



جامعة عين تموشنت - بلحاج بوشعيب



كلية الحقوق

قسم الحقوق

مظاهر تطبيق قانون المنافسة على المؤسسات الناشئة

مذكرة مكملة لنيل شهادة الماستر في الحقوق - تخصص قانون خاص

تحت إشراف:

- د. لاکلي نادية

من إعداد الطالبتين:

- أغا إناس

- بن عودة منال

لجنة المناقشة:

بلحاج بوشعيب	أستاذة محاضرة - ب-	أ. بورطال أمينة	الرئيس
بلحاج بوشعيب	أستاذة محاضرة - أ-	أ. لاکلي نادية	المشرف
بلحاج بوشعيب	أستاذة مساعدة - ب-	أ. بن طاع الله زهيرة	المتحن

السنة الجامعية: 2023 - 2024

إِهْدَاء

رجوت كريما قد وثقت بصنعه ... وما كان من يرجو الكريم يخيّب.
الحمد لله الذي يسر البدايات وأكمل النهايات وبلغنا الغايات.
الحمد لله حمدا كثيرا طيبا مباركا فيه.

إلى من أبصرت بها طريق حياتي واستمدت منها قوتي واعتزازي بذاتي.
إلى الكفاح الذي لا يتوقف، إلى الشاخصة التي علمتني معنى الإصرار وأن لا شيء مستحيل في
الحياة مع قوة الإيمان والتوكل على الله ثم التخطيط والسعي، إلى ينبوع العطاء صاحبة السيرة العطرة
والفكر المستنير أعظم امرأة في الكون التي لعبت دور الأم والأب معا، والتي لم تبخل علي بشي
وسعت من أجل راحتي وسعادتي.
إلى والدتي الغالية أطال الله في عمرها، ورزقها الصحة والعافية وجزاها عني خير الجزاء.

إلى من كانت أندى من قطرات الندى وأصفى من ماء الرحي،
إلى من رافقتني في كل خطوة من خطوات حياتي
إلى أختي الوحيدة وتوأم روحي، سندي ومصدر سعادتي وسروري حفظها الله لي.
شيرين.

إلى جدي وكل أفراد عائلتي حفظهم الله.

إلى رفيقات المشوار اللاتي قاسمني لحظاتي وفقهم الله.

إلى زميلتي التي تقاسمت معي عناء إنجاز هذه المذكرة منال.

إلى كل من ساندني ووقف جنبي وأخذ يدي نحو آفاق العلم والمعرفة
إلى كل من كان لهم الفضل بعد الله تعالى في إنجاز هذه الدراسة.
إلى كل طالب علم، إلى الجميع دون إستثناء.

إهداء

أحمد الله مخرج النور بعد الظلام أحمده ربي رزقني حسن المسير وامتنان لمن كانوا لنا مثل الشموع

في الليالي المظلمات

أهدي تخرجي لوالدي العزيز الذي سار معي في كل درب وكل طريق لأصعد به الى طريق النجاح

فألف شكر وتحية

شكرا أمي الحبيبة صاحبة البيت الدافئ والعين الساهرة والقلب الحنون من زرعت

لدي روح المثابرة والاجتهاد لأصل إلى ما أصبو اليه

إلى إخوتي عائشة، رضا، خالد و عائلتي الكريمة وخاصة حبيبتي وخالتي العزيزة التي دعمتني من بعيد و قريب

إلى رفيقات العمر وشركاء الدرب الطويل اساء ، اميرة ، هناء ، اميمة ، دعاء ، خيرة .

وزميلتي العزيزة التي شاركتني في بحثي إناس.

إلى الأيادي التي لم تبخل بالعطاء يوماً، ولم تتردد بتقديم العون ولو للحظة الى امي الثانية و أستاذتي العزيزة خديجة.

شكرتكم

أحمد الله على جزيل نعمه، وأشكره شكر المعترف بمننه وآلاته وأصلي وأسلم على صفوة أنبيائه
وعلى آله وصحبه وأوليائه أما بعد:

الحمد لله الذي وهبنا التوفيق والسداد ومنحنا الصبر والثبات وأمدنا بالصحة والعافية وأعاننا
على إنجاز وإتمام هذا العمل المتواضع.

وإنطلاقاً من حديث النبي صلى الله عليه وسلم: "من لم يشكر الناس، لم يشكر الله"
واعترافاً منا بالفضل وتقديرنا للجميل
لا يسعنا بعد إنتهائنا من إعداد هذه المذكرة إلا أن نتوجه بجزيل الشكر والإمتنان
إلى الأستاذة الفاضلة لأكلي نادية على توليها الإشراف على هذه المذكرة وعلى ما منحتنا لنا
من وقت وحمد وتوجيه وإرشاد لإنجاز هذا العمل.

كما لا يفوتنا أن نتقدم بخالص الشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة الذين تكرموا وتفضلوا بقراءة
هذا البحث وتحملوا عناء مناقشته وتقييمه وتقويمه، وتصويب ما بدا من أخطاء وهفوات.

وإلى أساتذة الكلية وأهل الاختصاص الأفاضل الذين حملوا أقدس رسالة في الحياة، الذين
مهدوا لنا طريق العلم والمعرفة وكان لهم الفضل في إتمام هذه المذكرة والوصول إلى هذه المرحلة.

وإلى كل من أمد لنا يد العون سواء من قريب أو بعيد .

قائمة أهم المختصرات:

أولاً: باللغة العربية

- جر: الجريدة الرسمية

- ص: الصفحة

- ص ص: من الصفحة إلى الصفحة

- ط: الطبعة

- ع: العدد

- ق: القانون

- م: المجلد

ثانياً: باللغة الأجنبية

- P: Page

مقدمة

شهد العالم في منتصف ثمانينات القرن العشرين تغيرات جذرية مست النظام العالمي الإقتصادي والسياسي على حد سواء، وكان ذلك نتيجة العديد من العوامل أهمها إنهيار أسعار النفط في الأسواق العالمية وتراجع المعسكر الشرقي الإشتراكي، حيث أدى هذا الوضع إلى إنسياق معظم دول العالم نحو إعتناق الرأسمالية كنظام جديد قائم على الحرية الإقتصادية والمباداة الفردية.

إذ أن العالم يعيش عصرا إقتصاديا جديدا وتوجها حديثا للأعمال متبوعا بمجموعة من التغيرات التي مست مختلف مجالات الحياة، وهو ما فرض على العديد من الدول النامية تبني إستراتيجيات جديدة قائمة على الإقتصاد الحر، وذلك من أنجل عصرنة الإقتصاد ومواكبة التطور العالمي.

الأمر الذي دفع بالدولة الجزائرية مؤخرا بتكثيف الجهود لمحاولة التوجه نحو الإقتصاد المعرفي الهادف إلى خلق الثروة، ذلك من خلال الإهتمام بطاقات الشباب وأصحاب المشاريع الإبتكارية، مع فتح المجال أمام الإبداع وريادة الأعمال، سعيا منها لتبني نظام ما تسمى بالمؤسسات الناشئة، بإعتبارها من الأدوات الأساسية والرئيسية لهذا النمط الإقتصادي، فهي تلعب دورا كبيرا في دفع عجلة التنمية وتحقيق التنوع الإقتصادي بعيدا عن الريع البترولي، وكذا إمتصاص البطالة، كما تعتبر أسلوبا حديثا يشجع المغامرة ودخول السوق بأفكار حديثة، مما يساعد في خلق أسواق تنافسية جديدة أساسها الإبداع والإبتكار ويسودها طابع المخاطرة والمغامرة، في محاولة لمواكبة عصر التطور الهائل والتكنولوجيات سعيا لتسهيل حياة الأفراد والمجتمع.

فالمؤسسات الناشئة هو نموذج جديد طغى على مجال المؤسسات ذات صلة بالنشاط الإقتصادي يطلق عليه تسمية start-up باللغة الأجنبية، فهو أسلوب مبتكر في الأنظمة الغربية لغرض تشجيع المبادرات الخاصة التي تمتلك الأموال والخبرة على إقحام أكبر قدر ممكن من الأسواق متحملة كل المخاطر الناجمة عن ذلك لتحقيق الأرباح المرجوة، فهي مرتبطة أكثر بعالم الرقمنة والأنترنت وهي منشآت مؤقتة جديدة في طور الإنطلاق تبحث عن المال والأعمال الغرض النمو والتطور.

والجزائر كغيرها من الدول قامت بالإهتمام هي الأخرى بهذا النوع من المؤسسات وقامت بإدراجها في برامج خاصة من أجل تحقيق النمو الإقتصادي وتطوير إقتصاديات المعرفة والتوسيع في مختلف الأسواق. فقد سعت السلطات العمومية بالجزائر لوضع ترسانة قانونية من خلال وضع سلسلة من الهيئات منها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كنمط إقتصادي لتحقيق التنمية ضمن أحكام قانون رقم 17-02¹ يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها قطاع واعد يجب ترقيته، وكذلك قانون

¹ القانون رقم 17-02 مؤرخ في 10 جانفي 2017، يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادر بتاريخ 11 جانفي 2017

المالية لسنة 2020¹ الذي استحدث لها حساب التخصيص خاص في الخزينة بعنوان صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة، وذلك من أجل تطوير وترقية المؤسسات الناشئة بغية منح فرص للشباب والحد من هجرة الأدمغة إلى الخارج، ومواصلة لمجهودات السلطات العمومية لتجسيد سياستها نحو ترقية المؤسسات الناشئة، وضعت أيضا آليات مؤسساتية كفيلة بمساعدة هذا النوع على أداء دورها، فقد تم إستحداث وزارة خاصة بموجب المرسوم الرئاسي رقم 20-201² المتضمن تعيين أعضاء الحكومة، وتمت تسميتها وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة بالإضافة إلى صدور المرسوم التنفيذي رقم 20-254³ المتضمن إحداث لجنة وطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنات أعمال وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، والذي تضمنت أحكامه تدابير دعم لهاته المؤسسات.

إن تطوير القدرة التنافسية للمؤسسة الجزائرية يقتضي بناء القدرة التنافسية لأية مؤسسة أو شركة يمكن النظر إليها باعتبارها هدفا واستثمارا وإستراتيجية وهو مقدمة لتطوير القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني عموما، وتمثل المؤسسة الناجحة آلية لاختراق الأسواق الدولية وكذلك حفظ مركز المؤسسة الوطنية في السوق الداخلية. ولقد كان تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الجزائرية والمحافظة عليها أحد الأهداف الاقتصادية للسياسة المنافسة من خلال الإطار القانوني المنشأ للمؤسسات وتحفيزات الممنوحة في إطار قانون الاستثمار حتى تتمكن المؤسسة للصنع أفضل والوصول إلى السوق أسرع وتقديم السلعة أرخص وأجود انطلاقا من مبدأ تنظيم أفضل يحتل مركز القيادة في التطوير.

ولا يخفى علينا أن تشجيع قواعد المنافسة بين المؤسسات الناشئة في مختلف الأنشطة التجارية يؤدي

إلى تحقيق التنافسية بينها مما يحقق الوفرة والتنوع في السلع، إلى جانب الجودة وإنخفاض الأسعار، إذ أن قانون المنافسة يعمل على تحقيق حماية المنتجين المتنافسين من الهيمنة والتبعية الاقتصادية التي تؤثر سلبا على المؤسسات الاقتصادية لاسيما الناشئة منها وتقضيها من السوق، خاصة في ظل إنتهاج سياسة التحرر الإقتصادي التي إنتهجتها بلدنا الجزائر، بإتاحة الفرصة أمام القطاع الخاص ليلعب دورا كبيرا في التنمية من خلال تعزيز إنشاء المؤسسات وتقوية النسيج الإقتصادي، إلا أن إطلاق المنافسة الشرسة بدون أية ضوابط

¹ قانون رقم 19-14 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019، يتضمن قانون المالية لسنة 2020، الجريدة الرسمية، العدد 81، الصادرة بتاريخ 30 ديسمبر 2019

² مرسوم رئاسي رقم 20-01 مؤرخ في 02 جانفي 2020، يتضمن تعيين أعضاء الحكومة، الجريدة الرسمية، العدد 01، الصادرة بتاريخ 05 جانفي 2020

³ المرسوم التنفيذي رقم 20-254، مؤرخ في 15 سبتمبر 2020، يتضمن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة أعمال وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها. الجريدة الرسمية، العدد 55، الصادرة في 21 سبتمبر 2020

تحكم السلوك التنافسي للأعوان الإقتصاديين والشركات قد ينشأ معه سلوك ضار يتمثل في الجروح نحو الإحتكار والتحكم في السوق، الأمر الذي يؤدي إلى إقصاء المؤسسات الناشئة من السوق، فقد كان إلزاما وضع القواعد التي تعمل على إرساء مبادئ الحرية التنافسية بين المؤسسات الإقتصادية لاسيما الناشئة منها، وتمكينها من أداء دورها.

إذ يشكل مبدأ الحرية التنافسية دعامة أساسية في حياة المؤسسات الناشئة، فهو صمام أمان لكل الممارسات المقيدة للمنافسة خاصة تلك المتعلقة بالتعسف في وضعية الهيمنة والتبعية الإقتصادية، فالدولة أصبحت لا تتدخل إلا لتحديد المقاييس القانونية باعتبار أن تطبيق إجراءات الإصلاحات قد ساهمت في إعادة التوازنات الإقتصادية والمالية، وفي توضيح الأدوار الخاصة لكل من الدولة والسوق في تحقيق الأهداف المنافية لإحتكار النشاطات، فقد تم تدعيم ذلك بإصدار الأمر رقم 03-03¹ المتعلق بقانون المنافسة والذي يتضمن أسس قانون المنافسة وتنظيم قواعد حمايته.

طرح الإشكالية :

وبناء على ما سبق ولمعالجة موضوعنا يمكن صياغة الإشكالية وطرحها في التساؤل الآتي:
فيما تتمثل مظاهر تطبيق قانون المنافسة على المؤسسات الناشئة؟.

أهمية الموضوع: تكمن أهمية الموضوع في:

- إثراء المكتبة بمثل هذه المواضيع لحدائتها في الجزائر والذي يمكن للباحث مستقبلا من الإعتماد عليها كمرجع.
- تسليط الضوء على المؤسسات الناشئة وماينتج عنها من ضرورة البحث ودراسة النظام القانوني الذي تخضع له في ظل التغيرات التي أحدثتها المشرع.
- إبراز ما يتضمنه قانون المنافسة من أحكام تهدف إلى المحافظة على المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية وممارستها بصورة شرعية.

¹ أمر رقم 03-03 مؤرخ في 16 جويلية 2003، المتعلق بقانون المنافسة، الجريدة الرسمية، العدد 43، الصادرة بتاريخ 20 جويلية 2003

الهدف من الدراسة:

تهدف دراستنا في بادئ الأمر إلى تسليط الضوء على الضوابط القانونية في مجال المؤسسات الناشئة وعلاقته بقانون المنافسة الذي يناط به ضبط السوق بما يخدم التنافسية بين المؤسسات.

أسباب اختيار الموضوع: هناك أسباب موضوعية وأخرى ذاتية تتمثل في الآتي:

- الأسباب الموضوعية:

من بين الأسباب التي جعلتنا نختار هذا الموضوع هو حداثة أولاً، وأهميته القانونية والإقتصادية والإجتماعية ثانياً، كما أن للموضوع مكانة علمية وأكاديمية لدى مختلف الباحثين مما دفعنا للتطرق إليه.

- الأسباب الذاتية:

تكمن في الميول الشخصي والرغبة في التعرف والإطلاع على مثل هذه المواضيع خاصة المؤسسات الناشئة وقانون المنافسة، إضافة إلى أن هذا الموضوع يتلائم مع الرؤية المستقبلية والأهداف الشخصية التي نسعى لتحقيقها بإذن الله تعالى مستقبلاً.

صعوبات الدراسة: من خلال دراستنا للموضوع وعند القيام بالبحث واجهتنا العديد من الصعوبات نذكر منها:
- عدم توفر المراجع وإنعدام الكتب القانونية والدراسات الأكاديمية التي تتضمن موضوع المؤسسات الناشئة كون الموضوع حديث وكون أنه مصطلح إقتصادي، لذا إعتدنا في دراستنا هذه على جمع المعلومات من المجالات والمقالات الإقتصادية وبعضها القانونية وبعض المذكرات.

منهج الدراسة :

بناء على طبيعة الإشكالية المطروحة وقصد الإحاطة بجوانب الدراسة وبالرجوع لطبيعة الدراسة المتعلقة بالمؤسسات الناشئة وقانون المنافسة إعتدنا على المنهج الوصفي التحليلي الذي يتناسب مع دراستنا، من خلال إستعراض الجوانب النظرية والقانونية التي تنظم قواعد المنافسة، وكذا إستعراض مختلف النصوص القانونية ذات الصلة بالمؤسسات الناشئة، ومحاولة تحليلها وإسقاطها على الواقع.

هيكل الدراسة:

لقد إعتدنا في دراستنا على الخطة الثنائية أين تم تقسيم البحث إلى فصلين :

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي والتنظيمي للمؤسسات الناشئة في الجزائر، تطرقنا فيه إلى الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة في المبحث الأول وإلى التأطير المؤسسي والقانوني لدعم المؤسسات الناشئة في المبحث الثاني.

أما الفصل الثاني : مجال تطبيق قانون المنافسة على المؤسسات الناشئة، تناولنا في المبحث الأول تطبيق أحكام وضعية الهيمنة على المؤسسات الناشئة، وإلى تطبيق أحكام التبعية الإقتصادية على المؤسسات الناشئة في المبحث الثاني.

الفصل الأول

الإطار المفاهيمي والتنظيمي للمؤسسات الناشئة

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي والتنظيمي للمؤسسات الناشئة

نظرا لما شهده العالم من تطور كبير ومتسارع بسبب التقدم العلمي الذي طال مختلف جوانب الحياة خاصة الإقتصادية منها، زادت حاجيات الأفراد وإعتمادهم على التكنولوجيات الحديثة، مما خلق تنافسا بين الشركات والمبتكرين لتلبية متطلبات السوق، وقد أسفر عن هذا التحول تبني إستراتيجيات جديدة للإقتصاد الحر، منها ما يعرف بالمؤسسات الناشئة¹.

والجزائر كباقي الدول النامية سارعت هي الأخرى لوضع ترسانة قانونية لتنظيم وهيكله هذا النوع من المؤسسات، بغرض تحقيق نقلة نوعية من الإقتصاد الريعي المرتبط بالنفط إلى إقتصاد المعرفة من خلال تشجيع الإستثمار المحلي وذلك بدعم المؤسسات الناشئة.

ولقد إرتأينا تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين، الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة في المبحث الأول، وإلى التأطير المؤسساتي والقانوني لدعم المؤسسات الناشئة في المبحث الثاني.

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة

يعتبر مصطلح المؤسسات الناشئة المصطلح الأكثر إستخداما وشيوعا في السنوات الأخيرة ، كنموذج يتوافق مع التغييرات الإقتصادية والتكنولوجية في الوقت الراهن. فقد تم عقد العديد من الندوات والملتقيات وتنظيم أيام دراسية وحتى لقاءات إعلامية من أجل التعريف بالمؤسسات الناشئة لما لها من أهمية بالغة في النشاط الإقتصادي. كونها تعتبر من السبل التي تعمل على تحقيق التنمية الشاملة والمستدامة وتعمل على الحد من البطالة والتهميش الإجتماعي وكذا دعم الإستثمار المحلي وتعزيز المنافسة في السوق.

وعليه سنتطرق من خلال هذا المبحث إلى ماهية المؤسسات الناشئة في المطلب الأول، وإلى واقع المؤسسات الناشئة في المطلب الثاني.

المطلب الأول: ماهية المؤسسات الناشئة

كأصل عام تعرف المؤسسات الناشئة، بأنها مؤسسات حديثة التأسيس، بمعنى مؤسسات شابة ويافعة في عالم الأعمال².

¹ كوساح نهاد، مرابط نريمان، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة الماستر في القانون الخاص، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحي -جيجل، 2022-2023، ص 6

² عبد الحميد لمين، حسان سامية تدابير دعم المؤسسات الناشئة والإبتكار في الجزائر قراءة في أحكام المرسوم التنفيذي رقم 20-254، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، جامعة أمحمد بوقرة - بومرداس، المجلد 5، العدد 2، 2020، ص7

أما من منظور ضيق، جرى التعامل مع المؤسسات الناشئة بأنها مؤسسات حديثة النشأة تقدم منتجات وخدمات جديدة تعتمد على التكنولوجيا والإبتكار¹.

وبما أن نظام المؤسسات الناشئة من المفاهيم الحديثة في الجزائر فالإحاطة بمقتضياتها يتطلب بداية إستعراض مختلف التعاريف لتحديد المقصود بها وتمييزها عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك في الفرع الأول، وإلى تبيان أهميتها البالغة في الفرع الثاني، بالإضافة إلى ما تتميز به هذه المؤسسات من خصائص في الفرع الثالث ومميزات في الفرع الرابع، التي تنفرد بها عن باقي المؤسسات.

الفرع الأول: تعريف المؤسسات الناشئة وتمييزها عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

يعتبر التعريف بالمؤسسات الناشئة أمرا ضروريا بالنسبة لأي دراسة تتعلق بهذا المجال، وكذا لإعتباره نظام حديث في الجزائر يشوبه الكثير من الغموض والتداخل مع مختلف المؤسسات المشابهة لها، وذلك في ظل تباين وجهات النظر بشأنها.

فبالرغم من كثرة الأبحاث والدراسات التي تناولت موضوع المؤسسات الناشئة مؤخرا إلا أنه لا يوجد تعريف موحد لها، لا سيما وأنه تم تسجيل عدة آراء تختلف باختلاف الباحثين والمختصين القانونيين والإقتصادييين من دولة لأخرى، ويرجع ذلك غالبا إلى إختلاف معايير التصنيف المعتمدة في كل بلد.

لذلك سنحاول أولا تحديد تعريفا للمؤسسات الناشئة، وثانيا تمييزها عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

أولا: تعريف للمؤسسات الناشئة

تعرف المؤسسة الناشئة Startup إصطلاحا حسب القاموس الإنجليزي على أنها: "مشروع صغير بدأ للتو. وكلمة Start up تتكون من جزئين Start وهو ما يشير إلى فكرة الإنطلاق Up هو ما يشير لفكرة النمو القوي"².

وقد بدأ إستخدام مصطلح المؤسسات الناشئة بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة مع بداية ظهور شركات رأس المال المخاطر لإشجيع إستخدام المصطلح بعد ذلك³.

¹ عبد الحميد لمين، حساين سامية، مرجع سابق، ص 7

² بختي أسامة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر أكاديمي، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف-المسيلة، 2021-2022، ص5

³ بوسويح منى، ميموني ياسين، بوقطاية سفيان، واقع وأفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، المجلد7، العدد3، 2020، ص 405

كما يعرف القاموس الفرنسي LA ROUSSE على أنها: "مؤسسات شابة مبتكرة في قطاع التكنولوجيات الحديثة"¹.

كما عرفها Paul Graham في مقاله حول النمو Growth على أنها: "شركة صممت للنمو بسرعة ولكونها تأسست حديثا لا يجعل منها شركة ناشئة في حد ذاتها، غير أنه ليس من الضروري أن تكون المؤسسات تعمل في مجال التكنولوجيا، وأن تمول من قبل مخاطر أو مغامر أو أن يكون لها نوع من خطط الخرج، الأمر الوحيد الذي يهم هو النمو"².

وحسب Patrick Fridenson يجب أن لا تتعلق المؤسسة الناشئة لا بالعمر ولا بالحجم ولا بقطاع النشاط، بل يجب أن تستوفي الشروط الأربع التالية:

- نمو قوي محتمل
- إستخدام تكنولوجيا حديثة
- تمويل ضخم
- سوق جديد مع صعوبة تقييم المخاطر³.

كما عرفها Ferré بأنها: "تعتبر كمرحلة أولية لتكوين المشروع تمتهن النمو، فما هي إلا مرحلة مؤقتة مبدئية للمشروع".

في حين عرفها البروفيسور ورجل الأعمال Steve أنها: "ليست نسخة مصغرة من المؤسسات الكبرى بل هي تلك المؤسسات التي تنتقل من فشل إلى فشل بسرعة حتى تحقق النجاح في الأخير، حيث تتعلم بإستمرار من الزبائن وهو ما يعلمها التكيف"⁴.

¹ واضح فاطمة، بن سعدي شهيناز، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة، مذكرة الماستر في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، 2021، ص 4

² بوشارية عبد الرزاق، جوادي يوسف، عاد رضا، شتحوثة يوسف، المؤسسات الناشئة startup كمحفز لإنشاء مؤسسات إبتكارية (دراسة حالة الجزائر)، مذكرة ماستر أكاديمي، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حمه لخضر - الوادي، 2022، ص 5

³ أيوب لحباكي، سليمان حاج قنور، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر أكاديمي في مسار الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة غرداية، 2021-2022، ص 9

⁴ حسين يوسف، صديقي إسماعيل، دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، المجلد 8، العدد 1، 2021-2022، ص 70

ثانياً: تمييز المؤسسات الناشئة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1- الهدف من التأسيس أو الطبيعة الإبداعية: تنتم المؤسسات الناشئة بالإبداع والإبتكار، فهي تقدم أفكار إبداعية لكل مشكل بتكاليف منخفضة. أما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نشأتها بما يتوافق مع السوق المحلية ولا تقدم أفكار إبداعية.

2- البيئة الصناعية أو السوق المحلية: تعتمد المؤسسات الناشئة على الإبتكار والتكنولوجيا والتجريب، وتستهدف أسواق محلية وعالمية مما يجعل نسبة المخاطرة فيها عالية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تستهدف السوق المحلي، مما يجعل نسبة المخاطرة فيها ضعيفة¹.

3- خطوات التأسيس: تركز المؤسسات الناشئة عند العمل على عنصر الإبتكار عند تقديم منتج أو خدمة، فلا وجود لنموذج أعمال معين يتبعه لأن الأمر كله يعتمد على التجربة الفعلية وهذا ما يجعل فرص دعمها منخفضة. على غرار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم على إتباع خطة عمل واضحة، فيمكن لصاحب المشروع أن يستلهم من التجارب التي قبله أو من مشاريع المحيطين به، فيبدأ بالتقدم بشكل سريع، فهو يتمتع بفرص أكبر للتمويل اللازم².

4- من حيث التمويل: تميل المؤسسات الناشئة إلى الإستثمار بدل الإقتراض من البنوك وذلك راجع لإفتقارها للندف النقدي على المستوى القصير، وعليه البنوك تحجم عن تمويل هذا النوع من المؤسسات نظراً لإرتفاع درجة المخاطر بها. على عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فالبنوك تمثل أول وجهة لهم للحصول على التمويل بالنسبة لهم، وذلك لإعتمادها على نموذج أعمال واضح يرتكز على تجارب قبلية، الأمر الذي يخفض من درجة المخاطر³.

5- مبدأ المشروع: توصف المؤسسات الناشئة بأنها مؤقتة، فهي في مرحلة النمو أما أن تتحول لشركة كبيرة أو تبقى لتصبح مشروع صغير، لأنها تعمل على منتج أو خدمة قابلان للتطوير⁴.

