافيًا، مما ينعكس سلبيًا على سرعة انطلاق المشروع وقدرته على التكيف. هذا الواقع يُحبط رواد الأعمال، ويُقلص من جاذبية الاستثمار في الشركات الناشئة، خاصة لدى الشباب الجامعيين²

¹ سمير قرفي، تحليل أثر التحولات الاقتصادية على بقاء المؤسسات الصغيرة والناشئة، مجلة اقتصاديات الأعمال والتنمية، جامعة باتنة، 2021، ص 22.

² ياسين راجحي، دور التمويل المؤسسي في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر، مجلة البحوث الاقتصادية، جامعة مستغانم كلية الحقوق و العلوم السياسية، 2020، ص 23.

المطلب الثاني: الحالات الخاصة

لا تقتصر أسباب توقف الشركات الناشئة عن مزاوله نشاطها على العوامل الخارجية أو التحولات الاقتصادية الكبرى، بل تتعداها إلى أسباب ذات طابع خاص ومباشر، تنبع من صميم الشركة نفسها، سواء من حيث تأسيسها، طبيعة نشاطها، أو طريقة تسييرها. وتعدّ هذه الحالات الخاصة من بين أكثر العوامل تعقيداً وخطورة، لما لها من تبعات قانونية وتنظيمية قد تصل إلى حدّ المساءلة القضائية أو التصفية القسرية إذ تعتبر من المفاهيم القانونية الدقيقة التي تتدرج ضمن الأسباب الداخلية المؤدية إلى شلل المشروع وفقدانه لصفة الاستمرارية وهي تمثل وضعيات استثنائية بل تنبع أساساً من طبيعة التكوين المؤسسي والهيكلية للشركة ومدى امتثالها للضوابط القانونية والتنظيمية المفروضة من قبل المشرع منذ لحظة التأسيس وطيلة مراحل مزاوله النشاط.

ويُقصد بها تلك الظروف التي تُظهر عيوباً أو إخلالات خطيرة في الكيان القانوني أو الواقعي للمشروع الريادي، إلى درجة تجعل استمراره في النشاط مخالفاً للقانون أو غير ممكن من الناحية العملية، سواء بسبب انقضاء المشروعية، أو غياب التأسيس السليم، أو تعرّضه لانهايار مبكر بسبب مشكلات ذاتية جوهرية. وتكتسي هذه الحالات طابعاً خاصاً لأنها لا تتدرج ضمن الحالات الطبيعية أو التقليدية لفشل المؤسسات التجارية، بل تعكس غالباً قصوراً في التخطيط، أو تقريظاً في احترام الإطار التشريعي، أو تهاوناً في التسيير المالي والتنظيمي¹.

وينظر إلى هذه الحالات باعتبارها أحد المؤشرات الصريحة على هشاشة البيئة الريادية، كما أنها تُعدّ عنصراً أساسياً في تقييم جودة الإطار القانوني الناظم للشركات الناشئة، إذ تكشف عن مدى فعالية الرقابة السابقة واللاحقة، ومدى نجاعة آليات التأسيس والمرافقة القانونية

¹ عبد العزيز بن حمو، الإفلاس في الشركات الناشئة: الأسباب والمعالجة القانونية، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر 1، 2020، ص 67.

والإدارية. ويؤدي إغفال هذه الاعتبارات إلى خلق مشاريع وهمية أو غير مكتملة قانونياً، ما يفضي بها إلى زوال سريع، ويُعرض أصحابها لمخاطر قانونية محتملة.

وبناء على ذلك، فإن دراسة هذه الحالات تُعتبر ضرورية في أي بحث يروم الإحاطة الشاملة بالإشكاليات المرتبطة بالشركات الناشئة، خاصة في السياق الجزائري الذي يشهد ديناميكية قانونية وتنظيمية جديدة تجاه هذا النوع من المؤسسات. كما أنها تساهم في إبراز مواطن الضعف البنوي داخل المنظومة المؤسسية للمشاريع الريادية، ما يُساعد على اقتراح إصلاحات فعالة تحمي المستثمر والمستهلك على حد سواء¹.

الفرع الأول: عدم احترام الإجراءات القانونية لتأسيس الشركة

ان احترام الإجراءات القانونية لتأسيس الشركات حجر الأساس في بناء كيان قانوني سليم، وهو المعيار الذي تستند إليه السلطات القضائية والإدارية في الاعتراف بوجود الشركة ومنحها الأهلية القانونية اللازمة لممارسة النشاط التجاري. وتزداد أهمية هذا الأمر في حالة الشركات الناشئة، نظراً لما تتميز به من خصوصيات ترتبط بسرعة التأسيس، وضعف الخبرة القانونية لدى المؤسسين، والتوجه العام نحو الابتكار دون الإلمام الكافي بالالتزامات النظامية والإدارية. فالشركة الناشئة، مهما بلغت فكرتها من حداثة أو ابتكار، لا يمكنها أن تخرج إلى حيز الواقع إلا بعد المرور الصارم عبر سلسلة من الخطوات القانونية التي تمنحها الشخصية المعنوية والاستقلال المالي والقانوني.

ويُقصد بالإجراءات القانونية لتأسيس الشركات مجموعة من الشروط الشكلية والموضوعية التي ينص عليها القانون التجاري الجزائري، والتي تهدف إلى تقنين وجود الشركة وتحديد حقوقها وواجباتها وعلاقتها بالأطراف الأخرى. وتبدأ هذه الإجراءات بصياغة عقد التأسيس وفق

¹ عبد الحميد الشواربي، موسوعة الشركات التجارية شركات الاشخاص، الاموال و الاستثمار، الطبعة الثالثة، منشأة المعارف ، الاسكندرية، 2003، ص 105-115.

ما تقتضيه أحكام المادة 416 من القانون المدني، مروراً بتسجيله لدى الجهات المختصة، وتقييد الشركة في السجل التجاري طبقاً للمادة 544 من نفس القانون، إلى جانب ضرورة تحديد المقر الاجتماعي، وتعيين الهيئة المسيرة، والتصريح بالنشاط لدى مديرية الضرائب، فضلاً عن فتح حساب بنكي باسم الشركة وإيداع الحد الأدنى من رأس المال.

وإذا كانت هذه الإجراءات تُعتبر روتينية في حالة الشركات التقليدية، فإنها غالباً ما تُهمل أو تُختزل في حالة الشركات الناشئة، إما بدافع السرعة في الانطلاق، أو بسبب ضعف التكوين القانوني لدى المبادرين، أو نتيجة الثقة الزائدة في دعم الحاضنات والمؤسسات الراعية، مما يؤدي إلى نشوء "شركات صورية" لا تملك أي سند قانوني لوجودها، ولا تتمتع بالحماية القانونية، وتُحرم من التمتع بالحقوق المخولة للشخصية المعنوية، كما تُفقد المستثمرين أو الممولين الثقة في التعامل معها¹

الفرع الثاني: الإفلاس المبكر بسبب العجز المالي الداخلي

قد أكدت التشريعات الجزائرية، في انسجام مع التوجهات الدولية، على أن عدم استكمال إجراءات التأسيس يُفضي إلى انعدام الكيان القانوني للشركة، مما يعني أن العقود التي تُبرم باسمها تُعدّ باطلة بطلاناً مطلقاً، وقد يُرتب هذا الوضع مسؤولية شخصية ومباشرة على المؤسسين، خاصة في حالة ترتب أضرار مالية أو قانونية للغير. كما أن القضاء التجاري في الجزائر لا يعترف بالشركات التي لا تملك سجلاً تجارياً أو لم تُصرّح بنشاطها، ويعتبرها كيانات وهمية تُمارس نشاطاً غير قانوني.

هذه الحالة من أبرز الحالات الخاصة لتوقف الشركات الناشئة عن النشاط التجاري، إذ أنها لا تتجم عن أسباب اقتصادية أو خارجية، بل عن قصور داخلي في الامتثال، ما يجعل مصير الشركة مرتبطاً منذ البداية بالانعدام القانوني، أو بوجود هش يُسهل الطعن فيه أمام القضاء.

¹ عبد الحميد الشواربي، المرجع السابق، ص، 113.

وهي مسألة حساسة تمس الأمن الاقتصادي والقانوني للبيئة الريادية، وتدفع نحو ضرورة تعزيز ثقافة الامتثال القانوني ضمن برامج دعم وتمويل الشركات الناشئة، وتوفير مرافقة قانونية متخصصة منذ مراحل التأسيس الأولى¹.

الإفلاس المبكر من أخطر الأسباب الخاصة التي تؤدي إلى توقف الشركات الناشئة عن مزاوله نشاطها التجاري. فهو لا يُعبّر فقط عن إخفاق مالي ظرفي، بل يُعد مؤشراً على اختلالات هيكلية عميقة تمس الأسس التي قامت عليها الشركة، سواء من حيث التخطيط المالي، إدارة السيولة، أو نموذج الأعمال بصفة عامة. ويقصد بالإفلاس في الإطار القانوني "توقف التاجر عن دفع ديونه التجارية عند حلول أجلها نتيجة اختلال في التوازن المالي"، وهو ما نصّت عليه المادة 215 من القانون التجاري الجزائري²، كما أن هذا التوقف يستوجب حتماً تدخل القضاء لفتح إجراءات الإفلاس أو التسوية القضائية³.

ويتميز الإفلاس المبكر في الشركات الناشئة بكونه يقع في مراحل مبكرة جداً من عمر المشروع، أي قبل بلوغ مرحلة الاستقرار أو حتى قبل تحقيق أولى العوائد الفعلية. ويرجع ذلك غالباً إلى ضعف رأس المال الأولي، أو سوء توزيع الموارد، أو المبالغة في الإنفاق على الأنشطة الثانوية (كالتسويق أو التطوير التقني) دون وجود خطة مالية واقعية قابلة للتنفيذ. كما يُعد غياب الخبرة المالية لدى المؤسسين وعدم توظيف مختصين في إدارة المخاطر من الأسباب الجوهرية التي تُسرّع من حدوث العجز المالي.

¹ جمال بوقليعة، تمويل الشركات الناشئة بين الواقع والمأمول، مجلة الاقتصاد والمالية، ع 13، جامعة قسنطينة، 2022، ص. 21-26.

² القانون التجاري الجزائري، المادة 215 .

³ عبد العزيز بن حمو، المرجع السابق، ص 65-73.

ويُلاحظ أن العديد من الشركات الناشئة تدخل في التزامات تعاقدية أو تمويلية تفوق قدراتها، سواء عن طريق الاقتراض البنكي أو عبر التمويل الاستثماري (Capital venture) دون وضوح كافٍ في مؤشرات الأداء، مما يؤدي إلى تراكم الديون وبلوغ مرحلة "التوقف عن الدفع"، وهي المرحلة التي تتحقق قانونًا عندما يعجز المشروع عن سداد ديونه المستحقة للغير، سواء كانت موردين، مؤسسات مالية، أو إدارة الضرائب، يخضع هذا النوع من الإفلاس لإجراءات قضائية واضحة، تبدأ بتقديم طلب فتح إفلاس من طرف المدين نفسه، أو أحد دائنين، ويترتب عليه فتح إجراءات جماعية تهدف إلى تسوية وضع الشركة أو تصفيتها. وفي حالة الشركات الناشئة، تُعتبر هذه الإجراءات ذات أثر بالغ الخطورة، حيث تؤدي إلى فقدان الثقة في المؤسسة، تجريد أصولها، إنهاء العقود الجارية، وحظر القائمين عليها من إدارة شركات أخرى لفترات معينة، وفق ما ينص عليه القانون التجاري الجزائري في مواده من 215 إلى 239¹. ويجمع الباحثون في الاقتصاد والقانون أن الإفلاس المبكر للشركات الناشئة لا يعكس فقط إخفاقًا في تحقيق الربح، بل هو انعكاس لفشل في "هندسة المشروع" من بدايته، مما يستدعي مراجعة منظومة الدعم والمرافقة، وتكثيف التأيير المالي والقانوني خلال مراحل الإعداد والإقلاع، خاصة في البيئات الناشئة كالجزائر، حيث ما تزال الثقافة الريادية في طور النمو، وتُعاني من ضعف التشبيك بين الفاعلين الماليين والقانونيين والمؤسستيين².

الفرع الثالث : ممارسة نشاط غير مشروع

ممارسة نشاط غير مشروع أو مخالف للنظام العام والأخلاق الحميدة من الأسباب القانونية الجوهرية التي تؤدي إلى شل نشاط الشركة الناشئة بشكل تلقائي أو بموجب تدخل قضائي. إذ أن المشرع الجزائري، على غرار معظم التشريعات المقارنة، يشترط أن يكون موضوع الشركة

¹ عبد الكريم قلاي، إجراءات الإفلاس في التشريع التجاري الجزائري، دار هومة، الجزائر، 2018، ص 89-97.

² بسويح منى، ميموني ياسمين، بوقطابة سفيان، "واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، ع03، م 07، جامعة غليزان، الجزائر، 2021، ص 421-40.

مشروعاً وغير مخالف للنظام العام، ويُبطل كل شركة يكون غرضها مخالفاً لهذا الشرط، ولو استوفت بقية الشروط الشكلية للتأسيس. ويعود هذا المنع إلى أن الاقتصاد الوطني ليس حقلاً مفتوحاً بلا قيود، بل هو منظومة قانونية وأخلاقية تحكمها المبادئ العامة للدولة، ولا يسمح لأي كيان قانوني بمزاولة نشاط يتعارض مع القواعد الآمرة أو يمس بالمصلحة العامة أو الأخلاق¹.

