

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف - المسيلة

ميدان: علوم اقتصادية وتجارية وعلوم التسيير

فرع: مالية ومحاسبة

تخصص: محاسبة وجباية معمقة



كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم المالية والمحاسبة

رقم: 2023/.....

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر الأكاديمي
إعداد الطلبة:

- بحاش بلال
- بن الصديق الرميضاء

تحت عنوان:

واقع التحفيزات الجبائية في دعم المؤسسات الناشئة

دراسة حالة للمؤسسة الناشئة يسير (Yassir) والمؤسسة

الناشئة نحلة (Nahla Delivery)

لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة محمد بوضياف المسيلة	د.
مشرفا و مقررا	جامعة محمد بوضياف المسيلة	د. زيد أيمن
مناقشا	جامعة محمد بوضياف المسيلة	د.

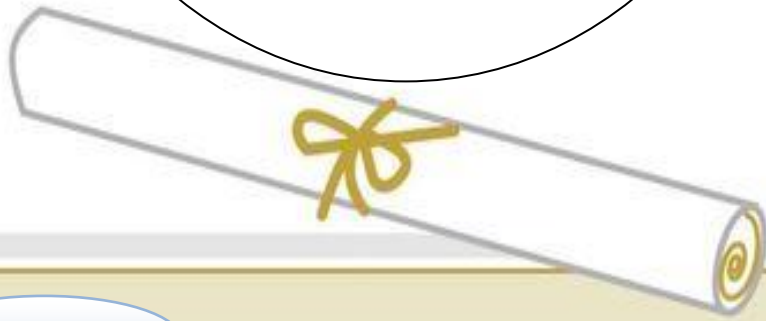
السنة الجامعية : 2023/2022

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
وَالَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ
سَنَجْزِيهِمْ أَجْرَهُمْ بِحَسَنٍ



نحمد المولى عز وجل ونشكره على توفيقه
حمدا يليق بجلاله وعظمته
إلى من كانت أنفاسها في دمي وأحضانها
ملبسي وأقدامها جنتي..... أمي الحبيبة.
إلى أمي الثانية... خالتي الحبيبة.
إلى من تذوقت معهم أجمل اللحظات أخوتي
وأختي الغالية.
إلى الأستاذ زيد أيمن الذي أشرف على هذه
المذكرة.
إلى كل الأصدقاء والأصحاب
إلى كل عمال خزفية الجزائر وأخص بالذكر
زميلي في العمل صحراوي كريم.
إلى كل من ساهم من قريب أو من بعيد على
إتمام هذا البحث.
أهدي لكم ثمرة هذا الجهد المتواضع



بحاش بلال



الحمد لله تعالى كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم
سلطانه

إلى من تحمل معنى الحب و الحنان والتفاني، إلى
بسمة الحياة وسر الوجود... أمي الحبيبة

إلى من استمد منه قوتي، إلى سندي في الحياة... أبي

إلى من سخت نفوسهم عوناً و لو بدعاء ... إخواني

إلى الأستاذ المشرف أيمن زيد القدير

إلى الذين جمعني بهم القدر ليكونوا الإخوة والأحبة ...
صديقاتي

إلى كل من ساهم في مساندتي و تشجيعي ونصحي
ولو بكلمة طيبة شكراً و عرفانا

أهديكم خلاصة جهدي العلمي



بن الصديق الرميضاء

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات	
الصفحة	العنوان
	إهداء
	فهرس المحتويات
	قائمة الأشكال والجداول
أ_د	مقدمة
42_6	الفصل الأول: الإطار النظري للمؤسسات الناشئة والتحفيزات الجبائية
6	تمهيد
7	المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة
7	المطلب الأول: نشأة وتعريف المؤسسات الناشئة
9	المطلب الثاني: خصائص وأهداف المؤسسات الناشئة وعوامل فشلها ونجاحها
16	المطلب الثالث: دورة حياة المؤسسات الناشئة وشروط منحها العلامة التجارية
19	المبحث الثاني: عموميات حول النظام الجبائي الجزائري
19	المطلب الأول: نشأة وتعريف النظام الجبائي وخصائصه
22	المطلب الثاني: الضرائب على الدخل والضرائب على الأرباح
27	المطلب الثالث: الرسم على القيمة المضافة والرسم على النشاط المهني
34	المبحث الثالث: ماهية التحفيز الجبائي
34	المطلب الأول: مفهوم التحفيز الجبائي وخصائصه
36	المطلب الثاني: أهداف وأشكال التحفيز الجبائية
38	المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في سياسة التحفيز الجبائي وشروط نجاحها
40	المطلب الرابع: أهمية التحفيز الجبائية في المؤسسات الناشئة
42	خلاصة
58_42	الفصل الثاني: دراسة حالة المؤسسة الناشئة يسير (Yassir) والمؤسسة الناشئة نحلة (Nahla Delivery)
43	تمهيد
44	المبحث الأول: تقديم المؤسستين الناشئتين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)
44	المطلب الأول: نشأة وتعريف المؤسستين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)

47	المطلب الثاني: مهام وأهداف ومبادئ المؤسستين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)
50	المطلب الثالث: عوامل نجاح والمعوقات التي واجهة المؤسستين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)
55	المبحث الثاني: تحليل تطور المؤسستين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery) وتقديم الحوافز الجبائية الممنوحة
55	المطلب الأول: تحليل تطور المؤسستين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)
58	المطلب الثاني: تقديم الحوافز الجبائية الممنوحة للمؤسسة الناشئة يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)
60	خلاصة
61 - 64	خاتمة
65-68	قائمة المصادر والمراجع
	قائمة الملاحق
	الخلاصة

قائمة الجداول

والأشكال

1- قائمة الأشكال:

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
01	منحنى المؤسسة الناشئة startup	15
02	منحنى توضيحي لتطور شركة يسير	53
03	منحنى توضيحي لتطور شركة نحلة	54

2- قائمة الجداول:

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	الجدول التصاعدي السنوي لحساب الضريبة على الدخل الإجمالي لسنة 2022	23
02	معدلات الضريبة على أرباح الشركات	24
03	معدلات الرسم على النشاط المهني	31
04	تطور شركة يسير خلال فترة 2018_2022	52
05	تطور مؤسسة نحلة خلال فترة 2021-2022	54

مقدمة

المقدمة:

تشكل المؤسسات الناشئة نسبة هامة من النسيج الاقتصادي في أغلب دول العالم، حيث تعتبر عنصرا هاما لتحقيق النمو والتنمية الاقتصادية في الجزائر، وذلك لقدرتها على الإبداع والابتكار لزيادة الطاقة الإنتاجية كما أنها تعتبر من أبرز الحلول الجيدة التي لجأت إليها الدولة للتخفيض من معدلات البطالة لأن المؤسسات العمومية الآن أصبحت غير قادرة على الاستجابة لكل طلبات التوظيف، لذا وجب على الدولة الاهتمام بها ودعمها وتوفير العديد من الهياكل والهيئات، وكذا سياسة التحفيزات الجبائية والتي تتمثل في شكل إعفاءات وتخفيضات وتسهيلات ضريبية تمنحها للمؤسسات الناشئة من أجل زيادة نشاطاتها وتوسيعها وفتح المجال أمام المزيد من أصحاب الأفكار الإبداعية.