1 وناس علي، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر، شعبة الحقوق، جامعة ابن خلدون - تيارت، 2021-2022، ص 43

2 قصاب نور أمال، بولوفة صارة، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة الماستر في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة-بجاية، 2021-2022، ص 25

3 بن لخضر السعيد، شنبى صورية، مخناش ياسمينية، بريك أحمد، مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر بين التنبؤ والواقع، مجلة البحوث الإدارية والإقتصادية، 2020، ص 22

4 يوسفى أمينة، عبد الكريم سلمى، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في القانون الجزائري، مذكرة الماستر في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجبالي بونعامة - خميس مليانة، 2021-2022، ص 13

عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تعتمد على مدى قدرة أصحابها على تحقيق الإستقرار والربح، وبذلك تظل ناجحة ومستمرة إلى فترة غير معلومة¹.

الفرع الثاني: أهمية المؤسسات الناشئة

نظرا لتبني الدولة الجزائرية لإقتصاد المعرفة، فلا بد من الإشارة لأهمية المؤسسات الناشئة لإعتبارها أحد أهم ركائز التوجه الإقتصادي الذي شهده العالم أجمع. ويمكن ذكر أهميتها في النقاط التالية :

- تنمي وتطور قدرات الأفراد وتمكنهم من لعب أدوار مختلفة ومتميزة داخل المؤسسة الناشئة.
- المساهمة في تطوير الإقتصاد المحلي والرفع من التنافسية².
- خلق فرص عمل كبيرة للشباب خاصة في ظل إنخفاض معدل التوظيف.
- تبرز أهم المكاسب الإستراتيجية المتولدة عن إعتماد المؤسسات الناشئة في فتح المجال للتطور التكنولوجي.
- تؤثر على الإقتصاد كونها تساهم في خلق الثروة مما يحسن وضع الدولة في مختلف التصنيفات³.
- تعمل على معالجة إنخفاض معدل الإستثمار والإدخار وعلاج إختلال ميزان المدفوعات وذلك بتصنيع السلع المحلية بدلا من إستيرادها.
- تساهم في حيوية وتنوع الصناعة مما يعمل على تلبية حاجيات المستهلكين وكذا إحتياجات الصناعات الكبيرة.
- تعزيز وتطوير البحث العلمي ويظهر ذلك من خلال إستحداث وزارة التعليم العالي والبحث العلمي لحاضنات الأعمال على مستوى الجامعة وغيرها من الهيئات التي تلعب دور مزدوج من دعم المؤسسات الناشئة من جهة وتطوير البحث العلمي من جهة أخرى.
- تعتبر وسيلة أساسية لتطبيق مصطلح الرأسمالية الهادفة لمنع تمركز الثروة في أيدي أقلية المجتمع⁴.

¹ يوسف أمينة ، عبد الكريم سلمى، مرجع سابق، ص 13

² بالطيب دليلة، بنكادي نسرين، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة وحاضنة الأعمال ودور اللجنة الوطنية في منحها العلامة، مذكرة ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الشهيد حمه لخضر – الوادي، 2021-2022، ص 13

³ بكاي عادل، فكاني أكرم، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة، مذكرة ماستر أكاديمي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف – المسيلة،

2022-2023، ص 16

⁴ بن عواطة أميمة، خصوصية النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في القانون الجزائري، مذكرة الماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق

والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى – جيجل، 2022-2023، ص 22

الفرع الثالث : خصائص المؤسسات الناشئة

تتحلى المؤسسات الناشئة بعدة خصائص نذكر أهمها :

- 1- **مؤسسات حديثة العهد:** بحيث تتميز المؤسسات الناشئة Start-ups بكونها شركات شابة يافعة وأمامها خياران إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة، أو إغلاق أبوابها والخسارة.
- 2- **مؤسسات أمامها فرصة للنمو التدريجي والمتزايد:** بمعنى أنها تتسم بإمكانية نمو سريع وتوليد إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل. وكنتيجة على ذلك، ينمو هامش الأرباح لديها بشكل يبعث على الدهشة. فلا تقتصر بالضرورة على أرباح أقل لأنها صغيرة، بل على عكس ذلك، فهي مؤسسات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا
- 3- **مؤسسات تتعلق بالتكنولوجيا:** تتميز بأنها تقوم أعمالها التجارية على أفكار رائدة وإشباع الحاجات السوق بطريقة ذكية وعصرية. وذلك لإعتمادها على التكنولوجيا للنمو وللعثور على تمويل لها.
- 4- **مؤسسات تتطلب تكاليف منخفضة :** بمعنى أنها تتطلب تكاليف قليلة مقارنة بالأرباح التي تحصل عليها، فعادة ما تأتي هذه الأخيرة بشكل سريع وفجائي بعض الشيء¹.
- 5- **مؤسسات إبتكارية:** كونها تركز على الإبتكار، فكل إبتكار يعتبر عمل يعكس إكتشافا جديدا من قبل رواد الأعمال، التي يمكن من خلالها زيادة القيمة أما بالنسبة للعملاء أو المنتجين قصد تحسين الكفاءة الإقتصادية².
- 6- **المرونة الهيكلية:** فهي تمتلك هيكلًا تنظيميًا بسيطًا وأقل هرمية، ويرجع ذلك لضمان المرونة والسرعة للقيام بالأعمال ولبلوغ أهدافها المنشودة، والتي قد تجد صعوبة في تحقيقها إذا كان هيكلها وتنظيمها معقدين.
- 7- **الخطر:** بإعتبارها تركز على الإبتكار ضمن أسواق مستحدثة وغير مستقرة، فهي لا تملك مخطط أعمال دقيق، مما يجعل نسبة المخاطرة فيها عالية³.

الفرع الرابع : مميزات المؤسسات الناشئة

- من سمات هذه المؤسسات أنها تتكون من رأس مال الشركة مملوكا بنسبه 50% بالمئة على الأقل من قبل أشخاص طبيعية أو صناديق الإستثمار معتمده أو من طرف مؤسسات أخرى حاصله على علامة مؤسسه ناشئة، وبرقم أعمال سنوي لا يتجاوز المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية فالحد الأقصى لمعيار رقم الأعمال الممنوح لصفة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة حدد بـ 4 مليار دينار جزائري⁴.

1 بوتلجة مخطارية، دريسي حفيظة، واقع وأفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر، تخصص إدارة أعمال، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ابن خلدون تيارت، 2021-2022، ص 37

2 بن لخضر السعيد، شنبني صورية، مخناش ياسمينة، بريك أحمد، مرجع سابق، ص 30

3 كوساح نهاد، مرجع سابق، ص 19

4 مخناش أمنة، المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة صوت القانون، جامعة محمد لمين دباغين - سطيف، المجلد 8، العدد 1، 2021، ص 776

• يجب أن تكون المؤسسات الناشئة عبارة عن مؤسسات سريعة وكبيرة النمو بما فيه الكفاية من خلال الإمكانيات التي تعزز نموها وتحقيق إيراد أسرع بكثير من التكاليف التي تتطلبها للعمل؛ فهي مؤسسات قادرة على توليد أرباح كبيرة جدا.

• يختص نشاط المؤسسات الناشئة على إنتاج السلع و/أو تقديم الخدمات مهما كانت طبيعتها أو نوعها.

• لا تحتاج إلى طاقم بشري كبير بحيث لا يتجاوز 250 عامل؛ وعليه فالمشرع الجزائري يعتمد على معيار عدد العمال أقل مما هو مدرج بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهو الأمر الذي يضيف على المؤسسة نوع من المرونة في التسيير والتنظيم، فطبيعة هذه المؤسسات تجعل الإدارة تستند إلى مالك المؤسسة في أغلب الأحيان، فهي لا تتطلب مهارات عالية لإدارتها وحتى فيما يخص إتخاذ القرارات؛ فتكون بسرعة على عكس المؤسسات الكبرى أين يكون عن طريق إنعقاد بين مجلس المديرين والإدارة والمستشارين قبل اتخاذ القرارات النهائية.

• تتميز المؤسسات الناشئة كذلك بكونها مؤسسات محضنة أي تخضع أغلبها لفترة الإحتضان، من قبل حاضنات الأعمال في مراحلها الأولى والمرافقة عليه قانونا من قبل الهيئات الداعمة لها الحكومية أو الخاصة والمنصوص قصد تسريع بعث المشاريع ذات الكفاءة في النمو والتطور¹.

المطلب الثاني : واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر

يعتبر موضوع المؤسسات الناشئة من المواضيع التي لاقت رواجاً في مجال المال والأعمال في الجزائر مؤخراً، وبالرغم من ذلك فقد تأخرت الجزائر قليلاً في إطلاق هذا النوع من المشاريع، وذلك راجع للتأخر التكنولوجي المسجل في عدة قطاعات، وغياب ثقافة الإبتكار، بالإضافة لضعف الإنفاق الحكومي على البحث العلمي والتطوير.

وعليه سنحاول في هذا المطلب التطرق لتطوير المؤسسات الناشئة في الفرع الأول، ولتعداد أسباب فشل ونجاح المؤسسات الناشئة في الفرع الثاني، وإلى ذكر مختلف التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الفرع الثالث، وأخيراً آفاق المؤسسات الناشئة في الفرع الرابع.

¹ مخناش أمنة ، مرجع سابق، ص 776

الفرع الأول : تطور المؤسسات الناشئة في الجزائر

بالنسبة للجزائر وبالرغم من وجود بعض المبادرات المحدودة في إنشاء مؤسسات ناشئة، إلا أنه ولحد الآن لا توجد تجارب رائدة، كما يلاحظ أن أغلبها تنشط في مجال التسويق الإلكتروني وتحاكي تجارب سابقة في العالم، كما هو الحال بالنسبة لأنجح المؤسسات الناشئة على المستوى الوطني، شركة واد كنييس (ouedkniss.com) وهو موقع إلكتروني مخصص للإعلانات تم إطلاقه سنة 2006 وهو عبارة عن إعادة لفكرة تم تطبيقها في فرنسا¹.

كما أنه يرتبط تطور المؤسسات الناشئة في الجزائر بالنظرة الثقافية المجتمعية المحدودة، وهذا يجعل الشاب الجزائري الراغب في الإستثمار في هذا الميدان يخضع للتأثيرات المحيطة به، فعادة عندما نرى مؤسسة ناشئة لا نعيرها أهمية كبيرة، وخير دليل على ذلك نجد مثلا الشباب حين يرغبون في إجراء تربص ما فإنهم يفضلون أكبر المؤسسات على المؤسسات الصغيرة، والسبب هو إعتقادهم بأن المؤسسة الصغيرة أو الناشئة لا تملك خبرة كافية تضيفها لهم، لكن الواقع وفي الوقت الحالي هو عكس ذلك تماما فالطالب أو المتربص يمكنه أن يتعلم الكثير من الأشياء في المؤسسات الناشئة بدل المؤسسات الكبيرة.

بالإضافة لكونها لا تتمتع بسمعة جيدة، فعادة ما يعتبرون أصحابها يضيعون وقتهم أو يمارسون نشاطا ليس ذو قيمة عالية، على غرار الدول المتقدمة فإن هذه المؤسسات الناشئة هي من تخلق الثروات وتوفر سوق العمل.

وبوجود تغطية شاملة وتدفق جيد للإنترنت، ما يجعل من للمؤسسات الناشئة شكل إستراتيجي واعد خلال العشر سنوات المقبلة، إذ ستكون هناك مؤسسات ناشئة مبتكرة ستغير سوق التجارة الإلكترونية، بفضل جدية الشباب فستكون الأرضية مهيئة لذلك، لذا لا نرى مانعا في نجاح هذه المؤسسات خلال العشر سنوات المقبلة².

الفرع الثاني: أسباب فشل ونجاح المؤسسات الناشئة

تتسم الخطوات الأولى التي يخطوها الفرد نحو هدف جديد بالخطورة الصعوبة وحتى الغموض، وقبل المضي نحو وضع حجر الأساس، يجب على أصحاب المشاريع معرفة وتحليل العوامل التي أدت إلى فشل المشاريع التي سبقتهم لتجنبها، لذلك سنتطرق لتعداد أسباب فشل المؤسسات الناشئة أولا، ثم لأسباب نجاح المؤسسات الناشئة ثانيا.

¹ حسين يوسف، صديقي إسماعيل، مرجع سابق، ص 77

² المرجع نفسه، ص 78

أولاً: أسباب فشل المؤسسات الناشئة

تنقسم أسباب فشل الشركات الناشئة لأسباب قبلية وبعدية، ويمكن تلخيصها في النقاط التالية:

1- الأسباب القبلية : تتمثل في الآتي:

أ- نقص الخبرة: الخبرة تمثل الحد الفاصل بين النجاح والفشل في المشروع، فعلى الأشخاص الذين يفكرون في البدء في المشروع أن يتأكدوا من توفر الخبرة الكافية لديهم في مجال العمل الذي يرغبون بالبدء فيه.

ب- الإفترار إلى التخطيط الإستراتيجي: فالعديد من أصحاب المشاريع يهملون عملية التخطيط الإستراتيجي لإعتقادهم بعدم ضرورتها للمشاريع الناشئة، ولكن الفشل في التخطيط يؤدي إعتياديا لفشل المشروع في البقاء والإستمرار، إذ بدون الخطة الإستراتيجية لن يتمكن المشروع من تحقيق القوة التنافسية في السوق والمحافظة عليها. ويتحقق ذلك من خلال معرفة ما الذي يرغب به المستهلك ومن هو المستهلك المستهدف، وبالتالي كيف يمكن جذبهم والمحافظة عليه، بما في ذلك إختيار الموقع الملائم وهو مزيج من علم وفن، ما يشمل جاذبية السوق، رضا المستهلك التكاليف، إمكانية التوسع... الخ.

2- الأسباب البعدية: تظهر بعد تجسيد المشروع على أرض الواقع إذ ترتبط غالبا بالموارد المالية، كيفية تحصيلها وتخصيصها، التحليل غير المعمق والمستمر للبيئة الداخلية والخارجية من قدرات إستراتيجية، حاجات ورغبات الأفراد المتغيرة واللامتناهية، قوة المنافسين السياسات والقوانين الحكومية المتجددة ضبابية الرؤية والرسالة التماطل في تحقيق الأهداف... الخ.

كذلك تجد الإدارة نفسها في مواجهة مشكلات متعددة لا تمتلك وضوحا فكريا لمعالجتها والتميز بين الأهم والمهم في تحديد الأولويات، كما أنها تفتقر إلى الأسلوب المنهجي للتعامل مع المشكلات المطروحة أو التفكير بحلول إبداعية تطويرية، وقد يكون هذا ناتجا عن تفضيل الإدارات للحلول الجاهزة والسريعة بعيدا عن تشجيع المبادرات والإبداع¹.

ثانيا: أسباب نجاح المؤسسات الناشئة

تمر المؤسسات الناشئة بمراحل مختلفة من أجل بقائها وإستمرارها في السوق وتتل المرحلة الأولى من التأسيس نصيبا كبيرا من الإهتمام، حيث يسعى رواد الأعمال إلى تحقيق التميز بالجودة العالية للمنتجات وبالخدمات التي يقدمونها، وقد قدمت مجلة فوريس 10 نصائح يمكنها مساعدة أصحاب الأعمال على تخطي المرحلة الأولى والمحافظة على إزدهارهم².

¹ فاطمة بالقواسمي، أحمد بن يوسف، أهمية التعلم في تخفيف حدة تعثر المؤسسات الناشئة startup في الجزائر (دراسة تحليلية)، مجلة القيمة المضافة

الإقتصاديات الأعمال، جامعة حسبية بن بوعلـي -الشلف، المجلد 2، العدد 1، 2020، ص 124

² بختي أسامة، مرجع سابق، ص 14

- 1- **الحصول على حجم تمويل كبير:** نادرا ما تمتلك المؤسسات الناشئة سيولة نقدية كافية لتمويل، عملها مما يساعدها على تعزيز نموها، وبذلك فهي تحتاج إلى مصادر تمويل متنوعة وهو ما ينطوي على مخاطرة جديدة، ولذلك يجب عليها إيجاد خطة عمل للتناسب مع حجم المخاطر المحتملة.
- 2- **إنشاء مجلس إدارة:** يتميز رواد الأعمال بتمتعهم بالشغف والطموح وهو ما يحفزهم على إنشاء مؤسساتهم وتحقيق أرباح، إلا أنهم يحتاجون أيضا إلى الخبرة وتكوين العلاقة مع رواد القطاع الذي يعملون به لذلك فإن عليهم إنشاء مجلس إدارة يضم رجال أعمال وخبراء متمرسين ولا بد من إشراكهم في عملية صنع القرار.
- 3- **التركيز على الإبداع بدلا من المنافسة:** يتعين على أصحاب المؤسسات الناشئة المحافظة على تحقيق مستويات مرتفعة من الإبداع في مجال أعمالهم، بدلا من التركيز على محاولة التغلب على المنافسين، وذلك من خلال إضافة مزايا جديدة والحرص على تقديم أشياء جديدة ومبتكرة للعملاء.
- 4- **الإهتمام بتعيين موظفين أكفاء:** يستوجب على أصحاب المؤسسات الناشئة إختيار نخبة من الموظفين ذوي الخبرة والكفاءة من أجل تنمية مؤسساتهم مما يضمن الإستمرار في تحقيق النجاح.
- 5- **التركيز على تنمية المبيعات:** يتطلب التحقيق النمو في المرحلة الثانية من حياة المؤسسة الإهتمام بتحقيق المبيعات، وذلك عن طريق تشكيل فريق مبيعات محترف يعمل على تحقيق الأهداف والمتطلبات الخاصة بالمؤسسة، ولذلك يجب على أصحاب المشروعات الحرص على تدريب أفراد الفريق بتوفير كل الأدوات والظروف التي يحتاجونها فضلا على تحسين علاقات المؤسسات مع عملائها.
- 6- **توفير فريق من القادة المحترفين:** تحتاج المؤسسة الناشئة إلى قادة محترفين من أجل تدريب الموظفين والإشراف عليهم والحفاظ على روح الفريق ومحاولة تعزيز النمو وتحقيق أهداف الشركة، حيث أن تعيين أفضل الموظفين وإنتاج سلع وخدمات عالية الجودة لا يعد كافيا لتحقيق أفضل المبيعات من دون مدرين محترفين ومبدعين.
- 7- **التمييز بين التسويق والمبيعات:** يختلف الدور الذي يلعبه كل من المبيعات والتسويق في المرحلة الثانية من أمر المؤسسة، فالتسويق يجسد العلامة التجارية ويعرض مواصفات المنتجات ومزاياها وأسعارها وأشكالها، أما المبيعات فيكمن دورها في بناء العلاقات وتلبية الإحتياجات وتقديم العروض وعقد الصفقات ويتطلب هذان الجانبان مهارات مختلفة إلا أنهما يكملان بعضهما البعض.
- 8- **بناء علاقات وطيدة مع العملاء:** تحرص المؤسسات الناجحة بعد تجاوز المراحل الأولى من نموها على إبقاء علاقات شخصية وثيقة مع عملائها إلى جانب القديم خدمات ومنتجات تعوق توقعاتهم وأملهم فهذه هي الطريقة الوحيدة لتوسيع قاعدة العملاء¹.

¹ بختي أسامة، مرجع سابق، ص 15

9- إنشاء ثقافة مؤسسية إيجابية : إن أصحاب المؤسسات الناشئة بحاجة ماسة إلى خزين الثقافة مؤسسية إيجابية تحدد طريقة عمل الموظفين ونمو المؤسسة والمديرين وتتسجم مع رؤيتهم وقيمهم وطموحاتهم من خلال تعزيز هذه الثقافة والحرص على إتباع قيمها وأعرافها الإيجابية وهو ما يساعد على الصمرة في عالم الأعمال¹.

الفرع الثالث : التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة

تواجه المؤسسات الناشئة أو ما يطلق عليها ريادة الأعمال تحديات كبيرة في الجزائر نظرا لطبيعتها وخصوصيتها من جهة، ومن جهة أخرى كونها حديثة الظهور مما يتطلب بعض الوقت الخلق وتهيئة البيئة الملائمة لتطورها ومرافقتها، فالمؤسسات الناشئة التي تقوم على أساس فكرة إبتكارية من الصعب أن تتجسد هذه الفكرة في مشروع منتج لأنها تواجه عدد من التحديات والعوائق التي غالبا ما تحول دون نجاح وإستمرارية هذه المؤسسات الناشئة، وتتمثل أهم هذه التحديات في:

1- التمويل: يشكل الحصول على التمويل بمختلف أشكاله أهم تحدي لهذه الشركات سواء كان تمويل بذرة للبدء بإطلاق الشركة أو تمويل نمو لتوسيع أعمالها أو تمويل تسريع الزيادة النمو بمعدل أسرع. ولحسن الحظ بدأت تظهر مبادرات وشركات إستثمار مخاطر وحتى مسرعات نمو ولو بشكل تدريجي لتشجيع وتسهيل الحصول على التمويل إلا أنه لا يكفي. حيث ما تزال هناك فجوة ما بين الشركات الناشئة المناسبة لتلقى النمو، والمستثمرين الذين يعرضون أموالهم لضخها فيها. لكن التمويل لا يمثل مشكلة للجميع مع أنه تحدي مهم، هناك العديد من الشركات الناشئة التي مولت نفسها بنفسها ورفضت عروض التمويل التي وصلتها كونها لم تتفق مع رؤيتها.

2- صغر حجم السوق : إن تحدي تسويق منتج الشركة الناشئة يعتبر من التحديات الهامة التي تواجه هذه الشركات ذلك أن التسويق يعتبر الهدف الأساسي للشركة والضامن لإستمراريتها بتحقيق العوائد وبالتالي الإعتماد على التمويل الذاتي مع أن الشركات الناشئة في الجزائر ليست بالعدد الكبير بالمقارنة مع دول أخرى إلا أن هذا له تبريره بصغر حجم السوق المحلي عموماً، فهناك عدة عوامل تلعب دور يجعله صغيراً سواء عدد السكان، نسبة إنتشار الإنترنت، تسهيل الدفع الإلكتروني، ثقافة الشركات الناشئة بحد ذاتها، لكن في ظل صغر حجم السوق لا بد للشركات الناشئة أن تبحث بدائل تسويقية أخرى، مثل التسويق الإلكتروني.

3- إنعدام الخبرة لدى أصحاب الشركات الناشئة: يتحدد إنعدام الخبرة لدى أصحاب الشركات الناشئة في عدم الإلمام ببعض أساسيات الإدارة مثل الهيكل التنظيمي وفرق العمل والتسويق والإستراتيجية².

¹ بختي أسامة ، مرجع سابق، ص 16

² ولد الصافي عثمان، العرابي مصطفى، التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها ومرافقتها، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية ، المجلد 7، العدد 3، 2020، ص 472

وعدم جود دراسة جدوى إحترافية لمشروع الشركة وتعلق هذه الدراسة عادة بالدراسة المالية المتعلقة بتقييم الإحتياجات التمويلية للشركة خصوصا في بدايتها والدراسة التسويقية.

بالإضافة إلى ذلك هناك دراسة جدوى فنية وتعلق بهيكله الشركة ، لذا نجد أغلب المؤسسات الناشئة التي لم تستمر في نشاطها أو فشلت كان ذلك نتيجة عدم إعداد دراسة جدوى محترفة، هذا ويمكن للمؤسسات الناشئة الإستعانة في إعداد دراسات الجدوى بمكاتب الخيرة والدراسات كما يمكنها أيضا الإستعانة بحاضنات الأعمال أو مسرعات الأعمال. وهذه الخبرة إن لم تكن متاحة لدى صاحب الشركة أو المؤسسة سيضطر أن يشتريها من خلال قبول تمويل من مستثمر لديه الخبرة اللازمة وشبكة العلاقات العامة، وفي هذه الحالة يجب أن يعطيه حصة من شركته¹.

4- فريق العمل : يظهر هذا التحدي بداية من أنه لا يوجد قسم موارد بشرية في الشركة منوط به إستقطاب الموظفين للعمل فيها، بل يبدأ الأمر بالبحث في دائرة المعارف والطلب منهم ترشيح بعض الموظفين وهنا يدخل عامل المحاباة بالمنتصف ليؤثر على مبدأ التوظيف بناءً على الكفاءة، تعاني الشركات الناشئة من عدم قدرتها بسرعة الحصول على موظف مناسب لإنجاز مشروع مستعجل. أحد الحلول لمثل هذا النوع من التحديات هو توظيف المستقلين نظراً لطبيعة المشروع المؤقتة، عن طريق البحث عنهم في منصات العمل الحر التي توفر مختلف من المهارات التي يمكنك طلبها والتعاقد معها لإنجاز العمل المطلوب بدقة وإحترافية².

الفرع الرابع: آفاق المؤسسات الناشئة

تسعى الجزائر في الآونة الأخيرة إلى زيادة الاهتمام ودعم المؤسسات الناشئة خاصة مع وجود إرادة سياسية حقيقية من طرف السلطات العمومية للتوجه نحو تنويع الإقتصاد والبحث عن بدائل حقيقية للمحروقات أن بوادر هذا الإهتمام تتجسد في إنشاء وزارة خاصة مكلفة بالشركات الناشئة وإقتصاد المعرفة وأكأت لها مهام وضع خارطة طريق تصب في تشجيع حاملي الأفكار على خلق مؤسساتهم وتقديم كل الدعم سواء من ناحية التمويل وتوفير البيئة القانونية لمثل هذا النوع من المؤسسات من أهم الإجراءات المتخذة في سبيل دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر تذكر منها:

- وضع إطار قانوني وتنظيمي ووظيفي لبدء العمل وكذلك لتحديد الطرق والوسائل لتقييم أدائها ووضع خارطة طريق لتمويلها، سيشمل هذا التمويل سوق الأسهم و رأس مال المخاطر.
- إنشاء صندوق خاص بتمويل المؤسسات الناشئة بالتعاون مع البنوك العمومية³.

¹ ولد الصافي عثمان، مرجع سابق، ص 472

² المرجع نفسه، 473

³ بوسويح منى، ميموني ياسين، بوقطاية سفيان، مرجع سابق، ص 412

- مشروع إنشاء مجلس وطني للإبتكار.
 - وضع خارطة طريق لتمويل هذا النوع من المؤسسات بإشراك البورصة ورأس المال الإستثماري وتحديد كيفية مساهمة المغتربين وتطبيق آليات إعفاء ضريبي (شبه كلي)، لتمكين الشباب من الإسهام بفعالية في فك إرتباط الإقتصاد الوطني بالمحروقات.
 - إنشاء مدينة المؤسسات الناشئة، التي ستكون بمثابة مركز تكنولوجي متعدد الخدمات، بجاذبية عالية، ما يسمح بتعزيز مكانة الجزائر كقطب إفريقي للإبداع والإبتكار¹.
 - إصلاح معمق للنظام الجبائي وكل ما يتبعه من تنظيمات وتحفيزات جبائية لفائدة المؤسسات خاصة الناشئة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - قانون المالية لسنة 2020 جاء بتدابير وتحفيزات جبائية جديدة لفائدة أصحاب المؤسسات الناشئة لاسيما التي تنشط في مجالات الإبتكار والتكنولوجيات الجديدة وذلك من خلال إعفائها من الضريبة على الأرباح والرسم على القيمة المضافة بهدف ضمان تطوير أدائها مما يسمح بتحقيق تنمية إقتصادية مستدامة لبلادنا على المدى المتوسط².
- كما تضمن القانون إعفاءات من الضرائب والرسوم الجمركية في مرحلة الإستغلال مع إقرار تسهيل وصول هذه المؤسسات إلى العقار لتوسعة مشاريعها الإستثمارية قرار الإطلاق الرسمي للصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة، الذي يهدف إلى تمكين الشباب أصحاب المشاريع من تفادي البنوك والإجراءات البيروقراطية³.