ويقصد بالنشاط غير المشروع كل نشاط يخالف نصاً قانونياً صريحاً أو يمارس دون الحصول على ترخيص مسبق يفرضه القانون، كالتجارة في السلع المحظورة، أو تقديم خدمات مالية غير مرخصة، أو تشغيل اليد العاملة الأجنبية دون احترام شروط الإقامة القانونية. أما النشاط المخالف للنظام العام، فهو ذلك الذي يتعارض مع المبادئ الأساسية التي يقوم عليها المجتمع، مثل المساس بالأمن العام، أو التحريض على الكراهية، أو ترويج منتجات ضارة بالصحة، أو الأنشطة ذات الطابع الاحتيالي أو الوهمي، حتى وإن لم تكن مجرمة صراحة، وفي مجال الشركات الناشئة، تتزايد خطورة هذا النوع من الإخلال نظراً للطبيعة الرقمية أو المبتكرة للعديد من المشاريع، والتي قد تستغل الثغرات التشريعية أو تستبق تنظيم بعض القطاعات الحساسة، مثل العملات المشفرة، التجارة الإلكترونية غير المنظمة، أو تقنيات الذكاء الاصطناعي التي تُستخدم لأغراض غير مشروعة (كالاحتيال أو المراقبة غير القانونية)². كما قد تنشأ شركات ناشئة تعمل تحت غطاء قانوني ظاهري، بينما تمارس فعلياً نشاطاً مغايراً لما هو مصرح به، ما يعد تزويراً قانونياً يعاقب عليه القانون وقد يؤدي إلى حل الشركة وتصفيتها، فضلاً عن المتابعة الجزائية للمسيرين.

¹ عبد الحق صافي، بطلان الشركات التجارية في القانون الجزائري، دار هومة، الجزائر، 2019، ص 121-127.

² بلقاسم سامي، المرجع السابق، ص 39.

وقد نص القانون المدني الجزائري في المادة 416 صراحة على بطلان الشركة إذا كان محلها غير مشروع أو غير ممكن أو مخالف للنظام العام أو للأداب العامة.¹ ويُفهم من هذا النص أن عدم مشروعية غرض الشركة لا يؤدي فقط إلى بطلان العقد بل إلى زوال الكيان القانوني ذاته، ما يعني توقفاً فورياً ونهائياً عن النشاط، دون حاجة إلى إعلان إفلاس أو تصفية شكلية، كما أن المحاكم التجارية في الجزائر سبق لها أن أصدرت أحكاماً بحل وتصفية شركات ثبت أنها مارست أنشطة تتعارض مع القانون، حتى في غياب طلب من الدائنين، استناداً إلى تقارير تفتيش أو مذكرات من السلطات المختصة.

وهذا ما يجعل الالتزام بالمشروعية شرطاً جوهرياً لاستمرار نشاط الشركات الناشئة، وبيّرت ضرورة إدماج عنصر المراقبة القبليّة والبعدية ضمن منظومة إنشاء ومرافقة هذه الشركات، خاصة في ظل ظهور مشاريع ريادية تعتمد على نماذج أعمال جديدة لم تُضبط بعد بشكل قانوني دقيق يتضح من خلال ما سبق أن الحالات الخاصة لتوقف الشركات الناشئة عن مزاوله نشاطها لا ترتبط بالضرورة بعوامل خارجية أو اقتصادية ظرفية، بل تنبع في كثير من الأحيان من اختلالات داخلية بنيوية أو قانونية، تعكس هشاشة في التأسيس، قصوراً في التخطيط، أو تجاوزاً صريحاً للإطار القانوني المنظم للنشاط الاقتصادي. فعدم احترام الإجراءات القانونية لتأسيس الشركة يؤدي إلى حرمانها من الأهلية القانونية، ويجعلها عرضة للزوال منذ البداية، في حين يمثل الإفلاس المبكر نتيجة مباشرة لسوء الإدارة المالية وضعف المرافقة، ويُجسد واقعاً مأساوياً لفشل المشروع قبل أن يبلغ مرحلة النضج.² أما ممارسة نشاط غير مشروع أو مخالف للنظام العام، فهي تشكل تهديداً ليس فقط لاستمرار الشركة، بل للأمن القانوني والاقتصادي للمجتمع ككل، وهو ما يجعل هذه الحالة تُقابل بأشدّ الجزاءات، بما في ذلك البطلان والتصفية القضائية. وتبرز هذه المعطيات الحاجة الماسة إلى توفير بيئة قانونية داعمة، قائمة على

¹ القانون المدني الجزائري، المواد 416، الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم.

² خوني رابح حساني رقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلة تمويلها، إيتراك لطباعة والنشر، مصر 2008.

الرقابة القبلية والمرافقة القانونية المتخصصة منذ المراحل الأولى من التأسيس، لضمان تجنب هذه العثرات الحرجة، وتحقيق استدامة حقيقية للمشاريع الريادية الوقوف على هذه الحالات الخاصة يعد خطوة أولى لفهم الطبيعة الهشة للشركات الناشئة في السياق الجزائري، ويفتح المجال أمام تساؤلات جوهرية حول مدى نجاعة الإطار القانوني الحالي في حماية هذه الشركات وتوجيهها نحو الامتثال وهي ما سيتم التطرق لها في المبحث اللاحق، لاسيما في معرض الحديث عن مفهوم التصفية القانونية وآلياتها الإجرائية¹.

المطلب الثالث: آثار المترتبة عن توقف الشركة الناشئة عن النشاط التجاري

توقف الشركة الناشئة عن ممارسة نشاطها التجاري نقطة تحوّل حاسمة، إذ يُرتب عليها مجموعة من الآثار القانونية والمالية التي قد تفضي إلى زوالها النهائي من المنظومة الاقتصادية وتتفاوت هذه الآثار بحسب طبيعة التوقف، إن كان مؤقتاً أم نهائياً، طوعياً أم قسرياً، فضلاً عن مدى خضوع الشركة لقواعد قانونية خاصة مثل تلك المقررة في المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتعلق بالشركات الناشئة. لذلك، سنتناول في هذا المطلب أبرز النتائج المترتبة على التوقف، من النواحي القانونية، المالية، والإدارية.

الفرع الأول: الآثار القانونية لتوقف نشاط الشركة الناشئة

- المرسوم التنفيذي 20-254 لم ينص على إجراءات تفصيلية لحالة التوقف و أن الشركة الناشئة ليست شركة تجارية بالمعنى الكلاسيكي، إلا أن توقف نشاطها يُنتج آثاراً قانونية تُقارب في كثير من الجوانب ما هو منصوص عليه في القانون التجاري الجزائري، مع بعض الخصوصيات (مثل المواد 715 مكرر و788 ق.ت.ج) كمرجعية مؤقتة.
- في حالة التوقف النهائي وغياب تسوية قانونية، تفقد الشركة الناشئة شخصيتها المعنوية بعد التصفية إلا أنه أثناء فترة التصفية فإن الشخصية القانونية تبقى قائمة إلى غاية الانتهاء من عملية تحديد صافي أموال هذه الشركة (المادة 766 من القانون

¹بنو جعفر، عائشة شالا، إبراهيم طبوش، أحمد، "المؤسسات الناشئة في الجزائر: الواقع والتحديات مع الإشارة إلى التجارب الرائدة في العالم"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، ع 01، م 08، 2021، ص 90.

التجاري الجزائري التي تنص على أنه وال ينتج حل الشركة أثاره على الغير إلا ابتداء من اليوم الذي تنشر فيه في السجل التجاري فتبقى الشخصية المعنوية للشركة التجارية موجودة في مرحلة التصفية مستمرة.

- إيقاف صلاحيات الشركة في التعاقد، التقاضي، وإجراء المعاملات القانونية، حيث تنتقل هذه الصلاحيات إلى المصفي الذي يُمثل الشركة في حدود إجراءات التصفية فقط، وفقاً لما تحدده المادة 788 ق.ت.ج¹ : "يمثل المصفي الشركة وتخول له السلطات الواسعة..."
- تسجيل واقعة التوقف (مهام المصفي) لدى المركز الوطني للسجل التجاري، من خلال ملف يتضمن القرار أو الحكم المتعلق بالتوقف، بغرض إعلام الغير وتقييد المسؤولية¹.

الفرع الثاني: الآثار المالية والإدارية لتوقف نشاط الشركة الناشئة

- تتمتع الشركات الناشئة في الجزائر بدعم مالي وامتيازات خاصة، ولذلك فإن توقف نشاطها يُنتج آثاراً مالية مباشرة، يمكن تلخيصها كما يلي:
- بمجرد توقف النشاط، تعلق بعض المؤسسات البنكية حسابات الشركة الناشئة، خصوصاً إذا لم يتم تبرير التوقف قانونياً.
- في حال الدخول في التصفية، لا يجوز استخدام الحسابات إلا لتسوية الديون أو تنفيذ مهام التصفية بإشراف المصفي.
- تقوم البنوك بإجراء تحفظي يقضي بمنع الشركة من السحب أو تحويل الأموال من حساباتها البنكية، وذلك بعد توقف نشاطها، إلى حين تعيين مصف أو تسوية وضعها القانوني.
- توقف الدولة أو المؤسسات المانحة عن تقديم الدعم المالي، التقني، أو الجبائي للشركة، مباشرة بعد ثبوت توقف النشاط، وذلك لأن استمرار الاستفادة مرهون بشرط "استمرارية النشاط".
- قيام الجهات المانحة (مثل وزارة اقتصاد المعرفة أو حاضنة) بطلب استرداد الإعانات أو الامتيازات الممنوحة للشركة إذا ثبت أنها توقفت عن النشاط دون الوفاء بالتزاماتها.

¹ بوشعيب حسن، مقدادي زهير، إنقضاء الشركات التجارية وتصفيتها"، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2021، ص 34.

- استمرار الدولة في مطالبة الشركة بدفع الضرائب، الاشتراكات الاجتماعية، ومستحقات العمال، رغم توقف النشاط، إلى حين انتهاء جميع الإجراءات القانونية للتصفية.

المبحث الثاني: مفهوم التصفية القانونية للشركات التجارية

الشركات التجارية من الركائز الأساسية في بناء الاقتصاد الوطني وتحريك النشاط التجاري والصناعي في مختلف الدول، حيث تمثل إطارًا قانونيًا ينظم نشاط رجال الأعمال والمستثمرين، ويساعدهم على تحقيق الأهداف الاقتصادية المشتركة. ومع ذلك، فإن الشركات ليست دائمة الوجود، فقد تتعرض لأوضاع تؤدي إلى توقف نشاطها أو انتهاء غرضها، مما يستدعي إنهاء وجودها القانوني بشكل رسمي ومنظم، حيث تعددت الأسباب التي قد تؤدي إلى اللجوء إلى التصفية، منها الأسباب الاقتصادية، التنظيمية، أو القضائية، مما يجعل دراسة مفهوم التصفية القانونية وآلياتها ضرورة لفهم كيف تتم حماية الحقوق وضمان العدالة في نهاية حياة الشركة. كما أن التصفية القانونية ليست مجرد إجراء روتيني، بل هي عملية دقيقة تتطلب معرفة بالقوانين التجارية والمالية، بالإضافة إلى فهم عميق للتأثيرات القانونية والاقتصادية التي تنجم عنها، حيث تلعب دورًا محوريًا في الحفاظ على الثقة في النظام الاقتصادي والقانوني.

لذلك، يهدف هذا البحث إلى دراسة مفهوم التصفية القانونية للشركات التجارية، تحليل إجراءاتها وآثارها، بهدف تقديم رؤية واضحة وشاملة تساعد في تعزيز الفهم القانوني والاقتصادي لهذه العملية الحيوية

المطلب الأول: ماهية التصفية من الناحية القانوني

مرحلة التصفية من المراحل القانونية الهامة التي تمر بها الشركات بعد اتخاذ قرار الحل، حيث يُنَاطُ بها إنهاء العلاقة القانونية بين الشركة والغير، وذلك من خلال جملة من الإجراءات التي تهدف إلى تصفية الذمة المالية للشركة. وقد أشارت العديد من الدراسات القانونية، إلى أن التصفية لا تعني بالضرورة وجود خلل مالي أو إداري، بل قد تكون ناتجة عن انتهاء الأجل أو تحقق سبب قانوني آخر. وتبقى التصفية على الشخصية المعنوية للشركة إلى حين الانتهاء من الإجراءات بصفة نهائية، مما يمنحها إطاراً قانونياً مستقلاً يُمكن من المحافظة على حقوق الأطراف المتعاملة معها.

الفرع الأول: تعريف وأنواع التصفية

التصفية القانونية للشركات التجارية من أهم الإجراءات الختامية التي تنتهي بها حياة الشركة القانونية والاقتصادية، وهي المرحلة التي تتجسد فيها الآثار النهائية لانتهاء المشروع التجاري، سواء بفعل إرادي من الشركاء أو كنتيجة لظروف قاهرة، أو بأمر قضائي. فالتصفية لا تمثل مجرد إغلاق أبواب الشركة، بل هي عملية منظمة ومُقننة تهدف إلى تسوية الوضعية القانونية والمالية للمؤسسة، وتصفية ما لها وما عليها، بما يكفل حماية حقوق الدائنين والمساهمين والشركاء والجهات الأخرى ذات العلاقة. وتتمثل جوهر هذه العملية في إنهاء النشاط الاقتصادي والتجاري للشركة، وتسوية الديون المستحقة عليها، وتحويل الأصول إلى سيولة نقدية، ثم توزيع هذه العائدات بعد تسوية الالتزامات على المساهمين أو الشركاء بحسب نسب مساهماتهم، مع إنهاء الشخصية المعنوية للشركة من السجلات التجارية بشكل نهائي ورسمي¹.