1_ إشكالية الدراسة:

المؤسسات الناشئة معرضة للمنافسة لذا وجب تقديم المساعدة لها من خلال وضع هياكل داعمة وتقديم التحفيزات الجبائية التي لها دور كبير في إقبال الشاب على إنجاز هذا النوع من المؤسسات. من خلال ما تقدم سنسعى لمعالجة الإشكالية التالية:

ما مدى مساهمة التحفيزات الجبائية في دعم المؤسسات الناشئة في الجزائر؟

2_ أسئلة فرعية:

- ما المقصود بالمؤسسات الناشئة ؟
- ما مدى مساهمة التحفيزات الجبائية في المؤسسات الناشئة ؟
- ماهي أهم الإعانات و الامتيازات الجبائية التي قدمتها الجزائر؟

3_ الفرضيات:

- تعتبر المؤسسات الناشئة نوعا جديدا من المؤسسات في الجزائر.
- التحفيزات الجبائية محفز لنشاط المؤسسة الناشئة.
- تمثل التحفيز الجبائي في إعانات ضريبية مست مكونات المجموعة الضريبية (TAV . TAP .IRG . IBS)

4_ أهداف الدراسة:

- توضيح أكثر لمفهوم الشركات الناشئة ونشأتها وتطورها؛
- البحث عن جانب من جوانب التنمية الاقتصادية في الجزائر؛
- إبراز أهمية التحفيز الجبائي في تشجيع المؤسسات الناشئة؛
- _ معرفة كل التحفيزات الجبائية التي تقدمها الدولة لشركات الناشئة.

5_ أهمية اختيار الموضوع

- _ يستند هذا البحث على الدور الكبير الذي تقوم به المؤسسات الناشئة في سبيل الارتقاء بالاقتصاديات الدول سواء المتقدمة أو النامية؛
- _ إبراز أهمية ما قامت به الدولة الجزائرية من اجرائات تحفيزية لدعم نشاط المؤسسات الصغيرة.

6_ دوافع اختيار الموضوع:

أ (دوافع ذاتية:

- علاقة الموضوع بالتخصص؛
- تسليط الضوء على أهمية المؤسسات الناشئة للاقتصاد الوطني.

ب) دوافع موضوعية:

- لحدثة الموضوع في الجزائر؛
- الرغبة في معرفة الإضافات التي تقدمها التحفيزات الجبائية للشركات الناشئة.

7_ منهج الدراسة:

- للإجابة على التساؤلات المطروحة ومحاولة إثبات صحة الفرضيات اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي، وذلك بوصف وتحليل كل ما هو متعلق بالمؤسسات الناشئة وبالتحفيز الجبائي

8_ حدود الدراسة:

- الحدود الزمنية: حيث كانت دراستنا خلال الفترة الزمنية من 2017 إلى 2022
- الحدود المكانية: المديرية العامة للضرائب بولاية المسيلة
- الحدود البشرية: تقتصر هذه الدراسة على المؤسستين الناشئتين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)

9_ الدراسات السابقة:

الدراسة الأولى: زروقي أنور، بهلولي إبراهيم عبد النور: بعنوان دور التحفيزات الجبائية في دعم الشركات الناشئة، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر سنة (2021-2022)، تخصص محاسبة وجباية معمقة، جامعة محمد بوضياف المسيلة، حيث طرح الباحث الإشكالية التالية: ما مدى مساهمة التحفيزات الجبائية في دعم الشركات الناشئة.

وقد توصل الباحث إلى عدة نتائج وتوصيات كان أهمها:

_ المؤسسات الناشئة دور كبير للنهوض بالاقتصاد الوطني؛

_ المؤسسات الناشئة من أفضل الحلول للتخلص من البطالة وتخفيض الضغط على المؤسسات العمومية؛

_ تمثلت أهم ادوار التحفيز الجبائي المستخدمة في الجزائر للدعم الشركات الناشئة في الإعفاءات الجبائية

(TAV . TAP .IRG . IBS).

الدراسة الثانية: عطاوي زينب: بعنوان دور التحفيزات الجبائية في دعم المؤسسات الناشئة، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر سنة (2020-2021)، تخصص محاسبة وتدقيق، جامعة العربي بن مهدي أم البواقي، حيث طرح الإشكالية التالية: ما هو دور التحفيزات الجبائية في دعم المؤسسات الناشئة.

وقد توصل الباحث إلى عدة نتائج وتوصيات كان أهمها :

_ المؤسسات الناشئة دور كبير في النهوض بالاقتصاد الوطني؛

_ قامة الدولة بتقديم كافة المساعدات لهذه المؤسسات الناشئة من خلال توفير هياكل دعم ومرافق؛

_ الإعفاءات الضريبية من شأنها تحفيز أصحاب الأفكار المبدعة الناشئة على تطويرها وتركيز فقط.

الدراسة الثالثة: سعيداني السبتي، دغفل عبد المالك: بعنوان دور التحفيزات الجبائية في دعم نشاط المؤسسات المصغرة، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر سنة (2016-2017)، تخصص مالية وجباية، جامعة محمد بوضياف المسيلة، حيث طرح الباحث الإشكالية التالية: ما هو دور التحفيز الجبائي في دعم نشاط المؤسسات المصغرة في الجزائر.

وقد توصل الباحث إلى عدة نتائج وتوصيات كان أهمها:

- _ تمثلت ابرز أدوات التحفيز الجبائي المستخدمة في الجزائر لدعم نشاط المؤسسات المصغرة في تخفيضات الجبائية تمس المعايير الجبائية النمطية في الإعفاءات الجبائية؛
- _ للمؤسسة المصغرة فعالية في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وهذا لقدرتها المتميزة في توفير مناصب شغل وخلق قيمة مضافة؛
- _ إن سياسة التحفيز الجبائي في الجزائر لم تحقق العديد من الأهداف المرجوة منها بخصوص نمو وتطوير المؤسسات المصغرة على كيفية إنشاء مؤسساتهم، وارتياحهم من جانب الضريبي.

10_ هيكلية الدراسة:

تحقيقا لأهداف الدراسة سيتم معالجة موضوع دور التحفيز الجبائية في دعم المؤسسات الناشئة، من خلال التطرق إلى فصلين أحدهما نظري والآخر تطبيقي، حيث تناولنا في الفصل الأول الإطار المفاهيمي للمؤسسات الناشئة بالإضافة إلى عموميات حول النظام الجبائي الجزائري وأيضا ماهية التحفيز الجبائي، أما الفصل التطبيقي فيتضمن، دراسة حالة حول المؤسستين الناشئتين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery) إذ تطرقنا في المبحث الأول إلى تقديم المؤسستين الناشئتين وفي المبحث الثاني تقديم الحوافز الجبائية الممنوحة للمؤسستين وفي الأخير سنختتم الدراسة بخلاصة محتواها العام.

الفصل الأول:

الإطار النظري للمؤسسات الناشئة

والتحفيزات الجبائية

تمهيد:

أصبحت المؤسسات الناشئة تلعب دورا مهما في العديد من دول العالم، وذلك لما لها من أهمية في خلق مناصب الشغل وإنشاء ثروة من جهة وتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية من جهة أخرى، وهذا ما جعل بلدان العالم ومن بينهم الجزائر التفطن لأهمية المؤسسات الناشئة في دفع عجلة التنمية وضرورة دعمها وتعزيزها من أجل استدامتها، لذا أعطت الدولة تحفيزات جبائية لهذه المؤسسات الناشئة لتشجيع حاملي المشاريع إلى تحويل أفكارهم الإبداعية وتطويرها وضمان استمرارها ونجاحها.

ومن هذا المنطلق سوف نتطرق في هذا الفصل إلى الإطار النظري للمؤسسات الناشئة والتحفيزات الجبائية .

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة.

المبحث الثاني: عموميات حول النظام الجبائي الجزائري.

المبحث الثالث: ماهية التحفيز الجبائي.

المبحث الأول: ماهية المؤسسات الناشئة.