المبحث الثاني: التأطير المؤسسي والقانوني لدعم المؤسسات الناشئة

في إطار تأسيس نظام بيئي وتدعيمي للمؤسسات الناشئة، أولت الجزائر إهتماما كبيرا بترقية بيئة المؤسسات الناشئة فقد إتمد المشرع الجزائري جملة من الإجراءات التي أقرها ضمن قوانين ذات الصلة، حيث أعلنت الحكومة عن قرارات جديدة لوضع الإطار القانوني الذي يحدد المؤسسات الناشئة من أجل تسهيل إجراءات إنشائها علاوة على ذلك القيام بإعداد النصوص التنظيمية ذات الصلة والتي تقضي إلى مراجعة النصوص الموجودة من أجل تكييف آليات التمويل مع نمو هذه المؤسسات الناشئة. من أجل تحقيق التنمية المستدامة لتكون عاملا فعالا في تحسين ورفع مستوى المؤشرات الإقتصادية والإجتماعية.

¹ بوسويح منى، ميموني ياسين، بوقطاية سفيان، مرجع سابق، ص 412

² قانون رقم 14-19، مؤرخ في 14 ديسمبر 2019، يتضمن قانون المالية لسنة 2020، الجريدة الرسمية، العدد 81، الصادرة بتاريخ 30 ديسمبر 2019

³ بوسويح منى، ميموني ياسين، بوقطاية سفيان، مرجع سابق، ص 414

وعليه سنتطرق من خلال هذا المبحث إلى الإطار المؤسسي لدعم المؤسسات الناشئة في المطلب الأول، والإطار القانوني للمؤسسات الناشئة في المطلب الثاني.

المطلب الأول : الإطار المؤسسي لدعم المؤسسات الناشئة

في إطار تأسيس نظام بيئي وتدعيمي للمؤسسات الناشئة أنشأت الجزائر هيئات حكومية والمتمثلة في وزارة إقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة بموجب المرسوم الرئاسي رقم 20-101 المؤرخ في 02 جانفي 2020، لدورها في ملء الفراغات القانونية والحد من المعوقات التي كانت تقلل من تحسين عمل هذه المؤسسات وتحقيق الأهداف المرجوة منها، كما إتجهت نحو رؤية جديدة لتدعيم المؤسسات الناشئة بإنشاء هياكل وآليات دعم تستقطب حاملي المشاريع وتحويل أفكارهم إلى مشاريع ناجحة، كما تم إستحداث آلية تمويلية جديدة فتم إطلاق الأرضية الإلكترونية الوطنية للمؤسسة الناشئة. وهذا خير دليل على إهتمام الدولة على إنجاح هذه المؤسسات لتكون قاطرة لتحقيق التنمية المستدامة من أجل النهوض الفعلي بالإقتصاد الوطني. وعليه سنرى في هذا المطلب الهيئات الداعمة للمؤسسات الناشئة في الفرع الأول، ثم آليات تمويل المؤسسات الناشئة في الفرع الثاني.

الفرع الأول : الهيئات الداعمة للمؤسسات الناشئة

تتمثل الهيئات الداعمة للمؤسسات الناشئة في المؤسسات والمنظمات التي تقدم الدعم والمساعدة للمؤسسات الناشئة خلال مراحل نموها حيث تلعب هذه الهيئات دورا كبيرا في تقديم الإرشاد والتنظيم والتمويل ومنح فرص بهدف إنجاح هذه المؤسسات وتحقيق أهدافها المرجوة.

وتتمثل هذه الهيئات في اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة (أولا)، ومؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة (ثانيا)، ومؤسسات الدعم الموجهة للمؤسسات الناشئة (ثالثا).

أولا : اللجنة الوطنية لمنح علامة المؤسسات الناشئة

تم إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 20-254، وهي لجنة وطنية تم إستحداثها بهدف المساهمة في تشخيص المشاريع المبتكرة وترقية النظم البيئية للمؤسسات الناشئة، يترأسها الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات الناشئة رئيسا ويكون مقرها بالجزائر².

¹انظر مرسوم رئاسي رقم 20-01، يتضمن تعيين أعضاء الحكوم

²كوساح نهاد، مرابط نريمان، مرجع سابق، ص 51

العاصمة، وهي لا تتمتع بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي مما يجعلها مصلحة مركزية من مصالح الوزارة الوصية تقدم خدمات لصالح المؤسسات الناشئة حاضنة الأعمال والمشاريع المبتكرة على الصعيد الوطني¹.

1 - تشكيلة اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة:

تناول الفصل الثالث من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 تشكيلة اللجنة الوطنية المانحة لعلامة المؤسسة الناشئة وحاضنة الأعمال في المواد من 5. حيث تتكون من تسعة أعضاء دائمين ويتم تعيين أعضاء اللجنة الوطنية بناء على إقتراح من الوزراء الذين يمثلونهم لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد وتضيف المادة 5 من نفس المرسوم التنفيذي (99) عضواً آخر غير دائم، تختاره اللجنة الوطنية ليساعدها في أشغالها عند الحاجة، يمكن أن يكون شخص أو هيئة تتمتع بمهارات وتجربة كافية في قطاع الابتكار أو التكنولوجيات الجديدة، كما إشتربت أحكام المادة 4 ضرورة تمتع كل عضو في اللجنة بتجربة مهنية ومكتسبات في مجال الإبتكار والتكنولوجيات بما يسمح له بممارسة مهامه بكفاءة داخل اللجنة².

2- سير عمل اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة:

تجتمع اللجنة الوطنية في دورتين على الأقل في الشهر، كما يمكن لها أن تعقد دورات غير عادية وتجتمع بناءً على إستدعاء من رئيسها دون بقية الأعضاء الآخرين. وبعد رئيس اللجنة الوطنية جدول الأعمال ويحدد تاريخ الاجتماعات³.

تصادق اللجنة الوطنية على نظامها الداخلي في أول إجتماع لها، ولقد أغفل المرسوم التنفيذي رقم 20-254 عن ذكر وتحديد الجهة التي تعد النظام الداخلي لهذه اللجنة. مما يجعلنا نرجع مسألة إعداد النظام الداخلي إلى الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة وتمكين مصالحه من إعداد جداول الأعمال وتحديد تاريخ الإجتماعات تتداول اللجنة خلال إجتماعاتها على الخصوص في منح علامة مؤسسة ناشئة للمؤسسات الحديثة المبتكرة أو منح علامة مشروع مبتكر لأصحاب المشاريع المبتكرة الذين لم ينشؤوا مؤسسة بعد أو منح علامة حاضنة أعمال، وذلك حسب الطلبات المقدمة إليها من طرف الأشخاص المعنيين بذلك أو لدراسة طعون رفض منح أحد تلك العلامات⁴.

3 - مهام اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة

تتولى اللجنة الوطنية المانحة لعلامة مؤسسة ناشئة وحاضنة أعمال ومشروع مبتكر مهامها⁵.

¹ كوساح نهاد، مرابط نريمان، مرجع سابق، ص 51

² قصاب نور أمال، بولوفة صارة، مرجع سابق، ص 41

³ المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254

⁴ أوقارة جلال، آليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة في الجزائر، منكرة الماستر في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود

معمرى -تيزي وزو، 2023، ص 37

⁵ كوساح نهاد، مرابط نريمان، مرجع سابق، ص 52

وهذا وفقا للشروط المحددة في المواد من 11 إلى 32 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254، والتي تتمثل في:

- منح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة أعمال.
- المساهمة في تشخيص المشاريع المبتكرة وترقيتها.
- دراسة الطلبات المودعة بعد رفض منح علامة مؤسسة ناشئة مشروع مبتكر، حاضنة أعمال¹.

ثانيا: مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة

تعتبر مؤسسة ترقية هياكل دعم المؤسسات الناشئة أو ما يعرف " بأجريا فانثور"، إحدى ثمار السعي المستمر من طرف المشرع في محاولته لدعم المؤسسات الناشئة، من خلال وضع العديد من الآليات القانونية لمساعدتها في بلوغ أهدافها المرجوة، وقد تم إنشائها من خلال المرسوم التنفيذي رقم 20-356²، حيث إعتبر مؤسسة ترقية هياكل دعم المؤسسات الناشئة مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تحمل التسمية المختصرة " أجزيا فانثور" تخضع في علاقتها مع الدولة للقواعد المطبقة على الإدارة، وتعد تاجرا في علاقتها مع الغير، كما تخضع المؤسسة لوصاية الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة تتمتع كذلك بالشخصية المعنوية والإستقلال المالي، وما يترتب عنه من أهلية التقاضي، التعاقد، وتحمل الإلتزامات، ويكون مقرها في الجزائر العاصمة.

1 - صلاحيات ومهام مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة:

يعتبر الدور الأساسي والأهم الذي خلقت من أجله هذه المؤسسة هو دعم المؤسسات الناشئة، وهو ما أكده المشرع من خلال نص المادة 4 الفقرة الأولى من المرسوم التنفيذي رقم 20-356، و التي نصت على ما يلي: "المؤسسة أداة السلطات العمومية لتنفيذ السياسة الوطنية لترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات عات وتطوير الناشئة لاسيما منها الحاضنات والمسر الإبتكار". حيث جعلها أداة في يد الوزير الأول من أجل دعم وخلق بيئة متكاملة لتطوير المؤسسات الناشئة. بالإضافة إلى ذلك، فهي تضطلع بمجموعة من المهام والصلاحيات من أجل توفير المناخ المناسب للمؤسسات الناشئة لكي تنمو وتحقق النمو الاقتصادي المرجو والمنتظر منها، تتمثل أساسا في:

- المشاركة في تنفيذ الإستراتيجية الوطنية في مجال ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة، حسب كل مجال نشاط.

- المشاركة في إنشاء هياكل دعم جديدة لتعزيز القدرات الوطنية في مجال مرافقة الإبتكار قصد تحفيز إنشاء مؤسسات ناشئة والمساهمة في التنمية الاقتصادية للتواصل.

¹ كوساح نهاد، مرابط نريمان، مرجع سابق، ص 52

² المرسوم التنفيذي رقم 20-356، مؤرخ في 30 نوفمبر 2020، يتضمن إنشاء مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة وتحدد مهامها وتنظيمها وتسييرها، الجريدة الرسمية، العدد 73، الصادرة بتاريخ 6 ديسمبر 2020

- إعداد وتنفيذ البرامج السنوية والمتعددة السنوات لتطوير حاضنات ومسرعات المؤسسات الناشئة بالتعاون مع مختلف المتدخلين المعنيين، وضمان متابعتها وتقييمها.
- إعداد وتنفيذ مناهج التسريع التي تضمن متابعة المؤسسات الحاملة لعلامة "مؤسسة ناشئة والمشاريع المبتكرة الحاملة لعلامة مشروع مبتكر" وكذا تقدير إحتياجاتهما، والمصادقة على ذلك.
- تشجيع ودعم كل مبادرة ترمي إلى ترقية وتطوير الإبتكار وهياكل الدعم بالتشاور مع مختلف قطاعات النشاط.
- المساهمة في اليقظة التكنولوجية وضمان النشر والتوزيع على مختلف الوسائط لكل معلومة ذات الصلة بالإبتكار التكنولوجي والمقاولاتية.
- تسيير الأملاك المخصصة لها والتي تتحصل عليها لإستغلالها.
- إعداد ومتابعة عقود النجاعة الخاصة بالخدمات التي تقدمها هياكل الدعم الموضوعية تحت مسؤوليتها، والسهر على إحترامها وضمان التناغم والتنسيق فيما بينها.
- بالإضافة إلى كل هذه الصلاحيات فقد حولها المشرع و تحت سلطة الوزير الأول إبرام كل صفقة أو إتفاق مع الهيئات الوطنية أو الأجنبية فيما يتعلق بمجال نشاطها.
- إنجاز كل عملية صناعية أو تجارية أو عقارية أو منقولة ذات صلة بنشاطها ومن شأنها تعزيز تطويرها.
- إنجاز كل عملية مالية ذات صلة بالمساهمة في رأسمال صناديق الإستثمار المخصصة للمؤسسات الناشئة.
- الإستعانة بكل كفاءة أو هيئة وطنية من أجل إحتياجات الخبرة وتأطير ومتابعة المؤسسات الناشئة.
- القيام بالإقتراض بكل أنواعه بما يفيد نشاطها¹.

ثالثا: مؤسسات الدعم الموجهة للمؤسسات الناشئة:

وتتمثل في المؤسسات ذات الطابع الإداري والمؤسسات ذات الطابع الخاص وهما كالاتي :

1- المؤسسات ذات الطابع الإداري:

من بين الآليات التي تعتمد عليها كل البلدان لدعم نشاطها الإقتصادي هو إنشاء مؤسسات متخصصة²

¹ كوساح نهاد، مرابط نريمان، مرجع سابق، ص48

² حسناوي سارة، حلقوم بلقيس، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر أكاديمي في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد البشير الإبراهيمي - جرج بوعريريج، 2023-2022، ص 41

في الدعم في حد ذاته، وهو ما تم بالنسبة للمؤسسات الناشئة والمتمثلة في إنشاء وزارة مكلفة بترقية المؤسسات الناشئة ومديرية مركزية خاصة بترقية المؤسسات الناشئة ومؤسسة تسيير الهياكل القاعدية للمؤسسات الناشئة. أ - إنشاء وزارة خاصة ذات صلة بدعم المؤسسات الناشئة: بمجرد التصريح بأهمية الإهتمام بالمؤسسات الناشئة ضمن السياسة الإقتصادية التي يجب أن تعتمدها الدولة في برنامجها الجديد تم تعديل إسم الوزارة المهتمة بالمؤسسات الإقتصادية الجديدة من وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى وزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة وهذا بموجب المرسوم الرئاسي رقم 20-01 الذي يتضمن تعيين أعضاء الحكومة، والذي صاحبه إصدار المرسوم التنفيذي رقم 20-45¹ الذي يحدد صلاحيات وزير المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة حيث تم النص صراحة في المادة الأولى منه على إعتبار المؤسسات الناشئة وعلى غرار المؤسسات الصغيرة ضمن السياسة العامة للحكومة وبرنامجها مع توكيل الوزير المكلف بذلك إعداد برنامج وطني لذلك².

ب- إنشاء إدارة مركزية تابعة لوزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة: إضافة إلى إنشاء الوزارة المكلفة بترقية وتطوير المؤسسات الناشئة تم إنشاء هيئة مساعدة لها متمثلة في الإدارة المركزية تابعة مباشرة للوزارة المعنية، حيث تم تخصيص مديرية موجهة مباشرة للمؤسسات الناشئة تم تسميتها بمديرية المؤسسات الناشئة بوصفها المكلفة مباشرة بترقية وتطوير المؤسسات الناشئة، من خلال إعتداد كل السبل الممكنة لدعم هذه المؤسسات، فقد تم توزيع مهام هذه المديرية على مديرتين فرعيتين كلهم في إختصاصها، تختص المديرية الأولى والمسماة بالمديرية الفرعية لتطوير المؤسسات الناشئة بعدة صلاحيات أبرزها المساعدة على التمويل والإبتكار والإنشاء للمؤسسات الناشئة، في حين تكفل المديرية الثانية المسماة بالمديرية الفرعية لنظام البيئي للمؤسسات الناشئة بتوفير المناخ البيئي المناسب لعمل المؤسسات الناشئة.

ج- مؤسسة ترقية وتسيير الهياكل القاعدية للمؤسسات الناشئة: لقد تم تدعيم هيئة الدعم للمؤسسات الناشئة بإنشاء مؤسسة متخصصة في تسيير الهياكل القاعدية للمؤسسات الناشئة حسب المرسوم التنفيذي رقم 20-356. بإعتبارها مؤسسة ذات طابع صناعي وتجاري وفق ما هو منصوص عليه في المادة الأولى من هذا المرسوم، فوجود هذا النوع من المؤسسات هو تدعيم للهيئات الإدارية التي تساعد المؤسسات الناشئة. فهي تقديم كل ما تحتاجه المؤسسات الناشئة لتأسيسها ونموها وإستمرارية نشاطها، فهي مكلفة بالتنفيذ الصارم لسياسة الحكومة في ترقية وتطوير المؤسسات الناشئة من حيث مساهمتها في إنشاء الهياكل والهيئات المدعمة لهذه المؤسسات³.

¹ المرسوم التنفيذي رقم 20-45 المؤرخ في 25 فيفري 2020، المحدد لصلاحيات وزير المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة واقتصاد المعرفة، الجريدة الرسمية، العدد 12، الصادرة بتاريخ 26 فيفري 2020

² حسناوي سارة، حلقوم بلقيس، مرجع سابق، ص 41

³ المرجع نفسه، ص 42

2 - المؤسسات ذات الطابع الخاص:

إضافة إلى الهيئات الإدارية الداعمة لنشاط المؤسسات الناشئة تم إنشاء هيئات أخرى تحمل طابعا خاصا، باعتبارها موجهة لترقية عمل المؤسسات الناشئة من زاوية تمويلها أو مساعدتها على النمو.

أ - صندوق دعم المؤسسات الناشئة: من التدابير التي أنشأتها الدولة من الناحية المؤسساتية لغرض دعم المؤسسات الناشئة صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة، وهذا بموجب المادة 131 من قانون المالية لسنة 2020¹، وهذا ضمن تخصيص حساب خاص في الخزينة².

وقد تم إنشاء هذا الصندوق لغرض مساعدة المؤسسات الناشئة على الحصول على القروض التي تحتاجها لدى البنوك والمؤسسات المالية. وحسب تصريحات المسؤولين فإن إنشاء هذا الصندوق كان رغبة في إنشاء فاعلين جدد في الاقتصاد الجزائري يوضع تحت تصرفهم خدمات للحصول على التمويل لنشاطها وبالخصوص المؤسسات الناشئة والذي يدخل ضمن منظور شامل وهو دعم المقاولاتية في الجزائر فوجود هذا الصندوق هو دعم مالي لغرض خلق إقتصاد مولد للثروة.

مع التأكيد من جهة أخرى أنه ليست المرة الأولى التي يتم فيها إنشاء صناديق دعم لبعض المؤسسات، فقد تم إنشاء العديد منها في مجال دعم وتطوير النشاط الإقتصادي نذكر منها ما يهم الدراسة كل من: الصندوق الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعم الإستثمار وترقية التنافسية الصناعية، الذي تمت تغيير تسميته بهذا الشكل، فقد كان سابقا تحت تسمية صندوقين مستقلين عن بعضهما وهما: صندوق التنافسية الصناعية وصندوق دعم الاستثمار.

ب - صناديق الاستثمار: لم يتم النص صراحة على صناديق الإستثمار كآلية لدعم المؤسسات الناشئة بموجب مختلف النصوص التي تضمنت موضوع المؤسسات الناشئة. فقد تم إستنتاج ذلك من ديباجة مختلف النصوص التنظيمية التي تنظم المؤسسات الناشئة، والتي تشير إلى النص المنظم الصناديق الإستثمار، من جهة. كما تم إستنتاج إعتبار صناديق الإستثمار كمؤسسات الدعم المؤسسات الناشئة بالنظر إلى طريقة تمويل هذه المؤسسات من جهة أخرى .

ج - حاضنات الأعمال: يعتبر مصطلح حاضنات الأعمال من المصطلحات القديمة الجديدة المستعملة في البلدان المتقدمة، حيث يعود ظهور حاضنات الأعمال إلى سنة 1959 بالولايات المتحدة الأمريكية بمناسبة فتح مركز باتافيا الصناعي في مستودع باتافيا بنيويورك، وتوسع لاحقا خلال الثمانينات فانتشر في البلدان الأوروبية ثم لاحقا في البلدان النامية³.

¹ قانون رقم 19-14 المؤرخ في 11 ديسمبر 2019، يتضمن قانون المالية لسنة 2020، الجريدة الرسمية، العدد 81، الصادرة بتاريخ 30 ديسمبر

2019

² أوقارة جلال، مرجع سابق، ص 38

³ المرجع نفسه، ص 39

ووفقاً لذلك فإن حاضنات الأعمال يمكن أن تنشأ في شكل مؤسسات عامة تابعة لدولة أو في شكل مؤسسات خاصة يُنشئها الخواص. كما يمكن أن تنشأ باتفاق بين مؤسسات عامة ومؤسسات خاصة دون أن يحدد الصفة أو المركز القانوني لها خاصة وأن المصطلح المستعمل هو مصطلح الهيكل Structure مع التأكيد على أن هذا التعريف المنصوص عليه مأخوذ من المفهوم العام لحاضنات الأعمال، والذي يؤكد على أنها منظمة قائمة بذاتها قد تكون تابعة للدولة أو منظمات خاصة أو منظمات مختلطة.

يمكن توضيح وصف حاضنات الأعمال عندما تتخذ شكل مؤسسات تابعة للقطاع الخاص بالإستناد على المادة 23 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 التي تنص على شروط الإستفادة من علامة حاضنات، ومن خلال الوثائق التي يطلب تقديمها من هذه الأخير، والمتمثلة في وثيقة التسجيل في السجل التجاري والقانون الأساسي للشركة، والذي يوحي بأنها تتخذ وصف الشركة التجارية دون تحديد نوعها فيما إن كانت شركات أشخاص أو شركات أموال¹.

الفرع الثاني: آليات تمويل المؤسسات الناشئة

يعتبر التمويل من أبرز المشكلات أو التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة خاصة في مرحلة الإنطلاق، إذ يعتبر توفير التمويل اللازم للنمو والتوسع من أهم العوامل التي تحدد نجاح المؤسسات الناشئة، إذ تعتمد أغلب المؤسسات على القروض المصرفية التي تنقل كاهلهم بالفوائد وبأعباء إضافية، وفي ظل هذا الواقع ظهر نمط تمويلي جديد يختلف عن الطرق التمويلية القديمة، يتمثل في صندوق تمويل المؤسسات الناشئة الذي تم الإعلان عنه مؤخراً بعد صدور المرسوم التنفيذي رقم 20-254 الذي يعتمد على آلية تمويل قائمة على الإستثمار في رؤوس الأموال.

أولاً: تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق رأس مال المخاطر

يعتبر تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق رأس مال المخاطر آلية مستحدثة لتمويل المشاريع الإستثمارية، حيث تقوم على تقديم تمويلاً دون ضمان العائد ولا مبلغة وبالتالي المخاطرة بالأموال وتقاسم الأرباح والخسائر أي الأخذ بمبدأ الغنم والغرم، وعليه فإن التمويل الخالي من الفوائد ليس نشاطاً حكرًا على البنوك الإسلامية فقط².

¹ أوقارة جلال، مرجع سابق، ص 40

² واضح فاطمة، بن سعدي شهبيناز، مرجع سابق، ص 67

1- تعريف رأس مال المخاطر:

التمويل عن طريق رأس مال المخاطر هو عبارة عن أسلوب أو تقنية لتمويل المشاريع الإستثمارية بواسطة شركات رأسمال المخاطر أو ما يسمى كذلك بالشركات الإستثمارية، وهي عبارة عن تقنية لا تقوم على تقديم سيولة نقدية فحسب كما هو الحال في التمويل المصرفي بل تقوم على أساس المشاركة حيث يقوم المشارك بتمويل المشروع من دون ضمان العائد ولا مبلغه وبذلك فهو يخاطر بأمواله، إذ في هذا النوع من التمويل يتحمل المستثمر كليا أو جزئيا الخسارة في حالة فشل المشروع الممول، ولتفادي الخسارة فالمستثمر لا يكتفي بتقديم الأموال فحسب بل يساهم في إدارة المؤسسة بما يحقق تطورها ونجاحها.

وأما المشرع الجزائري فقد عرف شركة رأس المال المخاطر من خلال المادة 2 من القانون رقم 06-11¹ الذي يتعلق بشركة الرأسمال الإستثماري كما يلي: " تهدف شركة الرأسمال الاستثمائي إلى المشاركة في رأسمال الشركة وفي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال خاصة أو شبه خاصة لمؤسسات في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخصخصة".

ومن خلال هذه المادة يمكن تعريف رأس مال المخاطر بأنه أداة تمويلية تهدف إلى الربح وتمد المشاريع بالأرباح وتضيف قيمة لها، وهي تتسم بفرض نسبة مخاطرة عالية في مقابل عائد أعلى، فهو يعتمد على أسلوب الجدوى الاقتصادية للمشروع وربحيته وكفاءة إدارة المشروع، بحيث تبدأ دورة رأس مال المخاطر من مرحلة توفير التمويل وتنتهي بمرحلة الخروج من النشاط².

2- أهداف رأس المال المخاطر:

لشركات رأس المال المخاطر أهداف عدة لعل أبرزها وأهمها:

- توفير التمويل اللازم خاصة للمؤسسات الناشئة والتي عادة ما تكون غير مدرجة في البورصة لعدم قدرتها على إصدار أسهم وسندات وطرحها للاكتتاب بالإضافة إلى كون هذه المؤسسات تعقر للضمانات اللازمة والكافية لتيسير حصولها على القروض المصرفية.
- مواجهة الإحتياجات المالية المتعلقة بالإستثمار خلال جميع مراحل حياة المؤسسة.
- توفير التمويل للمؤسسات الجديدة أو العالية المخاطر والتي لا تستطيع الحصول على القروض المصرفية في ظل غياب الضمانات الكافية³.

¹ قانون رقم 06-11 مؤرخ في 24 يونيو 2006، يتعلق بشركة الرأسمال الإستثماري، الجريدة الرسمية، العدد 42، لسنة 2006

² زهرة بوصوفة، آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري، أشغال الملتقى الوطني: المؤسسات الناشئة فاعل أساسي للتنمية

المستدامة، المنظم من طرف فرقة البحث التكويني الجامعي المرفق العمومي والتنمية المستدامة، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1 يوسف بن خدة 10

مارس 2022، ص 103

³ واضح فاطنة، بن سعدي شهبناز، مرجع سابق، ص 70

• تسريع النمو الداخلي لبعض المؤسسات تمويل إحتياجاتها لرأس المال المعامل والتي تخطت مرحلة الإنشاء حيث عادة ما تحتاج هذه المؤسسات لجرعات تمويلية لتحقيق تميمتها.

لرأسمال المخاطر أهمية قصوى وهو يعتبر مكونا رئيسيا من مكونات سوق رأس المال، مهمته تعتبر ضرورية لدعم النمو الإقتصادي، وتلعب مؤسسات رأس المال المخاطر دورا فعالا في تمويل المؤسسات الناشئة بحيث تمددها بالأموال والخبرة والطرق الحديثة في الإدارة والتنظيم وتدمج أموالها مع أموال المؤسسات الممولة، وهذا ما يحقق تمويلا محفزا لهذه المؤسسات لأن تهض نحو الأفق وتحقق أرباحا معتبرة بعكس طريقة تمويل الاستدانة المحفوفة بمخاطر السداد وأعباء أخرى كمشكلة الضمانات وغيرها ولذلك نجد أن كثير من الدول أولتها العناية الكافية¹.

ثانيا: تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق رأس المال الإستثماري

تتعرض الصناعات الناشئة والقائمة للعديد من المخاطر خاصة في مرحلة الإنطلاق، وبالنظر لهذه المخاطر نجد أنها تدفع بهم لمواجهة الكثير من الصعوبات والعراقيل في مجال التمويل خاصة التمويل التقليدي، الأمر الذي أدى إلى إبتكار تقنيات جديدة لتمويل المؤسسات الناشئة التي من بينها رأس المال الإستثماري².