¹ نادية فوضيل، أحكام الشركة طبقاً لقانون التجاري الجزائري، شركات لأشخاص، دار هومة، الجزائر، 1997، ص33.

وقد تناول الفقهاء القانونيون التصفية بتعريفات متعددة، تعكس البعد القانوني والمالي لهذه المرحلة.

التصفية لغة : من صفا- يصفو- ا وصفوا ومنه المصفى وصفوة كل شيء صفاء ء خالصة من المال وصفوة الأداء فيقال لهم صفوة أمرهم و " الصفوة" فبالشيء وخالصة وما صفا منه، وصفا مصدر الشيء الصافي

التصفية اصطلاحاً: يقصد بها مجموعة العمليات التي ترمي إلى أنها الأعمال الجارية للشركة واستثناء حقوقها ودفع ديونها وتحويل عناصر ومجهوداتها على نقود تسهيلات للدفع والقسمة وتحديد حصة كل شريك من الشركاء ومجهوداتها المتبقية أو ما يترتب على كل منهم دفعة تسديد لديونها إذا تعد عليها التسديد من ومجهوداتها¹. أو بصيغة اخرى هي الإجراء الذي يُعهد فيه إلى مصفٍ قانوني بمهمة تصفية ممتلكات الشركة وتسديد ديونها، وإعادة الحقوق لأصحابها، ومن ثم حل الشركة وإلغاء تسجيلها القانوني، كما عبّر عن ذلك الأستاذ عبد الكريم قلالي، موضحاً بذلك أن التصفية لا يمكن اعتبارها إجراءً إدارياً شكلياً، بل هي مسار قانوني يحمل في طياته العديد من الآثار المترتبة على الشركاء والدائنين والعمال وغيرهم. ويُقرّ القانون المدني الجزائري، في مادته 715، بأهمية هذه المرحلة، حيث ينص صراحة على أن التصفية تمثل المرحلة النهائية في حياة الشركة، ويُشترط فيها إنهاء جميع الالتزامات والعلاقات المالية المترتبة، مما يعكس حرص المشرّع على تنظيم هذه العملية وفق ضوابط دقيقة تمنع التلاعب أو الإضرار بمصالح الغير²

¹ بلعسري محمد، الشرح العملي للقانون التجاري الجزائري، دار الهومة ، الجزائر، 2018، ص186 .

² القانون المدني الجزائري، المواد 715 وما بعدها، الأمر رقم 75-58 المؤرخ في 26 سبتمبر 1975، المعدل والمتمم.

وتُبرز التصفية الحاجة إلى التوازن بين الحقوق والواجبات، حيث تسعى إلى تحقيق نوع من العدالة التوزيعية في نهاية حياة الشركة. إذ لا يجوز تصفية شركة تجارية دون احترام ترتيب الأولويات

ومن هذا المنطلق، لتصفية أنواع وهذا بالرجوع إلى المواد من 433 إلى 449 من القانون المدني الجزائري يتبين أن التصفية تكون على نوعين، متفقة في ذلك على ما تحتويه المواد من 765 إلى 795 من القانون التجاري، التي نصت بدورها على نوعين من التصفية، تصفية اختيارية، و تصفية قضائية.

1- التصفية الاختيارية : وهي التصفية التي يكون النص على أحكامها وإجراءاتها مستمدة من القانون الأساسي للشركة ومن عقد إنشائها مع مراعاة النصوص الأمرة المنظمة للقواعد الإجرائية في القانون التجاري ،وبعبارة أخرى فإنه يمكن القول أن التشريعات تركت للشركاء الحرية الكاملة في اختيار الأسس التي تقوم عليها التصفية، كأن يتفق الشركاء في العقد أو النظام الأساسي على طريقة اختيار المصفين، وتحديد سلطاتهم والعمليات الضرورية لإنهاء التصفية ويطلق أيضا على هذا النوع من التصفية بـ "التصفية التعاقدية."

وبذلك فإن القانون الأساسي المتضمن كيفية التصفية أو أي لائحة أو اتفاقية بين الشركاء تتضمن ذلك، تكون واجبة التطبيق على الشركاء ومن يقوم بالتصفية، ما لم تتعارض أحكامها مع النظام العام، كما أن هذا النوع من التصفية يتم على يد مصفي واحد أو أكثر ممن يعينون عن طريق أغلبية الشركاء أو حسب ما هو وارد في العقد التأسيسي، وتباشر مهامهم أيضا في إطار ما هم متفقون عليه.

2- التصفية القضائية : ومن الناحية القانونية يتضمن أيضا القانون التجاري النص على الطريقة الإجبارية في عملية التصفية حيث تنص المادة 788 ق. ت. ج على أنه "في حالة انعدام الشروط المدرجة في القانون الأساسي أو الاتفاق الصريح بين الأطراف، تقع تصفية

الشركة المنحلة طبقا لأحكام هذه الفقرة وذلك من دون الإخلال بتطبيق الفقرة الأولى من هذا القسم¹.

كما أنه يمكن الحكم بأمر مستعجل بأن هذه التصفية تقع بنفس الشروط المشار إليها أعلاه بناء على طلب من:

- أغلبية الشركاء في الشركات التضامن.
- الشركاء الممثلين لعشر رأس المال على أقل في الشركات ذات المسؤولية المحدودة والشركات المساهمة.
- دائني الشركة.

وتعتبر في هذه الحالة أحكام القانون الأساسي المخالف لهذا القسم كأنها لم تكن، يتبين من خلال هذه المادة أنه إذا كان القضاء هو الذي أصدر حكم بتصفية الشركة تسمى التصفية في هذه الحالة بالتصفية القضائية أو الإجبارية الاتباع، فالمادة 788 ق. ت. ج قد حددت حالاتها على سبيل الحصر والتمثلة في حالة عدم وجود اتفاق صريح بين الشركاء أو حالة صدور حكم قضائي يقضي بتصفية الشركة وخضوعها للأحكام القانونية، فإذا لم يتمكن الشركاء من تعيين مصف فإن تعيينه يقع بأمر من رئيس المحكمة ويجوز لكل من يهمه الأمر أن يرفع معارضة ضد الأمر في أجل خمسة عشر (15) يوم اعتبارا من تاريخ نشره، وترفع هذه المعارضة أمام المحكمة التي يجوز لها أن تعين مصفيا آخر وفق ما نصت عليه المادة 783 ق. ت. ج وتتميز هذه التصفية بخضوعها التام للسلطة القضائية، حيث تُعدّ ضمانًا لحماية

¹معمر خالد، النظام القانوني لمصفي الشركات التجارية في التشريع الجزائري و المقارن، دار الجامعة الجديدة، 2010، ص

مصالح الدائنين، الذين قد يتعرضون للضرر في حال وجود تصرفات غير مشروعة في أصول الشركة¹.

الفرع الثاني: أسباب المطالبة بالتصفية

من أسباب المطالبة بالتصفية من المسائل الجوهرية التي تستوجب التطرق إليها لفهم الظروف القانونية والواقعية التي تُفضي إلى إنهاء حياة الشركة. فالتصفية لا يمكن أن تكون إجراءً اعتباطياً، بل هي خطوة نهائية لا يتم اللجوء إليها إلا بعد استنفاد جميع الإمكانيات الأخرى، وتتحقق ظروف معينة تجعل من الاستمرار في النشاط غير ذي جدوى قانونية أو اقتصادية في الواقع، لا يمكن فهم سياق التصفية إلا بالرجوع إلى الأسباب التي تبررها، والتي غالباً ما تكون ناتجة عن تداخل عوامل قانونية ومالية وتنظيمية، تعكس هشاشة الشركة، سواء من الداخل بسبب عيوب هيكلية أو إدارية، أو من الخارج نتيجة تقلبات السوق، أو تطورات تشريعية مفاجئة، أو تحولات اقتصادية جذرية، يترتب على انتهاء المدة المحددة في عقد الشركة أثر حتمي يتمثل في انقضائها، ما لم يتفق الشركاء على التمديد وفقاً للإجراءات المعتمدة. وهذا ما تنص عليه المادة 544 من القانون التجاري الجزائري²، التي تؤكد أن الشركة تنتهي بانقضاء الأجل المحدد في النظام الأساسي، ما لم يتم تجديده صراحة. وعليه فإن انقضاء الأجل دون تمديد يؤدي مباشرة إلى حل الشركة وبدء إجراءات التصفية. كذلك، فإن تحقق الغرض الذي أنشئت من أجله الشركة، أو استحالة تحقيقه لاحقاً، يُعد سبباً وجيهاً للتصفية، إذ أن الشركة تفقد مبرر وجودها بمجرد بلوغ أهدافها، أو في حال طرأت تغييرات تشريعية أو واقعية تجعل من الغرض الأصلي مستحيل التحقيق أو غير مشروع، كما هو الحال عند حظر نشاط معين أو انهيار تام في السوق المرتبط به، إضافة إلى ذلك، فإن القضاء قد يتدخل لإصدار حكم بحل الشركة، خاصة في الحالات التي تشهد خلافات مستعصية بين الشركاء تعرقل سير الأعمال

¹ عبد العزيز نواري، قانون الأعمال: الشركات التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2019، ص 212.

² القانون التجاري الجزائري، المادة 544 .

بصفة دائمة، أو حينما يثبت أن الشركة عاجزة عن تسيير شؤونها بما يتماشى مع أحكام القانون والمصلحة المشتركة، كأن تكون في وضعية شلل إداري أو استنزاف مستمر للموارد دون أفق للربحية. ويُعتبر الحكم القضائي من أقوى أدوات إنهاء الشركة، خاصة حينما لا يتفق الشركاء على الحل، أو حينما تُمارس الشركة نشاطاً مخالفاً للنظام العام أو يتعارض مع الآداب العامة. ومن بين الأسباب القانونية كذلك، يبرز بطلان تأسيس الشركة، وهو سبب له طابع تقني وقانوني دقيق، إذ يكمن في مخالفة أحد الشروط الجوهرية لإنشاء الشركة كعدم توفر الرضا، أو غياب النظام الأساسي، أو عدم تسجيلها في السجل التجاري، ما يترتب عليه بطلان العقد وإنهاء الكيان القانوني، ومن ثم تصفيته وفقاً للآليات التي ينص عليها التشريع الساري¹.

وعلى الصعيد المالي والاقتصادي، تُعد الخسائر الجسيمة التي تتجاوز نصف رأسمال الشركة مؤشراً حاسماً على ضرورة إعادة تقييم جدوى الاستمرار في النشاط، خاصة إذا ما عجز المسكرون عن إقناع الشركاء بضخّ تمويلات إضافية، أو في حال عجزت الشركة عن امتصاص الخسائر ضمن آجال مقبولة. ففي شركات الأموال مثل شركات المساهمة، يلزم القانون المسيرين بعرض الوضعية المالية على الجمعية العامة لاتخاذ قرار إما بالاستمرار أو بالتصفية. وتجر الإشارة إلى أن التوقف الكلي عن النشاط الاقتصادي لفترة طويلة، دون تقديم مبررات قانونية أو دون وجود خطة لإعادة الإقلاع، يُعد سبباً واقعياً آخر للمطالبة بالتصفية. فالركود الدائم يُفقد الشركة صفتها كمؤسسة نشطة، ويؤثر سلباً على وضعها القانوني، كما يعكس عجزاً في التأقلم مع مستجدات السوق أو فشلاً في التحول نحو نماذج اقتصادية أكثر مرونة. وقد أكد العديد من الباحثين في مجال القانون التجاري²، أن استمرار التوقف دون تبرير يعد في حد ذاته إخلالاً بالتزامات الشركاء تجاه الغير، ويعرض مصالح الدائنين للخطر، مما يُبرر تدخل الجهات القضائية لحماية هذه المصالح من خلال حل الشركة وتصفيتها.

² عبد العزيز نواري، المرجع السابق ص 50.