تعتبر المؤسسات الناشئة (Startup) من أهم المؤسسات التي تتطور بشكل أسرع لكون طبيعتها تكون أكثر قابلية للتطوير والتغيير وتقبل الأفكار المستحدثة، كما يعتبر الاعتماد على هذا النوع من المؤسسات توجهها جيدا في الاقتصاديات الحديثة فهي من أهم محركات النمو الاقتصادي وهي أداة فعالة في تطوير الاقتصاد الوطني، ومن هذا المنطلق سنحاول في هذا المبحث تقديم نشأة وتعريف المؤسسات الناشئة وأهم خصائصها وأهدافها وإبراز دورة حياة المؤسسات الناشئة عوامل فشلها ونجاحها.

المطلب الأول: نشأة وتعريف المؤسسات الناشئة

على غرار المفاهيم الأخرى وخاصة الحديثة منها، فقد تعددت و اختلفت المفاهيم التي تناولت المؤسسات الناشئة، فمن الصعب تحديد مفهوم موحد وشامل، ويرجع ذلك لاختلاف التفسيرات ووجهات النظر من دولة لأخرى ومن نظام اقتصادي لآخر، ولتحديد معالم هذا المفهوم سوف نبين الجذور التاريخية للمصطلح لنقدم بعدها التعريفات المختلفة التي تناولته.

أولا: النبذة التاريخية لمصطلح "startup"

إن الحديث عن الجذور التاريخية لمصطلح "startup" يقودنا إلى منتصف القرن الماضي، وبالتحديد تلك الفترة التي ظهر فيها تمويل رأس المال المخاطر، فالعديد من الباحثين الذين تناولوا موضوع المؤسسات الناشئة يشيرون إلى أن بدايات ظهور هذا المصطلح كانت بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، لكن في الحقيقة لا توجد دلائل على استخدام هذا المصطلح من طرف الكتاب والباحثين في تلك الفترة.

وتعود أولى استخداماته إلى عام 1976 في مقال بعنوان "The Un fashionable Business of Investin gin" Startup Data Processing Field نشر في مجلة "Forbes" الأمريكية التي تهتم بإحصاء أرصدة أغنياء العالم وثرواتهم وتتبع المسار المالي والاقتصادي للمؤسسات العالمية، ليعاد استخدامه في عام 1977 في مقال بعنوان "An Incubator for Startup companies , espacially in the fastgrowth Field" high technology في مجلة "Business Wake" الأمريكية التي تخص بتغطية الأخبار المالية والاقتصادية التي تخص عالم الأعمال بشكل عام، بعدها بحوالي سنتين عاود ذات المصطلح الظهور مجددا من قبل David Birch "في مقال له بعنوان "The Job Génération Procès" يشير فيه إلى أهمية المشاريع الصغيرة في خلق وتوليد مناصب عمل

جديدة في خضم التغيرات التي مست هيكل الصناعة الأمريكية في تلك الفترة، والتي أسفرت عن ارتفاع معدلات البطالة وتزايد التيارات المنادية بضرورة توجيه الاقتصاد الأمريكي نحو الاهتمام بالمؤسسات والمشاريع الصغيرة

وفي عام 1984 استخدم كل من Rogers Everett و Larsen Judith المصطلح في كتاب لهما بعنوان

"Silicon Valley Fever: Growth of High-Technology Culture" في إشارة منهما إلى تلك المؤسسات التي

لديها ارتباط وثيق بالتكنولوجيا المتقدمة وبرأس المال المخاطر، والتي كانت الصبغة الغالبة على شركات وادي السيليكون "Silicon Valley" في ظل تنامي ثقافة التكنولوجيا المتقدمة آنذاك، وقد أشيع استخدام المصطلح على هذا النحو بعد ذلك. وإضافة لهذا الارتباط، توجد علاقة قوية بين مصطلح Startup وتمويل رأس المال المخاطر الذي شكل أهم شرارات الانطلاق لهذه المؤسسات، إذ يشير "Cockeayn" إلى أنه في بعض الأدبيات أعتمد المصطلح كمرادف لهذا الأخير. (نوي و دهان، 2020، الصفحات 03-04)

ثانيا تعريف المؤسسة الناشئة

اجتهد العديد من الباحثين والاقتصاديين لإعطاء مفهوم واضح للمؤسسة الناشئة يكون كفيلا بإزالة الغموض الذي يحيط بها، فعرفها (rawat, kanoria, harish, & mehra, 2016 p. 06) على أنها مؤسسة شابة وديناميكية مبنية على التكنولوجيا والابتكار حيث يحاول مؤسسوها الاستفادة من تطوير منتج أو خدمة غير معروفة من أجل إنشاء أسواق جديدة.

أما Ries فقد عرفها على أنها " شركة مهمتها توزيع منتج أو خدمة جديدة في ظروف المخاطرة الحادة " (Ries 2011, p. 27) ليأتي بعده Blanksteve ويعرفها على أنها " مؤسسة شكلت بغرض البحث عن نموذج ربحي قابل للتكرار والتوسع " (Blank & Dorf, 2013, p. 25).

فبالنظر إلى التعريفات السابقة نستنتج بأن المؤسسات الناشئة هي نوع جديد من المؤسسات التي تعمل على عنصر الابتكار، حديثة النشأة وتبدأ من فكرة إبداعية جديدة من منتج أو خدمة أو صيغة فريدة لمنتج أو خدمة قديمين، تسعى للنمو والتوسع بشكل كبير وسريع وخلق سوق جديدة أو استحواذ على أكبر جزء من السوق الحالية.

ترتبط هذه المؤسسات بمؤشرات ذات صلة بالنمو والأداء والتي تمكننا من تمييزها إن كانت مؤسسة ما ناشئة أم لا، والتي نذكر منها:

- **النمو السريع:** فلكي تكون المؤسسة ناشئة وجب عليها البحث عن كيفية إيصال منتج أو خدمة إلى أكبر عدد من الزبائن، فممو المؤسسة إلى حجم كبير جدا يعتمد على صنع شيء يحتاجه عدد كبير من الناس، وأن يصل ذلك الشيء ويخدم جميع هؤلاء الناس. (graham,2012)
- **قابلية التوسع:** ففي المؤسسات الناشئة يتم بناء نموذج أعمال لتقديم منتج أو خدمة قابلة للعرض في العديد من الأسواق المختلفة في وقت واحد. (puhtila, 2017,p.05)
- **الأفكار الابتكارية:** فلو أردنا إطلاق مؤسسة ناشئة يجب علينا إحضار فكرة قيمة من أجل الوصول إلى سوق كبير جدا، (garham,2012) أو جلب قيمة مضافة للزبائن بمنتج أو خدمة لم يقدمها أحد من قبل. (Blank s. ,2010)
- **الحاجة إلى المواد:** حيث تميل المؤسسات الناشئة إلى التجمع في النظام البيئي الذي يمكنهم فيه العثور على المواد اللازمة للنجاح، بما في ذلك الجامعات والحاضنات وخدمات الخبراء القانونية منها والمحاسبية والاستشارية. (Ritchie &swisher, 2018)
- **روح الفريق:** يعد الفريق هو أكبر الأصول لدى المؤسسة ناشئة، وهناك شيئان مهمان للأداء الجيد للفريق، مزيج من المهارات المهنية المختلفة اللازمة لبناء المنتج أو إطلاق الخدمة والتشابه في التوقعات والعمل، (puhtila,2017, p.06) ففريق المؤسسات الناشئة يتميز ببنية خاصة تجعله يحقق الأهداف المستحيلة مرارا وتكرارا، ويتسم بالتواصل القوي والتكيف الكبير. (Ries,2017, p.48)

(بوزرب، 2021، الصفحات 105-106)

المطلب الثاني: خصائص وأهداف المؤسسة الناشئة وعوامل فشلها ونجاحها.

تتمتع المؤسسات الناشئة ببعض الخصائص والأهداف المشتركة على الرغم من التنوع في أشكالها، فمع توجه الأجيال الحالية إلى البدء بمشاريعهم الخاصة، فإن هناك عدة عوامل يجب وضعها بالحسبان لأنها قد تكون العامل الذي يحدد ما إن كان المشروع سينجح أو يفشل.