1-تعرف رأس المال الإستثماري :

وتعرفه الجمعية الفرنسية للمستثمرين برأس المال AFIC على أنه : "القيام بأخذ مساهمات ذات أكثرية أو أقلية في رأس المال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تكون عادة غير مسعرة هذه المساهمات تسمح بتمويل إنطلاقها، نموها، تحويل ملكيتها، وفي بعض المرات تقويمها وبقائها، ويمارس النشاط على أربعة أقسام: رأسمال المخاطر رأسمال النمو، رأسمال التحويل، رأسمال التصحيح³."

ويعرف المشرع الجزائري الرأسمال الإستثماري في المواد 2، 3 و4 بأنه: " تهدف شركة الرأسمال الإستثماري إلى المساهمة في رأسمال الشركة، وفي كل عملية تتمثل في تقديم حصص من أموال خاصة أو شبه خاصة لمؤسسات في طور التأسيس أو النمو أو التحويل أو الخوصصة"، "يمارس نشاط الرأسمال الإستثماري من قبل الشركة، لحسابها الخاص أو الحساب الغير، وحسب مرحلة نمو المؤسسة موضوع التمويل"، "تتمثل كفيات تدخلات شركات رأس المال الإستثماري في رأسمال الإستثماري في رأسمال المخاطرة، رأسمال النمو، رأسمال التحويل، إسترجاع مساهمات و/أو حصص يحوزها صاحب رأسمال إستثماري آخر⁴."

¹ واضح فاطنة، بن سعدي شهيناز، مرجع سابق، ص 71

² المرجع نفسه، ص 72

³ المرجع نفسه، ص 73

⁴ أنظر المواد 2 و3 و4 من القانون رقم 06-11

2- مراحل تدخل رأس المال الإستثماري:

تتكون حياة المؤسسة من عدة مراحل، بدءًا من مرحلة الإنشاء حتى الإنتهاء من تحقيق أهدافها. خلال هذه المراحل، يمكن لشركة رأس المال الإستثماري التدخل لتمويل المؤسسة عندما تواجه صعوبات مالية تستدعي تدخل مثل هذه الشركة. وتتمثل مراحلها فيما يلي:

أ - **مرحلة الإنشاء والتنمية** : يتم في هذه المرحلة توفير الغطاء التمويلي للمشروع في بدايته إذ تحيط به المخاطر ولديه آمال كبيرة في التطور، وقد أطلق المشرع على تدخل شركة رأس المال الإستثماري في مرحلة إنشاء المؤسسة الممولة إسم رأس المال المخاطرة، وهذه التمويل ينقسم لقسمين:

- رأس المال الإنطلاقة: وهو رأس المال الموجه لتغطية مرحلة البحث والتطوير كتمويل دراسة تنفيذ فكرة أو اقتراح جديد، أو تنفيذ النموذج الأصلي.

- رأس المال التأسيس: هو الرأس المال الموجه للمرحلة الأساسية لتدخل الرأس المال الإستثماري يخصص لتمويل المشروعات التي دخلت مرحلة الإنشاء أو في بداية النشاط، أي في السنوات الأولى من التواجد حيث تكون في حاجة إلى تمويل تنمية منتج أو سوق أولي أو تغطية نفقات تسويق المنتج أو البدء في التنفيذ التصنيعي، في هذه المرحلة يتم غالباً عن طريق الإكتتاب في رأس المال الإنشاء كما قد يتم عن طريق شراء أسهم متنازل عنها من قبل أحد الشركاء أو زيادة الرأس المال في حال ما إذا كان تدخل شركة الرأس المال الإستثماري يتم بعد إستكمال إجراءات الإكتتاب في رأس مال الشركة الطالبة للتمويل.

ب- **مرحلة التطوير والنضج**: في هذه المرحلة، يتجه تناقص المخاطر بشكل واضح يحدث تغير كبير في الوضوح، وتكتسب المشروعات القدرة على الإستدانة، حيث تتمتع بالقدرة على سداد أعباء القروض بشكل مستقل وهذا التطور يؤدي إلى تقليص وتقييد دور شركات الرأس المال الإستثماري في التمويل، وبدء تحول التمويل تدريجياً إلى وسائل التمويل التقليدية يتم تحقيق هذا التحول في المشروعات التي تتمتع بمعدل إيراد مرتفع وتوقعات تطور قوية، أما المشروعات التي تتطلب تكلفة إدارية مرتفعة جداً وتحمل مخاطر نسبية عالية، فإن تمويلها لا يزال يرتبط بشركات الرأس المال الإستثماري¹.

ج- **مرحلة تحويل الملكية**: يتمثل هذا التمويل في تغيير الأغلبية المالكة لرأس المال المؤسسة مثل شرائها من طرف الإجراء أو وراث واحد أو فريق جديد من الملاك... وعلى الأخص إسترجاع المؤسسات المخصصة وما يلفت الإنتباه هنا إصطدام رغبة تحويل الملكية لأي سبب من الأسباب السابقة بنقص الإمكانيات المالية، وفي هذه المرحلة تتدخل مؤسسات الرأس المال الإستثماري عن طريق تكوين شركات قابضة تتولى الإشراف ومنح هذه الشركة قروض للشركاء وبعد سداد الإلتزامات المالية المتفق عليها تنتقل الملكية إلى الشركاء²

¹ بكاي عادل، فكاني أكرم، مرجع سابق، ص 62

² قوتي هشام، النظام القانوني لشركة الرأس المال الإستثمارية، مذكرة الماستر، تخصص قانون الشركات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي

مرباح-ورقلة، 2015-2016، ص 35

المستثمرين في الشركة المتفرعة، ويتم تحقيق تدخل الشركة الرأسمال الإستثماري في هذه المرحلة عن طريق شرائها للحصص المتنازل عنها¹.

د-مرحلة التقويم: تجدر الإشارة أولاً إلى أن المشرع قد غفل عن ذكر هذه المرحلة، فالمشروعات القائمة قد تمر بصعوبات خاصة ولكن لديها إمكانيات ذاتية للنهوض مرة أخرى والتغلب على هذه الصعوبات لذا يخصص لها رأسمال التقويم للنهوض ماليا فلا تجد أمامها سوى شركات الرأسمال الإستثماري لتأخذ بيدها حتى تعيد ترتيب أوضاعها، وتستقر في السوق وتصبح قادرة على تحقيق المكاسب، وما تجدر الإشارة إليه أن شركات الرأسمال الإستثماري تمد يد العون بطريقة ملحوظة إلى الصناعات القديمة التي تمر بصعوبات خاصة بغرض إنقاذها، وذلك من خلال إجراء إستثمارات مالية ضخمة تساعدها على تقادي المرحلة التي تمر بها.

ويتم تحقيق تدخل شركة الرأسمال الإستثماري في هذه المرحلة عن طريق زيادة رأس المال إذ تعتبر زيادة رأس المال الطريقة القانونية الأمثل التي تمكن من تجاوز الخسارة التي تعاني منها الشركة وهذه الزيادة تكون إجبارية بموجب القانون في حال تجاوز حد معين².

ثالثاً: تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق رأس مال المشاركة

يعتبر أسلوب التمويل عن طريق المشاركة من أفضل الوسائل المقترحة من البنوك الإسلامية، حيث يلعب دوراً هاماً في تمويل عجز المشروعات الناشئة في تمويل مشاريعها لضخامة المبالغ المطلوبة لتنفيذ مثل هذه المشاريع، ليأتي دور البنوك في مشاركة العميل بنسبة في رأس المال، وأهم ما يميز نظام المشاركة هو تحقيق العدل الإجتماعي وحسن التوزيع والتوازن الحكيم بين قوة رأس المال وجهد الإنسان³.

1- تعريف المشاركة :

تعرف المشاركة على أنها: "عقد بين طرفين أو أكثر، يكون فيه العمل ورأس المال شراكة بين طرفين أو عدة أطراف، ويكون الربح على أساس الإتفاق بنسبة مئوية، والخسائر تكون على قدر حصص رأس المال المقدم من كل طرف ودون تقصير من أحد الطرفين أو الأطراف"⁴.

¹ قوتي هشام، مرجع السابق، ص 35

² بكاي عادل، فكاني أكرم، مرجع سابق، ص 63

³ واضح فاطنة، بن سعدي شهيناز، مرجع سابق، ص 81

⁴ المرجع نفسه، ص 80

2- طرق المشاركة : يتم التمويل بأسلوب المشارك بعدة صيغ وذلك بحسب الهدف منه وهي كالتالي :

أ- المشاركة الدائمة : تتمثل هذه الصيغة في مشاركة البنك في تمويل مشروع جديد وذلك إما بشراء أو إكتساب سندات أو حصص إجتماعية، أو يشارك في تمويل مشروع إستثماري قائم، وذلك بصفة دائمة يصبح فيها البنك شريكا دائما ممتلكا لحصّة في رأسمال ذلك المشروع ومستحقا لنصيبه من الأرباح بشكل دوري بما يوافق نسبة مشاركته في التمويل الإجمالي ويعتبر هذا الاستخدام للبنك طويل أو متوسط المدى لموارده الدائمة.

ب- المشاركة المنتهية بالتمليك : يشارك البنك ضمن هذه الصيغة في تمويل مشروع ذو مردودية، حيث يتمتع بكامل الحقوق وعليه جميع التزامات الشريك العادي غير أن التعاقد مع المشروعات وتمويلها بهذه الصيغة يتضمن الإستمرار في المشاركة إلى حين إنتهاء المشروع، فالبنك يتيح الحق لشريكه بأن يحل محله في ملكية المشروع، ويوافق عن التنازل عن حصته في المشاركة دفعة واحدة أو عدة دفعات وذلك بحسب الشروط المتفق عليها، وهكذا تنتهي عملية التمويل بأسلوب المشاركة المنتهية بالتمليك، حيث يسترجع البنك الممول للمشروع رأسماله، ويتلقى الأرباح العائدة له، وينسحب من المشروع أين يمكن للممول بالمشاركة دفع حصّة من أرباحه لتسديد أصل التمويل الذي شارك به البنك¹.

ج- المشاركة المتغيرة : وهي البديل الشرعي عن التمويل بالحساب الجاري المدين حيث يتم تمويل العميل بدفعات نقدية حسب إحتياجه ثم يأخذ البنك حصته من الأرباح الفعلية في نهاية العام وفقاً للنتائج المالية للمشروع. وهذا النوع من المشاركة لا يمكن أن يكون مع الأفراد أو المؤسسات التي تضبط قيودها المالية، وفق الطرق المحاسبية القانونية، كذلك التي تعمل على نشر بياناتها المالية المدققة من قبل مكاتب تدقيق حسابات مختلفة، وذلك من أجل أن يكون هناك ضبط للنتائج المشروع من ثم تحديد ربحيته، ليتسنى للبنك معرفة صافي الأرباح المحققة منه، وبعد ذلك تحديد نصيب حصته من هذه الأرباح، والتي يكون قد تم الإتفاق عليها مسبقا في العقد.

د- المشاركة مع وعد بشراء حصّة الشريك : يتم في هذه الصيغة إنشاء شركة بين البنك والعميل، ثم يقوم البنك ببيع حصته لشريكه، وهذه الصيغة يمكن أن تكون بديلا للمرابحة، خاصة فيما يتعلق بالتجارة عن طريق الإعتمادات المستندية، حيث يقوم البنك بمشاركة العميل في تمويل هذه الصفقة التجارية، فيدفع جزء من قيمة الصفقة، والجزء الآخر يدفعه العميل، ويوكل البنك العميل بشراء البضاعة من البلد المعني بعد إثبات قيمتها الفعلية عن طريق المستندات الخاصة بذلك، ويتم تحديد نسبة الأرباح بين البنك والعميل، ويكون هناك عقد بيع آخر فيما بينهم يتضمن أنه وبعد وصول البضاعة إلى البلد المستورد يتم شراء حصّة البنك من قبل العميل².

¹ واضح فاطنة، بن سعدي شهيناز، مرجع سابق، ص 82

² المرجع نفسه، ص 83

هـ- المشاركة بشراء بضاعة وإعادة بيعها : يتم في هذا النوع من المشاركة الإتفاق بين البنك والعميل طالب التمويل على التمويل الشراء بضاعة معينة بتكلفة محددة، ثم يفتح حساب في البنك خاص بالصفقة، تورد فيه مساهمة كلا من الشريكين وتسجل فيه كل المعاملات المتعلقة بتلك الصفقة، وفي هذه الحالة يتم تفويض العميل من طرف البنك لتسويق البضاعة المشتراة، ويأخذ عليه من الشروط ما يطمئن به إنجاز الصفقة بما يحقق فيه مصلحة البنك والعميل، ويتقاضى العميل نسبة من الأرباح مقابل تسويقه للبضاعة وعرضها، ثم يوزع الباقي بينهما بنسبة مساهمة كلا منهما.

و- المشاركة في رأس المال التشغيلي: يعتبر رأس المال التشغيلي ذلك الجزء من رأس المال المنشأة والمخصص لمتطلبات التشغيل من يوم لآخر ولإستمرار دورة الإنتاج، وتقوم هذه الصيغة على إنشاء شراكة بين البنك وصاحب المنشأة لتمويل رأس المال الملازم لتمويل مشروع معين، قائم من ناحية الأصول ويحتاج فقط لرأس المال لتشغيله، وينسب يتفق عليها، وهنا يتكفل البنك بشراء إحتياجات الإنتاج من موارد خام وغيرها، ويصبح شريكا في نتائج الدورة الإنتاجية التي قام بتمويلها، أما العميل فإن نسبة مساهمته لا تقل عن 10 في رأس المال اللازم لتشغيل المشروع، ويمكن أن تكون مشاركته في شكل أصول المشروع إلى جانب جهده الإداري¹.

رابعاً: تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق عقد الإعتماد الإيجاري

1- تعريف عقد الإعتماد الإيجاري :

لقد حصل خلاف حول تعريف عقد الإعتماد الإيجاري، (الليزنج)، (الإيجار التمويلي)، (التمويل التأجيري) بحسب الوجهة التي ينظر منها إليه ونورد بعض التعاريف :
هو إتفاق تعاقدى بين الطرفين يخول أحدهما حق الإنتفاع بأصل مملوك للطرف الآخر مقابل دفعات دورية لمدة زمنية محددة.

عرفه مجلس المبادئ المحاسبية الأمريكية (Accounting principles book) بأنه: " إتفاق تعاقدى بين المؤجر ينقل بمقتضاه إلى المستأجر حق إستخدام أصول معينة حقيقية أو معنوية مملوكة للمؤجر لمدة محددة مقابل عائد معين يتفق عليه.

أما المشرع الجزائري عرف الإعتماد الإيجاري في المادة الأولى من الأمر رقم 96-09 :
" يعتبر الإعتماد الإيجاري موضوع هذا الأمر عملية تجارية ومالية يتم تحقيقها من قبل البنوك والمؤسسات المالية أو شركة تأجير مؤهلة قانونا ومعتمدة صراحة بهذه الصفة مع المتعاملين الإقتصاديين الجزائريين أو الأجانب، أشخاصا طبيعيين كانوا أم معنويين، تابعين للقانون العام أو الخاص تكون قائمة على عقد إيجار².

¹ واضح فاطنة، بن سعدي شهيناز، مرجع سابق، ص 84

² بكاي عادل، فكاني أكرم، مرجع سابق، ص 68

يمكن أن يتضمن أو لا يتضمن حق الخيار بالشراء لصالح المستأجر وتتعلق فقط بأصول منقولة أو غير منقولة ذات الإستعمال المهني أو بالمحلات التجارية أو بمؤسسات حرفية".

وبناء على هذه المادة فإن عقد الإعتماد الإيجاري هو عقد تجاري ينشأ بين شخصين طبيعيين أو معنويين، يتعهد الأول (المؤجر) بالتمويل اللازم لتوفير المنقولات أو العقارات التي يتطلبها المشروع ويؤجرها إلى المتعاقد الآخر (المستأجر) مستثمر المشروع خلال فترة محددة وبقيمة إيجارية معينة، مع إعطاء الحق لمستثمر المشروع في نهاية مدة الإيجار بإعادة الأصول أو شرائها أو تجديد عقد الإيجار.

2- أسس عقد الاعتماد الإيجاري

يضع المؤجر أسسا معينة لقبول تمويل المستأجر منها ما هو خاص بالموقف المالي للمشروع المستفيد ذلك من خلال معرفة حجم السيولة النقدية لديه، وكذا مدى بلوغه حد التشبع الإئتماني الذي يتضح من خلال مضاهاة أعبائه المالية برقم أعماله، و أخيرا مدى ربحية المشروع المستفيد. كون أن المؤجر يتخذ قراره بقبول تمويل المستأجر أو عدم تمويله بعد فحص ودراسة المعلومات والمستندات المقدمة من قبل الأخير، فإنها تحرص على التأكد من قدرة المشروع المستفيد على أداء القيمة الإيجارية التي سيتم الاتفاق عليها بعد إبرام عقد الاعتماد الإيجاري، لاسيما وأن هذا العقد يمتد لفترة زمنية طويلة نسبيا¹.

المطلب الثاني : الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة

في إطار دعم حركية إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، عملت السلطات الجزائرية على تهيئة البيئة المناسبة لهذا النوع من المؤسسات²، فقد تناول المشرع الجزائري تعريف المؤسسة الناشئة في القانون رقم 02-17³ وفي القانون رقم 19-14 وكذا في المرسوم التنفيذي رقم 20-254. فقد ظهر هذا التوجه الجديد من خلال العديد من القرارات والمراسيم وإختلفت الآليات والأجهزة المستحدثة لتهيئة بيئة تشريعية جديدة مناسبة لإنشاء الشركات الناشئة ودعمها وتطويرها، ليختتمها المشرع بالقانون رقم 22-09⁴ المعدل والمتمم للقانون التجاري والذي أنهى الجدل حول الشكل القانوني للمؤسسات الناشئة، من خلال إستحداثه نمط جديد من الشركات التجارية يسمى شركة المساهمة البسيطة⁵.

¹ بكاي عادل، فكاني أكرم، المرجع نفسه، ص 70

² إلفولي أولد راج صافية، مكتنة المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري، الملتقى الوطني الثاني عشر حول المؤسسات الناشئة وحاضنات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، 15 فيفري 2021، ص 33

³ القانون رقم 17-02 مؤرخ في 10 جانفي 2017، يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادر بتاريخ 11 جانفي 2017

⁴ القانون رقم 22-09 مؤرخ في 05 ماي 2022، يعدل ويتم الأمر رقم 75-59 مؤرخ 26 سبتمبر 1975 والمتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية العدد 32 الصادرة بتاريخ 14 ماي 2022

⁵ حسناوي سارة، حلقوم بلقيس، مرجع سابق، ص 57

وعليه سنتطرق في هذا المطلب إلى التأسيس التشريعي للمؤسسات الناشئة في ظل القانون رقم 02-17 و 14-19 والمرسوم رقم 20-254 في الفرع الأول، ثم الشكل القانوني لشركة المساهمة البسيطة في المطلب الثاني.

الفرع الأول : التأسيس التشريعي للمؤسسات الناشئة

سعت الدولة والمشرع الجزائري إلى تأطير المؤسسات الناشئة بمجموعة من النصوص القانونية والتنظيمية، حيث تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على الإطار القانوني والتنظيمي الخاص بها ومدى نجاعة القوانين التي صدرت خاصة في 2020، أين تم إحاطتها بأحكام خاصة بها، وسيتم التطرق في هذا المطلب إلى القانون رقم 14-19 المتضمن قانون المالية لسنة 2020، والقانون رقم 02-17 المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأيضاً صدور المرسوم التنفيذي رقم 20-25 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" وتحديد مهامها وتشكيلها وسيرها.

أولاً: المؤسسات الناشئة في ظل القانون رقم 02-17

تطرق المشرع الجزائري إلى المؤسسات الناشئة بموجب المادة 21 من القانون التوجيهي رقم 02-17 المتعلق بالقانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فقد جاء في محتوى المادة 21 ما يلي: "تتشأ لدى الوزارة المكلفة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة صناديق ضمان القروض وصناديق الإطلاق وفقاً للتنظيم الساري المفعول، بهدف ضمان قروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وترقية المؤسسات الناشئة في إطار المشاريع المبتكرة¹."

فقد شجع القانون رقم 02-17 على إنشاء صناديق ضمان القروض وصناديق الإطلاق، حيث إرتفعت نسبة القروض بموجبه إلى 80 بالمئة بعدما كان يغطي نسبة لا تتعدى 70 بالمئة من القروض المقدمة من طرف البنوك والمؤسسات المالية.

وتجدر الإشارة، إلى أن المشرع الجزائري لم يتطرق إلى تعريف المؤسسات الناشئة في ظل هذا القانون. وإنما إكتفى بذكر صناديق التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الناشئة المبتكرة، وبين مساهمة صناديق الإطلاق. كآلية جديدة لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة، حيث تكون أكثر ملائمة مع إحتياجات هذا النوع من المؤسسات وتحسين تنافسيتها حسب حجمها ومجال نشاطها².

¹ حسناوي سارة، حلقوم بلقيس، مرجع سابق، ص 58

² المرجع نفسه، ص 60

وصدور هذا القانون يجسد رغبة الجزائر في تنويع هيكل إقتصادها وتفعيل الدور التنموي لمثل هذه المؤسسات التي يغلب على ملكيتها الطابع العائلي، وترسيخ روح المقاوله بالإضافة إلى ترقية ثقافة المقاوله، فهذه المؤسسات تمثل حلقة الربط بين المؤسسات الكبيرة وبين تجار التجزئة والموردين.

إشتمل مجال تطبيق القانون الخاص بتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على:

- جميع أشكال المؤسسات التي تم تصنيفها في إطار المواد 07 إلى 109¹. وعندما تسجل مؤسسة عند تاريخ إقفال حصيلتها المحاسبية فارقا أو فوارق بالنسبة للحد أو الحدود المذكورة سابقا، فإن هذا لا يكسبها أو يفقدها صفة المؤسسة الصغيرة والمتوسطة طبقا للمواد 8، 9، 10 إلا إذا استمرت هذه الوضعية لمدة سنتين متتاليتين.

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تملك رأسمالها الإجتماعي في حدود 49% من قبل شركة أو مجموعة شركات الرأسمال الاستثماري.

ذكرت المادة 37 من القانون رقم 17-02 أنه تستثنى من تطبيق القانون كل من :

- شركات التأمين.
- البنوك والمؤسسات المالية.
- الوكالات العقارية.
- شركات الاستيراد².

ثانيا: المؤسسات الناشئة في ظل القانون رقم 19-14

تطرق المشرع إلى المؤسسات الناشئة في القانون رقم 19-14 المتضمن قانون المالية لسنة 2020 الذي نص في المادة 69 منه على مجموعة من الإمتيازات الجبائية التي تستفيد منها المؤسسات الناشئة والتي جاء فيها: " تعفى الشركات الناشئة من الضريبة على أرباح الشركات والرسم على القيمة المضافة بالنسبة للمعاملات التجارية "، فالمشرع لم يحدد لنا من تكون هذه المؤسسات الناشئة، التي تستفيد من هذه الإمتيازات الضريبية، وإنما تحديد شروط إستفادة الشركات الناشئة من هذا التدبير وكيفيات تطبيقه عن طريق التنظيم.

وكذلك محتوى المادة 131 منه التي جاء فيها ما يلي: "ينشأ حساب تخصيص خاص في الخزينة رقمه 150-302 عنوانه " صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية، للمؤسسات الناشئة "، يقيد في هذا الحساب³:

- في باب الإيرادات:

- إعانة الدولة.

¹ أنظر المواد 7 و 9 من القانون 17-02 المتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

² حسناوي سارة، حلقوم بلقيس، مرجع سابق، ص 60

³ إقاولي أولاد رابع صافية، مرجع سابق، ص 34

- الناتج عن الرسوم غير الجبائية.
- كل الموارد والمساهمات الأخرى.
- في باب النفقات:

- ضمان تمويل القروض البنكية لفائدة المؤسسات الناشئة.
- وضع نسب تحفيزية للقروض البنكية.
- تمويل التكوين.
- إحتضان للمؤسسات الناشئة.

وعليه المشرع قد إستحدث للمؤسسات الناشئة حساب تخصيص خاص بعنوان "صندوق دعم وتطوير المنظومة الاقتصادية للمؤسسات الناشئة"، بهدف المشاركة في ترقية وتطوير أرضية للمؤسسات الناشئة والإبتكار، لتشجيع الشباب على إنشاء هذا النوع من المؤسسات في مختلف المجالات، وهذا يؤكد الإرادة السياسية القوية للدولة الجزائرية في الإستجابة لتلبية إحتياجات فئة الشباب المبدعين في إشراكهم في بناء النسيج الإقتصادي الوطني والحد من هجرة الأدمغة نحو الخارج¹.

وعليه فإن قانون المالية لسنة 2020، جاء بتدابير وتحفيزات جبائية جديدة لفائدة أصحاب المؤسسات الناشئة، لاسيما التي تنشط في مجالات الابتكار والتكنولوجيا وذلك من خلال إعفائها من الضريبة على الأرباح والرسم على القيمة المضافة بهدف ضمان تطوير أدائها، مما يسمح بتحقيق تنمية إقتصادية مستدامة للبلاد على المدى المتوسط، كما تضمن القانون على إعفاءات من الضرائب والرسوم الجمركية في مرحلة الإستغلال مع إقرار تسهيل وصول هذه المؤسسات إلى العقار التوسعة مشاريعها الإستثمارية².

ثالثا: المؤسسات الناشئة في ظل المرسوم التنفيذي رقم 20-254

لقد أكدت سياسة الحكومة الجزائرية رغبتها في ترقية المؤسسات الناشئة والمبتكرة أكثر بصدور المرسوم التنفيذي رقم 20-254 المتضمن إنشاء لجنة وطنية لمنح علامة "مؤسسة ناشئة" و"مشروع مبتكر" و"حاضنة أعمال" وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيرها، والذي تضمنت أحكامه تدابير دعم المؤسسات الناشئة والمبتكرة في إطار ترقية النظام البيئي لهذا النوع من المؤسسات والتشجيع على الابتكار، وكذا عن طريق إستحداث لجنة مركزية مهمة ذات طابع وطني تمنح من خلالها للمؤسسات، إما علامة حاضنة أعمال³ أو مشروع مبتكر أو مؤسسة ناشئة، بغرض تطويرها وترقيتها ومنحها فرص وآفاق إستثمارية حسب ما جاء في نص المادة 01 منه⁴.

¹ إقاولي أولاد رابح صافية، مرجع سابق، ص 34

² المرجع نفسه، ص 35

³ حسناوي سارة، حلقوم بلقيس، مرجع سابق، ص 63

⁴ انظر المادة 01 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254

وحدد بموجبه المشرع الجزائري كيفية تأسيس اللجنة ومهامها وكيفية سير أعمالها في الفصل الثاني والثالث والرابع منه.

فمن تأسيس اللجنة الوطنية التي يرأسها الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة أو ممثله، فهي تتشكل من أعضاء يعينون بموجب من الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة، بناء على إقتراح من الوزراء الذين يتبعونه لمدة ثلاث (3) سنوات قابلة للتجديد. ولا يمكن إستخلافهم في حالة غيابهم وهم كالآتي¹:

- ممثل عن الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة.
- ممثل عن وزير المالية.
- ممثل عن الوزير المكلف بالتعليم العالي والبحث العلمي.
- ممثل عن الوزير المكلف بالبريد والمواصلات السلكية واللاسلكية.
- ممثل عن الوزير المكلف بالصناعة ممثل عن الوزير المكلف بالفلاحة.
- ممثل عن الوزير المكلف بالصيد البحري والمنتجات الصيدية.
- ممثل عن الوزير المكلف بالرقمنة.
- ممثل عن الوزير المكلف بالانتقال الطاقوي والطاقات المتجددة.