من الناحية التنظيمية والإدارية، فإن وجود اختلالات هيكلية في طريقة التأسيس أو التسيير يمثل سبباً حقيقياً للتصفية. فإذا تم تأسيس الشركة دون احترام الإجراءات القانونية الأساسية كالسجل، أو المصادقة على النظام الأساسي، أو الإخلال بشروط العضوية في بعض أنواع الشركات، فإن هذا يشكل أساساً قانونياً للمطالبة بالبطلان، ومن ثم التصفية. كما أن تأسيس الشركة على أساس بيانات كاذبة أو مضللة، أو استعمالها كواجهة لتمير أنشطة غير قانونية كغسيل الأموال، أو تهريب البضائع، أو التهرب الضريبي، كلها تُعد أسباباً خطيرة تستدعي التصفية الفورية، ليس فقط لحماية الدائنين والشركاء، بل أيضاً للحفاظ على النظام العام الاقتصادي، وثقة المتعاملين في مناخ الاستثمار، إن التحليل العميق لهذه الأسباب يُظهر أن التصفية ليست حدثاً مفاجئاً أو معزولاً، بل هي نتيجة لمسار طويل من التدهور أو الانحراف، سواء على المستوى القانوني أو المالي أو الإداري. وتتطلب هذه الوضعيات دقة كبيرة في التشخيص، ومراعاة متوازنة بين احترام الإجراءات القانونية، وحماية المصالح المتضررة، وضمان استمرارية الثقة في البيئة الاقتصادية. لذلك، فإن التصفية لا تُمثل فقط نهاية حياة الشركة، بل تُمثل أيضاً إعادة ترتيب للحقوق، وإغلاقاً مُنظماً لحسابات التجربة الاقتصادية التي لم تُكَلِّ بالنجاح. ومن هذا المنطلق، يتطلب فهم أسباب التصفية إحاطة شاملة بالعوامل الداخلية والخارجية المؤثرة على النشاط التجاري، وتحليل سياقاتها الخاصة في ضوء القانون والممارسة العملية، ولا سيما في بيئات اقتصادية ناشئة كالسوق الجزائرية، حيث تواجه الشركات الناشئة تحديات كبرى في مجالات التمويل، والإدارة، والامتثال التنظيمي¹.

يتضح من خلال هذا البحث أن أسباب المطالبة بالتصفية تمثل منظومة متكاملة من العوامل القانونية والمالية والتنظيمية التي تفرضها ظروف معيشية واقعية تواجه الشركة في سياق نشاطها الاقتصادي فالتصفية ليست مجرد إجراء روتيني بل هي استجابة ضرورية لتراكم اختلالات جوهرية تهدد استمرارية الكيان القانوني والاقتصادي إن تفهم هذه الأسباب بدقة يعزز من قدرة الأطراف المعنية على اتخاذ القرارات الصائبة في الوقت المناسب، سواء كان ذلك بهدف حماية حقوق الدائنين أو الحفاظ على مصالح الشركاء أو ضبط التوازن الاقتصادي العام

¹ محمد صديقي، القانون التجاري الجزائري، دار العلوم للنشر، الجزائر، 2021، ص 45.

كما يبرز من هذا التحليل أهمية وجود إطار قانوني واضح وشفاف ينظم هذه العمليات، لضمان سير إجراءات التصفية بطريقة تحمي الجميع وتحد من أثارها السلبية على السوق وفي النهاية، يظل الهدف الأساسي من دراسة هذه الأسباب هو توفير قاعدة معرفية تُمكن من التعامل الأمثل مع حالات التصفية، بما يسهم في تحقيق العدالة الاقتصادية والاستقرار القانوني¹.

المطلب الثاني: الإجراءات القانونية للتصفية

إن عملية التصفية القانونية تمثل المرحلة الفاصلة بين وجود الشركة وانقضائها الكامل، وهي بمثابة الآلية التنظيمية التي رسمها المشرع لتفكيك الكيان القانوني للشركة بطريقة منتظمة تضمن احترام حقوق الدائنين والشركاء على حد سواء، وتفادي أي فوضى مالية أو قانونية قد تتجم عن حل غير منظم. وتكتسي هذه المرحلة أهمية خاصة في الشركات الناشئة، لما تتميز به هذه الأخيرة من هشاشة مالية، واعتماد كبير على التمويل الخارجي، وتداخل بين الأصول المادية وغير المادية، خصوصاً في الشركات التكنولوجية أو الابتكارية. لذلك فإن احترام الإجراءات القانونية للتصفية لا يعد فقط مسألة شكلية، بل هو ضمان جوهري لتحقيق التوازن بين مصالح الأطراف المختلفة المتداخلة في المشروع، وعلى رأسهم الدائنون، الشركاء، العمال، والسلطات الضريبية.

وتنقسم هذه الإجراءات إلى عدة خطوات متتابعة تبدأ بتعيين المصفي، باعتباره الشخص أو الجهة المسؤولة عن تنفيذ عملية التصفية، وتمتد إلى تنفيذ مهام التصفية ذاتها، من جرد الأصول والخصوم، إلى غاية الشطب النهائي من السجل التجاري. يراعى في تنفيذ هذه الإجراءات احترام القواعد المنصوص عليها في القانون التجاري، إلى جانب الاجتهادات القضائية والفقهية التي ترسخ مبادئ العدالة، الشفافية، وحماية المصالح الاقتصادية. وعلى هذا

¹ بن سميشة خديجة، النظام القانوني لتصفية الشركات التجارية في القانون الجزائري، مذكرة ماستر، جامعة بسكرة، كلية الحقوق، 2021، ص 54.

¹ الأساس، سيتم في هذا المطلب معالجة مراحل التصفية القانونية من خلال التطرق إلى تعيين المصفي (الفرع الأول)، ثم بيان أهم مراحل وإجراءات التصفية (الفرع الثاني).

الفرع الأول: تعيين المصفي

يمثل تعيين المصفي خطوة جوهرية وأساسية في مسار تصفية الشركات التجارية، حيث يشكل نقطة الانطلاق التي يتم من خلالها الانتقال من حالة الحل القانوني إلى مرحلة مباشرة إجراءات التصفية الفعلية التي تتطلب إدارة دقيقة ومنظمة. ويقع على عاتق المصفي، بوصفه الشخص المكلف قانونياً بإدارة عملية التصفية، وكذلك تسوية كافة الديون والالتزامات المالية المتركمة، وفقاً للأولويات والأحكام القانونية المحددة في التشريعات السارية. ولا يقتصر دور المصفي على الجانب المالي فقط، بل يشمل أيضاً التعامل مع الجوانب القانونية المتعلقة بإنهاء علاقة الشركة مع أطرافها المختلفة، سواء كانوا شركاء أو دائنين أو جهات رسمية.

المصفي هو الشخص أو الأشخاص الذين يعهد اليهم تولي أمور تصفية الشركة، فهو يقوم بعمله لحساب الشركة بصفته وكيل عنها و ليس بصفة وكيل عن الشركاء أو الدائنين، و لذلك يكون لمصفي وحده الحق في توجيه المطالبة لمديني الشركة و يدفع لدائني الشركة حقوقهم من أموال الشركة، و يتقاضى أجرا عن العمل الذي يقوم به، فالمصفي يمكن أن يكون شخصا طبيعيا أو معنوياً، يمكن أن يكون من الشركاء أو أجنبي عن الشركة. للمصفي سلطة القيام بأعمال الإدارة التي يترتب عليها حياة الشركة للأموال أو خروجها من حياتها وله القيام بأي اجراءات يراها مناسبة لإتمام التصفية، ففي هذه الحالة يكون المصفي شبيها بالقائم بالإدارة في الشركة الذي يعتبر وكيلا عنها وكالة عامة تشمل أعمال الإدارة وأعمال التصرف، ومن ثم يكون له الحق لمطالبة مديني الشركة بدفع الديون المستحقة عليهم، وإذا تأخر أحدهم عن السداد

¹ عيساني كهينة وعاشوري وسيلة، تصفية الشركات التجارية في القانون الجزائري، مذكرة ماجستير، جامعة بجاية، كلية الحقوق، 2017، ص. 71.

وامتنع عن الدفع، كان للمصفي أن يطلب شهر إفلاسه واعساره ووضعه تحت الحراسة أو التصفية، كذلك لا يعتبر وكيلًا عن الدائنين وهو في ذلك يختلف عن الوكيل المتصرف القضائي الذي يعتبر وكيلًا عن المفلس والدائنين في نفس الوقت، أما المصفي فهو يعتبر وكيلًا عن الشركة لوحدها كشخص معنوي غير أنه يجوز أن يزود الدائنون المصفي بوكالة صريحة أو يكون المصفي ممثلًا للشركة والدائنين في نفس الوقت، يظهر من خلال نص المادة 445 من القانون المدني الجزائري أن هناك طريقتين لتعيين المصفي، تتمثل الطريقة الأولى وهي الأصل في أن يعين المصفي من طرف أغلبية الشركاء وإذا لم يتفق الشركاء على تعيينه، فيتم وفق الطريقة الثانية من طرف القضاء بناء على طلب كل من يهمه الأمر .

1. تعيين المصفي بواسطة الشركاء :

عملا بنص المادة 445 القانون المدني الجزائري فإن الجهة التي تملك سلطة تعيين المصفي هي إرادة الشركاء التي يتضمنها العقد التأسيسي للشركة أو نظمها المقررة، وفي الحالة التي لا يذكر فيها من يملك سلطة التعيين حسب العقد التأسيسي، فإن المادة 445 توكل أمر تعيين المصفي إلى الشركاء أنفسهم، مع مراعاة الأغلبية العددية في ذلك.

كما يمكن أن تقرر أغلبية الشركاء أن يقوم بالتصفية واحد أو أكثر يعينون بالذات، وتكفي في هذا الصدد الأغلبية العادية (النصف واحد) فلا يشترط الاجماع ولا أغلبية خاصة، كما لا يشترط أن يكون المصفي الذي تعيينه أغلبية الشركاء شريكا بل يمكن أن يكون أجنبيا. حيث يحق للشركاء أن يعينوا عدة مصفين متى رأوا أن عملية التصفية تحتاج إلى عملية التصفية تحتاج إلى ذلك ولهم أن يحددوا شروط تعيينهم و وظائفهم، كما لهم أن يجيزوا انفراد كل مصف

منهم بعمل معين، إذ الأصل أنه لا يجوز لأي مصف من هؤلاء أن يعمل منفرداً عن بقية المصفيين¹.

وإذا كان لأحد المصفيين إمكانية الانفراد بأي عمل فإنه يكون لكل المصفيين الآخر ينحق الاعتراض على العمل شريطة أن يقع هذا الاعتراض قبل انتهاء هذا العمل من المصفي، فيكون عندئذ من حق غالبية المصفيين رفض الاعتراض.

2- تعيين المصفي بواسطة القضاء :

إذا كان الأصل العام هو تعيين المصفي بواسطة الشركاء على النحو المذكور أعلاه، فإنه من جهة أخرى يكون للقضاء أن يتولى تعيين المصفي في حالات معينة، فقد يحدث أن يمتنع الشركاء عن تعيين المصفي أو أنهم حاولوا تعيينه ولكنهم لم يحصلوا على الأغلبية المطلوبة، ففي هذا المجال يمكن حصر الحالات التي يكون فيها تعيين شخص أو أشخاص المصفيين من طرف القضاء وهي حالتين، حالة عدم اتفاق الشركاء على تعيين المصفي وحالة انقضاء الشركة بحكم قضائي

أ- حالة عدم اتفاق الشركاء على تعيين المصفي

يتم تعيين المصفي بواسطة القضاء في حالة عدم اتفاق الشركاء على ذلك، وهو غالباً ما يتم عن طريق طلب يقدم من طرف الشركاء أو أحدهم، وهذا ما نصت عليه المادة 783 ق.ت.ج. وتم تكوين المصفي بواسطة القضاء في حالة عدم اتفاق الشركاء على ذلك، وهو غالباً ما يتم عن طريق طلب يقدم من طرف الشركاء أو أحدهم، وهذا ما نصت عليه المادة 783 ق.ت.ج. إن لم ينعي الشركاء من تعيين مصفي فإن تعيينه يقع بأمر من رئيس المحكمة بعد فصله في العريضة.

¹ القانون المدني الجزائري، المادة 445.

يتم هذا التعيين بناء على أمر استعجالي من رئيس المحكمة، ويجوز لكل من يهمله الأمر أن يرفع معارضة ضد الأمر في أجل خمسة عشرة يوما من تاريخ نشره أمام المحكمة ولهذه الأخيرة أن تعين مصفى آخر، ويجب أن يقدم الطلب من قبل الشركاء كلهم أو أحدهم أو ورثتهم، ولا يملك غيرهم هذا الحق وخاصة دائني الشركة لأن المصفي يعد وكيلًا عن الشركة والشركاء لا يعد وكيلًا عن دائن الشركة بينما يثبت هذا الحق لدائني كل شريك في امكانية استعماله لحقوق مدينهم بطلب تعيين المصفي من قبل القضاء وذلك بطريقة الدعوى غير المباشرة، ويبقى لدائني الشركة إذا لم تسدد ديونهم أن يطلبوا إعلان افلاس الشركة المنحلة.

ب- حالة انقضاء الشركة بحكم قضائي :

ورد في نص المادة 441 ق.م.ج بأنه يجوز أن تحل الشركة بحكم قضائي بناء على طلب أحد الشركاء ولعدم وفاء شريك بما تعهد به او بأي سبب آخر ليس هو من فعل الشركاء ويقدر القاضي خطورة السبب المبرر لحل الشركة، ويكون باطلا كل اتفاق يقضي بخلاف ذلك. كما تنص كذلك المادة 784 ق. ت . ج على أنه إذا وقع انحلال الشركة بأمر قضائي فإن هذا القرار يعين مصفيا واحدا أو أكثر ."