أولاً: خصائص المؤسسة الناشئة

يؤكد (patrickfridenson) أنه لا يجب أن ترتبط المؤسسة الناشئة بعمر معين أو حجم محدد أو قطاع مخصص بل يجب أن تشمل المعايير التالية: نمو محتمل قوي، استخدام التكنولوجيا الحديثة، حاجات تمويلية

ضخمة، وجود أسواق جديدة، من هذا المنطلق وحسب الطرح السابق يمكن أن نميز المؤسسات الناشئة بخصائص محددة لها على النحو التالي:

- **تحقيق نمو متزايد بفضل تحقيق إيرادات مرتفعة:** يصاحب ارتفاع المخاطر الاستثمار في الشركات الناشئة عوائد مرتفعة كون التكاليف المرتفعة تكون بشكل أساسي في مرحلة البحث والتطوير لا سيما تلك الشركات الناشطة في القطاع التكنولوجي والقائم على منتجات غير ملموسة حيث يمكن إعادة إنتاج وتوزيع المنتج بشكل لا متناهي وغير ملموس فعلا (عبر الانترنت مثلا) كالبرمجيات والتطبيقات الهاتفية فهي منتجات لا تزول ولا تهتك (ككل المنتجات القائمة على المعرفة) وهذا ما يسمح بتحقيق مداخيل متزايدة مقابل تكاليف متناقصة مما يعطي فرصة لتحقيق إيرادات مرتفعة.
- **أسواق غير مستقرة أو مستحدثة:** تعمل الشركات الناشئة في ظروف عدم اليقين وعدم الاستقرار في الأسواق يصعب تقديرها ولهذا قد لا تتوفر على مخطط أعمال دقيق كونها ستطرح منتجات جديدة غير معروفة وغير مرغوبة بعد وهذا يكمن التحدي في إيجاد عملاء محتملين وتحديد كيفية الوصول إليهم وإمكانية إقناعهم لاستهلاك المنتج، فكلما استطاعت الشركة إيجاد أسواق جديدة كلما ضمنت نموها وبالتالي عززت مكانتها كشركة ناشئة.
- **التركيز على الابتكار و الإبداع:** وهو يعبر عن القدرة على الإنتاج أفكار جديدة لحل المشكلات بطريقة إيجابية ومفيدة للفرد و المجتمع كما يعبر عن كفاءة الفرد وثقته واستعداده وتركيزه وتنظيمه لقدراته و إيراداته وخياله وتجاربه ومعلوماته، فالإبداع هو أحد الركائز الإستراتيجية للشركات الناشئة التي تعمل على استقطاب الكفاءات الإبداعية ونشر الثقافة الإبداعية في الشركة مع إعطاء مساحة وحرية للإبداع والمخاطرة للجميع من أجل إيجاد المنتجات الجديدة بسرعة كبيرة تعطيها ميزة الأسبقية، هذا الإبداع والابتكار ليس بالضرورة أن يكون في القطاع التكنولوجي كمثال لذلك نجاح شركة (impossible foods) التي استطاعت أن تبتكر وصفة لصنع اللحوم والأجبان انطلاقا من مستخلصات نباتية طبيعية تحصل من خلالها على نفس مذاق اللحوم والأجبان الحيوانية، وقد حققت بذلك نمو كبيرا في قطاع الصناعة الغذائية.
- **من الناحية الهيكلية والتنظيمية:** عادة ما تتميز الشركات الناشئة لا سيما في بدايتها بهيكل غير رسمية وأقل هرمية وهذا حتى يضمن المقاوم المرونة و السرعة التي يحتجها لاسيما في بداية دورة حياة الشركة.

- **الخصائص الإستراتيجية والتطويرية:** وهذا بالاعتماد على إستراتيجية التخصص والتطوير المستمر من ناحية العملاء والمنتجات والأسواق ولا يكون ذلك ممكناً إلا بوجود سياسات إبتكارية مستمرة ومنفتحة.
- **الخصائص التمويلية:** بهدف دعم النمو المتسارع للشركات الناشئة وارتفاع تكاليف هذا النمو لاسيما فيما يتعلق بالإنفاق على البحث والتطوير وتكاليف تنفيذ الابتكارات الجديدة، تلجأ عادة هذه الشركات إلى فتح رأسمالها للممولين الخارجيين لاسيما رأس مال المخاطر، التمويل الجماعي، ضمان القروض ...
- **أهميه الشراكات والتعاون مع أصحاب المصالح:** وهذا حتى تستطيع الشركات الناشئة التركيز على تطوير منتجها وتسويقه، تلجأ إلى بناء تحالفات إستراتيجية من أجل تعزيز الجهود والإسراع في تجسيد واستغلال فرص الأعمال وبالتالي نموها وهذا دون منح الشركاء كل الصلاحيات حتى لا تصبح الشركة الناشئة دون تأثير وأن تفعل كل شئ بمفردها وإلا ستحرم من شركاء أكثر كفاءة منها.
- **أهمية رأس مال البشري والفكري:** وهذا لارتكاز الشركات الناشئة على الموارد المتعلقة بالملكية الفكرية، العلامة التجارية، السمعة، براءات الاختراع وكفاءة الفريق المؤسس، فحسب (Éric Ries) الشركة الناشئة هي " تنظيم بشري مصمم لاستحداث منتجات أو خدمات في ظل ظروف من عدم اليقين القصوى".
- **خصائص المؤسسين:** والذين يتميزون بالقدرات الإبداعية عالية ومستوى تعليمي مرتفع مع روح مخاطرة وحنس وهذا رغم افتقارهم أحيانا إلى المهارات التسييرية اللازمة بالإضافة إلى قدرتهم على تكوين شبكة علاقات فعالة تساعدهم بشكل خاص في الحصول على التمويل اللازم واقتحام الأسواق الجديدة.
- **السرعة:** تنشط الشركات الناشئة في محيط أعمال يتسم بالتسارع والتغير المستمر مما يحتم عليها التكيف وسرعة الاستجابة للتغيرات حتى تعزز أدائها وفعاليتها. (مزيان و عماروش، الصفحات 33-34)

ثانيا: أهداف المؤسسات الناشئة.

- تسعى المؤسسات الناشئة لتحقيق العديد من الأهداف نذكر منها.
- ترقية روح المبادرة الفردية والجماعية باستحداث أنشطة اقتصادية سلعة أو خدمة لم تكن موجودة من قبل وكذا إحياء الأنشطة الاقتصادية ثم التخلي عنها لأي سبب، ومثال عن ذلك إعادة تنشيط الصناعات التقليدية؛

- استحداث فرص عمل جديدة سواء بصورة مباشرة وهذا بالنسبة لمستحدثي المؤسسات أو بصورة غير مباشرة عن طريق استخدام أشخاص آخرين؛
- أدوات فعالة لتوطن الأنشطة في المناطق النائية مما يجعلها أدوات هامة لترقية تنمية الثروة المحلية وإحدى وسائل الاندماج والتكامل بين المناطق؛
- حلقة وصل في النسيج الاقتصادي من خلال مجمل العلاقات التي تربطها بباقي المؤسسات المحيطة والمتفاعلة معها، والتي تترك في استخدام ذات المدخلات؛
- تمكين فئات عديدة تمتلك الأفكار الإستثمارية ولكنها لا تملك القدرة المالية والإدارية على تحويل هذه الأفكار إلى مشاريع واقعية. (رمضاني و بوقرة، 2020، صفحة 280)

ثالثا: عوامل فشل ونجاح المؤسسات الناشئة.

1_ تأثير خصائص شخصية المقاول على بناء المؤسسة الناشئة

تصنف عوامل شخصية المقاول في العادة إلى ثلاثة مجموعات: دوافع المقاول ورأسماله البشري العام وخبرته المهنية.