وتتولى اللجنة الوطنية في إطار تطوير وترقية المؤسسات الناشئة عدة مهام من منح علامة "مؤسسة ناشئة أو علامة مشروع مبتكر أو علامة حاضنة أعمال المساهمة في تشخيص المشاريع المبتكرة وترقيتها والمشاركة في ترقية النظم البيئية للمؤسسات الناشئة. وعليه فاللجنة تتداول على الخصوص للقيام بهذه المهام، إلا بحضور نصف أعضائها على الأقل. وفي حالة عدم إكمال النصاب، تجتمع اللجنة بعد إستدعاء ثان في ظرف ثمانية (8) أيام، وتتداول، حينئذ، مهما يكن عدد الأعضاء الحاضرين وعلى أن تتخذ قرارات اللجنة الوطنية بالأغلبية البسيطة لأصوات الأعضاء الحاضرين وفي حالة تساوي عدد الأصوات، يكون صوت الرئيس مرجحاً، ومن ثم تتوّن مداوات اللجنة الوطنية في محاضر تحرر في سجل برقمه ويؤشر عليه الرئيس وتتولى أشغال أمانة اللجنة الوطنية المصالح التابعة للوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة.

وقد حددت المادة 11 من المرسوم التنفيذي رقم 20-254 سالف الذكر، بدقة المقصود بالمؤسسات الناشئة من خلال مجموعة من الشروط المنصوص عليها في الفصل الرابع المعنون ب: شروط منح علامة مؤسسة ناشئة سابقة الذكر في الفصل الأول في الإطار المفاهيمي².

¹ حسناوي سارة، حقوق بلقيس، مرجع سابق، ص 63

² المرجع نفسه، ص 65

وحتى تقوم اللجنة بمهمتها وجب عليها دراسة الطلبات المودعة أو المرسله من طرف المؤسسات الناشئة وتفحص المشاريع المبتكرة وترقيتها في النظم البنية بإتباع إجراءات معينة أولها تكوين ملف يتضمن وجوبا على الوثائق المنصوص عليها في المادة 12 من المرسوم التنفيذي.

وحسب ما تنص عليه المادة فإن اللجنة تدرس طلب منح علامة المؤسسة الناشئة على أن تدر قرارها خلال 30 يوم من تاريخ إيداع الملف، وإذا تبين لها نقص في الوثائق تخطر صاحب الملف بذلك على أن يستكمل ملفه في أجل أقصاه خمسة عشر يوما من تاريخ إخطاره وإلا رفض ملفه على أن تعطل اللجنة هذا الرفض وتشره في البوابة الإلكترونية، يملك صاحب الطلب فرصة أخرى لإعادة النظر في ملفه في أجل لا يتجاوز 30 يوما على أن تنشر اللجنة قرارها النهائي عبر البوابة¹.

الفرع الثاني : شركة المساهمة البسيطة كشكل قانوني للمؤسسات الناشئة

لقد أدرج المشرع الجزائري نوع جديد من الشركات التجارية في القانون التجاري، وذلك بموجب القانون رقم 22-09 المؤرخ في 5 مايو 2022، وسماه شركة المساهمة البسيطة". وطبقا لأحكام القانون المذكور، فإن هذا النوع من الشركات التجارية مخصص حصريا للمؤسسات الناشئة.

أولا : تعريف شركة المساهمة البسيطة

عرف المشرع الجزائري شركة المساهمة البسيطة في متن المادة 715 مكرر 133 من القانون رقم 09-22، التي نصت على أنه: " شركة المساهمة البسيطة هي الشركة التي ينقسم رأسمالها إلى أسهم وتتكون من شركاء لا يتحملون الخسائر إلا في حدود ما قدموا من حصص".

" يمكن أن تؤسس شركة المساهمة البسيطة من طرف شخص واحد أو عدة أشخاص طبيعيين و/ أو معنويين إذا كانت شركة المساهمة البسيطة لا تضم إلا شخصا واحدا، فإنها تسمى شركة المساهمة البسيطة ذات الشخص الوحيد.

تنشأ شركة المساهمة البسيطة حصريا من طرف الشركات الحاصلة على علامة مؤسسة ناشئة".
الذي يظهر تأثر المشرع الجزائري في تعريفه لشركة المساهمة البسيطة بالتعريف المذكور من طرف نظيره الفرنسي².

¹ حسناوي سارة، حقوق بلقيس، مرجع سابق، ص 66

² بكاي عادل، فكاني أكرم، مرجع سابق، ص 18

ثانيا : خاصيات شركة المساهمة البسيطة

تتميز شركة المساهمة البسيطة بخاصيتين أساسيتين تجعلها مختلفة عن باقي الشركات التجارية الأخرى، فبالرغم من وجود خمسة أنواع مختلفة من الشركات التجارية بحسب الشكل، فإن شركة المساهمة البسيطة تنفرد بخاصيتين أساسيتين لا نجدها في غيرها من الشركات، وهما خاصية الحرية التعاقدية في تأسيسها، والخاصية الثانية تتعلق بكون شركة المساهمة البسيطة ما هي إلا الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة¹.

1- خاصية إعتبار شركة المساهمة البسيطة الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة:

بالرجوع لمختلف الصعوبات والتحديات التي تواجه حاملي المشاريع المبتكرة في تحويل مشاريعهم إلى مؤسسات رائدة، كان لزاما وضع إطار قانوني ينشط بموجبه هذه المؤسسات، وهذا ما تكفلت به وزارة العدل، بإقتراحها مشروع تعديل القانون التجاري لوضع هذا الإطار القانوني وتم اختيار شركة المساهمة البسيطة، على أساس أنها الأداة القانونية الملائمة الممارسة للمستثمرين أصحاب المؤسسات الناشئة لنشاطهم، كما تم إختيار هذا النوع من الشركات بحكم أنه معمول به في عدة دول وأنه أثبت نجاعته في إعطاء دفع جديد للمؤسسات الناشئة، حسب تعبير وزير العدل خلال عرضه للأسباب الدافعة لتقديم مشروع القانون رقم 09-22 المعدل والمتمم للقانون التجاري.

وتطبيقا لأحكام القانون المذكور، تنشأ شركة المساهمة البسيطة حصريا من طرف المؤسسات الحاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة". ومن ثم يعتبر قرار منح هذه العلامة وثيقة أساسية يتوجب تقديمها لتأسيس هذا النوع الجديد من الشركات، وهذا طبقا للفقرة الرابعة من المادة 715 مكرر 133 بنصها "تنشأ شركة المساهمة البسيطة حصريا من طرف الشركات الحاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة".

وبالرغم من إستخدام المشرع المصطلح الشركات، إلا أن الراجع المقصود بالمؤسسات، حتى يشمل المؤسسات الفردية. ولا يمكن أن يكون الأمر محصورا في إشتراط أن يكون المساهم شركة، لأن النص القانوني المذكور يجيز تأسيس شركة المساهمة البسيطة من طرف شخص واحد أو عدة أشخاص طبيعيين أو معنويين في فقرته الثانية من النص المذكور وإذ كان المقصود فعلا أن مؤسس هذه الشركة لا يمكن أن يكون إلا شركة حاصلة على علامة مؤسسة ناشئة"، فيكون المشرع قد وقع في تناقض بخصوص تأسيس شركة المساهمة البسيطة، يستلزم تدخله من أجل تصحيحه وإعادة صياغة المادة المذكورة، حتى تكون فقراتها متلائمة وغير متناقضة في أحكامها².

¹ بوقرور سعيد، النظام القانوني لتأسيس شركة المساهمة البسيطة - دراسة مقارنة -، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 15، العدد 3، 2022، ص 556

² حسناوي سارة، حقوق بلقيس، مرجع سابق، ص 70

2- خاصية الحرية التعاقدية في تأسيس شركة المساهمة البسيطة

إضافة إلى خاصية إعتبارها الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة، تتميز شركة المساهمة البسيطة بإعطاء الحرية التعاقدية لشركائها، فشركة المساهمة البسيطة، بالرغم من إعتبارها من شركات المساهمة بصفة صريحة، لأن رأسمالها ينقسم إلى أسهم ويسمى شركائها بالمساهمين، كما أنه يطبق عليها في حالة عدم وجود حكم خاص بها أحكام شركة المساهمة، فلم يفرض عليها المشرع نظام قانوني مؤسستاتي، لا في إنشائها ولا في نمط إدارتها وتسييرها، تاركا المجال السلطان إرادة المؤسسين في تنظيمها وهيكلتها.

ترك المشرع المجال للحرية التعاقدية في شركة المساهمة البسيطة، كان بهدف إيجاد شكل قانوني من أشكال الشركات التجارية من أجل تفعيل التعاون بين أعضائه. وبإعتبار أن أعضاء هذا الشكل هم مؤسسات ناشئة، فكان الهدف تجميعها داخل قالب قانوني مع إعطائهم حرية تعاقدية في تنظيمه. وبذلك ترك المشرع للمؤسسين حرية تحديد رأسمال الشركة في القانون الأساسي، والقيمة الإسمية للأسهم، وكذا حرية تحديد كيفيات تقدير الأسهم الناتجة عن تقديم العمل والأرباح المخصصة لها. كما أن الحرية التعاقدية سمحت للمؤسسين بالتقدير النقدي للأموال العينية دون اللجوء إلى مندوب الحصص، متى توفرت شروط ذلك، وهذا ما لا تجده في أية شركة أخرى¹.

وأهم مجال ترك فيه المشرع للمساهمين الحرية التعاقدية، مجال الإدارة والتسيير، فلم يخضع شركة المساهمة البسيطة لتعقيدات هياكل شركة المساهمة بل ترك لشركاتها الإختيار بين الإدارة والتسيير، بتعيين رئيس الشركة أو بتعيين قائم بالإدارة كمدير عام أو مدير مفوض، وحتى في القرارات الواجب إتخاذها بصفة جماعية من طرف الشركاء، وبإستثناء بعض القرارات ذات الأهمية، يحددها المساهمين بكل حرية في القانون الأساسي².

ثالثا: كيفية إدارة وتسيير شركة المساهمة البسيطة

نظم المشرع الجزائري بموجب القانون رقم 09-22 المعدل والمتمم للقانون التجاري كيفية إدارة وتسيير شركة المساهمة البسيطة بشكل يميزها عن باقي أنواع الشركات التجارية، سواء من ناحية خصوصية إدارة³

¹ حسناوي سارة، حقوق بلقيس، مرجع سابق، ص 72

² المرجع نفسه، ص 73

³ لاكمي نادية، شعبة أمينة، النظام القانوني لشركة المساهمة البسيطة (قراءة في أحكام القانون 09-22 المعدل والمتمم للقانون التجاري الجزائري)، أبحاث الملتقى الدولي الافتراضي حول الشركات التجارية الحكومية وقطاع الأعمال المنعقد بجامعة بلحاج بوشعيب، عين تموشنت، 2022، ص 8

هذه الشركة أو من ناحية خصوصية إتخاذ القرارات فيها. يتمتع المساهمون في شركة المساهمة البسيطة بالحرية التامة في تحديد الهيئة الإدارية للشركة.

1- خصوصية إدارة شركة المساهمة البسيطة:

للمساهمون في شركة المساهمة البسيطة الحرية المطلقة في تحديد الهيئة الإدارية للشركة بشرط أن يتراأس هذه الهيئة رئيساً واحداً فقط ، وذلك لتجنب تنازع القرارات الإدارية، وبالتالي لا يمكن أن يكون مساعد رئيس في هذه الشركة ". وهذا عكس شركة المساهمة التي تتطلب وجود إما مجلس إدارة، أو مجلس مديرين ومجلس مراقبة دون تصور مدير واحد على رأس إدارتها.

ويمارس رئيس شركة المساهمة البسيطة أو القائم بالإدارة المعين في قانونها الأساسي كمدير عام أو مدير عام مفوض صلاحيات مجلس الإدارة أو رئيسه. وفي حالة شركة المساهمة البسيطة ذات الشخص الوحيد يمارس المساهم الوحيد سلطات الرئيس ويتخذ القرارات الممنوحة لجمعية الشركاء.

ويؤكد القانون أنه تطبق على رئيس شركة المساهمة البسيطة أو مديرها العام أو مديرها العام المفوض، قواعد المسؤولية المطبقة على رئيس شركة المساهمة أو القائمين بإدارتها. إذ يمثل المدير الشركة أمام الغير أي يتصرف باسم الشركة ولحسابها الخاص¹.

والملاحظ هنا أن إدارة شركة المساهمة البسيطة تخضع للتنظيم الإتفاقي نظراً لإتفاق المساهمين في تعيين المدير وكذا الشروط الواجب توافرها فيه كالخبرة والكفاءة والسن، بالإضافة إلى الشروط المتعلقة بمدة صلاحياته وكذا عزله وغيرها من الشروط التي يجب تحديدها في القانون الأساسي للشركة. وتطبق على رئيس شركة المساهمة البسيطة أو مديرها العام أو مديرها العام المفوض نفس قواعد المسؤولية المطبقة رئيس شركة المساهمة أو القائمين بإدارتها، وهذا ما أكدته المادة 715 مكرر 143 من القانون رقم 09-22 سالف الذكر.

أما فيما يخص صلاحيات رئيس شركة المساهمة البسيطة فقد خول له المشرع نفس صلاحيات مجلس الإدارة أو رئيسه، وعليه يتمتع الرئيس بالصلاحيات الواسعة في القيام بالتصرفات باسم الشركة ولحسابها الخاص وفق موضوعها ومصحتها الخاص

2- خصوصية إتخاذ القرارات في شركة المساهمة البسيطة:

تنص المادة 715 مكرر 137 من القانون رقم 09-22 على أن تحدد القرارات التي يجب أن تتخذ جماعياً من طرف المساهمين في القانون الأساسي للشركة. غير أن قرارات الجمعية العامة العادية وغير العادية المتعلقة بزيادة وإستهلاك وتخفيض رأس المال والإدماج والإنفصال وحل الشركة وتحويلها إلى شكل آخر²

¹ لاكمي نادية، شحنة أمينة، مرجع سابق، ص 8

² المرجع نفسه، ص 9

وتعيين محافظي الحسابات والحسابات السنوية والأرباح يجب أن تتخذ جماعيا من طرف المساهمين وفقا للكيفيات المحددة في القانون الأساسي للشركة.

والملاحظ من إستقراء نص المادة أن المشرع أضفى الطابع الإتفاقي في إتخاذ القرارات في شركة المساهمة البسيطة كأصل عام في الفقرة الأولى من هذه المادة، من خلال تكريس مبدأ الحرية التعاقدية بين المساهمين والسماح لهم بتحديد القرارات التي يجب أن تؤخذ جماعيا من طرفهم وإدراجها في القانون الأساسي للشركة، وهذا ما يجعل القرارات الجماعية تختلف من شركة مساهمة بسيطة إلى أخرى.

غير أن الفقرة الثانية من نفس المادة قيدت الحرية التعاقدية للمساهمين، من خلال تحديد القرارات التي يجب أن تؤخذ بإجماع المساهمين والمتمثلة في قرارات الجمعية العامة العادية وغير العادية المتعلقة بـ :

- زيادة وإستهلاك وتخفيض رأسمال الشركة.
- الإدماج والانفصال وحل الشركة وتحويلها إلى شكل آخر.
- تعيين محافظي الحسابات والحسابات السنوية والأرباح¹.

ويهدف المشرع من إشتراط إتخاذ هذه القرارات بإجماع المساهمين إلى حماية مصلحتهم بإعتبار أن هذه الحالات الإستثنائية لا تتعلق بمصلحة الشركة فحسب وإنما بالمصلحة الجماعية للمساهمين لأنها تتعلق بهيكله الشركة ورأسمالها².

¹ لاكلبي نادية، مرجع سابق، ص 9

² المرجع نفسه، ص 10

الفصل الثاني:

مجال تطبيق قانون المنافسة على المؤسسات الناشئة

تمهيد:

تعتبر المنافسة روح التجارة بل هي المحرك الأساسي للحقوق والحريات بين الافراد لأنها تنشئ بين الفاعلين الاقتصاديين ويمكن أن تنشئ بين مختلف النشاطات الإنتاج والتوزيع سواء المدنية منها أو التجارية، المنافسة لها تأثير كبير في السوق ، ومن خلال هذا التأثير يلجئ المتعاملين الإقتصاديين في بعض الأحيان إلى حين تضاعف قوتهم الاقتصادية في السوق عن طريق بعض الأعمال أو الأساليب تتنافى مع قواعد المنافسة الحرة من أجل تلبية حاجات المستهلكين مقابل تحقيق أرباح طائلة، هذه التصرفات المخالفة للقانون وتوصف بالممارسات المقيدة للمنافسة الهدف منها الحد من المنافسة أو إلغائها.

ويعد الأمر 06-95 أول ظهور للمنافسة الحرة في الجزائر متضمن شكل واحد من الأشكال وأنواع الممارسات المقيدة للمنافسة عكس الأمر 03-03 الذي جاء بعده المتضمن عدة أشكال لهذه الممارسات.

فتطرقنا من خلال عرضنا هذا إلى تقسيم الفصل إلى مبحثين، وتناولنا في المبحث الأول تطبيق أحكام وضعية الهيمنة على المؤسسات الناشئة ومفهومها بداية ثم إلى تحديد معايير وضعية الهيمنة الذي يوضح فيه حصة المؤسسة في السوق، والقدرة على التحكم ، والتأثير في نشاط السوق، على غرار التعسف في وضعية الهيمنة والاستثناءات الواردة على مبدأ حظر التعسف في وضعية الهيمنة، وتناولنا في المبحث الثاني تطبيق أحكام التبعية الاقتصادية على المؤسسات الناشئة ومفهومها ثم إلى شروط الحظر والتعسف في وضعية التبعية الاقتصادية.

تعتبر المؤسسات الناشئة من أبرز المؤسسات التي قد تمارس ممارسات مقيدة للمنافسة نظرا لتمييزها عن باقي المؤسسات بعنصر الابتكار في نشاطها الاقتصادي، مما يسمح لها بالتعسف في بعض التصرفات. ومن أهم الممارسات التي قد تسلكها هذه المؤسسات وضعية الهيمنة والتبعية الاقتصادية، بإعتبار أن هاتين الممارستين تعتمد إن أساس على المركز القانوني المسيطر للمؤسسة.

وسنتناول فيما يلي تطبيق أحكام كل من وضعية الهيمنة والتبعية الاقتصادية على المؤسسات الناشئة.

المبحث الأول: تطبيق أحكام لوضعية الهيمنة على المؤسسات الناشئة

في هذا الإطار التطبيقي لوضعية الهيمنة على المؤسسات الناشئة يتضمن عادة قوانين المنافسة والتشريعات ذات صلة التي تهدف إلى حماية المنافسة العادلة في السوق، ويمكن أيضا أن يتضمن مجموعة من السياسات والتدابير مثل تنظيم سوق العمل، وتعزيز الابتكار وتقديم دعم للمشاريع الناشئة والصغيرة لتمكينها

من المنافسة بفعالية ضد الشركات الكبيرة ذات هيمنة ، ويعتمد على السياق القانوني والاقتصادي لكل دولة او منظمة ويمكن أن يتطور مع تغيير الظروف والتحديات في السوق¹.

المطلب الأول: ماهية وضعية الهيمنة للمؤسسات الناشئة

وضعية الهيمنة تمثل حق وامتياز تسعى كل مؤسسة للوصول إليها، لكنها إذا ما اقترنت بالتعسف في استغلالها فإنها تشكل بذلك ممارسة مقيدة للمنافسة وفقا لأحكام المادة 07 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة والمادة 14 من نفس الأمر المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم².

الفرع الأول: تعريف وضعية الهيمنة

عرفها المشرع الجزائري في المادة 03 من الأمر 03-03 بأنها الوضعية التي يمكن المؤسسة ما من الحصول على مركز القوة الاقتصادية في السوق المعني من شأنها عرقلة قيام المنافسة فعلية فيه وتعطيها إمكانية القيام بتصرف منفرد إلى حد معتبر إزاء منافسيها أو ممنوعا. واستنادا بالمادة 03 إلى المادة الفقرة ج سألغة الذكر في صياغتها العربية، يظهر لنا أن المشرع الجزائري قد ضيق من مفهوم الهيمنة بعدما حصرها في التصرفات المنفردة واعتبرها بمثابة احتكار، مستبعدا بذلك حالت الهيمنة الجماعية، وهذا يتنافى مع طبيعة الهيمنة التي تستلزم تمتع المؤسسات المهيمنة بقوة اقتصادية في السوق أو جزء منها، مما يمنحها القدرة على السيطرة عليه سواء بصورة فردية أو جماعية، دون اشتراط انفراد أو احتكار إحداها للسوق بالإضافة إلى ذلك، اعتبر هذا التعريف وضعية الهيمنة الاقتصادية في حد ذاتها ممارسة محظورة.

من شأنها عرقلة قيام منافسة فعلية، لكنها في الواقع لا تشكل ممارسة مقيدة للمنافسة إلا إذا اقترنت بالتعسف في استغلالها، وهذا ما أكده المشرع الجزائري في نص المادة 07 من الأمر 03-03 والتي نص فيها صراحة على حظر إساءة استغلال المركز المهيمن أو الاستغلال التعسفي لوضعية الهيمنة بوصفها ممارسة مقيدة لحرية المنافسة³.

¹سويلم فضيلة ، آثار وضعية الهيمنة الاقتصادية ، المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية جامعة مولاي الطاهر سعيدة، 07 سنة 2022 ، ص 42

22

²سويلم فضيلة ، المرجع نفسه ، ص 43.

³لاكلي نادية ، قانون المنافسة ، ابن نديم للنشر والتوزيع ، الجزائر ط1 سنة 2023، ص115.

الفرع الثاني: معايير تحديد وضعية الهيمنة

على سوق للسلع أو الخدمات أو على جزء منها هي على الخصوص توجد في الغالب مؤشرات تدل على قيام وضعية الهيمنة داخل السوق، وتعود إلى القول بوجود وضعية هيمنة ، وذلك سواء من الناحية المكانية (السوق الجغرافية) أو من الناحية النوعية (سوق المنتجات).

وتنقسم هذه المؤشرات إلى رئيسية وغالبا ما تكون مؤشرات كمية، وأخرى مكملة وهي في الغالب كيفية أو نوعية، وسواء كانت المؤشرات رئيسية أو ثانوية فهي في الحالتين تتجسد في معايير ومميزات تتمتع بها المؤسسة المهيمنة لا تتوافر لدى نظيرها في السوق. وقد كان المرسوم التنفيذي رقم 314 المؤرخ في 2000/10/14 الملغى بموجب المادة 73 من الامر 03-03 المتعلق بالمنافسة يحدد المقاييس التي تبين أن العون الاقتصادي ما يأتي:

- حصة السوق التي يحوزها العون الاقتصادي مقارنة الى الحصة التي يحوزها كل عون من الأعوان الاقتصاديين الاخرين في نفس السوق .
- الامتيازات القانونية أو التقنية التي تتوفر لدى العون الاقتصادي المعني.
- العلاقة المالية أو التعاقدية أو الفعلية التي تربط العون الاقتصادي بعون أو عدة أعوان اقتصاديين والتي تمنحه امتيازات متعددة الأنواع .
- امتيازات القرب الجغرافي التي سيستفيد منها العون الاقتصادي.¹

ويتجسد معيار الهيمنة من خلال هذه المادة أساسا في ما يلي: حصة المؤسسة في السوق ، والقدرة على التحكم، والتأثير في نشاط السوق وذلك كمؤشر أساسي.

أولا : معيار الكمية لوضعية الهيمنة :

أ- معيار حصة السوق :

وقد أشار إليها المشرع الجزائري في المادة 02 من المرسوم التنفيذي 314-2000 بقوله : " حصة السوق التي يحوزها العون الاقتصادي مقارنة إلى الحصة التي يحوزها كل عون من الأعوان الاقتصاديين الآخرين الموجودين في نفس السوق ."

ويمثل نصيب المؤسسة من السوق أكثر الدلالات قوة على قيام وضعية الهيمنة ، بحيث تقوم المؤسسة بالسيطرة على نسبة مئوية عالية من المبيعات التي تحققت في السوق ككل بالمقارنة مع حجم مبيعات المؤسسة الأخرى التي تعمل في ذات السوق. وتقاديا لكل لبس وغموض، فصل المشرع في الأمر بموجب نص المادة

¹ابن عبد القادر الزهرة ، حماية مبدأ المنافسة من التعسف في إستغلال وضعية الهيمنة على السوق ، مجلة الدراسات القانونية المقارنة كلية الشريعة والاقتصاد ، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية ، م 05 ، ع01 ، 2019 ص ص 31-58 .

04 من المرسوم التنفيذي المذكور اعلاه عندما اعتمد معيار رقم الاعمال لتحديد حصة السوق التي يحوزها العون الاقتصادي ، مقارنة مع رقم اعمال باقي الاعوان الاقتصاديين في السوق¹ .

ب- معيار احتكار السوق:

قد تكون وضعية الهيمنة نتيجة احتكار كلي أو شبه كلي للحصص في السوق وبالنتيجة يتحقق مركز مطلق للقوة الاقتصادية. وتكون المؤسسة المحتكرة هي المتعامل الوحيد في السوق بسبب ظروف مادية بحثة وهو ما يطلق عليه الاحتكار الطبيعي " أو تطبيقا لأحكام قانونية و يطلق عليه " الاحتكار القانوني " . وحواجز الدخول هي التي تؤدي في الغالب الى خلق الاحتكارات ، بالإضافة الى القوانين فسوق التبغ والكبريت على سبيل المثال بقيت في الجزائر محل احتكار الشركة الوطنية للتبغ والكبريت رغم التحولات التي أفرزتها المنافسة الحرة، فبقيت الممون الوحيد لهذا السوق بنص القانون وهي وحدها قادرة على تسويق هذه المنتجات دون أن تتعرض الى أي منافسة بسبب إنعدام منتجات تعويضية² .

وهذا ما نصت عليه المادة الخامسة في فقرتها الثانية من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة على الاحتكارات الطبيعية دون أن تعرفها، على خلاف المادة الخامسة في فقرتها الرابعة من الأمر رقم 06/95 المتعلق بالمنافسة الملغى التي عرفت الاحتكار الطبيعي بنصها : " يقصد بالاحتكار الطبيعي حال السوق أو النشاط التي تتميز بوجود عون اقتصادي واحد يستغل هذا السوق أو قطاع نشاط معين " .³

ج- معيار القوة الاقتصادية و المالية :

وفقا لهذا المعيار يتم تحديد وضعية الهيمنة بالنظر إلى وضع المؤسسة المعنية في السوق وإلى وضع المجموعة التي تنتمي إليها أو التي تربطها بها علاقات اقتصادية ومالية ، فالانتماء لأحد المجموعات الاقتصادية القوية التي تحتل الصدارة في إحدى قطاعات النشاط والذي يعد مؤشرا يمكن الاسترشاد به لتحديد مدى هيمنة المؤسسة المنتمية على السوق .