في هذه الحالة يختلف الأمر عن الحالة الأولى لكون أن أمر الانقضاء يكون بفضل القضاء، أي أن القاضي هنا يأمر بانقضاء الشركة وبتعيين مصف واحد أو أكثر لتصفية موجوداتها، بينما في الحالة الأولى فإن الانقضاء قد حصل لأي سبب من الأسباب السابق ذكرها، غير أن أمر تعيين المصفي لم يحسم لسبب وجيه، تعين بعده اللجوء إلى القضاء للفض في أمر اختلاف الشركاء وعدم تمكنهم من تعيين شخص المصفي، ومهما كان السبب المؤدي إلى تعيين المصفي ، ومهما كان السبب المؤدي إلى تعيين المصفي قضاء فإن هذا الحكم و كغيره من الأحكام قابل لمطعن فيه

حيث أن المادة 783 القانون التجاري الجزائري نصت على جواز المعارضة ضد الأمر المعين للمصفي خلال خمسة عشرة يوما اعتبارا من تاريخ نشر الأمر، و ذلك من طرف كل ما يهمله الأمر، على أنو يجب عليه احترام النصوص المشار اليها في المادة 757 القانون التجاري الجزائري و المتعمقة به. هذا و أن أمر تعيين المصفي يكون من الاختصاصات المحضة لرئيس المحكمة التي يقع تحت دائرة اختصاصها المركز الرئيسي لمشركة المنقضية، فيقوم بتحديد شخص المصفي من بين الشركاء كما يمكن لو أن يختاره من الغير .كما لا يمنع القانون أن يعين رئيس المحكمة في قرار التعيين عدة مصفين بالنظر إلى وضعية الشركة و لو أن يبين شروط عملهم معا.

تحدد سلطات المصفي في سند تعيينه سواء كان ذلك السند هو القانون الأساسي للشركة أم أمر من المحكمة، لكن اذا لم تحدد سلطاته فإن المادة 788ق.ت.ج قد نصت على أنه "يمثل المصفي الشركة و تخول له السلطات الواسعة لبيع الأصول و لو بالتراضي، غير أن القيود الواردة على هذه السلطات الناتجة عن القانون الأساسي أو أمر التعيين لا يحتج بها على الغير، و تكون له اهلية لتسديد الديون و توزيع الرصيد الباقي.¹ اذ قام المشرع الجزائري حماية لحقوق الشركة و الشركاء و الدائنين بإخضاع أعمال المصفي إلى الرقابة، فحق الرقابة في حالة تصفية الشركة تكون من حق الأطراف المعنية بها كلها تقريبا ان و على هذا الأساس فإن أهم جهة تراقب المصفي هم الشركاء و وكذا للدائنين ، وقد تكون الرقابة من طرف المراقبين.

كما للمصفي الاعمال التمهيدية في جملة من الخطوات التحضيرية التي يقوم بها المصفي من أجل الإعداد الجيد للتصفية، و هذه الأعمال تستدعي المحافظة على موجودات الشركة و حقوقها، كتجديد العقود إذا كانت احتياجات عملية التصفية تستدعي ذلك كعقود الإيجار،

¹بن سميشة خديجة، المرجع سابق، ص 36.

بالإضافة إلى تثبيت تفضية مديني الشركة ، كما يتوجب عليه القيام بكل الأعمال اللازمة كأعمال الصيانة و الترميمات و رفع الدعاوى أمام القضاء و تمثيل الشركة ،وتتمثل هذه الأعمال التمهيديّة أساسا في القيام بعمليات النشر، استلام دفاتر الشركة ، إعداد قائمة الجرد و الميزانية ، نزع الأختام بعد أن يقوم المصفي بالأعمال التمهيديّة و التي تهدف إلى المحافظة على أموال الشركة و حصرها، يباشر المصفي أعمال أخرى تدعى بالأعمال الفعلية و التي تتمثل في الاستمرار في استغلال الشركة، استيفاء حقوق الشركة، سداد ديون الشركة، انتهاء التصفية و شطب الشركة من السجل التجاري¹.

علاوة على ذلك، وضع المشرّع آلية قانونية تضمن إمكانية عزل المصفي في حال تقصيره أو إخلاله بواجباته، سواء بسبب سوء التصرف، الإهمال، خيانة الأمانة، أو عدم الكفاءة، ويتم ذلك من خلال اتخاذ قرار بعزله إما من قبل الشركاء والجمعية العامة في حالة التصفية الطوعية، أو من قبل المحكمة المختصة إذا كان التعيين قضائياً، مع نشر قرار العزل في النشرات الرسمية، مما يضمن الشفافية وحماية مصالح الدائنين والشركاء.

إن تعيين المصفي ليس مجرد إجراء شكلي أو روتيني، بل هو من العمليات القانونية والتنظيمية التي تستوجب دقة متناهية، لما تحمله من آثار قانونية ومالية بالغة الأهمية، خصوصاً في تلك التي تعتمد على أصول غير تقليدية مثل الملكية الفكرية أو الابتكار التكنولوجي. ويبرز دوره كحلقة وصل حيوية تضمن التوازن بين حقوق الأطراف المختلفة، وتحقيق العدالة المالية والقانونية، وحماية النظام الاقتصادي العام، فضلاً عن المحافظة على ثقة المستثمرين والمجتمع التجاري في آليات الحل القانوني المنظم.

¹بن فريحة زهية، النظام القانوني لتصفية الشركات التجارية في القانون الجزائري، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر 1، كلية الحقوق، 2020، ص. 102.

وفي ضوء ذلك، يتضح أن التعامل مع عملية تعيين المصفي وتنظيم مهامه يجب أن يستند إلى فهم عميق للتشريعات القانونية ذات الصلة، إضافة إلى الحاجة الملحة لوجود مؤسسات ذات كفاءة عالية متخصصة في هذا المجال، قادرة على الإشراف على تنفيذ إجراءات التصفية بشكل يحقق النزاهة والكفاءة والشفافية. وهذا يبرز أهمية تطوير الأطر القانونية والتنظيمية التي تحكم عمليات التصفية، بما يتماشى مع التطورات الاقتصادية والتكنولوجية الحديثة، ويدعم الاستقرار الاقتصادي والتجاري على المدى الطويل .

الفرع الثاني: مراحل التصفية القانونية

التصفية القانونية للشركات التجارية من أبرز الآليات القانونية التي تلجأ إليها الجهات المختصة عند توقف الشركة عن ممارسة نشاطها التجاري، سواء كان هذا التوقف ناتجاً عن قرار إرادي من الشركاء أو بفعل قوة قاهرة، أو بسبب صدور حكم قضائي يقضي بحل الشركة. ويكمن الهدف الجوهرى من هذه التصفية في إنهاء الوجود القانونى للشركة بطريقة منظمة ومشروعة، تسهم في تسوية جميع الحقوق والالتزامات الناشئة عن نشاطها التجاري، سواء تلك المتعلقة بالشركاء، أو الدائنين، أو المستخدمين، أو الإدارة الجبائية، وغيرها من الأطراف ذات العلاقة. وتتم هذه العملية وفقاً لجملة من المراحل المتعاقبة والمنظمة بموجب القوانين التجارية السارية، بما يضمن حماية الحقوق وتجنب النزاعات القانونية التي قد تنشأ لاحقاً.

المرحلة الاولى : يُقصد بحل الشركة التجارية إنهاء نشاطها ككيان قانوني قائم، نتيجة توافر أسباب معينة نص عليها القانون أو بناءً على إرادة الشركاء أو بموجب حكم قضائي. ولا يُعتبر الحل في حد ذاته نهاية فعلية لوجود الشركة، بل يُعد نقطة الانطلاق لمرحلة التصفية، والتي يتم من خلالها تسوية الحقوق والديون وإنهاء العلاقات القانونية والمالية بين الشركة والأطراف المرتبطة بها. وقد نظم المشرع الجزائري هذا الموضوع في القسم الرابع من القانون التجاري ضمن الأمر رقم 59-75، حيث تناول الأسباب المؤدية للحل وآثاره القانونية، وكيفية الانتقال إلى مرحلة التصفية. وتُعد المادة 201 من القانون التجاري المرجع الأساسي في تحديد أسباب

حل الشركة، إذ تنص على أن الشركة تتحل بانقضاء الأجل المحدد لها، أو بتحقيق الغرض الذي أنشئت من أجله، أو باستحالة تحقيقه، أو بهلاك مال مخصص لاستغلالها، أو باتفاق الشركاء، أو بقرار قضائي، أو لأي سبب آخر يحدده العقد أو القانون.

وتتنوع الأسباب المؤدية إلى حل الشركة، فمنها ما هو قانوني تلقائي، كحالة انتهاء المدة المحددة في عقد التأسيس، حيث يؤدي انقضاء الأجل إلى حل الشركة دون الحاجة إلى اتخاذ قرار إضافي، ما لم يتم الاتفاق على التمديد وفقاً للإجراءات المنصوص عليها قانوناً. كما تُعد استحالة تحقيق الغرض من الأسباب القانونية للحل، فإذا كان غرض الشركة إنشاء مشروع معين ثم اتضح لاحقاً أن تنفيذه أصبح مستحيلاً، فإن الشركة تُحل بقوة القانون. وكذلك الحال في حالة هلاك المال المخصص لاستغلال الشركة، كأن تهلك المعدات أو العقار الأساسي الذي يشكل جوهر النشاط دون إمكانية تعويضه، ما يجعل من استمرار الشركة أمراً غير ممكن من الناحية الواقعية والقانونية.

المرحلة الثانية : يُمكن أن ينشأ الحل أيضاً بناءً على إرادة الشركاء، إما باتفاق جماعي في الشركات التي تتطلب ذلك، أو بالأغلبية المنصوص عليها في عقد التأسيس. ويُعد هذا النمط من الحل أكثر شيوعاً في الشركات التي تقوم على الاعتبار الشخصي، كأن يتفق الشركاء على إنهاء الشركة لأسباب اقتصادية أو تنظيمية أو بسبب الخسائر المتراكمة. وقد نصت المادة 202 من القانون التجاري ضمناً على إمكانية الحل باتفاق بين الشركاء، ما يتيح لهم ممارسة سلطتهم التعاقدية في إدارة مصير الشركة، شريطة أن يكون القرار مُتخذاً وفق الإجراءات الشكلية، مثل الدعوة لانعقاد الجمعية العامة في شركات الأموال، أو قرار جماعي في شركات الأشخاص كما قد يُقرر القضاء حل الشركة بناءً على طلب أحد الشركاء في حال وجود سبب مشروع، مثل وجود خلافات مستحكمة بين الشركاء، أو ارتكاب المديرين لخرق جسيم في التسيير المالي أو الإداري، أو إذا توقفت الشركة عن تحقيق أرباح وكانت في وضع مالي حرج لا يسمح بالاستمرار. وقد ترك المشرع تقدير "السبب المشروع" للمحكمة، بالنظر إلى وقائع كل قضية على حدة.

ويترتب على حل الشركة مجموعة من الآثار القانونية، أبرزها دخولها في طور التصفية، وهو ما نصت عليه المادة 211 من القانون التجاري بوضوح، حيث جاء فيها أن "حل الشركة يترتب عليه دخولها في التصفية"، وتستمر الشخصية المعنوية خلال هذه المرحلة فقط بقدر ما يلزم لإتمام عملية التصفية. وهذا يعني أن الشركة تُمنع من ممارسة نشاطها الأصلي، ولا يجوز لها إبرام عقود جديدة تتعلق بالغرض الذي أُنشئت من أجله، بل يقتصر نشاطها على تصفية موجوداتها و سداد التزاماتها تجاه الغير. كما يترتب على الحل تعيين مصفٍ يُمثل الشركة قانونًا ويحل محل المديرين السابقين، سواء تم تعيينه من طرف الشركاء أو عن طريق القضاء. وتوجب المادة 213 من القانون التجاري الإعلان عن قرار الحل أو تعيين المصفي في السجل التجاري ونشره رسميًا في النشرة القانونية، حتى يكون القرار نافذًا تجاه الغير، وتقاديًا لأي تصرف غير مشروع قد يصدر عن الشركة بعد حلها.

ان "حل الشركة لا يُعد إلغاءً مباشرًا للشخصية المعنوية، بل بداية لتصفية منظمة يُراعى فيها توازن العلاقات المالية والقانونية بين مختلف الأطراف"، كما أن "حل الشركة خطوة أساسية لضمان إنهاء وجودها وفق إطار قانوني يمنع التحايل أو ضياع الحقوق، خاصة بالنسبة للدائنين وأصحاب المصالح" ويُعد هذا الإجراء أيضًا وسيلة قانونية ضرورية لتقادي الإفلاس غير المنظم، أو الاستمرار غير القانوني في نشاط فقد مبررات وجوده.

المرحلة الثالثة: بعد صدور قرار الحل ودخول الشركة في طور التصفية، تبدأ مرحلة جديدة تختلف كليًا من حيث الهدف والوظيفة، حيث تتحول الشركة من كيان اقتصادي يسعى لتحقيق الربح إلى كيان قانوني مؤقت يهدف إلى إنهاء الالتزامات وتسوية الوضع المالي. وتُعد التصفية عملية قانونية منظمة تتم عبر جملة من الإجراءات المترابطة، تبدأ بتعيين مصفٍ وتحديد صلاحياته، وتنتهي بإعداد التقرير النهائي وغلق ملف الشركة نهائيًا. وقد نصت المادة 214 من القانون التجاري على أن "يُعين المصفي إما باتفاق الشركاء أو بقرار من المحكمة عند الاقتضاء، ويجب أن يُقيد القرار بالسجل التجاري". ويُعتبر المصفي هو الشخص المكلف بإنجاز كل الإجراءات المرتبطة بالتصفية، من جرد الأصول إلى سداد الديون، مرورًا بتمثيل الشركة قانونيًا في الدعاوى أو أمام الهيئات الرسمية، وصولًا إلى تصفية الحسابات وتوزيع المتبقي من الأموال بين الشركاء إن وُجد.