1_1 تأثير جنس المقاول على البقاء :

ربطت العديد الدراسات بين متغير الجنس وبقاء المؤسسات الناشئة، وحسب الباحثين فإنه ستتاح للنساء فرص أقل التجاري ذات الصلة وشبكات دعم اقل، وصعوبة أكبر في تجميع الموارد، هذا يزيد من احتمال تعثرها، ومن جهة أخرى تشير مجموعة أخرى من الباحثين إلى أن المؤسسات النسائية لا تغشل أكثر من غيرها فيما يتعلق بالبقاء على قيد الحياة.

2_1 تأثير المؤهل العلمي للمقاول على البقاء :

يساهم مستوى التعليم بشكل إيجابي في أداء المؤسسة، يفترض أن التعليم مرتبط بالمعرفة والمهارات والقدرة على حل المشكلات والانضباط والتحفيز وثقة النفس، التي تمكن المقاول من مواجهة المشاكل كما أن هناك اختلاف في نسبة الوفيات، حسب خصائص المقاولين فمثلا في حالة كون المنشئ هو خريج جامعي فإن عدد المؤسسات التي تمكن من البقاء لأكثر من ثلاث سنوات يرتفع إلى المنتصف كلما كان المستوى التعليمي أعلى كما زادت فرصة نجاح المؤسسة.

1_3 تأثير وضع المقاول قبل الإنشاء على البقاء :

الأفراد الذين كان اختيارهم لإنشاء المؤسسات طوعية وعن عمد يفترض أن فرص نجاحهم وبقاء أعمالهم أعلى، في المقابل أولئك الذين أجبروا على بدء مشاريعهم الخاصة لأنهم يفتقرون إلى العمل أو كسب لقمة العيش لهم إرادة ضعيفة وبالتالي فإن فرص بقاء ونجاح أعمالهم أقل.

1_4 تأثير وجود المحيط المقاول على البقاء :

إن انتماء العائلة فيها والدين مقاولين، يوفر هذا بيئة تعليمية تعطي دروسا مهمة حول الصعوبات المتوقعة والمهارات الأزمة لبدء وإدارة المؤسسة يمكن أن يتعلم الأطفال كيفية إدارة أعمالهم بفعالية لذلك قد يكونون أكثر وعيا بالتحديات التي سيتعرضون لها ويكونون أكثر استعدادا وأقل إحباطا عند ظهور هذه المشكلات، لذا فوجد حاشية مقاول يمثل رصيذا لا استدامة المؤسسة فيما بعد، كما يمكن للشبكات الاجتماعية والشخصية (العائلة) تسهل الوصول إلى أنواع مختلفة من المعرفة (التقنية، مقاولتية، متخصصة) وبالتالي تساهم في نجاح المؤسسات الناشئة. (زروقي و بهلولي، 2021-2022، صفحة 07)

1_5 تأثير الدوافع المقاولتية على البقاء :

يعتمد النجاح على الرغبة الناس في أن يصبحوا مقاولين، فنترجم هذه الرغبة إلى دوافع إنشاء مؤسسة وهو واحد من أهم العوامل التي تؤثر على نجاحها، وأن الدوافع والسلوكيات اليوم ستؤثر على المستقبل المؤسسة، الذين ينجحون في أعمالهم هم أولئك الذين يؤمنون بها بشكل أكبر، كما تؤكد الدراسات أهمية الحوافز النفسية الاجتماعية عند المقاولين الجدد (الرغبة في الاستقلال، الرغبة في إدارة مؤسسته الخاصة...) فزيادة الدوافع المقاولتية لديهم: تزيد من احتمال بقاء مؤسساتهم

2_ تأثير وجود الفكرة الإبداعية

الإبداع أو الابتكار (والذي نقصد بهما نفس المفهوم هنا) هو أحد أهم مقومات المقاولتية والشركات الناشئة بشكل خاص ويتجسد الإبداع في توليد الأفكار التي ينتج عنها فعالية واستغلال أفضل للعالم ويعني ذلك الاستغلال التجاري الناجح للأفكار الجديدة، فاستمرار الشركة الناشئة في نمو وتوسيع أسواقها والصمود أمام المنافسة لا يمكن أن يكون إلا عن طريق الإبداع والتجديد والأصالة في إيجاد توافقات وارتباطات جديدة بشكل مستمر لمختلف العوامل من أجل إيجاد منتج جديد مختلف عن ما يقدمه المنافسون ويكون من البدائل المفضلة

للزبائن كونه يسمح بجل المشاكل بطرق جديدة وأكثر فعالية، بعبارة أخرى الإبداع هو خيار إستراتيجي للشركات الناشئة فهو الذي يحدد وجود كيانها أو زوالها.

3_ تأثير خصائص المؤسسة الناشئة على البقاء

الخصائص التنظيمية للمؤسسات الناشئة هي تفسير آخر لنجاحها أو فشلها، حيث تتفق معظم الأبحاث على أن حجم المؤسسة المنشأة حديثاً ومواردها المالية من العوامل الرئيسية المحددة لنجاحها.

1_3 تأثير تشابه النشاط على البقاء

إطلاق المقاولين لمؤسسات ذات صلة وثيقة بنشاطهم في السباق حيث قد أكتسب ذخيرة من المهارات ذات الصلة والمناسبة، تمكنهم من تكوين علاقات مع الموردين والموزعين والعملاء، مما يعزز قدرتهم على الحصول على الايمان وتطوير المبيعات وتحقيق لأشكال أخرى من التعاون، كذلك تتيح لهم الوصول إلى شبكات المعلومات، تحديد نشاط الضعف، ودرجة أعلى من التطور الإداري تساعده مستقبلا في مؤسسه الناشئة كما تساهم الخبرة المهنية في نجاح المؤسسات الناشئة خاصة عندما يكون هناك تشابه بين المؤسسة الجديدة والمؤسسة التي عمل فيها المقاول سابقا.

2_3 تأثير حجم رأس المال عند الانطلاق البقاء:

حجم رأس المال والتمويل الكافي في السنوات الثلاث الأولى هو ضمان الاستمرارية تطوير المؤسسة وحمايتها من الأحداث غير المتوقعة، فزيادة رأس المال المستمر في البداية له تأثير بشكل إيجابي على بقاء المؤسسة، وكلما زادة الوسائل والمعدات لدى المؤسسة عند انطلاق نشاطها، فإن هذا يزيد فرص بقاءها، لأن تخصيص أكبر لرأس المال يسمح باستراتيجيات أكثر طموحا.

3_3 تأثير الموقع الجغرافي على البقاء:

إن متغيرات الموقع (في الريف أو المدينة) وعدد المنافسين فيها، لها أهمية بالنسبة لتفسير بقاء المؤسسة ونجاحها، إن تنوع الموارد وتشتتها وتوافرها التي هي من تحدد الفوائد المرتبطة بطبيعة الموقع الجغرافي للمؤسسة الناشئة، بسبب ندرة الموارد يفترض أن خطر وفيات المؤسسات الناشئة أعلى في المناطق الريفية من الحضرية.

4_3 تأثير الدعم العمومي على البقاء:

تختلف نتائج تقدير فعالية البرامج الحكومية لمساعدة المؤسسات الناشئة من دراسة إلى أخرى، قارن الباحثون احتمالات الفشل للمؤسسات التي تتلقى المساعدات، توصلوا إلى استنتاج أن احتمال فشل المؤسسات التي تتلقى المساعدة يتزايد بمرور الوقت، في حين ينخفض لدى مؤسسات أخرى، إن الدعم العمومي لم يعد يساهم في إطالة عمر المؤسسات الناشئة في زيادة نموها، بل أكثر من هذا فإن له تأثير سلبي، يفترض أن المساعدات تسمح للمؤسسات التي لديها إمكانيات نمو منخفضة بالبقاء على قيد الحياة، بينما تضطر المؤسسات غير المستفيدة من هذا الدعم إلى وقف نشاطها.