وفي هذا الصدد قرر مجلس المنافسة الفرنسي في دعوى تتعلق بقطاع السينما ان القوة الاقتصادية لشركة يتم تقديرها بالنظر الى عدد الشركات التي تساهم فيها بنسبة عالية ، فالانتماء الى مجموعة اقتصادية قوية تتبوأ وضعية قيادية على المستوى الوطني في النشاط الاقتصادي ، يعد مؤشرا ضمن مؤشرات أخرى لإثبات

¹ بن عبد القادر الزهرة ، المرجع السابق، ص37.

² بن عبد القادر الزهرة ، المرجع نفسه ، ص38

³ الأمر 06/95 الاحتكار الطبيعي ولكن نص فقط على وجود اتخاذ إجراءات استثنائية في هذه الحالة وفي الحالات الاستثنائية للحد من ارتفاع الاسعار

وضعية الهيمنة، وبصفة عامة يمكن تقدير موقع الهيمنة من هذه الزاوية من خلال عدة عناصر نوجزها فيما يلي:

- عدد وأهمية الاتفاقات المالية والإقتصادية المبرمة مع المجموعات الأخرى
- مدى توفر عوائق دخول المتنافسين آخرين إلى السوق
- القدرة على رفض الأسعار أو ممارسة التمييز غير العادل بين الأعوان .
- خصائص المؤسسة المعتبرة مثل تفوقها في التسيير و الابتكار التقني...الخ.
- سهولة الحصول على مصادر التمويل.¹

ثانيا: المعايير الثانوية - النوعية - لوضعية الهيمنة

1- الوضعية التنافسية:

قد تفقد مؤسسة ما حصة كبيرة ومع ذلك تتمتع بقدر كبير من الاستقلالية تجاه منافسيها وهو ما يؤشر على إمكانية حصولها على وضعية الهيمنة ، وعلى العكس من ذلك ، قد تمتلك مؤسسة ما حصة كبيرة في السوق ومع ذلك لا تتمتع بمركز مهيمن إذا لاقته منافسة شديدة من طرف مؤسسات من نفس الحجم ولها نفس القوة الاقتصادية .

ولإثبات وضعية الهيمنة من هذه الزاوية فإنه يجب الأخذ في الحسبان النقاط التالية :

- عدد المتنافسين في السوق وحصة كل واحد منهم .
- قدرة المؤسسة على الاحتفاظ بوضعيتها لمدة طويلة رغم المنافسة الشديدة التي تتعرض لها².

2- المعايير النوعية الأخرى:

هناك بعض المعايير النوعية الأخرى، التي وإن كانت ثانوية فإنها تساهم في القول بوجود عون اقتصادي ما في وضعية الهيمنة من عدمه ، وهو المبدأ الذي تبناه مجلس المنافسة الفرنسي في قراره 27-ق 90 ل 1990/09/11 المتعلقة بمؤسسة Les nouvelles messageries de la presse parisienne عندما قرر: " من أجل إثبات وجود وضعية الهيمنة في السوق، يجب الأخذ بعين الاعتبار مختلف العناصر المتعلقة بحصة المؤسسة وحصص منافسيها المعتمدين والعناصر النوعية والعناصر النوعية الخاصة بها، مثل التفوق والتسيير، ويمكن إجمال هذه المعايير النوعية في ما يلي:

¹ بن عبد القادر الزهرة ، المرجع السابق ، ص38-39.

² جلال مسعد مدى تأثر المنافسة الحرة بالممارسات التجارية ، أطروحة الدكتوراه في القانون ، فرع قانون الأعمال ، كلية الحقوق ، جامعة مولود معمري جامعة تيزي وزو ، سنة 2014-2015 ، ص135

- الامتيازات التجارية والمالية أو التقنية التي تتمتع بها المؤسسة في مواجهة منافسيها .
- إشهار المنتج التجاري للشركة المعنية مهما كان سببه .
- القدرة التي تتمتع بها المؤسسة في الإحتفاظ بمستوى معين من الأسعار يؤثر عند تغيير على الأسعار المتبعة من طرف المؤسسات المنافسة .
- امتيازات القرب الجغرافي ¹.

الفرع الثالث: الفرق بين وضعية الهيمنة والإحتكار

الإحتكار هو الإفراد بسوق سلعة أو خدمة في يد واحدة أو أنه "فعل يؤدي إلى السيطرة والنفوذ بهدف إحداث اختناقات في معدلات وفترة السلع وجودتها وأسعارها بغرض إلغاء المنافسة أو إجبار المتنافسين على إخلاء السوق " ²

والإحتكار أنواع متعددة، نقسمها إلى : إحتكار قانوني وإحتكار طبيعي والإحتكار بهذا المعنى يعد مرادف لوضعية الهيمنة ففي كل الحالات يوجد مشروع واحد يمتلك كل أو معظم الحصص في السوق، ولا يخضع بالتالي لأي منافس ويمكن لهذا الوضع أن ينتج عن ظروف طبيعية مختلفة كالاحتكار الفعلي أو عن نصوص قانونية ويسمى في هذه الحالة بالاحتكار القانوني ، و تأكيدا على التشابه الموجود بين المصطلحين فإن المشرع الجزائري في الفقرة الاولى للمادة 7 من قانون المنافسة استعمل الكلمتين معا واعتبرهما متلازمتين حيث جاء في هذه الفقرة : " يحظر كل تعسف ناتج عن وضعية الهيمنة على السوق أو احتكار لها...."

وحتى الاجتهاد القضائي الفرنسي أكد على تشابه وضعية الهيمنة والاحتكار، إذ هناك أحكاما تشبه وضعية الهيمنة إذا تم استغلالها تعسفا بالاحتكار الفعلي وأخرى تشبه وضعية الهيمنة إذا تم استغلالها تعسفا بالاحتكار القانوني ونستنتج من ذلك انطباق القواعد القانونية المنظمة لوضعية الهيمنة إذا تم استخدامها بشكل تعسفي على الاحتكار، لكنه ليس في جميع الحالات لأنه قد يتم احتكار السوق باتباع سبل أخرى غير التعسف في الهيمنة على السوق ³.

أما عن وجه الإختلاف فالاحتكار القانوني تفرضه نصوص قانونية كاحتكار مجال صك العملة وتقديم خدمة الكهرباء ومجال الاتصالات من طرف الدولة. والحكمة من هذا الإحتكار هي أن الضرورة الملحة تقتديه في كثير من المجالات، للحد من تكاليف الإنتاج وتوحيد الأسعار، حماية للمستهلكين في السوق المعنية أما وضعية الهيمنة فنتج عن تمكن المؤسسة من فرض نفسها في السوق بفضل ما تمتلكه من إمكانيات تكنولوجية مثلا وكالهما مشروع قانونا . أما بالنسبة للاحتكار الطبيعي، أحيانا ما توجد مجالات الأنشطة معينة لا تتحمل

¹ ابن عبد القادر الزهرة، المرجع السابق، ص ص 39 -40.

² سامي عبد الباقي ابو صالح، اساءة إستغلال المركز المسيطر في العلاقات التجارية، دار النهضة العربية، مصر، 2012، ص 180

³ جلال مسعد، المرجع السابق، ص 130.

الا مشروع بمفرده ، ويكون لديه القدرة على تلبية الطلبات الخاصة بالمنتج أو الخدمة محال العرض، وتقديمها بطريقة مقبولة وبأسعار معقولة ، وهو ما يعرف بالاحتكار الطبيعي اما وضعية الهيمنة فتنتج عن تمكن المؤسسة من فرض نفسها في السوق بفضل ما تملكه من امكانيات تكنولوجية معقولة¹.

المطلب الثاني: التعسف في استغلال وضعية الهيمنة

تعتبر وضعية الهيمنة الهدف الذي يسعى اليه المتنافسون للوصول اليه غالبا داخل السوق ولا تعتبر هذه الوضعية محضورة لأنها قد تكون ناتجة عن المركز الاقتصادي للمؤسسة في السوق ، لا سيما في مجال المؤسسات الناشئة التي تقوم على عنصر الابتكار . غير أنه تشكل هذه الوضعية ممارسة محضورة في حالة التعسف في إستغلالها .

وسنتطرق في ما يلي على مظاهر هذا التعسف والاستثناءات القانونية الواردة عليه.

الفرع الأول: التعسف في استغلال وضعية الهيمنة من طرف المؤسسة الناشئة

مبدئياً نقول ان وضعية الهيمنة هي حق لكل اقتصادي، امتاز عن غيره من الأعوان الاقتصادية في السوق وذلك بسبب ما توصلت له منتجاته وخدماته من شهرة تجارية ورواج في السوق، لتفوقه في التسيير والابتكار التقني والامتيازات التجارية وغيرها من العوامل التي أدت إلى الهيمنة، في حالة ما استعمل العون المهيمن كل إمكانياته للحصول عليها من خلال منافسة فعالة وحقيقة مع باقي الأعوان الإقتصاديين، وعن المادة 07 من الامر 03-03 " يحظر كل تعسف ناتج عن وضعية الهيمنة على الحد من الدخول في السوق أو في ممارسة النشاطات التجارية² .

وباعتبار أن المؤسسات الناشئة تركز بالدرجة الأولى على عنصر الإبتكار، مما يجعلها مسيطرة على السوق في مجال نشاطها الاقتصادي وبالتالي في وضعية الهيمنة أو وضعية الاحتكار، غير أنه لا تشكل هذه الهيمنة ممارسة مقيدة للمنافسة إلا في حالة إستغلالها بشكل تعسفي من طرف المؤسسات ومن المقرر كما بين فيما سبق، ان كل التشريعات المنظمة لوضعية الهيمنة لا تجرم إساءة استخدامه، فإلى جانب ثبوت امتلاك المؤسسة في إتيان ممارسة تعسفية³.

والتعسف لا يكون محل إدانة إلا بعد وقوعه، ويعرف التعسف بصورة عامة بأنه إساءة وسوء استعمال الحق، أما التعسف في قانون المنافسة فيعني بصفة عامة المساس بمبدأ المنافسة.

¹ بعوش دليلة ، وضعية الهيمنة على السوق ، مجلة العلوم الإنسانية ، كلية الحقوق جامعة منتوري قسنطينة ، م 29 ، ع 02 ، ديسمبر 2018، ص 209-222.

² المرجع نفسه، ص 84.

³ عبد القادر الزهرة ، مرجع سابق ، ص 41.

ولم يتعرض أي قانون من قوانين المنافسة لتعريف التعسف، وإنما اكتفى أغلبها بإيراد أمثلة للتعسف ويمكن القول أن التعسف في وضعية الهيمنة يتمثل في السلوكيات التي تتبعها المؤسسة والتي من طبيعتها أن تؤثر على السوق، لسعي المؤسسة من خلالها الوصول على ميزة تنافسية أو اقتصادية غير مبررة¹.

الفرع الثاني: الاستثناءات الواردة على مبدأ حظر التعسف في وضعية الهيمنة

إذا كان الأصل في التعسف في وضعية الهيمنة هو الحظر، إلا أنه ليس بمبدأ مطلق، بل ترد عليه إستثناءات، التي تتمثل في الحالات المنصوص عليها في المادة 09 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة في الجزائر، المقابلة لنص المادة من الأمر 86-1243 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة في فرنسا. كما نص التشريع الجزائري على استثناء آخر لم يتضمنه نظيره الفرنسي والمتمثل في التصريح بعدم التدخل المنصوص عليه في المرسوم التنفيذي رقم 05-175 المحدد لكيفيات الحصول على التصريح بعدم التدخل بخصوص الاتفاقات و وضعية الهيمنة على السوق².

- الاستثناءات الواردة على مبدأ الحظر بموجب قانون المنافسة

تنص المادة 09 من قانون المنافسة الجزائري على ما يلي: " لا تخضع لأحكام المادتين 6 و7 أعلاه، الاتفاقات والممارسات الناتجة عن تطبيق نص تشريعي أو تنظيمي اتخذ تطبيقاً له يرخص لاتفاقات والممارسات التي يمكن أن يثبت أصحابها تؤدي على تطور اقتصادي أو تقني أو تساهم في تحسين التشغيل، أو من شأنها السماح للمؤسسات الصغيرة أو المتوسطة بتعزيز وضعيتها التنافسية في السوق. لا تستفيد من هذا الحكم سوى الاتفاقات أو الممارسات التي كانت محل ترخيص من مجلس المنافسة وهي تقابل المادة 10 من قانون حرية الأسعار والمنافسة الفرنسي لسنة . 1986 ويستخلص من المادتين أن هذه الاستثناءات يمكن ردها إلى طائفتين :

¹ عبد الله اوهابيه ، العون الاقتصادي و التعسف في وضعية الهيمنة ، مجلة العلوم القانونية والاجتماعية ، زيان عاشور ، الجلفة ، العدد 10 ، السنة جوان 2018 ، ص 144

² المرسوم التنفيذي رقم 05-175 المؤرخ في 2005/05/12 عدد ، يحدد كيفيات الحصول على تصريح بعدم التدخل بخصوص اتفاقات ووضعية الهيمنة على السوق ، الجريدة الرسمية 35 الصادرة في 18 ماي 2005، العدد 35 .

أولاً: الإستثناء المترتب عن نص قانوني

إن كلا من المشرعين الجزائري والفرنسي يخولان مرتكبي الممارسات المحظورة إمكانية تبرير سلوكياتهم المحظورة، ولتالي إعفائهم من المتابعات الإدارية والقضائية على أساس وجود نص قانوني أو مرسوم أو قرار يسمح بذلك، لكن مع ضرورة أن يكون المرسوم أو القرار قد اتخذ تطبيقاً للقانون¹.

ثانياً: الإستثناء الناتج عن مساهمة التعسف في وضعية الهيمنة في التقدم الإقتصادي والتقني

رخص المشرع الجزائري في المادة 02/09 من قانون المنافسة الاتفاقات وتعسف في وضعية الهيمنة شرط أن تساهم في التطور الاقتصادي والتقني، وهو ما قضى به المشرع الفرنسي أيضا في المادة 10/02 من قانون المنافسة 1986 ومن أجل تقدير التقدم الاقتصادي، يتم إجراء حصيلة اقتصادية للممارسات المنافسة للمنافسة المعنية، بقيام مقارنة بين إيجابيا وسلبيا وهذه الحصيلة تركز على مفهوم محدد للتقدم الاقتصادي الذي لا يعطي محلا لتطبيق المادة 02/10 الا اذا كانت باقي الشروط مجتمعة

الفرع الثالث: صور التعسف الناتج عن وضعية الهيمنة الاقتصادية

قد تتصرف المؤسسة المتعسفة في استغلال هيمنتها على خالف مقتضيات حرية المنافسة معها، وذلك سعيا لها إلى تعزيز لبقية المؤسسات سواء المنافسة لها في السوق أو المتشاركة من وضعيتها الاقتصادية وتقليص عدد المتنافسين أو إقصائهم من تلك السوق، وتتخذ هذه التصرفات الوارد ذكرها في المادة 07 الصور التالية والتي جاءت على سبيل المثال لا الحصر .

أولاً: عرقلة حرية الأسعار حسب قواعد السوق بالتشجيع المصطنع الارتفاع الأسعار أو انخفاضها

طبقا لنص المادة 04 من الأمر 03-03 تحدد أسعار السلع والخدمات بصفة حرة وفقا لقواعد المنافسة الحرة والنزاهة، وهذا يقتضي ممارسة المنافسة بحرية وعدم عرقلتها ، تأسيسا على ذلك جرم المشرع هذه الصورة أن هيمنة مؤسسة واحدة تعسفا على سوق معين في نشاط معين يجعلها تتحكم في أسعار هذه السلع أو الخدمات سواء برفعها أو خفضها بصورة مصطنعة .تعرف ممارسات رفع الأسعار وتخفيضها المصطنع على أنها: "قيام منشأة تستهدف إقصاء منشأة أخرى أو أكثر من نشاط معين أو تثبيط همة منافس محتمل يحاول دخول السوق بفرض أسعار جد منخفضة ربما أقل من سعر التكلفة وإطلاق إنتاج غزير من منتج معين للأسواق لفترة مؤقتة

¹كتو محمد الشريف ، الممارسة المقيدة للمنافسة في القانون الجزائري (دراسة مقارنة بالقانون الفرنسي) ، دار النهضة العربية، مصر، 2015، ص

تتمكن بعدها من استبعاد المنافسين وفرض أسعار مرتفعة غير قابلة للمنافسة تعويضا عن الخسائر التي شهدتها خلال فترة ذلك التسعير.¹

وتهدف هذه الممارسات والتي تعكس حقيقة السوق، إلى تعطيل قوى السوق المنوط بها تحديد الأسعار أي تعطيل قوى العرض والطلب ومن ثم دفع المؤسسات الاقتصادية إلى الانسحاب من السوق لعدم قدرتهم المالية على مجاراة نسق التخفيض وفي هذا الصدد، أقر مجلس المنافسة بوجود وضعية الهيمنة قائمة في سوق التجزئة للهاتف النقال لشركة موبيليس خلال الفترة الممتدة من 31 أكتوبر 2017 إلى 30 أكتوبر 2018 باستحواذها على أكثر من 47% من حصص السوق، وفي نفس الفترة تقدمت بطلب لسلطة ضبط البريد والاتصالات الإلكترونية الاعتماد أسعار بزيادة تقدر بـ 45% في التسعيرة البيئية، وهذا ما يعتبر تعسف في استغلال وضعية هيمنتها وفقا للإحكام المادة 7 ومن ثم ممارسة مقيدة للمنافسة وفقا لنص المادة 14 من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة.²

ثانيا: تطبيق شروط غير متكافئة لنفس الخدمات اتجاه الشركاء التجاريين مما يحرمهم من منافع المنافسة

إن فرض المؤسسة المتعسفة في هيمنتها شروطاً غير متكافئة لنفس الخدمات اتجاه عدة في المعاملة فيما بينهم، وهذا التمييز سيضر بمراكز الشركاء شركاء تجاريين، يعد تمييزاً الأضعف اقتصادياً لأنه سيؤدي إلى حرمانهم من منافع المنافسة، هذه الممارسات التي تلجأ إليها المؤسسة المهيمنة مع شركائها التجاريين قد تتمثل في رفض البيع أو قطع العلاقات التجارية والتعاقدية بطريقة تعسفية، وقد تكمن في فرض أسعار تمييزية كتفضيل زبون عن آخر من خلال امتيازات تمنح على شكل تخفيضات أو تسهيلات في البيع.³

ثالثا: إخضاع إبرام العقود مع الشركاء لقبولهم خدمات إضافية ليس لها صلة بموضوع هذه العقود سواء بحكم طبيعتها أو حسب الأعراف التجارية

يتمثل هذا النوع من التصرفات في قيام المؤسسة المهيمنة بربط إبرام العقد بقبول المتعاقد الآخر الالتزام بأداءات أخرى التي تربط بينها وبين موضوع العقد أية رابطة سواء بحكم طبيعتها أو حسب الأعراف التجارية، ومن أمثلة ذلك البيع المتلازم أو المترابط الذي يتجسد من خلال فرض ملازمة أو ربط بيع السلعة المطلوبة

¹ بن طابوس ايمان ، العون الإقتصادي في ضوء التشريع الجزائري و الفرنسي ، دار هومة ، الجزائر ، 2012 ص 43.

² عبد الله اوهابية ، مرجع سابق ، ص ص 144-145.

³ شايب بوزيان ، الاستغلال التعسفي لوضعية الهيمنة على السوق كممارسة مقيدة للمنافسة ، مجلة القانون ، معهد العلوم القانونية و الادارية ، المركز

الجامعي أحمد زبانة ، غليزان الجزائر ، م 06 ، العدد 08 ، جوان 2017 ، ص 89.

بتقديم خدمات إضافية في نفس الوقت دون وجود صلة لهذه الخدمات بمحل العقد لحرية المؤسسة المتعاقدة في إبرام العقود ، مما يشكل تقييداً لإحتياجاتها من السلع المطلوبة دون عراقيل.¹

المبحث الثاني: تطبيق أحكام التبعية الاقتصادية على المؤسسات الناشئة

تعد وضعية التبعية الاقتصادية الصورة المثلى للممارسات المقيدة للمنافسة لأنها تؤدي إلى الأضرار بالمتعامل الاقتصادي الذي تربطه علاقات اقتصادية بالمؤسسة المهيمنة والذي ليس له حل بديل إلى التعاقد مع هذه المؤسسة سواء كانت هذه المؤسسة منتجة في مواجهة المؤسسة الموزعة او والعكس التي تستغل غياب الخيار لدي المؤسسة التابعة للقيام بممارسات تعسفية في السوق المرجعي للإضرار بهذا المتنافس وبالمنافسة فإن هذه الممارسة المقيدة للمنافسة لا تتحقق إلا بوجود شرطين أساسيين وهما وجود وضعية تبعية اقتصادية وضرورة الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية.²

المطلب الأول: ماهية التبعية الاقتصادية

تشكل التبعية الاقتصادية بدوره وجهاً آخر للهيمنة الاقتصادية مردها كذلك التواجد في موقع قوة يتيح إمكانية فرض شروط للتعاقد على الطرف الآخر ، لذلك نجد ان المشرع تصدى لهذا النوع من الممارسات المقيدة لما له من آثار سلبية على مسار حرية المنافسة فتضر بالمنافسين وكذا المستهلكين وبما أن المؤسسات الناشئة قد تكون اما في وضعية احتكار أو في وضعية هيمنة نظراً لممارستها لنشاط مبتكر ، فإنها ستكون متبوعة من طرف مؤسسات أخرى مما قد يدفعها إلى التعسف في وضعية هذه التبعية الاقتصادية.

الفرع الأول: مفهوم التبعية الاقتصادية

لقد عرف المشرع الجزائري طبقاً للمادة 03 من الأمر 03_03 المتعلق بالمنافسة وضعية التبعية الاقتصادية علي أنها "هي العلاقات التجارية التي يكون فيها لمؤسسة ما حل بديل مقارن اذا ارادت رفض التعاقد بالشروط التي تفرضها عليها مؤسسة أخرى سواء كانت زبونا أو ممونا" من خلال هذا التعريف بين المشرع الجزائري طبيعة هذه الممارسة التي تظهر في السوق عندما تخضع مؤسسة ما لسيطرة مؤسسة أخرى سواء في إطار عملية اقتناء أي التموين أو التوزيع.

لذلك يظهر في هذه الصورة طرفان أحدهما يحتل وضعية اقتصادية مهيمنة أو محتكرة بينهما علاقة تجارية سواء تعلق الأمر بالمؤسسة المنتجة التي تخضع لشروط المؤسسة الموزعة أو العكس عندما تكون المؤسسة

¹ قرار رقم 02/2019 الصادر عن مجلس المنافسة ، 16 جوان 2019 ، 05 فيفري 2022 ، موقع مجلس المنافسة الجزائري www.conseil-concurrence.dz

21:13، 29/05/2024

²دليلة مختور ، تطبيق أحكام قانون المنافسة في اطار عقد توزيع ، أطروحة الدكتوراه في العلوم تخصص قانون ، كلية الحقوق و العلوم السياسية جامعة مولود معمري تيزي وزو ، 2016-2017، ص 112.

الموزعة تخضع لسيطرة المؤسسة ممونه، بحيث لا يجد المتعاقد آخر عنها في حالة رفضه التعاقد معها طالما انها في وضعية احتكار او هيمنة . بديلاحيث تتميز هذه الصورة عن باقي صور الممارسات المقيدة للمنافسة بأنها تظهر في العلاقة بين الشركاء الاقتصاديين وليس المنافسين ،لذلك تظهر هذه الصورة بين الشركة الأم التي تملك غالبية الأسهم في شركة أخرى على اعتبار أنها تظهر فقط في العلاقة بين الزبون في مواجهة ممونه¹.

ومفهوم وضعية التبعية الاقتصادية هو مفهوم واسع لأنه يسمح بإدراج التصرفات التي تشكل علاقة قوية والتي تنتج عن الهيمنة الموضوعية للسوق كوضعية الهيمنة وقوة المؤسسة التي تؤدي إلى إخضاع باقي الشركاء التجاريين لها².

ينصرف مفهوم وضعية التبعية الاقتصادية الي العلاقة غير المتكافئة بين الدول المتقدمة والدول النامية القائمة علي الاستغلال ، والتبادل غير المتكافئ واسلوب الاستثمارات والمعونات التي تشكل عودة للاستثمار الجديد.

والتبعية بصفة عامة هي خضوع وتأثير اقتصاد بلد ما بالتأثيرات والتغيرات من القوي الخارجية وذلك بفعل ما تملكه هذه القوي من امكانيات السيطرة على الاقتصاد التابع بشكل يتيح للاقتصاد المسيطر من جني أكبر نفع ممكن من موارد الاقتصاد التابع دون مراعاة مصلحة الاقتصاد الأخير ، بحيث تصبح علاقات التبعية في النهاية لصالح الاقتصاد³.

الفرع الثاني: معايير تحديد التبعية الاقتصادية

للقول بتحقق حالة التبعية الاقتصادية، حاول الاجتهاد الفرنسي أن يوجد عدة معايير للاستناد عليها، كما نص المشرع الجزائري على ذلك، وتتمثل في ما يلي :

أولاً: معيار غياب الحل البديل

لم يقدم القانون الجزائري إلا معيارا واحدا، للقول بوجود وضعية التبعية الاقتصادية، وهو معيار قانوني يتمثل في غياب الحل البديل، بخالف التشريع الفرنسي، حيث قدم مجلس المنافسة الفرنسي العديد من المعايير التي وجد وتوفر واحد منها للقول بوجود التبعية الاقتصادية قد النص على هذا المعيار في المادة /03د من الأمر 03-03 المتعلق بالمنافسة، التي أشارت إلا أن وضعية التبعية الاقتصادية هي العلاقة التجارية التي لا يكون

¹ سامي بن حملة ،قانون المنافسة، دراسة في ضوء التشريع الجزائري وفق اخر التعديلات ومقارنة بالتشريعات المنافسة الحديثة، دار الطباعة والنشر، الجزائر ، 2016 ، ص 32.

²سامي بن حملة ، مرجع السابق ، ص ص 23-33.

³أحمد محمد أبو الرب ، تحديثات التنمية في الوطن العربي ، ط 1 ، طباعة المؤسسة الصحفية الأردنية ، الأردن ،1997، ص64.

فيها لمؤسسة ما حل بديل مقارن وذلك إذا ما أرادت أن ترفض التعاقد بالشروط التي تفرضها عليها المؤسسة التابعة هلا اقتصاديا، مهما كانت صفتها سواء كانت زبونا أو ممونا.

قد نص المشرع الجزائري على معيار غياب الحل البديل في إطار التعسف الواقع بسبب الهيمنة على السوق، وليس التعسف في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية.