ويجب على المصفي، بمجرد تعيينه، الشروع في عملية حصر أصول وخصوم الشركة، من خلال إعداد قائمة دقيقة وشاملة بجميع ممتلكات الشركة، سواء كانت عقارات، منقولات، أرصدة مالية، أدوات إنتاج، أو حقوق لدى الغير. وفي المقابل، يتعين عليه كذلك تحديد الالتزامات المالية المترتبة على الشركة، كالقروض البنكية، الضرائب غير المسددة، أجور العمال، والديون التجارية. وقد أوجب القانون التجاري الجزائري نشر إعلان عن افتتاح التصفية في الصحف القانونية، وذلك لتمكين الدائنين من التقدم بمطالباتهم في الآجال القانونية، وهو ما يُعزز مبدأ الشفافية ويحول دون ضياع حقوق الغير. وأشار عبد العزيز نواري في هذا السياق إلى أن "الإشهار هو الضمان الوحيد لفتح المجال أمام جميع الدائنين لإثبات مطالبهم في مواجهة الشركة قبل انقضائها".

المرحلة الرابعة: يُباشِر المصفي بعد الانتهاء من عملية الحصر والفرز المالي، مرحلة تصفية الأصول وتسوية الديون، وهي مرحلة دقيقة وحساسة نظراً لطبيعتها المالية ولتأثيرها المباشر على حقوق الدائنين. وتُنَفَّذ هذه المرحلة من خلال بيع ممتلكات الشركة بطريقة قانونية، سواء عن طريق المزاد العلني أو البيع المباشر، ثم يتم تحويل العائدات إلى سيولة مالية تُخصَّص لتسديد الديون حسب ترتيب الأولوية. ويخضع هذا الترتيب لقواعد دقيقة، حيث تُسَدَّد أولاً الديون ذات الامتياز، مثل أجور العمال والمستحقات الجبائية، تليها الديون المضمونة برهون، ثم الديون العادية. وفي حال لم تكن السيولة كافية لتغطية كل الديون، تُتَّخَذ إجراءات خاصة، مثل طلب فتح إجراءات الإفلاس في حالة العجز التام. وقد أوضح محمد صديقي أن "تجاح هذه المرحلة يرتبط بالشفافية في إدارة الأصول، وتوثيق كل العمليات بدقة في سجلات رسمية تتيح الرقابة والمراجعة".

عند الانتهاء من تسوية الديون وتصريف الأموال، يقوم المصفي بإعداد تقرير نهائي مفصل يتضمن مجمل العمليات التي تم تنفيذها خلال فترة التصفية، ويوضح فيه المركز المالي النهائي، ويوصي بغلاق الشركة نهائياً. يُعْرَض هذا التقرير على الجمعية العامة للشركاء للمصادقة عليه في حال التصفية الطوعية، أو يُرْفَع إلى المحكمة في حال التصفية القضائية. وبعد المصادقة، يُصَار إلى شطب الشركة نهائياً من السجل التجاري، وهو الإجراء الذي يُعد بمثابة الإعلان الرسمي عن انتهاء الشخصية المعنوية للشركة وزوالها التام من الوجود القانوني.

"المرحلة الأخيرة من التصفية لا تقل أهمية عن المراحل السابقة، إذ إنها تُحصن الوضع القانوني للشركاء وتُنهي التزاماتهم تجاه الغير بطريقة قانونية محكمة" ويتم النشر الرسمي لعملية الشطب في الجريدة الرسمية أو في النشرة القانونية المعتمدة، ما يُتيح للجهات الاقتصادية والإدارية التأكد من زوال الشركة وعدم إمكان تعاملها بعد ذلك بصفة قانونية.

المرحلة الخامسة : تُخلف عملية التصفية آثارًا قانونية متشعبة تمسّ مختلف أطراف العلاقة التجارية، لا سيما الشركاء والدائنين، حيث تؤدي إلى إعادة ترتيب الحقوق والواجبات وفقًا لما يتبقى من أموال بعد تصفية الأصول وتسوية الخصوم. فعلى صعيد الشركاء، إذا تبقى رصيد إيجابي بعد سداد الديون، يُوزع هذا الرصيد بينهم بحسب نسب مشاركتهم في رأس المال، أو وفقًا لما هو منصوص عليه في عقد الشركة. أما إذا لم تكفِ أموال الشركة لتغطية جميع الديون، فقد يُطلب من الشركاء، خصوصًا في شركات الأشخاص، تغطية العجز من أموالهم الخاصة، تطبيقًا لمبدأ المسؤولية غير المحدودة، كما هو الحال في شركة التضامن، حيث يسأل الشريك عن ديون الشركة في ماله الخاص إذا لم تُغطَّ بالأصول. وتنص المادة 551 من القانون التجاري الجزائري على أن "الشركاء في شركة التضامن مسؤولون بصفة تضامنية وغير محدودة عن ديون الشركة"، مما يجعلهم عرضة للمطالبة القضائية من قبل الدائنين في حال لم يُنجز السداد من خلال التصفية أما بخصوص الدائنين، فتُعتبر مرحلة التصفية بمثابة الفرصة الأخيرة لهم لاسترجاع مستحقاتهم، ولذلك منحهم المشرع وسائل قانونية لضمان حقوقهم، مثل الاعتراض على التصفية في حال إهمال حقوقهم، أو متابعة المصفي قضائيًا في حال ثبوت تقصير أو تلاعب. وقد أقرّ الاجتهاد القضائي الجزائري في العديد من قراراته بحق الدائن في رفع دعوى أمام المحكمة التجارية للطعن في التقرير النهائي للتصفية، إذا تضمن توزيعًا غير عادل أو إهمالًا لمطالبهم. كما أن شطب الشركة من السجل التجاري لا يمنع من رفع دعاوى فردية ضد الشركاء في شركات الأشخاص، طالما لم تُسدّد الديون في إطار التصفية.

المرحلة السادسة : توجد حالات خاصة ترتبط بالتصفية القانونية تستوجب معالجة دقيقة، مثل تصفية الشركات التي يكون أحد أطرافها في حالة إفلاس، أو الشركات المختلطة التي تضم شركاء طبيعيين ومعنويين، أو الشركات التي تحوز على أصول في الخارج. ففي حالة إفلاس أحد الشركاء أو إفلاس الشركة ذاتها أثناء التصفية، تتداخل الإجراءات بين تصفية الشركة

وإجراءات التسوية القضائية أو الإفلاس المنصوص عليها في قانون الإجراءات المدنية والتجارية، مما يستدعي تدخل المحكمة لتحديد الأولويات بين مصالح الدائنين وسير التصفية. وتنص المادة 215 من القانون التجاري على أن "يوقف كل إجراء يتعارض مع مقتضيات التصفية أو يعرقل سيرها العادي"، في إشارة إلى وجوب تنسيق الإجراءات القضائية المختلفة ضمن مسار قانوني موحد¹. أما في حالة وجود ممتلكات أو ديون بالخارج، فإن المصفي يُلزم باللجوء إلى قواعد القانون الدولي الخاص أو الاتفاقيات الثنائية، بما في ذلك توكيل محامين أو وكلاء محليين في تلك الدول، لإتمام إجراءات البيع أو التحصيل. وتُعد هذه العملية أكثر تعقيداً وتستلزم خبرة تقنية وقانونية دقيقة، لا سيما إذا كانت الدول المعنية لا تعترف بالأحكام الجزائرية مباشرة. وقد أشار الأستاذ محمد نوري في دراسته حول التصفية الدولية إلى أن "المصفي الجزائري يواجه صعوبات فعلية في تتبع الأموال أو الديون الواقعة خارج الوطن، مما يتطلب في بعض الأحيان اللجوء إلى القضاء الأجنبي أو التحكيم الدولي".

في المجمل، تُعد التصفية القانونية للشركة مرحلة محورية في إنهاء الكيان التجاري بشكل منظم يضمن حماية الحقوق ويمنع النزاعات. غير أن فعالية هذه التصفية تظل مرهونة بصرامة تطبيق القواعد القانونية وشفافية إدارة المصفي، فضلاً عن دور الجهات الرقابية والقضائية في مراقبة العملية من بدايتها إلى نهايتها.

المطلب الثالث: التحديات القانونية في تصفية الشركات الناشئة في الجزائر

تتم تصفية الشركات الناشئة في الجزائر بناءً على القواعد العامة المنظمة لتصفية الشركات التجارية، نظراً لعدم تضمين المرسوم التنفيذي 20-254 لأي نصوص صريحة تُحدّد كيفية تصفية هذه الفئة من الشركات. ويترتب عن ذلك تطبيق الأحكام العامة بشأن تعيين المصفي، سلطاته، إجراءات الجرد والبيع، والدفع للدائنين، رغم أن هذه الآليات قد لا تكون مناسبة لطبيعة الشركات الناشئة التي لا تملك أصولاً مادية ثابتة في كثير من الحالات.

¹قمداني فاطمة الزهرة، أحكام تصفية الشركات التجارية في القانون الجزائري، مذكرة ماستر، جامعة سوق أهراس، 2022، ص

الفرع الأول: غياب إطار قانوني خاص وتبعية الشركات الناشئة للقانون العام

تُبين الدراسة المعمّقة لموضوع التصفية القانونية للشركات التجارية مدى الأهمية البالغة التي تحتلها هذه المرحلة في الدورة الحياتية للشركة، باعتبارها تمثل الحلقة الختامية التي تُنتهي وجودها القانوني وتُعيد ترتيب الحقوق والالتزامات بين مختلف الأطراف المتعاملة معها فقد أثبتت المعالجة القانونية والتنظيمية لهذه العملية أن المشرّع الجزائري أحاطها بإطار صارم من القواعد، سواء من حيث الشروط الشكلية والموضوعية لافتتاحها، أو من حيث مراحلها الإجرائية كما برز من خلال التحليل أن نجاح التصفية القانونية لا يقتصر فقط على احترام الإجراءات الشكلية، بل يتطلب شفافية مالية، وكفاءة مهنية عالية من قبل المصفي، وإشرافاً رقابياً فعالاً من الجهات القضائية المختصة، خصوصاً في الحالات التي تتداخل فيها الحقوق والمصالح، أو تلك التي تمس أطرافاً متعددة كالدائنين والعمال والسلطات الجبائية. من جهة أخرى، أظهرت حالات التصفية القضائية، خاصة تلك الناشئة عن إفلاس الشركات، تعقيدات حقيقية في التطبيق، لاسيما في ظل غياب التنسيق المحكم بين مختلف الهيئات المتدخلة، وصعوبة حصر الذمم المالية بدقة، فضلاً عن بطء الإجراءات، مما يؤدي في كثير من الأحيان إلى ضياع حقوق الدائنين أو إلى إطالة أمد التصفية دون مبرر موضوعي. كما تطرح التصفية الدولية تحديات إضافية تتعلق بالاعتراف بالأحكام الوطنية في الخارج، وتنفيذها في إطار أنظمة قانونية مختلفة.

وبناءً عليه، فإن التصفية القانونية ليست مجرد إجراء إداري، بل هي عملية معقدة متعددة الأبعاد، تتطلب الإلمام بالنصوص القانونية، والدقة في تنفيذ الإجراءات، والتوازن في مراعاة حقوق الأطراف المختلفة. وتُكتسب هذه الأهمية مضاعفة في حالة تصفية الشركات الناشئة التي غالباً ما تتضمن استثمارات فكرية، أصول غير مادية، أو شركات تكنولوجية دقيقة، ما يستدعي خبرة قانونية ومحاسبية عالية لضمان التصفية العادلة والمنظمة. وعليه، فإن تعزيز كفاءة نظام التصفية القانونية يساهم في حماية المناخ الاستثماري وتكريس الثقة في النظام الاقتصادي ككل.

الفرع الثاني: خصوصيات ناتجة عن طبيعة الشركة الناشئة وتحدياتها العملية

تتميز الشركات الناشئة بعدد من الخصوصيات التي تُعَدُّ عملية التصفية، أهمها:

الشركات الناشئة التي تعتمد بشكل كبير على التمويل غير التقليدي، سواء من خلال دعم مباشر من الدولة، أو برامج حاضنة، أو استثمارات رأس المال المخاطر، أو منح الابتكار، وهو ما يميّزها عن الشركات التجارية الكلاسيكية التي تنشأ غالبًا برأسمال ثابت ممول من الشركاء. هذا النمط من التمويل لا يخضع بالضرورة لإثباتات قانونية واضحة مثل القروض البنكية أو السندات، مما يصعب على المصفي ضبط الوضع المالي للشركة بدقة عند الدخول في مرحلة التصفية، ويؤدي أحيانًا إلى تجاهل مطالبات أطراف غير مصنّفة تقليديًا كدائنين، كالممولين التقنيين أو المساهمين غير المسجلين. إن هذا الغموض في الهيكل المالي يُعَدُّ إعداد قائمة الدائنين وتحديد أولوية التسديد

بحكم طبيعتها الابتكارية، على الأصول غير المادية مثل البرمجيات، قواعد البيانات، التطبيقات، أو حتى نماذج العمل (business models)، بدلًا من الأصول المادية الملموسة مثل العقارات والمعدات. وعند الدخول في التصفية، تُطرح إشكالية قانونية حول إمكانية تقييم هذه الأصول من جهة، وشرعية بيعها من جهة أخرى، خصوصًا إذا لم تكن مسجلة كملكية فكرية رسمية. كما أن العديد من هذه الأصول تعتمد على السوق الرقمي وتتعلق بعنصر الثقة أو قاعدة المستخدمين، وهو ما لا يمكن نقله بسهولة إلى الغير. وبالتالي، فإن غياب أصول قابلة للتسييل يُفرغ إجراءات التصفية من محتواها العملي، وقد يجعلها شكلية في كثير من الحالات.