4_ تأثير التحضير للإنشاء على بقاء المؤسسة الناشئة:

من المفترض أن يؤدي التحضير الجيد للإنشاء المؤسسة إلى زيادة فرص نجاحها، متغيرات الإعداد مشروع عديدة: التدريب المقاولتية، إنجاز مخطط أعمال، ودراسة الجدوى الفنية والمالية للمشروع.

4_1 تأثير التدريب المقاولتية على البقاء:

يؤكد العديد من الباحثين على أهمية التدريب المقاولتية لإنجاح المؤسسة الناشئة، هذا التدريب سيكون كحاكاة للإنشاء الحقيقي، أولئك الذين يخضعون لتدريب المقاولتية يوفر هذا التدريب لهم إطارا يمكن من خلاله إعلامهم بالمزايا المالية والضريبية المختلفة التي يحق لهم الحصول عليها.

4_2 تأثير مخطط الأعمال على البقاء:

يعد التحضير للإنشاء شرطا أساسيا لتجسيد المشروع حيث من المفترض أن يزيد من فرص النجاح، كذلك تساعد خطة العمل المقاولين في المستقبل على اتخاذ القرارات الصحيحة وتقليل احتمالية إفلاس المؤسسة، التخطيط له تأثير إيجابي على أداء المؤسسة وعلى اضطراب البيئة، وتساعد خطة العمل أيضا في توجيه الإجراءات اللاحقة بأقل تكلفة.

4_3 تأثير المرافقة بعد الإنشاء على البقاء:

يتجلى دور المسرعات الأعمال في تقديم الدعم للمؤسسات الناشئة التي لديها نموذج أولي من منتجها لكي تنمو وتبدأ في توليد الأرباح، وذلك بدءا من توفير التمويل المبدئي مرورا بخدمات الإرشاد، التوجيه والتشبيك.

(تيلي و سياغ، 2020، صفحة 780)

المطلب الثالث: دورة حياة المؤسسات الناشئة وشروط منحها العلامة التجارية.

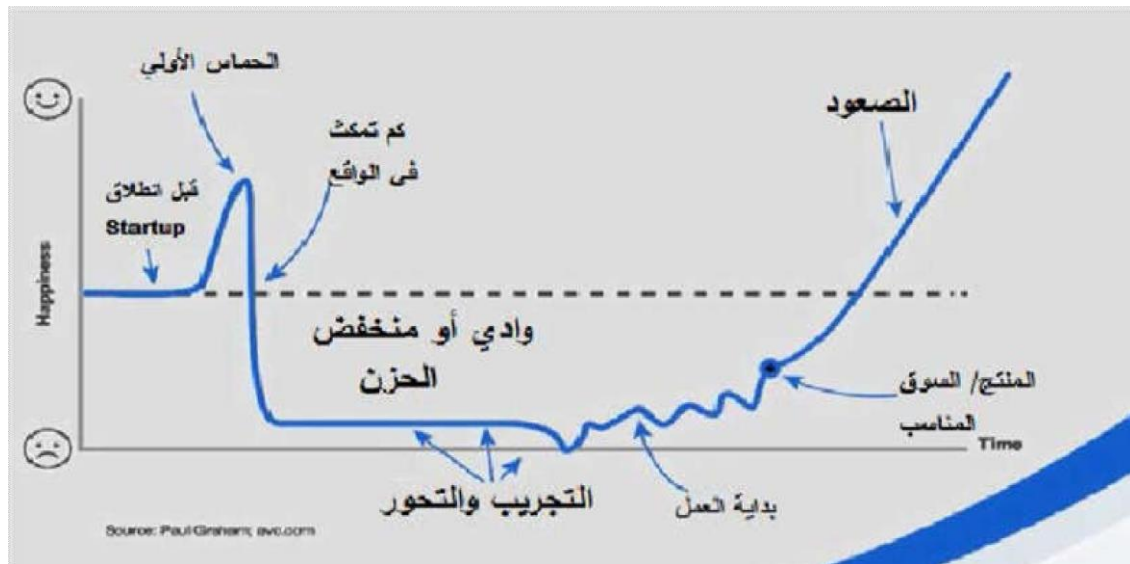
تأسيس مؤسسة ناشئة حلم كل رائد أعمال يسعى إلى تجسيد فكرته على أرض الواقع، فإن تأسيس مؤسسة ناشئة ليس بتلك السهولة التي يعتقدها معظم الناس، لذا سنسلط في مطلبنا التالي الضوء على دورة حيات المؤسسات الناشئة وشروط منحها العلامة التجارية.

أولاً: دورة حياة المؤسسة الناشئة

يمر أي نشاط تجاري بمراحل محددة لكي ينمو من مرحلة الشروع في النشاط إلى مرحلة النضج، من خلال التعريف المقدم أعلاه قد يخيل إلينا أن ما يميز المؤسسات الناشئة startup هو النمو المستمر، إلا أن الواقع غير ذلك، فهذه المؤسسات كثيرا ما تتعثر وتمر بمراحل صعبة وتذبذب شديد قبل أن تعرف طريقها نحو القمة.

ويمكن إبراز ذلك من خلال المنحنى التالي والمصمم من قبل Paul Graham

الشكل رقم (01): منحنى المؤسسة الناشئة startup.



المصدر: 13-04-2023, (13:20), <http://t.co/P1FDc1MCUB>, Paul graham , startup happiness curve

من خلال الشكل أعلاه يمكن القول بأن الشركات الناشئة تمر بستة مراحل:

المرحلة الأولى: وتبدأ قبل انطلاق المؤسسة الناشئة، حيث يقوم شخص ما، أو مجموعة من الأفراد بطرح نموذج أولي لفكرة إبداعية أو جديدة أو حتى مجنونة، وخلال هاته المرحلة يتم التعمق في البحث، ودراسة الفكرة جيدا

ودراسة السوق والسلوك وأذواق المستهلك المستهدف للتأكد من إمكانية تنفيذها على أرض الواقع وتطويرها واستمرارها في المستقبل، والبحث عن من يمولها، وعادة ما يكون التمويل في المراحل الأولى ذاتي، مع إمكانية الحصول على بعض المساعدات الحكومية.

المرحلة الثانية: مرحلة الانطلاق، في هذه المرحلة يتم إطلاق الجيل الأول من المنتج أو الخدمة، حيث تكون غير معروفة، وربما أصعب شيء يمكن أن يواجهه المقاول في هاته المرحلة هو أن تجد من يتبنى الفكرة على أرض الواقع ويمولها ماديا، وعادة ما يلجأ رائد الأعمال في هذه المرحلة إلى ما يعرف بـ ، Friends, Family, FFF (Fools) فغالبا ما يكون الأصدقاء والعائلة هم المصدر الأول الذي يلجأ إليهم المقاول للحصول على التمويل، أو يمكن الحصول على تمويل من قبل الحمقى وهم الأشخاص المستعدين للمقامرة بأموالهم إذا صح القول خاصة عند البداية حيث تكون درجة المخاطرة عالية. في هذه المرحلة يكون المنتج بحاجة إلى الكثير من الترويج كما يكون مرتفع السعر، ويبدأ الإعلام بالدعاية للمنتج.

المرحلة الثالثة: مرحلة مبكرة من الإقلاع والنمو: يبلغ فيها المنتج الذروة ويكون هناك حماس مرتفع، ثم ينتشر العرض ويبلغ المنتج الذروة في هاته المرحلة يمكن أن يتوسع النشاط إلى خارج مبيكره الأوائل، فيبدأ الضغط السلبي حيث يتزايد عدد المعارضين للمنتج ويبدأ الفشل، أو ظهور عوائق أخرى ممكن أن تدفع المنحنى نحو التراجع.