إن المقصود بانعدام الحل البديل أن تصبح المؤسسة المتبوعة شريكا إجباريا وحتميا للمؤسسة التابعة. فوجود الخيار الاقتصادي سيقضي حتما على كل أشكال التبعية الاقتصادية، فأول ما يتأكد منه القضاء هو مدى وجود منافذ أخرى على مستوى السوق التنافسية، أين يقوم القضاء بتفسير هذا الشرط تفسيراً ضيقاً حتى لا يؤدي هذا الشرط إلى منع المؤسسات من إنهاء علاقاتها الاقتصادية مع شركائها الاقتصادي ينفي نهاية مدة العقد خوفاً من أن تتم إدانتهم بالتعسف في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية، وكذلك حتى لا يتم المساس بالحرية التعاقدية للطرف الأقوى في العلاقات التعاقدية.¹

وتقترب المادة 3د من الأمر 03-03 من المادة 02 من القانون المدني والتي تشير إلى ضرورة وقوع المكره تحت سلطان الرهبة البيئية، التي تصور للطرف المتعاقد أن خطراً جسيماً محدقاً يهدد للقول بوجود الإكراه كعيب من عيوب الرضا، وبالتالي إبطال العقد، إلا أن ما يميز حالة الضرورة في التبعية الاقتصادية هو أن هذه العلاقة التجارية ليست ناتجة عن ضغط أو إكراه وإنما استدعتها ظروف إخلال التي دفعت المؤسسة التابعة إلى قبول شروط التعاقد المفروضة من المؤسسة المتبوعة تحت طائلة تحقق خسارة أكيدة من جانب المؤسسة التابعة.²

ولقد نص المشرع الفرنسي على هذا المعيار في المادة 2/8 من الأمر الصادر في 01 ديسمبر 1986 المتعلق بحرية الأسعار والمنافسة، ورغم أن غياب الحل البديل كشرط جوهري في قيام حالة التبعية الاقتصادية، قام المشرع الفرنسي بإلغائه بموجب القانون 2001-420 المؤرخ في 2001 المتعلق بالقواعد الجديدة للضبط الاقتصادي الفرنسي وبالتالي أصبحت المادة 22-420 من القانون التجاري الفرنسي تقضي بما يلي: (يمنع الاستغلال التعسفي من طرف مؤسسة أو مجموعة مؤسسات لحالة التبعية الاقتصادية التي تتواجد إزاءها مؤسسة زبونة متى كان ذلك من شأنه المساس بسير المنافسة أو تركيبتها).³

ورغم هذا الإلغاء استمر القضاء الفرنسي في العمل به واحتفظ الاجتهاد القضائي بهذا الشرط وأعلن أن التبعية الاقتصادية التي يعاني منها الموزع في مواجهة المورد يتم تقييمها عن طريق الأخذ بعين الاعتبار:

¹ لعور بدر: آليات مكافحة جرائم الممارسات التجارية في التشريع الجزائري، أطروحة دكتوراه علوم في الحقوق تخصص قانون الأعمال كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر بسكرة 2013-2014، ص 91 .

² لعور بدر، المرجع نفسه، ص 98

³ مزغيش عبير، التعسف في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية كممارسة مقيدة للمنافسة، مجلة المفكر، جامعة حمه لخضر-بسكرة، العدد 11، ص 509

شهرة العلامة التجارية لمنتج المورد، أهمية حصة هذا الأخير في السوق المعتبرة وفي رقم أعمال الموزع إضافة إلى عدم تمكن الموزع من حصوله على منتجات مماثلة من مومنين آخرين حيث يمكن للمدعى عليه أن يثبت أنه لا توجد تبعية اقتصادية إذا كان بإمكان الموزع الحصول على منتجات مماثلة لدى مومنين آخرين.

ويمكن القول أنه بهدف التأكد من غياب حل بديل ومعادل وبالتالي وقوع المؤسسة في وضعية تبعية اقتصادية لمؤسسة أخرى، لا بد من دراسة السوق وذلك للتحقق من وجود العناصر الثلاثة التالية:

- عدم وجود سبل أخرى للتمويل المواد أو المنتجات البديلة.
 - قدرة المؤسسة على هذا التغيير اقتصاديا.
 - يجب النظر إلى ما يعرف بالبحث عن الخيار البديل الكافي أي النظر إلى الوقت الذي يستغرقه البحث عن الحل البديل أو المعادل من طرف المؤسسة التابعة لمؤسسة أخرى، دون أن تلحقها أضرار معتبرة من وراء هذا التغيير.
- وفي حالة تبعية التموين، فإن توافر الحل البديل أو المعادل يرتكز على وجود مواد مشابهة لمواد المومون، وتملك نفس شهرة العلامة أو تدر على صاحبها نفس رقم الأعمال في السوق¹.

ويتضح في العديد من قرارات مجلس المنافسة الفرنسي وكذا محكمة النقض الفرنسية، أن عبور المؤسسة التابعة للمؤسسة الأخرى المتبوعة على حل بديل ومعادل ليس بالأمر الصعب، إذ غالبا ما توجد مواد بديلة، يمكن الحصول عليها في مدة قصيرة ودون تكاليف باهظة.

وفي هذا الصدد ذهبت محكمة النقض الفرنسية في إحدى قراراتها، إلى أن الموزع لا يوجد في حالة تبعية اقتصادية، استنادا إلى المادة 2-420 من القانون التجاري الفرنسي، باعتبار أن هناك منتجات في السوق تقترب من منتجات المومون وهو في قضية الحال شركة JVC ، كما يتضح أن رقم أعمال الشركة الموزعة لم يلاحظ فيه أي انخفاض من جراء استبدال هذه الشركة الموزعة للمنتجات التي كانت تمونها بها شركة JVC بمنتجات بديلة من شركة أخرى.²

ثانيا: معيار شهرة العلامة لتحديد وضعية التبعية الاقتصادية

بالإضافة إلى معيار غياب الحل البديل للمؤسسة المتبوعة تستند سلطات المنافسة في تحديدها لوضعية التبعية الاقتصادية إلى معايير تكميلية أخرى لم يتطرق لها المشرع الجزائري. وتتمثل هذه المعايير في شهرة علامة منتجات المؤسسة المتبوعة ونشير إلى أن شهرة العلامة تتوقف على إقبال المستهلكين عليها. بالإضافة

¹ لعور بدر، مرجع السابق، ص 19.

² Jean Bernard Blaise, Droit des Affaires, Commerçant concurrence distribution, manuel, LGDJ, France, 1999, p 426.

إلى رقم أعمالها وكذا حصتها في السوق التي تترجم قوة المؤسسة المتبوعة في السوق كان تكون هذه الأخير في وضعية هيمنة في السوق المعنية.¹

الفرع الثالث: شروط حظر التبعية الاقتصادية

لا تعتبر وضعية التبعية الاقتصادية ممارسة محظورة في حد ذاتها فقد تنتج هذه الممارسة عن الهيكلة الاقتصادية للسوق المعنية، غير أنها تشكل هذه التبعية ممارسة مقيدة للمنافسة في حالة استيفائها لشروطين أساسيين ألا وهما: وجود وضعية تبعية اقتصادية من جهة، والتعسف في استغلالها من قبل المؤسسة المتبوعة من جهة أخرى.

أولاً: وجود تبعية اقتصادية

لا يمكن حظر وضعية التبعية الاقتصادية إلا في حالة وجود علاقة تجارية تبعية فعلية بين المؤسسة التابعة والمؤسسة المتبوعة، ونفّرق في هذا السياق بين التبعية الاقتصادية للموزّع إزاء الممّون وبين التبعية الاقتصادية للممّون إزاء الموزّع.

1- تبعية الموزّع للممّون:

وتسمى تبعية الموزّع للممّون بتبعية التموين، وتعتبر التبعية الاقتصادية الأكثر شيوعاً في السوق، والتي يكون فيها الموزّع تابعاً للمنتج الذي سيتم تسويق منتوجاته وفق شروط معينة يلتزم باحترامها الموزّع بما فيها شرط الحصرية الإقليمية، الذي يلتزم بموجبه الموزّع بتسويق المنتوجات المعنية في إقليم معين دون سواه مما قد يحدّ من حرية الموزّع. وتستند هذه التبعية الاقتصادية إلى العلامة التجارية للمنتج وكذلك الوضعية التنافسية للمنتج في السوق. وغالباً ما تتجلى تبعية التموين في عقود الامتياز التجاري الذي ترتكز أساساً على تسويق منتج يحمل علامة معينة، فيقوم صاحب العلامة بإعداد شبكة توزيع مع موزعين يلتزمون بتطبيق الشروط التعاقدية.²

كما تستند إلى رقم الأعمال المحقق من طرف الممّون وحصته في السوق، مما قد يدفع بالموزّع إلى التعاقد لعدم وجود حل بديل، ولا يكفي توافر معيار واحد لتقدير تبعية الموزّع للممّون بل يجب الأخذ بعين الاعتبار مجموعة من المعايير المتكاملة.

¹لعور بدرة ، المرجع السابق ، ص 28.

²محمد شريف كتو ، المرجع السابق ، ص 53.

2- تبعية الممون للموزع:

كما قد يكون الممون في علاقة تبعية إزاء الموزع نتيجة وضعية هذا الأخير في السوق المعنية لاسيما عندما يكون الممون مؤسسة صغيرة أو متوسطة.

وتتجسد هذه العلاقة من خلال مراكز الشراء الضخمة التي تكون بتسويق منتوجات الموردين في مراكز بيع كبيرة يتوافد إليها عدد معتبر من المستهلكين، فيجد المورد نفسه تابعا لهذه المراكز ومضطرا إلى تنفيذ جميع بنودها التعاقدية¹.

المطلب الثاني: التعسف في استغلال التبعية الاقتصادية

يعتبر التعسف في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية كممارسة مقيدة للمنافسة من بين المستجدات التي الأمر رقم 03-03 المتعلق بالمنافسة المعدل والمتمم. إن هذه الممارسة المقيدة للمنافسة لا تتحقق إلا بوجود شرطين أساسيين و هما وجود وضعية تبعية اقتصادية وضرورة الاستغلال التعسفي لوضعية التبعية الاقتصادية. التي تهدف هذه الدراسة إلى إبراز حكمة المشرع الجزائرية بمبدأ حرية المنافسة، ومدى استعدادها لمواجهة الإفرازات السلبية التي تنتج عنها، من خلال تبيان انعكاس السياسة الاقتصادية التي تنتهجها الدولة على منظومته القانونية، وكذا السعي لنشر الوعي الاقتصادي والقانونيين مختلف شرائح المجتمع عموما، والمؤسسات الاقتصادية من خلال هذا الحظر والتي تتجلى في مدى تمسك الدولة خصوصا.

ولقد حددت المادة 11 من الأمر 03_03 المتعلق بالمنافسة الحالات التي تشكل تعسف في وضعية التبعية الاقتصادية، علما أنها جاءت على سبيل المثال. وتتمثل هذه الممارسات في ما يلي :

الفرع الأول: رفض البيع بدون مبرر شرعي

تجنب المشرع الجزائري تعريف صورة رفض البيع بدون مبرر شرعي، ويمكننا أن نعرفه بأنه : " امتناع المؤسسة المتبوعة عن البيع للمؤسسة التابعة لها اقتصاديا، دون مبرر شرعي وبشكل تعسفي مع غياب الحل البديل للمؤسسة التابعة "، ويمكننا استخلاص العناصر التي تقوم عليها هذه الممارسة من خلا ما يلي:²

- رفض أو إمتناع المؤسسة المتبوعة إبرام عقد البيع مع المؤسسة التابعة لها اقتصاديا
- التبعية الاقتصادية بحيث لا تملك المؤسسة المتبوعة إمكانية ربط علاقة اقتصادية بديلة مع مؤسسة أخرى

¹ لا كلي نادية ، مرجع سابق ، ص ص143-145.

²المادة 15 من القانون 02-04 الذي يحدد القواعد المطبقة على الممارسات تجارية

- أن يكون رفض المؤسسة المتبوعة تعسفياً لا يستند إلى مبررات مقنعة ولمجلس المنافسة السلطة التقديرية في ذلك

وبالرجوع إلى قرارات مجلس المنافسة المتعلقة برفض البيع بدون مبرر شرعي نجده قد أشار له في القرار رقم 99 ق 01 المؤرخ في 23/06/1999 بين المدعو "ش" والمؤسسة الوطنية للصناعات الإلكترونية (وحدة سيدي بلعباس أين اعتبر مجلس المنافسة أن التمييز بين الزبائن من حيث الكميات المسلمة لهم معيياً إذا كان لا يستجيب لطلبات البعض وبالرغم من إنكار المؤسسة لهذا السلوك إلا أن الوثائق المرفقة بالملف أثبتت أن المسمى "ش" الذي أودع يومي 06 جانفي وأفريل 1996 طلباً لاقتناء 50 تلفازاً و 7000 هوائية، أشعرته المؤسسة بعدم توفرها، بينما استجابت كلية يومي جانفي، 17 أفريل 1996 لطلب المسمى "م" عن نفس المنتجات. واعتبر المجلس أن التذرع بعدم توفر المنتجات لتبرير عدم تلبية طلبات الزبون في الوقت الذي تسلم فيه لزبون آخر يعد رفض غير متوقع للبيع.¹

الفرع الثاني: البيع المتلازم والبيع التمييزي

المسميان "التلازم" و"التمييزي" مدلولان مختلفان، سنتناول كل واحد منهما فيما يلي:

أولاً: البيع المتلازم

هو الأسلوب التجاري الذي تلجأ إليه المؤسسة الممونة والتي تكون في مركز قوة من أجل إلزام المؤسسات التابعة لها اقتصادياً على قبول شروطها التعسفية، والمتمثلة في أحد المنتجات مرافقاً لمنتج، آخر هذا الأخير يكون من نوع مخالف حيث تكون المؤسسات التابعة في غالب الأحيان ليست بحاجة إليه مما يسمح للمؤسسة الممونة من تحقيق عملية ممتازة.

ويمكننا تعريفه باختصار بأنه " البيع المشروط باقتناء سلعة معينة مع سلعة أخرى ". وبموجب البيع المتلازم.

- تكون المؤسسة التابعة ملزمة باقتناء السلعة الإضافية حفاظاً على العلاقة التجارية وتواجدها في السوق، رغم عدم رغبتها في هذه السلعة.
- ينشأ التلازم بين المبيعات بالإقران بين السلع الأكثر رواجاً والتي يكتر عليها الطلب، وبين السلع الكاسدة البطيئة الحركة.

¹قرار رقم 99 ق 01 مؤرخ في 23/06/1999، أشارت إليه لعور بدر: المرجع السابق، ص 1.103 القرار مؤرخ سنة 1999 ووقائع الملف تعود لسنة 1996 وبالتالي فإن الواقعة طبق عليها الأمر 95-06 الملغي الذي كان يعتبر هذه الممارسة تعسف في وضعية الهيمنة وليس التعسف في وضعية التبعية الاقتصادية.

- المؤسسة المتبوعة ولإدراكها لوضعية التبعية القائمة بينها وبين المؤسسة التابعة، تقرن السلعة المطلوبة بأخرى تكون هذه الأخيرة في غنى عنها ومكرهة على اقتنائها.¹

ويعتبر البيع المتلازم ممارسة تجارية محظورة في القانون 04 - 02 إذ تنص المادة 17 منه على أنه: "يمنع اشتراط البيع بشراء كمية مفروضة أو اشتراط البيع بشراء سلع أخرى أو خدمات وكذلك اشتراط تأدية خدمة بخدمة أخرى أو بشراء سلعة لا يعني هذا الحكم السلع من نفس النوع المبيعة على شكل حصة بشرط أن تكون هذه السلع معروضة للبيع بصفة منفصلة".

وعليه لا يحق للمؤسسة المتبوعة أن تفرض على المؤسسة التابعة لها اقتناء منتج آخر بالإضافة إلى المنتج الأصلي، غير أن المادة 17 جاءت في فقرتها الثانية بعدم تطبيق الحظر على المنتجات التي من نفس نوع المنتج²

وأن تكون كمية المنتجات التي تريد المؤسسة المتبوعة تزويد المؤسسة التابعة بها كبيرة تفوق طلب هذه الأخيرة مما يترتب عليه مبالغ طائلة مقابل حصولها على هذه المنتجات، وهذا الأمر من شأنه أن يرهق الجانب الإيجابي لذمتها المالية من جهة ومن جهة أخرى وجود فائض من السلع يعود على هذه الأخيرة بخسارة أكيدة نتيجة لكسادهما في المخازن لعدم تمكنها من بيعها أو أن عملية البيع ستكون بخسارة.

ايضا كمية المنتجات التي تعرضها المؤسسة المتبوعة على المؤسسة التابعة تقل عن تلك التي تريد هذه الأخيرة شراءها، وبالتالي فان عملية البيع تكون مرتبطة بقبول المؤسسة الزبونة بهذه الكمية الضئيلة التي لا تلبي حاجتها وهو ما ينمي وضعية الهيمنة من خلال تحكم المؤسسة الممونة في كمية السلع التي تدخل للسوق، ومنه التحكم في عملية العرض والطلب مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار نتيجة لقلّة المنتجات وبالتالي عرقلة السير الطبيعي للسوق. ونتيجة للضغط الذي تمارسه المؤسسة المتبوعة فانه ما من حل بديل أمام المؤسسة التابعة إلا أن ترضخ لها حفاظا على نشاطها التجاري.

بيع منتج ملازم لمنتج آخر أو لتقديم خدمة يظهر ذلك من خلال ربط المؤسسة المتبوعة ببيع أحد منتجاتها للمؤسسة التابعة بشراء هذه الأخيرة وفي الوقت نفسه منتجا ثانيا مرافق لأول الذي يعد أساس العلاقة التعاقدية ومختلف عنه في النوع و الجنس أو أن تربط عملية البيع بتقديم خدمة . بمعنى أن شراء المؤسسة التابعة

¹ LUC B, Vente commerciales les droit commerciales, Répertoire de droit commerciale 29année, tome, Dalloz, Paris, 2001, p 13.

² لاكلبي نادية ، المرجع السابق ، ص 147

لمنتوج المؤسسة المتبوعة مرهون بقبول خدمة إضافية بعيدة كل البعد عن حاجة المؤسسة التابعة تفرضها المؤسسة المتبوعة بمقابل إضافي و هو ما يرهقها ويكبدتها خسارة¹

ثانياً: البيع التمييزي

ويعرف بأنه: " ذلك البيع الذي متفق بموجبه المؤسسة المتبوعة أحد زبائنها الذي تربطه معها علاقة تجارية جملة من الامتيازات دون غيره من المؤسسات، ويمكن أن نستخلص أن البيع التمييزي ينطوي على ممارس فضيليه تسمح للزبون الذي حضي بها أن يكون في وضعية تنافسية أفضل من غيره من المؤسسات الأخرى، مما يعد مساساً بمبدأ المنافسة²

بينما يتمثل البيع التمييزي في التمييز بين المؤسسات التابعة من خلال منح إمتيازات من قبل المؤسسة المتبوعة لمؤسسات دون غيرها، كأن تبيع المؤسسة المتبوعة منتوجها بأسعار منخفضة لمؤسسات معينة دون سواها مما يؤدي إلى المساس بمبدأ المساواة بين الأعوان الإقتصاديين.

وتمنع المادة 18 من القانون رقم 04-02- المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية البيع التمييزي وتعتبره ممارسة تجارية محظورة في حد ذاتها، إذ تنص على أنه: " يمنع على أي عون إقتصادي أن يمارس نفوذاً على أي عون إقتصادي آخر، أو يحصل منه على أسعار أو آجال دفع أو شروط بيع أو كيفيات بيع أو على شراء تمييزي لا يبرره مقابل حقيقي يتلاءم مع ما تقتضيه المعاملات التجارية النزيهة والشريفة."

ونلاحظ من استقراء هذه المادة أن القانون رقم 04-02- المحدد للقواعد المطبقة على الممارسات التجارية جاء أكثر تفصيلاً من الأمر رقم 03-03 المتعلق بالمنافسة في تحديده لهذه الممارسات، إذ بينت المادة 18 من القانون رقم 04-02 بعض المعايير التمييزية بين الأعوان الإقتصاديين، كالتمييز القائم على أسعار المنتجات أو الكيفيات وآجال الدفع كأن تفرض المؤسسة المتبوعة على مؤسسة تابعة لها الدفع مرة واحدة بينما تسمح لمؤسسة أخرى بالدفع بالتقسيط.³

الفرع الثالث: البيع المشروط بإقتناء كمية دنيا

هو ذلك البيع الذي تشترط فيه المؤسسة المتبوعة الكمية الواجب شراؤها وتحديدها بحددها الأدنى دون مراعاة طلب المؤسسة التابعة، وبهذه الصورة فإن هذه الممارسة تشكل خرقاً لقانون العرض والطلب، من خلال طرح كمية قليلة من المنتج في السوق مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار واستقرارها مرتفعة، وهو ما يؤثر على

¹سميحة علال ، جرائم البيع في قانون المنافسة والممارسات التجارية ، 2004-2005 مذكرة ماجستر غير منشورة ، كلية الحقوق جامعة قسنطينة ، ص22.

²المادة 18 من القانون 04-02 المتعلق بالممارسات التجارية

³القرار رقم 01-99 المؤرخ في 23 جوان 1999 مشار إليه في التقرير السنوي لمجلس المنافسة لسنة 1999 ، ص 21.

مبدأ حرية الأسعار، ويبقى الربح للمؤسسة المتبوعة على حساب العملية التنافسية .. ونستطيع القول أن هذا البيع المشروط هو صورة من صور البيع المتلازم الذي تفرض فيه المؤسسة المتبوعة منتجها المباع بكمية أقل مما تحتاجه المؤسسة التابعة. غير انه بالرجوع إلى المادة 17 من القانون 04-02 المؤرخ في 2004 المتعلقة بالممارسات التجارية نجد أن المشرع استعمل عبارة " يمنع اشتراط البيع بشراء كمية مفروضة " وهي تحتمل كمية دنيا أو كمية أكبر من الطلب. وهو ما يجعلنا نتساءل حول مدى مشروعية البيع المشروط باقتناء كمية قصوى أو أكبر من الطلب في القانون 03-03 ، رغم ما يمكن أن يسببه هذا الاشتراط من عجز في الدفع أو في توزيع الكمية الفائضة في حاجة المؤسسة.

إن مبرر منع هذا البيع، و اعتباره مؤثرا في المنافسة هو إمكانية مساسه بمبدأ أساسي تضمنه قانون المنافسة، وهو مبدأ تحديد الأسعار بصفة حرة اعتمادا على قواعد المنافسة، وذلك عن طريق خرق معادلة العرض والطلب بطرح كمية قليلة من المنتج في السوق، مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار أو الحفاظ عليها¹

ورغم حرص المشرع الجزائري على ضبط المصطلحات بشكل دقيق في ظل الأمر 03-03 إلا أننا لا نجد تعريفا للبيع المشروط باقتناء كمية دنيا و عليه نحاول استنتاج تعريف كما يلي: " هو ذلك البيع الذي تشترط فيه المؤسسة المتبوعة الكمية الواجب شراؤها وتحديدها بحددها الأدنى دون مراعاة طلب المؤسسة التابعة."

أو انه "هو ذلك البيع الذي تشترط فيه المؤسسة المتبوعة الكمية الواجب شراؤها و تحددتها بحددها الأدنى دون مراعاة طلب المؤسسة التابعة و بهذه الصورة فان هذه الممارسة تشكل خرقا لقانون العرض والطلب من خلال طرح كمية قليلة من المنتج في السوق مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار أو استقرارها مرتفعة، وهو ما يؤثر على مبدأ حرية الأسعار و يبقى الربح للمؤسسة المتبوعة على حساب العملية التنافسية.

ورد النص على الممارسات المشروطة في النصوص التشريعية التالية: المادة 11 من الأمر 03-03 باعتباره يمثل صورة من صور التعسف في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية تظهر في البيع المشروط باقتناء كمية دنيا. المادة 7 من الأمر 03 - 03 « تطبيق شروط غير متكافئة لنفس الخدمات تصوره للتعسف في وضعية الهيمنة» المادة 11 من الأمر 03 - 03 « البيع المتلازم وهو البيع المقترن بشرط ». المادة 7 من الأمر 03/03 « إخضاع إبرام العقود لقبولهم خدمات إضافية» فالخدمات الإضافية شرط واقف لا يبرم العقد إلا بتحقيقه المادة 17 من القانون 04 - 02 « اشتراط البيع بشراء كمية مفروضة ».

والمادة 18 من القانون 04 - 02 « الحصول على شروط البيع »

¹لعور بدرة ، المرجع السابق ، ص 109.

وإذا أردنا أن ندرج البيع المشروط في واحدة من الصور السابقة ، فنقول أنه أقرب ما يكون إلى «اشتراط البيع بكمية مفروضة وكلاهما أقرب إلى البيع المتلازم فالبيع المشروط هو صورة من صور البيع المتلازم الذي تفرض فيه المؤسسة المتبوعة¹

الفرع الرابع: الإلزام بإعادة البيع بسعر أدنى

باعتبار أننا بصدد معالجة الصور المتعلقة بالتعسف في وضعية التبعية الاقتصادية والتي تتميز بكونها تنشأ بين قطبين اقتصاديين إحداهما تتمتع بمزايا تمكنها من السيطرة على الأخرى فتبقيها تابعة لها، وفي سبيل المحافظة على امتيازاتها تحاول المؤسسة المتبوعة أن تتحكم في تسيير المؤسسة التابعة لإبقائها تحت سيطرتها، لدرجة أنها قد تتحكم في حجم الأرباح التي تحصل عليها.

ويمكننا أن نعرف هذه الممارسة بأنها إلزام المؤسسة المتبوعة المؤسسة التابعة لها على إعادة بيع منتوجاتها محل التبعية بسعر أدنى من سعر التكلفة.²

وبناء عليه يمكن أن نحدد شروط هذه الممارسة فيما يلي:

- أن تتمتع المؤسسة المتبوعة بمركز مهيم على السوق.
- أن لا تكون المؤسسات التابعة في وضعية تنافس تجاه المؤسسة المتبوعة لأنه في هذه الحالة سنتكفي هذه الأخيرة بفرض أسعار مرتفعة لمنتوجاتها وتترك لهم حرية اختيار السعر الذي يبيعون به
- عنصر الإلزام الذي بموجبه تخضع المؤسسة التابعة لضغوطات المؤسسة المتبوعة حفاظا على العلاقة التعاقدية، وهو ما يفقدها قدرتها على مسايرة متطلبات السوق.
- عنصر المحل، إذ أن السعر الأدنى لإعادة البيع يقع على المنتوجات التي تخضع لحرية الأسعار ولمجلس المنافسة السلطة تقديرية لتقدير تحقق حالات التعسف في استغلال وضعية التبعية الاقتصادية من عدمها.

الفرع الخامس: قطع العلاقة التجارية لمجرد رفض المتعامل الخضوع لشروط تجارية غير مبررة

قد تلجأ المؤسسة المتبوعة إلى قطع العلاقة التعاقدية بينها وبين المؤسسة التابعة لها بصفة تعسفية مجرد أنها رفضت الخضوع للبنود المفروضة عليها، وتعد هذه الممارسة محظورة لأنها تؤثر على المصلحة

¹ المادة 11 من الأمر 03-03 المعدل و المتمم .

² عمر خبابي ، قانون المنافسة ، والأسعار ، مجلة قضاء والتشريع ، ع 08 مركز الدراسات القانونية والقضائية وزارة العدل ، اورييس للطباعة والنشر ، تونس ، اكتوبر 1996 ، ص60

الإقتصادية للمؤسسة التابعة باعتبارها الطرف الضعيف في هذه العلاقة مما يؤدي إلى الإخلال بقواعد المنافسة.

ولا يعتبر قطع العلاقة التعاقدية محظورا إلا في حالة صدوره بشكل تعسفي، إذ يحق للمؤسسة المتبوعة قطع علاقتها التعاقدية مع المؤسسة التابعة في حالة إخلال هذه الأخيرة بالتزاماتها التعاقدية القانونية كعدم تسديدها لمبلغ المنتج، كما يحق لها رفضها لتجديد العقد القائم بينها وبين المؤسسة التابعة ولا يدخل هذا ضمن القطع التعسفي، بل يُشترط لحظر هذه الممارسة قطع العلاقة لمجرد عدم استجابة المؤسسة التابعة للبنود التعسفية المقررة من قبل المؤسسة المتبوعة.¹

¹ لاكلبي نادية ، المرجع السابق ، ص 149.