غالبًا ما يُؤسس هذا النوع من الشركات على يد شباب مبتكرين ذوي خلفية تقنية أو رقمية، وليس لديهم إلمام كافٍ بالجوانب القانونية والتنظيمية، لا سيما تلك المتعلقة بالإجراءات الختامية عند الفشل أو التوقف عن النشاط. وقد لوحظ من خلال بعض الحالات الواقعية أن مؤسسي الشركات الناشئة يتوقفون عن ممارسة النشاط دون الدخول رسميًا في إجراءات التصفية، مما يؤدي إلى بقاء الشركة قائمة من الناحية القانونية رغم زوالها فعليًا، وهو ما قد يترتب تبعات قانونية خطيرة، مثل بقاء المسؤولية التضامنية قائمة تجاه الدائنين، أو التعرض للغرامات والعقوبات من قبل مصلحة الضرائب أو الضمان الاجتماعي

إن النشاط الذي تمارسه الشركات الناشئة يكون في الغالب ذا طبيعة رقمية أو ابتكارية، مثل تطوير تطبيقات، حلول ذكاء اصطناعي، أو خدمات سحابية هذا الطابع الخاص يثير عددًا من الإشكالات القانونية عند تصفية الشركة، من بينها:

هل يُعتبر التطبيق الإلكتروني أصلًا قابلاً للبيع؟ وما مصير بيانات المستخدمين المسجلين؟ وهل يحق للمصفي الاطلاع على الكود المصدري؟ وهل يُعد من الأصول التقنية المحمية؟ إن القانون التجاري الحالي، وحتى القوانين ذات الصلة بالملكية الفكرية، لا تُقدّم إجابات دقيقة على هذه الأسئلة، وهو ما يجعل المصفي أمام فراغ قانوني حقيقي، قد يعطل سير التصفية أو يعرض الشركة لنزاعات جديدة بدل تصفيتها بسلام¹.

¹تم الاطلاع على الموقع الرسمي fasterCapital، تاريخ 2025/06/22، <https://www.fastercapital.com>

الخاتمة

بدأ الاتجاه نحو دعم ريادة الأعمال في الجزائر يتجلى من خلال إطلاق برامج حكومية ومبادرات من مؤسسات مختلفة تهدف إلى تشجيع إنشاء الشركات الناشئة وتوفير بيئة مناسبة لنموها ورغم استحداث نظام قانوني خاص بها، مثل المرسوم التنفيذي رقم 20-254 إلا أن هذه الشركات تظل تواجه العديد من التحديات، خاصة في بداياتها حتى في الدول المتقدمة نتيجة لتبنيه للأفكار المستحدثة والابداعية والتي عادة ما تكون عالية المخاطرة ما يؤدي أحياناً إلى تعثرها أو توقفها النهائي .

تصفية الشركات الناشئة مرحلة ضرورية في دورتها القانونية، وليس مجرد نهاية لمشروع اقتصادي، مما يتطلب إجراءات خاصة تضمن حقوق جميع المعنيين من مؤسسين وممولين ودائنين وشركاء و في هذا السياق وتزداد الصعوبات في ظل غياب إجراءات مبسطة وسريعة تتماشى مع إمكانيات الشركات الناشئة، مما يطيل أمد التصفية ويرفع التكاليف، وهو ما يتنافى مع طبيعتها التي تستدعي مرونة في الإجراءات في المقابل نجد دولاً أخرى فإن تجارب دولية كثيرة أظهرت فعالية إنشاء مساطر قانونية مرنة وسريعة و الضمانات القانونية الضرورية لكل الأطراف خاصة بالشركات الناشئة. ورغم أن نقل هذه النماذج لا يمكن أن يكون حرفياً، إلا أن الإشارة إليها توفر قاعدة لإبداع إطار جزائري يستجيب للواقعين القانوني والاجتماعي الوطني، ويعزز فرص النجاح، لا فقط عبر التأسيس، بل حتى عند الفشل و كخطوة استجابة لضرورات اقتصادية والحاجة الى تحسين الكفاءة تم لخروج بنتائج وتوصيات تخدم التوجهات المستقبلية التي يمكن تلخيصها في نتائج سلبية و ايجابية تتمثل في :

التوصيات والحلول.:

تعزيز التكوين والدعم القانوني عبر إنشاء مراكز استشارة وتوعية، وتنظيم ورش عمل لتتقيف رواد الأعمال حول المخاطر والإجراءات.

إنشاء لجان قضائية أو دوائر تجارية متخصصة للتكفل بملفات تصفية الشركات، مما يضمن سرعة الإجراءات وفعاليتها.

تبسيط الإجراءات القانونية ينبغي تسهيل القوانين والإجراءات المتعلقة بتصفية الشركات لتقليل الأعباء على رواد الأعمال .

إيجاد آليات لحماية حقوق العمال في حال تصفية الشركة، بالإضافة إلى ضمان الحد الأدنى من الحماية القانونية للمستثمرين.

إدراج فصل خاص بالشركات الناشئة في القانون التجاري ، يشمل تصفية نشاطها، حماية المستثمرين، وضمان سلاسة الخروج من السوق دون تعقيدات بيروقراطية (وضع آلية إلكترونية لمتابعة إجراءات التصفية من خلال منصة رقمية رسمية)

الاستلهام من تجارب دول أخرى، مثل فرنسا وكندا، في كيفية تنظيم تصفية الشركات وفقاً لطبيعتها ونمط نشاطها، وليس وفقاً لصيغة قانونية موحدة

وفي الختام، يجب النظر إلى التصفية كمرحلة طبيعية في دورة حياة الشركات الناشئة، لا تعني بالضرورة نهاية المشروع، بل قد تكون بداية جديدة إذا تمت في إطار قانوني عادل وفعال، وإن تطوير النظام القانوني الخاص بتصفية الشركات الناشئة سيمثل خطوة أساسية نحو تعزيز مناخ الأعمال في الجزائر، وتحقيق توازن بين تشجيع المبادرة الخاصة وحماية الحقوق، بما يتلاءم مع التحولات الاقتصادية التي تعرفها البلاد.

قائمة المصادر

المراجع

- قائمة المصادر :

اولا- القوانين:

1. القانون المدني الجزائري، المادة 165.
2. القانون المدني الجزائري، المواد 416 و 445.
3. القانون المدني الجزائري، المواد 715 وما بعدها.
4. القانون التجاري الجزائري، المادة 215.
5. القانون التجاري الجزائري، المواد 544 و 715 مكرر
6. القانون التجاري الجزائري، المادة 544.
7. قانون رقم 15-21، المؤرخ في 30 ديسمبر 2015، يتضمن قانونًا توجيهاً للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي، الجريدة الرسمية الجمهورية الجزائرية ، العدد 71، ص 8، الصادرة في 06 جانفي 2016.
8. قانون رقم 02-17، المؤرخ في 11 يناير 2017، يتضمن قانونًا توجيهاً لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 02، الصادرة بتاريخ 18 جانفي 2017، ص 07.
9. قانون رقم 04-19 المؤرخ في 30 ديسمبر 2019، يتضمن قانون المالية لسنة 2020، الجريد الرسمية الجمهورية الجزائرية ، العدد 81، الصادرة بتاريخ 31 ديسمبر 2019، ص 26.

ثانيا-المراسيم التشريعية :

1. المرسوم التنفيذي رقم 20-254، مؤرخ في 15 سبتمبر 2020، يتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنات الأعمال وتحديد مهامها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 55، صادر في 21 سبتمبر 2020، ص 11.

قائمة المراجع باللغة العربية :

اولا-الكتب :

1. نادية فوضيل، أحكام الشركة طبقا لقانون التجاري الجزائري ، شركات لاشخاص، دار هومة، الجزائر، 1997، ص33.
2. عبد الحميد الشواربي، موسوعة الشركات التجارية شركات الاشخاص، الاموال و الاستثمار، الطبعة الثالثة، منشأة المعارف ، الاسكندرية، 2003 ص 105-115.
3. خوني رابح حساني رقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلة تمويلها، ايتراك لطباعة والنشر ، مصر ، 2008.
4. معمر خالد، النظام القانوني لمصفي الشركات التجارية في التشريع الجزائري و المقارن، دار الجامعة الجديدة، 2010، ص 51.
5. عبد الكريم قلالي، إجراءات الإفلاس في التشريع التجاري الجزائري، دار هومة، الجزائر، 2018، ص 89-97.
6. بلعسري محمد، الشرح العملي للقانون التجاري الجزائري، الجزائر، 2018، ص 186.
7. عبد الحق صافي، بطلان الشركات التجارية في القانون الجزائري، دار هومة، الجزائر، 2019، ص. 121-127.
8. عبد العزيز نواري، قانون الأعمال: الشركات التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2019، ص 212.
9. منصوري، سميرة، الالتزامات المدنية بين النظرية والتطبيق، دار هومة، الجزائر، 2019، ص. 230-239 .
10. محمد صديقي، القانون التجاري الجزائري، دار العلوم للنشر، الجزائر، 2020، ص. 54.
11. بن ناصر، محمد، شرح القانون التجاري الجزائري، الشركات التجارية، دار الهدى، الجزائر، 2021، ص213-220.
12. مرسللي، عبد الحميد، القانون التجاري الجزائري، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2022، ص. 188.

13. وداد بن قيراط، عثمان عثمانية، " تكنولوجيا المالية كفرصة للمؤسسات الناشئة بالجزائر Fintech"، ضمن :كتاب ملتقى التوجه نحو الاستثمار في المؤسسات الناشئة في ظل اقتصاد المعرفة ، رهان لتحقيق التنمية المستدامة، جامعة العربي بن مهيدي ، أم البواقي، 2,3 نوفمبر 2022، ص44.
14. مزيان أمينة، عماروش خديجة إيمان، "الشركات الناشئة في الجزائر بين واقعها ومتطلبات نجاحها"، الكتاب الجماعي حول : المؤسسات الناشئة ودورها في الإنعاش الاقتصادي في الجزائر، مخبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة أكلي محند أولحاج، البويرة، دون ذكر سنة النشر. ص 3.

ثانيا: الاطروحات و الرسائل و المذكرات جامعية :

-رسائل دكتوراه

1. حكيم الزايري ، دور حاضرات الأعمال في ترقية المؤسسات الناشئة StartUP دراسة حالة ، مذكرة لنيل شهادة دكتوراه ، جامعة الشهيد حمه لخطر بالوادي ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير ، الجزائر ، 2020 ص 29.
2. ياسين تليلي ،دراسة تحليلية للعوامل المؤثرة على نجاح أو فشل المؤسسات الناشئة في الجزائر ، مذكرة لنيل شهادة الدكتوراه ورقلة، جامعة قاصدي مرباح ،كلية العلوم الاقتصادية والعلوم تجارية علوم التسيير ،الجزائر، 2022ص08.

-رسائل الماجستير

1. محمد السبتي، فعالية رأس المال المخاطر في تمويل المشاريع الناشئة: دراسة حالة المالية الجزائرية للمساهمة FNALEP ، مذكرة ماجستير في علوم التسيير،كلية العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري ،قسنطينة، 2008-2009، ص 10.
2. قروي، نسيم، إجراءات التصفية القضائية في القانون الجزائري، مذكرة ماجستير، جامعة سطيف، 2018، ص 45-46 .

3. عبد العزيز بن حمو، الإفلاس في الشركات الناشئة: الأسباب والمعالجة القانونية، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1، 2020، ص 67.
4. كربال فوزي، رأس المال المخاطر في الجزائر: الفرص والتحديات، مذكرة ماجستير، جامعة قسنطينة، 2022، ص 55-78.

-رسائل الماجستير

1. بوشعيب حسن، مقدادي زهير، إنقضاء الشركات التجارية وتصفياتها"، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2021، ص 34.
2. عابد، هبة الله و بوحفصة صوفية، إنقضاء الشركات التجارية في التشريع الجزائري، مذكرة ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد البشير الإبراهيمي-برج بوعرييج، 2022، ص 75.
3. بوقندور تسدة، وبخروب لامية، الأجهزة الداعمة للمؤسسات الناشئة في التشريع الجزائري، مذكرة ماستر، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2022، ص 4.
4. قمداني فاطمة الزهرة، أحكام تصفية الشركات التجارية في القانون الجزائري، مذكرة ماستر، جامعة سوق أهراس، 2022، ص 125.
5. نسرين بن قريش، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة ودورها في المجال الاقتصادي، مذكرة ماستر، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2022، ص 21.
6. يعقوب فريال، طبائبية صليحة، الشركات الناشئة ودورها في تحقيق الإنعاش الاقتصادي، مذكرة ماستر، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، كلية العلوم الاقتصادية، 2022، ص 15.
7. مشوش محمد، أولاد سيدي عمر الطيب السادات، دور الشركات الناشئة في التنمية المحلية، مذكرة مقدمة لنيل ماستر في العلوم المالية والمحاسبة، جامعة العلوم الاقتصادية، غرداية، 2023-2024، ص 22.