المرحلة الرابعة: الانزلاق في الوادي، وبالرغم من استمرار الممولين المغامرين (رأس المال المغامر) بتمويل المشروع إلا أنه يستمر في التراجع حتى يصل إلى مرحلة يمكن تسميتها وادي الحزن أو وادي الموت، وهو ما يؤدي إلى خروج المشروع من السوق في حالة عدم التدارك خاصة وأن معدلات النمو في هذه المرحلة تكون جد منخفضة.

المرحلة الخامسة: تسلق المنحدر، يستمر رائد الأعمال في هذه المرحلة بإدخال تعديلات على منتج وإطلاق إصدارات محسنة، لتبدأ الشركة الناشئة بالنهوض من جديد بفضل الاستراتيجيات المطبقة واكتساب الخبرة لفريق العمل، ويتم إطلاق الجيل الثاني من المنتج وضبط سعره، وتسويقه على نطاق أوسع.

المرحلة السادسة: مرحلة النمو المرتفع، في هاته المرحلة يتم تطوير المنتج بشكل ويخرج من مرحلة التجربة والاختبار، وطرحه في السوق المناسبة، وتبدأ الشركة الناشئة في النمو المستمر ويأخذ المنحنى بالارتفاع، حيث يحتمل أن 20 إلى 30 % من الجمهور المستهدف قد اعتمد الابتكار الجديد، لتبدأ مرحلة اقتصاديات الحجم وتحقيق الأرباح الضخمة. (بو الشعور، 2018، الصفحات 421-422)

تحليل المنحنى:

يمكن اعتبار المؤسسات الناشئة كأبي كائن له دورة حياة حيث تبدأ دورة حياة المؤسسات الناشئة منذ تأسيس المؤسسة، وتكمل من خلال عدة خطوات والتي تم تطرق إليها في الأعلى والمتمثلة في ستة مراحل هامة بدايتا بالمرحلة الأولى حيث تنطلق من خلال فكرة يتم تجسيدها في المرحلة الثانية، سواء كانت هذه الفكرة خدمة أو منتج بعدها تأتي المرحلة الثالثة وهي المرحلة الحاسمة، حيث تصل المؤسسة إلى أعلى مستوياتها في الطلب على هاته الخدمات أو المنتجات وهذا ما يؤدي إلى تراكم الضغوطات التي تؤثر على صاحب المؤسسة أما في المرحلة الرابعة فينخفض الطلب على الخدمات أو المنتجات وتكون معدلات النمو في انخفاض، هنا يقوم صاحب المؤسسة في المرحلة الخامسة بالتدراك فيقوم بإدخال عدت تعديلات التي تساعده على النهوض من جديد هنا تأتي المرحلة السادسة مرحلة الرجوع إلى السوق والبحث على الريادة في تلك الخدمات أو المنتجات المقدمة.

ثانيا: شروط منحها العلامة التجارية.

حسب المرسوم التنفيذي رقم 22 – 254 المؤرخ في 29 محرم الموافق 26 سبتمبر 2020 ، تمنح علامة " مؤسسة ناشئة " لكل مؤسسة منشأة بموجب القانون الجزائري، والتي تحترم المعايير التالية:

- خضوع المؤسسة للقانون الجزائري؛
- يجب أن لا يتجاوز عمر المؤسسة ثماني (08) سنوات؛
- يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة؛
- يجب ألا يتجاوز رقم أعمالها السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية؛
- أن يكون رأسمال الشركة مملوكا بنسبة 50% على الأقل، من قبل أشخاص طبيعيين أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة "مؤسسة ناشئة"؛
- يجب أن تكون إمكانية نمو المؤسسات كبيرة بما فيه الكفاية؛
- يجب ألا يتجاوز عدد العمال 250 عامل. (سويقي، 2021، صفحة 73)

المبحث الثاني: عموميات حول النظام الجبائي الجزائري.

تعتبر الجباية أداة أساسية مؤثرة ومحركة للنشاط الاقتصادي، لذلك كانت كافة الدول بما فيها المتقدمة والسائرة في طريق النمو، تحاول دوما تكييف سياستها الجبائية مع الواقع الاقتصادي المعاش فلكل دولة نظام جبائي خاص بها، تستعمل من خلال هذه الجباية في تحسين وضعيتها ومن هذا المنطلق سوف نتناول في هذا المبحث.

- نشأة وتعريف النظام الجبائي الجزائري وخصائصه.
- مفهوم الضرائب على الدخل الإجمالي والضرائب على أرباح الشركات.
- مفهوم الرسم على القيمة المضافة والرسم على النشاط المهني.

المطلب الأول: نشأة وتعريف النظام الجبائي وخصائصه.

سنحاول في هذا المطلب تحديد نشأة وتعريف النظام الجبائي وخصائصه.

أولاً: نشأة النظام الجبائي الجزائري.

لكل دولة نظام جبائي خاص بها، تستعمل من خلاله هذه الجباية في تحسين وضعيتها الاقتصادية، ولهذا مر هذا النظام بمراحل يمطن تلخيصها فيما يلي:

- **الفترة ما بين (1830-1918):** في هذه المرحلة الضرائب الإسلامية بقيت، لكن كان الاهتمام بالتقنيات أكثر من المبادئ الدينية، حيث أصبحت الضريبة ليس لها صفة دينية، إذ ألغيت بعض الضرائب الإسلامية التي كانت سارية المفعول مع بقاء العشور والزكاة.
- **الفترة ما بين (1918-1948):** في هذه المرحلة وبتاريخ 03 نوفمبر 1918 ألغيت العشور إلغاء مطلقاً وألغيت الزكاة في الجنوب.
- **الفترة ما بين (1948-1962):** في هذه المرحلة اكتسب النظام الضريبي الجزائري استقلالية طفيفة مقارنة بالنظام الجبائي الفرنسي وابتدأ من سنة 1962 كان النظام الضريبي الجزائري يتكون من الضرائب المباشرة وغير مباشرة

- الفترة ما بعد الاستعمار (1962-1975): لقد ظل النظام الضريبي قبل 1962 قائما حتى بعد الاستقلال ويفضل القانون رقم 62-155 وبتاريخ 31 ديسمبر 1962 أصدر أول إجراء ضريبي تم فيه امتداد للقوانين المعمول بها لقبض الضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة لها القائمة قبل الاستقلال، ففي الفترة ما بين 1962-1973 طرأت بعض الإصلاحات التي أدت إلى عملية تسهيل حساب المداخل الجبائية إلا أن الجزائر بقيت تطبق القانون الضريبي المخطط لها وذلك إلى غاية نشر أمر 5 جويلية 1975 مما أدى إلى ضرورة إنشاء قوانين جديدة. (بصاشي، 2020، صفحة 108)

ثانيا: تعريف النظام الجبائي.

يعتبر النظام مجموعة من العناصر والعلاقات، إذ العناصر هي الأجزاء المكونة، أما العلاقات فهي التي تربط العناصر المكونة لهذا النظام، وبالنسبة للنظام الجبائي فقد تعددت تعريفاته في الكتابات العربية والأجنبية، فاختلاف النظم الضريبية بين الدول يرجع أساسا إلى اختلاف طبيعة النظم الاقتصادية في تلك الدول.

يعرف النظام الجبائي بالمعنى الواسع على أنه: "مجموعة التشريعات أو السياسات والأجهزة التي تنظم وتخطط وتدبر وتنفذ عمليات تعبئة وجباية الاستقطاعات المالية التي يؤديها الأفراد الطبيعيون والمعنويون للدولة بصورة جدية ونهائية مقابل خاص ومباشر".