خاتمة

تقوم المنافسة على الديمقراطية الإقتصادية داخل السوق، والتي تقوم على مبدأ حرية التجارة والإستثمار الذي يوفّر الضمانة اللازمة لتوسيع نطاق المنافسة، وعلى إعطاء الحماية الكافية للإستثمارات الجديدة على إتخاذ قراراتها بالدخول على السوق دون أي تأثير على المشروعات القائمة في السوق من قبل.

تشكل قواعد المنافسة في الوقت الراهن ضرورة لا يمكن الإستغناء عنها في المجال الإقتصادي، حيث تسمح هذه القواعد بالمحافظة على النظام التنافسي والسير المنتظم لآليات السوق. وهي ومن هنا تتجلى لنا الخاصة التي تميز قانون المنافسة عن غيره من القوانين، ألا إعداد شروط تحقيق فعالية الإنتاج والتبادل أو ما يسمّى بالفعالية الإقتصادية، ولذلك يتضمن قانون المنافسة قواعد تهدف إلى المحافظة على المنافسة وممارستها بصورة مشروعة، ومكافحة التقييدات التي قد ترد عليها نتيجة تصرفات بعض العملاء الإقتصاديين.

إن الحجم الكبير للمؤسسة والذي يسمح لها بإكتساب مركز قوي في السوق غير ممنوع حد ذاته وإنما يمنع القانون التعسف في استعمال هذه القوة الإقتصادية خاصة عندما يكون الهدف منها الحدّ من الإخلال بحرية المنافسة الحرة عن طريق إقصاء المنافسين الآخرين عن ممارسة النشاط الإقتصادي في السوق. فالملاحظ أن التزام كل دولة بقوانين وسياسات حماية المنافسة من منع المنافسات المقيدة لها يعد التزاماً فريداً من نوعه وإن كانت لها علاقة بالتجارة الدولية، فإنها تؤدي إلى ضبط الأسواق الداخلية ممّا يستهدف الدول إلى وضع نظام تشريعي ومؤسسي لحماية المنافسة وتحقيق مجموعة من الأهداف الإقتصادية والسياسية والاجتماعية، ومن أهم الحلول الخاصة بالمنافسة والاتفاقيات المنافية لها أن يتضمن هذا التشريع قواعد قانونية صارمة وكذلك حظر الاتفاقيات والعقود والممارسات التي تدخل بقواعد المنافسة الحرة. فالمنافسة تتوقف على محاربة الممارسات المقيدة لها ولا يتم ذلك إلا بتخصيص قواعد إجرائية تتضمن التطبيق السليم والفعال للقواعد الموضوعية المقررة في هذا المجال.

إن المبادئ الجديدة التي جاء بها الأمر رقم 03-03 المتعلق بالمنافسة لا تشكل عبئاً على المؤسسات الإقتصادية، بل بالعكس فإن المنافسة ترمي إلى تحقيق الفعالية لأقتصادية وتحسين معيشة المستهلكين عن طريق الاعتراف بمبدأ حرية المبادرة، كما للمنافسة قواعد والتزامات لا بد من احترامها من طرف جميع المشاركين في الحياة الإقتصادية.

وفي سبيل تحقيق ذلك وتدعيم احترام وحماية المنافسة الحرة وضع الأمر المتعلق بالمنافسة جهاز مستقل إدارياً ومالياً له صلاحيات واسعة في تنظيم وضبط المنافسة ومحاربة كل التجاوزات، وذلك من خلال توجيه أوامر للتوقف عن الممارسات مع إمكانية التهديد بعقوبات مالية.

وقد حاول المشرع جاهدا إحاطة مجلس المنافسة بالإطار التشريعي اللازم حتى يتمكن من أداء المهام المنوط له القيام بها، وذلك بوضع مجموعة من النصوص المنسجمة، إلا أن هذه النصوص لم تكن متناسقة بشكل كاف، مما جعل مجلس المنافسة أثناء تأديته لدوره الضبطي يجد نفسه مقيدا بكم هائل من القوانين التي تكون متناقضة في بعض الأحيان.

ومن خلال ما سبق توصلنا إلى النتائج التالية:

- تخول سلطة متابعة الممارسات التي من شأنها الإخلال بالممارسة الحرة التعسف الناتج عن وضعية الهيمنة في السوق، فإذا أخلت هذه الممارسة بالمنافسة تصدى لها مجلس المنافسة بطريقة الردع.
- بغية محاربة كل أشكال التصرفات والممارسات التي تمس بالسير العادي للسوق عمال المشرع مواكبة للتحويلات الاقتصادية التي عرفها المحيط الاقتصادي والقانوني الجزائري إلى استحداث جهاز يوصف بالخبير الاقتصادي المختص في ميدان ضبط المنافسة وهو مجلس المنافسة.
- زوّد مجلس المنافسة بصلاحيات واسعة تتوافق مع ما تقضيه معطيات ضبط المنافسة الحرة في السوق.
- عدم حصول مجلس المنافسة على مقر، حيث يتواجد حاليا في وزارة العمل مما يصعب عليه القيام بمهامه.
- يبدو مجلس المنافسة غائبا عن الساحة الوطنية، ويجد صعوبات في الظهور كهيئة قوية في ترقية المنافسة رغم الجهود المبذولة منذ إنشائها جراء نقص ثقافة المنافسة، أي أنها ليست راسخة في بلدنا الجزائر .
- لا بد من تزويد مجلس المنافسة بإمكانية تتماشى وحجم المهام المكلف بها، بما يعكس الواقع الجزائري .
- بالرغم من الصلاحيات الواسعة التي منحها المشرع الجزائري لمجلس المنافسة بصفة خاصة، إلا أن الدور المنوط به لم يظهر ويبرز بالصورة المطلوبة والمنتظرة، وذلك بسبب خصوصية السوق الاقتصادي الجزائري والفاعلين فيه، وهذا ما يحاول المشرع الجزائري ضبطه وتحسينه من خلال التعديلات والقوانين التي مست الجانب الاقتصادي وبالضبط مجال المنافسة وتفعيلها في أطرها القانونية.

ونشير في الأخير إلى بعض التوصيات البسيطة:

- ضرورة تفعيل الأجهزة المكلفة بضبط السوق وقمع الممارسات المرتكبة في حق المنافسة والعمل على إيجاد حلول ناجعة للنزاعات المتعلقة بها وقد تكون معتبرة نتيجة للبعد الدولي المتزايد في نطاق المنافسة الذي يتزامن مع انفتاح الاقتصاد الوطني على المنافسة الخارجية.
- العمل على الاستقلال الواقعي لمجلس المنافسة عن السلطة التنفيذية وليس الصوري عن طريق تفعيل دوره في القيام بمهامه.

- تمويل مجلس المنافسة نفسه بنفسه وتمكينه من وضع نظامه الداخلي تدعيماً لاستقلاليتة.
- تزويد مجلس المنافسة بمقر خاص به يسمح له بتأدية مهامه كما هو منتظر منه. الالتزام بنشر النشرة الرسمية للمنافسة والتي تعد هي الأخرى وسيلة ضرورية لنشر ثقافة المنافسة وما ينجر عن ذلك من إيجابيات على السوق.
- تجسيد النصوص القانونية والتنظيمية والسهر على تطبيقها
- ضرورة تحسيس وتوعية أصحاب مشاريع المؤسسات الناشئة حول أهمية إحترام وتطبيق قواعد المنافسة لتفادي الممارسات المقيدة للمنافسة.

قائمة المراجع

- باللغة العربية:

أولاً: الكتب

- أحمد محمدابو الرُّب، تحديثات التنمية في الوطن العربي، الطبعة 1، طباعة المؤسسة الصحفية الأردنية، الأردن، 1997.
- بن طاوس إيمان، العون الاقتصادي في ضوء التشريع الجزائري والفرنسي، دار هومة، الجزائر، 2012.
- سامي بن حملة، قانون المنافسة دراسة في ضوء التشريع الجزائري وفق آخر التعديلات ومقارنة بتشريعات المنافسة الحديثة، دار الطباعة والنشر، الجزائر، 2016.
- سامي عبد الباقي أبو صالح، إساءة إستغلال المركز المسيطر في العلاقات التجارية، دار النهضة العربية 2011.
- كتو محمد الشريف، الممارسة المقيدة للمنافسة في القانون الجزائري (دراسة مقارنة بالقانون الفرنسي)، دار النهضة العربية، 20 جويلية 2015.
- لاکلي نادية، قانون المنافسة، إبن نديم للنشر والتوزيع، الطبعة 1، الجزائر، 2023.

ثانياً: المذكرات الجامعية:

أ- رسائل الدكتوراه:

- جلال مسعد، مدى تأثر المنافسة الحرة بالممارسات التجارية، رسالة دكتوراه في القانون، فرع قانون الأعمال كلية الحقوق، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، 2014-2015.
- دليلة مختور، تطبيق أحكام قانون المنافسة في إطار عقد التوزيع، أطروحة دكتوراه في العلوم القانونية تخصص قانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري-تيزي وزو، 2016-2017.
- لعور بدر، آليات مكافحة جرائم الممارسات التجارية في التشريع الجزائري، أطروحة دكتوراه في الحقوق، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر - بسكرة، 2013-2014.

ب-مذكرات الماجستير:

- سميحة علال، جرائم البيع في قانون المنافسة والممارسات التجارية، مذكرة ماجستير، كلية الحقوق جامعة- قسنطينة، 2004-2005.

ج- مذكرات الماستر:

- أيوب لحباكي، سليمان حاج قدور، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر أكاديمي في مسار الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة غرداية، 2021-2022.

- أوقارة جلال، آليات دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والناشئة في الجزائر، مذكرة الماستر قي القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري -تيزي وزو، 2023.

- بالطيب دليلة، بنكاوي نسرين، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة وحاضنة الأعمال ودور اللجنة الوطنية في منحها العلامة، مذكرة ماستر، كلية الحقوق والعلوم السياسية ،جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي، 2021-2022.

- بختي أسامة، واقع تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر أكاديمي، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف -المسيلة، 2021-2022.

- بكاي عادل، فكاني أكرم، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة، مذكرة ماستر أكاديمي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد بوضياف -المسيلة، 2022-2023، ص 16

- بن عواطة أميمة، خصوصية النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في القانون الجزائري، مذكرة الماستر في الحقوق، تخصص قانون أعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحيى -جيجل، 2022-2023.

- بوثلجة مخطارية، دريسي حفيظة، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر، تخصص إدارة أعمال، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة ابن خلدون تيارت، 2021-2022، ص 37

-حسناوي سارة، حقوم بلقيس، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر أكاديمي في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد البشير الإبراهيمي -برج بوعرييج، 2022-2023.

- قصاب نور أمال، بولوفة صارة، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة الماستر في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة-بجاية، 2021-2022.
- قوتي هشام، النظام القانوني لشركة الرأسمال الإستثمارية، مذكرة الماستر، تخصص قانون الشركات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح -ورقلة، 2015-2016.
- كوساح نهاد، مرابط نريمان، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد الصديق بن يحي -جيجل، 2022-2023.
- واضح فاطمة، بن سعدي شهيناز، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة، مذكرة الماستر في القانون، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري-تيزي وزو، 2021.
- بوشارية عبد الرزاق، جوادي يوسف، عاد رضا، شتحونة يوسف، المؤسسات الناشئة startup كمحفز لإنشاء مؤسسات إبتكارية (دراسة حالة الجزائر)، مذكرة ماستر أكاديمي، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حمه لخضر - الوادي، 2021-2022.
- وناس علي، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في الجزائر، مذكرة ماستر، شعبة الحقوق، جامعة ابن خلدون -تيارت، 2021-2022.
- يوسف أمينة، عبد الكريم سلمى، النظام القانوني للمؤسسات الناشئة في القانون الجزائري، مذكرة الماستر في قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الجيلالي بونعامة - خميس مليانة، 2021-2022.

1- المقالات والمدخلات:

أ- المقالات:

- بعوش دليلة، وضعية الهيمنة على السوق، كلية الحقوق المجلد 29، العدد 8، 2019.
- بن لخضر السعيد، شنبي صورية، مخناش ياسمينه، بريك أحمد، مفهوم المؤسسات الناشئة في الجزائر بين التبنّي والواقع، مجلة البحوث الإدارية والإقتصادية، 2020.
- بن عبد القادر الزهرة، مجلة الدراسات القانونية المقارنة كلية الشريعة والإقتصاد، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، المجلد 5، العدد 1، 2019.

- بوقرور سعيد، النظام القانوني لتأسيس شركة المساهمة البسيطة - دراسة مقارنة -، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 15، العدد 3، 2022.
- بوسويح منى، ميموني ياسين، بوقطاية سفيان، واقع وآفاق المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 7، العدد 3، 2020.
- حسين يوسف، صديقي إسماعيل، دراسة ميدانية لواقع إنشاء المؤسسات الناشئة في الجزائر، حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 8، العدد 1، 2021-2022.
- سويلم فضيلة آثار وضعية الهيمنة الاقتصادية، المجلة الجزائرية للحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولاي الطاهر-سعيدة، 2022.
- شايب بوزيان، الإستغلال التعسفي لوضعية الهيمنة على السوق كممارسة مقيدة للمنافسة، مجلة القانون معهد العلوم القانونية والإدارية، المركز الجامعي أحمد زبانة-غليزان، المجلد 6، العدد 8، 2017.
- عبد الحميد لمين، حساين سامية تدابير دعم المؤسسات الناشئة والإبتكار في الجزائر قراءة في أحكام المرسوم التنفيذي رقم 20-254، مجلة البحوث في العقود وقانون الأعمال، جامعة أحمد بوقرة - بومرداس، المجلد 5، العدد 2، 2020.
- عبد الله أوهابية، العون الاقتصادي والتعسف في وضعية الهيمنة، مجلة العلوم القانونية والاجتماعية، زيان عاشور - الجلفة، العدد 10، 2018.
- فاطمة بالقواسمي، أحمد بن يوسف، أهمية التعلم في تخفيف حدة تعثر المؤسسات الناشئة startup في الجزائر (دراسة تحليلية)، مجلة القيمة المضافة للإقتصاديات الأعمال، جامعة حسيبة بن بوعلي -الشلف، المجلد 2، العدد 1، 2020.
- مخناش أمنة، المؤسسات الناشئة في الجزائر، مجلة صوت القانون، جامعة محمد لمين دباغين -سطيف، المجلد 8، العدد 1، 2021.
- مزغيش عبير، التعسف في إستغلال وضعية التبعية الاقتصادية كممارسة مقيدة للمنافسة، مجلة الفكر، العدد 11.
- ولد الصافي عثمان، العرابي مصطفى، التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة في الجزائر وآليات دعمها ومرافقتها، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الاقتصادية، المجلد 7، العدد 3، 2020.

ب- المداخلات:

- زهرة بوصوفة، آليات دعم وتمويل المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري، أشغال الملتقى الوطني : المؤسسات الناشئة فاعل أساسي للتنمية المستدامة، المنظم من طرف فرقة البحث التكويني الجامعي المرفق العمومي والتنمية المستدامة، كلية الحقوق، جامعة الجزائر 1 يوسف بن خدة 10 مارس 2022.

- لاکلي نادية، شنعة أمينة، النظام القانوني لشركة المساهمة البسيطة (قراءة في أحكام القانون 22-09 المعدل والمتمم للقانون التجاري الجزائري)، أبحاث الملتقى الدولي الإفتراضي حول الشركات التجارية الحكومة وقطاع الأعمال المنعقد بجامعة بلحاج بوشعيب، عين تموشنت، 2022.

- لقلولي أولد رابح صافية، مكتبة المؤسسات الناشئة في القانون الجزائري، الملتقى الوطني الثاني عشر حول المؤسسات الناشئة وحاضنات، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي، 15 فيفري 2021.

ثالثا: النصوص القانونية:**أ- النصوص التشريعية:**

- أمر رقم 03-03 مؤرخ في 16 جويلية 2003، المتعلق بقانون المنافسة، الجريدة الرسمية، العدد 43، الصادرة بتاريخ 20 جويلية 2003.

- قانون رقم 04-02 مؤرخ في 23 يونيو 2004، يحدد القواعد المطبقة على الممارسات التجارية، الجريدة الرسمية، العدد 41، الصادرة بتاريخ 27 يونيو 2004.

- قانون رقم 06-11 مؤرخ في 24 يونيو 2006، يتعلق بشركة الرأسمال الإستثماري، الجريدة الرسمية، العدد 42، لسنة 2006.

- القانون رقم 17-02 مؤرخ في 10 جانفي 2017، يتضمن القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجريدة الرسمية، العدد 02، الصادر بتاريخ 11 جانفي 2017.

- قانون رقم 19-14، مؤرخ في 14 ديسمبر 2019، يتضمن قانون المالية لسنة 2020، الجريدة الرسمية، العدد 81، الصادرة بتاريخ 30 ديسمبر 2019.

- القانون رقم 22-09 مؤرخ في 05 ماي 2022، يعدل ويتم الأمر رقم 75-59 مؤرخ 26 سبتمبر 1975 والمتضمن القانون التجاري، الجريدة الرسمية العدد 32 الصادرة بتاريخ 14 ماي 2022.

ب- النصوص التنظيمية:

- المراسيم الرئاسية:

- مرسوم رئاسي رقم 20-01 مؤرخ في 02 جانفي 2020، يتضمن تعيين أعضاء الحكومة، الجريدة الرسمية، العدد 01، الصادرة بتاريخ 05 جانفي 2020

- المراسيم التنظيمية :

- المرسوم التنفيذي رقم 05-175، مؤرخ في 12 ماي 2005، يحد كفاءات الحصول على تصريح بعدم التدخل بخصوص إتفاقات وضعية الهيمنة على السوق، الجريدة الرسمية، العدد 35، الصادرة بتاريخ 18 ماي 2005.

- المرسوم التنفيذي رقم 20-45 المؤرخ في 25 فيفري 2020، المحدد لصلاحيات وزير المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة وإقتصاد المعرفة، الجريدة الرسمية، العدد 12، الصادرة بتاريخ 26 فيفري 2020.

- المرسوم التنفيذي رقم 20-254، مؤرخ في 15 سبتمبر 2020، يتضمن إنشاء اللجنة الوطنية لمنح علامة مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة أعمال وتحديد مهامها وتشكيلتها وسيورها. الجريدة الرسمية، العدد 55، الصادرة في 21 سبتمبر 2020.

- المرسوم التنفيذي رقم 20-356، مؤرخ في 30 نوفمبر 2020، يتضمن إنشاء مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة وتحدد مهامها وتنظيمها وتسييرها، الجريدة الرسمية، العدد 73، الصادرة بتاريخ 6 ديسمبر 2020.

رابعا: المواقع الالكترونية

- الموقع الالكتروني لمجلس المنافسة الجزائري متاح عبر الرابط:

Www.conseil-circurrence.dz

اطلع عليه يوم 29 مايو 2024 على الساعة 21:13

- باللغة الاجنبية:

1- Ouvrages:

- Jean Bernard Blaise, Droit des affaires, Commerçant concurrence distribution,manuel, LGDJ, France, 1999.

-LUC B, Vente commerciales les deroit commerciales, Répertoire de droit commerciale 29 année, tome, Dalloz, Paris, 2001.

الفهرس

الصفحة	الموضوع
أ	إهداء
ب	إهداء
ج	شكر وعرهان
د	قائمة أهم المختصرات
الفصل الأول:	
الإطار المفاهيمي والتنظيمي للمؤسسات الناشئة	
01	مقدمة
06	المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة
06	المطلب الأول: ماهية المؤسسات الناشئة
07	الفرع الأول: تعريف المؤسسات الناشئة وتمييزها عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
07	أولاً: تعريف المؤسسات الناشئة
09	ثانياً: تمييزه المؤسسات الناشئة عن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة
10	الفرع الثاني: أهمية المؤسسات الناشئة
11	الفرع الثالث: خصائص المؤسسات الناشئة
11	الفرع الرابع: مميزات المؤسسات الناشئة
12	المطلب الثاني: واقع المؤسسات الناشئة في الجزائر
13	الفرع الأول: تطور المؤسسات الناشئة في الجزائر
13	الفرع الثاني: أسباب فشل ونجاح المؤسسات الناشئة
14	أولاً: أسباب فشل المؤسسات الناشئة
14	ثانياً: أسباب نجاح المؤسسات الناشئة
16	الفرع الثالث: التحديات التي تواجه المؤسسات الناشئة
17	الفرع الرابع: آفاق المؤسسات الناشئة
18	المبحث الثاني: التأطير المؤسسي والقانوني لدعم المؤسسات الناشئة

19	المطلب الأول: الإطار المؤسسي لدعم المؤسسات الناشئة
19	الفرع الأول: الهيئات الداعمة للمؤسسات الناشئة
19	أولاً: اللجنة الوطنية لمنح علامة المؤسسات الناشئة
21	ثانياً: مؤسسة ترقية وتسيير هياكل دعم المؤسسات الناشئة
22	ثالثاً: مؤسسات الدعم الموجهة للمؤسسات الناشئة
25	الفرع الثاني: آليات تمويل المؤسسات الناشئة
25	أولاً: تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق رأسمال المخاطر
27	ثانياً: تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق رأسمال الإستثماري
29	ثالثاً: تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق رأسمال المشاركة
31	رابعاً: تمويل المؤسسات الناشئة عن طريق عقد الاعتماد الإجاري
32	المطلب الثاني: الإطار القانوني للمؤسسات الناشئة
33	الفرع الأول: التأصيل التشريعي للمؤسسات الناشئة
33	أولاً: المؤسسات الناشئة في ظل القانون رقم 17-02
34	ثانياً: المؤسسات الناشئة في ظل القانون رقم 19-14
35	ثالثاً: المؤسسات الناشئة في ظل المرسوم التنفيذي رقم 20-254
37	الفرع الثاني: شركة المساهمة البسيطة كشكل قانوني للمؤسسات الناشئة
37	أولاً: تعريف شركة المساهمة البسيطة
38	ثانياً: خاصيات شركة المساهمة البسيطة
39	ثالثاً: كيفية إدارة وتسيير شركة المساهمة البسيطة
الفصل الثاني:	
مجال تطبيق قانون المنافسة على المؤسسات الناشئة	
42	المبحث الأول: تطبيق أحكام وضعية الهيمنة على المؤسسات الناشئة
43	المطلب الأول: ماهية وضعية الهيمنة على المؤسسات الناشئة

43	الفرع الأول: تعريف وضعية الهيمنة
44	الفرع الثاني: معايير تحديد وضعية الهيمنة
44	أولاً: معايير الكمية لوضعية الهيمنة
46	ثانياً: المعايير الثانوية - النوعية - لوضعية الهيمنة
47	الفرع الثالث: الفرق بين وضعية الهيمنة والإحتكار
48	المطلب الثاني: التعسف في إستغلال وضعية الهيمنة
48	الفرع الأول: التعسف في إستغلال وضعية الهيمنة من طرف المؤسسة الناشئة
49	الفرع الثاني: الإستثناءات الواردة على مبدأ حضر التعسف في وضعية الهيمنة
50	الفرع الثالث: صور التعسف الناتج عن وضعية الهيمنة الإقتصادية
50	أولاً: عرقلة حرية الأسعار حسب قواعد السوق بالتشجيع المصطنع لإرتفاع الأسعار أو إنخفاضها
51	ثانياً: تطبيق الشروط غير المتكافئة لنفس الخدمات إتجاه الشركاء التجاريين مما يحرمهم من منافع المنافسة
51	ثالثاً: إخضاع إبرام العقود مع الشركاء لقبولهم خدمات إضافية ليس لها صلة بموضوع هذه العقود سواء بحكم طبيعتها أو حسب الأعراف التجارية
52	المبحث الثاني: تطبيق أحكام التبعية الإقتصادية على المؤسسات الناشئة
52	المطلب الأول: ماهية التبعية الإقتصادية
52	الفرع الأول: مفهوم التبعية الإقتصادية
53	الفرع الثاني: معايير تحديد التبعية الإقتصادية
53	أولاً: معيار غياب الحل البديل والمعادل
55	ثانياً: معيار شهرة العلامة لتحديد وضعية التبعية الإقتصادية
56	الفرع الثالث: شروط حظر التبعية الإقتصادية
56	أولاً: وجود تبعية إقتصادية
57	المطلب الثاني: التعسف في إستغلال التبعية الإقتصادية
57	الفرع الأول: رفض البيع بدون مبرر شرعي

58	الفرع الثاني: البيع المتلازم أو التمييزي
58	أولاً: البيع المتلازم
60	ثانياً: البيع التمييزي
60	الفرع الثالث: البيع المشروط بإقتناء كمية دنيا
62	الفرع الرابع: الإلتزام بإعادة البيع بسعر أدنى
62	الفرع الخامس: قطع العلاقات التجارية لمجرد رفض المتعامل الخضوع لشروط تجارية غير مبررة
64	خاتمة
67	قائمة المراجع
74	الفهرس
	الملخص

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز مظاهر تطبيق قانون المنافسة على المؤسسات الناشئة عن طريق إستعراض الأطر المفاهيمية والتنظيمية للمؤسسات الناشئة في الجزائر، فهي تلعب دورا كبيرا في دفع عجلة التنمية وتحقيق التنوع الإقتصادي، إذ أصبحت تشكل بديل تنموي جديد بعيدا عن الربيع البترولي، ومن هذا المنطلق أولت الجزائر لهذه المؤسسات أهمية بالغة عن طريق إستحداثها لوزارة المؤسسات الصغيرة والمؤسسات الناشئة وإقتصاد المعرفة، خاصة بعد التطور الكبير الذي شهده هذا النوع من المؤسسات على المستوى الدولي. وكذا تبيان مجال تطبيق قانون المنافسة على المؤسسات الناشئة من خلال تطبيق أحكام وضعية الهيمنة وأحكام التبعية الإقتصادية على المؤسسات الناشئة، حيث تشكل قواعد المنافسة ضرورة لا يمكن الإستغناء عنها في المجال الإقتصادي، إذ تسمح هذه القواعد بالمحافظة على النظام التنافسي والسير المنتظم لآليات السوق، لذا كان لزاما وضع القواعد التي تعمل على إرساء مبادئ الحرية التنافسية بين المؤسسات الإقتصادية لاسيما الناشئة منها.

الكلمات المفتاحية: قانون المنافسة، المؤسسات الناشئة، التنمية، الهيمنة، التبعية، السوق.

Abstract:

This study aims to highlight the aspects of applying competition law to emerging enterprises by reviewing the conceptual and regulatory frameworks for emerging enterprises in Algeria. They play a major role in advancing development and achieving economic diversification, as they have become a new development alternative away from oil rents. From this standpoint, Algeria has given These institutions are of great importance through the establishment of the Ministry of Small Enterprises, Emerging Enterprises and the Knowledge Economy. Especially after the great development that this type of institution has witnessed International level.

As well as clarifying the scope of applying competition law to emerging enterprises by applying the provisions of the status of dominance and the provisions of economic dependency to emerging enterprises, where competition rules constitute an indispensable necessity in the economic field, as these rules allow the maintenance of the competitive system and the regular functioning of market mechanisms, so it was It is necessary to establish rules that work to establish the principles of competitive freedom among economic institutions, especially emerging ones.

Keywords: competition law, emerging institutions, development, dominance, dependency, market.