ثالثاً: المجالات والمقالات :

1. هشام بروال، جهاد خلوط، "التعليم المقاولاتي وحتمية الابتكار في المؤسسات الناشئة"، مجلة معهد العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، العدد 03، المجلد 20، 2017، ص 2.
2. شريفة بو الشعور، "دور حاضرات الأعمال في دعم وتنمية المؤسسات الناشئة: Startup دراسة حالة الجزائر"، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 04، العدد 02، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، 2018، ص 421-422.
3. أسماء بلعما، "التمويل الجماعي آلية مبتكرة لزيادة فرص تمويل الشركات الناشئة - إشارة إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا"، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، جامعة محمد بوضياف - المسيلة، المجلد 05، العدد 02، 2020، ص 7.
4. أنفال عائشة ديناوي، فاطمة الزهراء زرواط، "المؤسسات الناشئة قاطرة الجزائر الجديدة للنهوض بالاقتصاد الوطني: التحديات وآليات الدعم"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 13، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، 2020، ص 329.
5. بلقاسم سامي، "ريادة الأعمال في الجزائر: التحديات والفرص"، المجلة الجزائرية للاقتصاد والتسيير، جامعة الجزائر، ع 12، م 03، 2020، ص 91-96.
6. بخيتي علي، بوعويينة سليمة، "المؤسسات الناشئة والصغيرة والمتوسطة في الجزائر: واقع وتحديات"، مجلة دراسات وأبحاث - المجلة العربية لأبحاث والدراسات في العلوم الإنسانية والاجتماعية، المجلد 12، العدد 04، 2020، ص 536.
7. محمد الأمين النوي، محمد دهان، "نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة"، مجلة الإصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، العدد 30، المجلد 41، 2020، ص 30.
8. مرباح طه ياسين، بو سالم أبو بكر، عيسات فطيمة الزهرة، المؤسسات الناشئة بين آليات الدعم و واقع التسيير في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، م 32، ع 30، جامعة طاهري محمد، بشار، الجزائر 2020، ص 126-127.

9. ياسين رابحي، "دور التمويل المؤسسي في دعم المؤسسات الناشئة بالجزائر"، مجلة البحوث الاقتصادية، جامعة مستغانم، كلية الحقوق والعلوم السياسية، 2020، ص 23.
10. الزهراء بن سفيان، حسين نصر الدين العوطي، "المؤسسات الناشئة وتحدياتها في الجزائر"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 07، العدد 03، جامعة طاهري محمد، 2020، ص 319.
11. مصطفى بورنان، علي صولي، "الاستراتيجيات المستخدمة في دعم وتمويل المؤسسات الناشئة: حلول نجاح المؤسسات الناشئة"، مجلة دفاتر اقتصادية، جامعة الأغواط، العدد 01، 2020، ص 133.
12. بلغنامي نبيلة، "واقع وتحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر: دراسة حالة الجزائر"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01، 2021، ص 2.
13. بنو جعفر، عائشة شالا، إبراهيم طبوش، أحمد، "المؤسسات الناشئة في الجزائر: الواقع والتحديات مع الإشارة إلى التجارب الرائدة في العالم"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 08، العدد 01، 2021، ص 90.
14. علي يوسف، "رؤية نقدية لواقع تمويل الشركات الناشئة في الجزائر"، مجلة العلوم القانونية والسياسية، جامعة ورقلة، العدد 11، 2021، ص 87-96.
15. سميرة ناصري، مريم عثمان، "المؤسسات الناشئة والحاضنات في الجزائر بين متطلبات الاستقرار وتحديات الاستمرار"، الملتقى الوطني الثاني عشر حول المؤسسات الناشئة والحاضنات، جامعة الوادي، 2021، ص 126-127.
16. سمير قرفي، "تحليل أثر التحولات الاقتصادية على بقاء المؤسسات الصغيرة والناشئة"، مجلة اقتصاديات الأعمال والتنمية، جامعة باتنة، 2021، ص 11.
17. جمال بوقليعة، "تمويل الشركات الناشئة بين الواقع والمأمول"، مجلة الاقتصاد والمالية، جامعة قسنطينة، العدد 13، 2022، ص 21-26.
18. حسين يوسف، صديقي إسماعيل، "دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر"، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، العدد 34، المجلد 30، جامعة طاهري محمد، 2022، ص 20-24.

19. مراد بوخاري، "دور الشركات الناشئة في دعم الاقتصاد الوطني: دراسة تحليلية"، مجلة التنمية الاقتصادية، جامعة ورقلة، العدد 8، 2022، ص 18.
20. شلوش بوعالم، "الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة"، مجلة قضايا معرفية، جامعة الجزائر، المجلد 02، العدد 02، 30 يونيو 2022، ص 66.
21. مخانشة آمنة، "المؤسسات الناشئة في الجزائر: الإطار المفاهيمي والقانوني"، مجلة صوت القانون، المجلد 08، العدد 01، ص 774.
22. مريم بن شريف، شركة يسير نموذج رائد للمؤسسات الناشئة في الجزائر، عوامل النجاح و التحديات، مجلة إدارة الأعمال و الدراسات الاقتصادية، م 08، ع 02، جامعة الجيلالي بونمامة خميس مليانة، الجزائر، 2023 ص 561.

خامسًا: المواقع الإلكترونية

<https://www.Larousse.fr>

نقل عن قاموس لاروس :

تاريخ الاطلاع: 2025/03/12، الساعة 11:30

www.pointstartdz.com

تاريخ الاطلاع: 2025/05/27 الساعة 16:23

<https://www.fastercapital.com>

تم الاطلاع عليه 2025 /06 /22 الساعة 17:12

الفهرس

| الصفحة | البيان |
|--------|--|
| ج | كلمة شكر |
| د | إهداء |
| هـ | قائمة المختصرات |
| و | المقدمة |
| 1 | الفصل الأول: الإطار القانوني والمفاهيمي للشركة الناشئة |
| 2 | تمهيد |
| 4 | المبحث الأول: ماهية الشركة الناشئة |
| 4 | المطلب الأول: مفهوم الشركة الناشئة |
| 4 | الفرع الأول: الجذور التاريخية لمصطلح "Startup" |
| 6 | الفرع الثاني: تعريف الشركة الناشئة |
| 9 | المطلب الثاني: أنواع و خصائص الشركة الناشئة |
| 9 | الفرع الأول: أنواع الشركات الناشئة |
| 11 | الفرع الثاني: خصائص الشركة الناشئة |
| 14 | المطلب الثالث: مراحل وأهمية الشركة الناشئة |
| 14 | الفرع الأول: مراحل الشركة الناشئة |
| 17 | الفرع الثاني: أهمية الشركة الناشئة |
| 20 | المبحث الثاني: الشركة الناشئة بين الواقع التشريعي و التحديات التطبيقية |

| | |
|----|--|
| 21 | المطلب الأول: الإطار التشريعي للمؤسسات الناشئة في ظل القوانين العامة |
| 23 | الفرع الأول : لأساس القانوني المؤسسات الناشئة في ظل القانونين 15-21 و 02-17 |
| 24 | الفرع الثاني :المؤسسات الناشئة في ظل القانون رقم 14-19 المتضمن قانون المالية لسنة 2020 |
| 25 | المطلب الثاني: المرسوم التنفيذي رقم 20-254 كآلية لدعم المشاريع المبتكرة |
| 25 | الفرع الأول :تشكيلة اللجنة الوطنية وسيرها |
| 27 | الفرع الثاني :شروط منح علامة |
| 30 | الفرع الثالث: شروط منح علامة مشروع مبتكر |
| 31 | الفرع الرابع :شروط اعتماد حاضنة أعمال |
| 35 | المطلب الثالث : التحديات العملية التي تواجه الشركات الناشئة في الجزائر |
| 35 | الفرع الأول : تحديات شركة الناشئة |
| 39 | الفرع الثاني: واقع الشركة الناشئة في جزائر |
| 40 | الفصل الثاني: نظام تصفية الشركة الناشئة المتوقفة |
| 41 | تمهيد |
| 44 | المبحث الأول: حالات توقف الشركة الناشئة عن النشاط التجاري |
| 46 | المطلب الأول: حالات العامة |
| 48 | الفرع الأول : القوة القاهرة كسبب خارجي لشلل نشاط الشركات الناشئة |
| 50 | الفرع الثاني : التحولات الاقتصادية وتقلبات السوق |
| 52 | الفرع الثالث: ارتفاع الضرائب |
| 54 | الفرع الرابع:عدم الاستقرار التشريعي |
| 55 | المطلب الثاني :حالات الخاصة |
| 56 | الفرع الأول: عدم احترام الإجراءات القانونية لتأسيس الشركة |
| 57 | الفرع الثاني: الإفلاس المبكر بسبب العجز المالي الداخلي |

| | |
|-----|--|
| 60 | الفرع الثالث : ممارسة نشاط غير مشروع |
| 62 | المطلب الثالث: آثار توقف الشركة الناشئة عن النشاط التجاري |
| 63 | الفرع الأول: الآثار القانونية لتوقف نشاط الشركة الناشئة |
| 63 | الفرع الثاني: الآثار المالية والإدارية لتوقف نشاط الشركة الناشئة |
| 64 | المبحث الثاني: مفهوم التصفية القانونية للشركات التجارية |
| 66 | المطلب الأول: ماهية تصفية من الناحية القانونية |
| 66 | الفرع الأول: تعريف وأنواع التصفية |
| 70 | الفرع الثاني: أسباب المطالبة بالتصفية |
| 73 | المطلب الثاني: الإجراءات القانونية للتصفية |
| 74 | الفرع الأول: تعيين المصفي |
| 80 | الفرع الثاني: مراحل التصفية القانونية |
| 85 | المطلب الثالث: التحديات القانونية في تصفية الشركات الناشئة في الجزائر |
| 86 | الفرع الأول: غياب إطار قانوني خاص وتبعية الشركات الناشئة للقانون العام |
| 87 | الفرع الثاني: خصوصيات ناتجة عن طبيعة الشركة الناشئة وتحدياتها العملية |
| 89 | الخاتمة |
| 93 | قائمة المصادر والمراجع |
| 103 | الفهرس |
| 105 | قائمة الأشكال |
| 106 | الملخص |

قائمة الأشكال

الشكل رقم 01: توضيح مراحل دورة حياة الشركات الناشئة.....ص28

ملخص مذكرة ماستر

تهدف هذه المذكرة إلى دراسة وتحليل الإطار القانوني الذي يحكم تصفية الشركات الناشئة في الجزائر، باعتبارها كيانات اقتصادية حديثة النشأة ذات خصوصيات قانونية وتنظيمية مميزة. وقد ركزت الدراسة على مختلف الجوانب النظرية والعملية التي تحيط بهذه المرحلة الحساسة من حياة الشركة، وذلك بالنظر إلى التحديات القانونية والواقعية التي تواجهها هذه الفئة من الشركات، لاسيما في ظل غياب نصوص قانونية خاصة وشاملة تنظم عملية التصفية، تناولت المذكرة في فصلها الأول الإطار المفاهيمي والقانوني للشركة الناشئة، من خلال التعريف بمفهومها، أنواعها وخصائصها، وكذا أهم المراحل التي تمر بها وأثرها الاقتصادي والاجتماعي، إضافة إلى تتبع تطورها في ظل مختلف القوانين الجزائرية ذات الصلة، مثل القانون 15-21، والقانون 02-17، وقانون المالية 14-19، والمرسوم التنفيذي 20-254. أما في الفصل الثاني، فقد تم التطرق إلى الأحكام القانونية والإجراءات التي تنظم تصفية الشركات الناشئة، سواء من خلال أحكام القانون التجاري والمدني، أو عبر استقراء الواقع العملي في ظل غياب منظومة قانونية خاصة بتصفية هذا النوع من الكيانات. كما تم تسليط الضوء على أوجه القصور التشريعي، وصعوبة التطبيق العملي، ومحدودية الحماية القانونية للمؤسسين والدائنين، مع تقديم اقتراحات وحلول قانونية لتطوير الإطار التشريعي بما يواكب بيئة ريادة الأعمال الحديثة في الجزائر.

الكلمات المفتاحية:

1/ الشركة الناشئة /2 تحديات الشركة الناشئة /3 التصفية

Abstract Abstract of Master's Thesis

This thesis aims to study and analyze the legal framework governing the liquidation of startup companies in Algeria, given their emerging economic nature and distinct legal and organizational characteristics. The research addresses both the theoretical and practical dimensions of this critical phase in the company's lifecycle, especially considering the lack of specific and comprehensive legal texts that regulate the liquidation process.

The first chapter presents the conceptual and legal background of startups, highlighting their definitions, types, and characteristics, as well as the main stages they go through and their economic and social contributions. It also reviews how startups have been addressed in Algerian legislation, particularly under Law No. 21-15, Law No. 17-02, Finance Law No. 19-14, and Executive Decree No. 20-254. The second chapter focuses on the legal provisions and procedures related to the liquidation of startups, whether under the general rules of commercial and civil law or through a practical analysis of the gaps in the current legal system. The study identifies key legislative shortcomings, implementation difficulties, and the limited legal protection afforded to both founders and creditors. In conclusion, it offers legal recommendations to develop a more coherent and adapted legal framework that meets the needs of Algeria's modern entrepreneurial landscape.