- 1- المفهوم الواسع للنظام الجبائي يتمثل في: "مجموعة العناصر الإيديولوجية والاقتصادية والفنية التي تتفاعل مع بعضها البعض لتؤدي إلى كيان ضريبي معين ذلك الكيان الذي يمثل الواجهة الحسية للنظام والذي تختلف صورته من مجتمع متقدم اقتصاديا عن صورته في مجتمع مختلف".
- 2- المفهوم الضيق للنظام الجبائي يتمثل في: "مجموعة من القواعد القانونية والفنية والتي تتمثل في قواعد العدالة، اليقين، الملائمة في الدفع، والاقتصاد في تحصيل الضريبة".

ومنه يمكن القول أن النظام الجبائي هو: "هيكل ضريبي ذي ملامح وطريقة عمل محددة وملائمة بالنهوض بدوره وتحقيق الأهداف المجتمع التي تصبغها ظروفه المحلية المختلفة والتي تمثل بدورها الإطار الذي تعمل فيه الضرائب". (بصاشي، 2020، صفحة 108)

ثالثا: خصائص النظام الجبائي.

بعد تعرفنا على مفهوم النظام الجبائي من الواسع إلى الضيق نتعرف فيما يلي على مختلف الخصائص الواجب توفرها في النظام الجبائي من أجل تحقيقه للأهداف المرغوبة وتمثل هذه الخصائص في:

- أن يمتاز النظام الجبائي بقدرته على تحقيق الهدف وبمختلف المكونات المساعدة على بلوغ هذا الهدف، حيث يختلف هدف النظام الجبائي حسب نوع النظام الاقتصادي (اشتراكي أو رأسمالي)؛
- أن يراعي في النظام الجبائي مقدرة المكلفين على دفع، وألا يثقل عليهم العبء الضريبية وبأسعارها المرتفعة، وعدم الإكثار من فرضها ومراعاة الحالات الشخصية للأفراد المكلفين بها، وفرض ضرائب؛

تتماشى مع إمكاناتهم لتفادي الوقوع في مشكل التهرب من دفعها، ولأن إرهاق المكلفين يفرض ضرائب كثيرة وذات أسعار مرتفعة يؤدي إلى التأثير على رأسمال المكلف، وبالتالي نفاذه تدريجيا إلى أن يؤثر على نشاط المكلف، وقد ينتج عن ذلك إنهاء المشروع وبالتالي عرقلة النمو لاقتصادي.

- أن يتصف النظام الجبائي بالعدالة بأن يخضع جميع أفراد المجتمع للضريبة كل حسب مقدرته، أي أن يساهموا كلهم في أعباء النفقات العامة، والهدف من هذه الخاصية هو القضاء على الامتيازات التي كانت سائدة في الأنظمة السياسية القديمة، أين كانت بعض الطبقات المحظوظة معفاة من الدفع الضرائب، إذ لا يوجد مبرر لعدم إخضاع فئة دون أخرى، كما أن كل الامتيازات ممنوحة لفئة اجتماعية معينة سيتقل العبء الضريبي للفئات الأخرى في المجتمع؛

- أن يكون النظام الجبائي مرنا وقابلا لإخضاع نشاط جديد للضريبة أو إعفاء نشاط آخر منها حسب الظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة لفترة معينة، ولكن دون أن يؤثر هذا التغيير على جوهر النظام الضريبي بحيث يبقى أساسه قائما؛

- توصيل الصلة بين المكلف بالضريبة والخزينة العامة ومحاولة التقليل من التوتر والخلاف بينهما بهدف السعي إلى تحقيق المصالح العامة؛

- أن يتسم النظام الجبائي بالوضوح من أجل استيعاب معالمه، وسهولة فهمه من طرف الموظفين الجدد، وتخفيض نسبة التهرب الناتجة عن استغلال مختلف الثغرات فيه.

فبالتحديد الضريبة بصورة قاطعة دون أي غموض أو إبهام يكون المكلف متيقنا بمدى التزامه بأدائها بصورة واضحة لا لبس فيها، ومن ثم يمكن أن يعرف مسبقا موقفه الضريبي من حيث الضرائب الملزم بأدائها

ومعدلها وكافة الأحكام القانونية المتعلقة بها وغير ذلك من المسائل التقنية المتعلقة بالضريبة، إلى جانب معرفته لحقوقه نحو إدارة الضرائب والدفاع عنها، حيث أن عدم الوضوح يؤدي إلى حذر المكلفين من النظام الجبائي. (جازية و يوسف، 2019، صفحة 74)

المطلب الثاني: الضرائب على الدخل والضرائب على الأرباح.

سيتم التطرق في هذا المطلب إلى تحديد مفهوم كل من الضريبة على دخل الإجمالي الضريبة على أرباح الشركات و أهم التعديلات الجبائية الطارئة عليهما

أولاً: الضرائب على الدخل.

1_ تعريف الضريبة على الدخل:

هي ضريبة تعرف وفق المادة رقم (01) من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة كما يلي "تؤسس ضريبة سنوية وحيدة على دخل الأشخاص الطبيعيين تسمى الضريبة على الدخل الإجمالي، وتقرض هذه الضريبة على الدخل الصافي الإجمالي للمكلف بالضريبة.

2_ أهم خصائص الضريبة على الدخل:

- تطبق على دخل الأشخاص الطبيعيين؛
- تعتبر ضريبة سنوية أي تؤسس كل سنة على الأرباح أو المداخيل التي يحققها المكلفون بالضريبة أو التي يحصلون عليها خلال سنة معينة؛
- تعد ضريبة إجمالية أي شاملة لكل المداخيل تمس الدخل الصافي الإجمالي وهذا بعد خصم الأعباء المحددة قانوناً؛
- تعد ضريبة وحيدة بمعنى أنها تضم كل أصناف الدخل؛
- تعتبر ضريبة تصريحية بمعنى أنها واجبة التصريح من طرف المكلف بها.

3_ الأشخاص الخاضعون للضريبة على الدخل:

- يخضع لضريبة الدخل على كافة مداخيلهم الأشخاص الذين يوجد موطن تكليفهم في الجزائر، ويخضع لضريبة الدخل على عائلاتهم من مصدر جزائري الأشخاص الذين يوجد موطن تكليفهم خارج الجزائر؛

- الأشخاص من جنسية جزائرية أو أجنبية الذين يتحصلون في الجزائر على أرباح أو مداخيل يحول فرض الضريبة عليها إلى الجزائر بمقتضى اتفاقية جبائية تم عقدها مع بلدان أخرى؛
- المكفون بالضريبة حسب دخلهم الخاص ومداخيل أولادهم و الأشخاص الذين معهم والمعتبرين في كفالتهم؛
- الشركاء في شركات الأشخاص والشركات المدنية المهنية، وأعضاء شركات المساهمة الذين لهم مسؤولية تضامنية وغير محددة فيها. (ولهي، 2022، صفحة 31)

4_ المداخيل الخاضعة للضريبة على الدخل:

تشمل المداخيل الخاضعة للضريبة على الدخل الإجمالي الفئات التالية.

- الأرباح الصناعية و التجارية؛
- أرباح المهن الغير التجارية؛
- الإيرادات الفلاحية؛
- مداخيل رؤوس الأموال المنقولة؛
- المداخيل الناتجة عن تأجير الأملاك المبنية والغير مبنية؛
- الأجور والمرتببات والمنح والريوع العمرية؛
- فوائض قيمة الناتجة عن التنازل بمقابل عن العقارات المبنية والغير مبنية والحقوق العقارية الحقيقية، وكذا تلك الناتجة عن التنازل عن الأسهم أو الحصص الاجتماعية أو الأوراق المماثلة. (زواق، 2022، صفحة 53)

5_ حساب الضريبة على الدخل الجمالي:

يخضع لضريبة على الدخل الإجمالي الأشخاص الطبيعيون الذين يحققون أرباح مهنية تشمل أرباح ناجمة عن ممارسة مهنية مهنة تجارية أو صناعية أو خدماتية بالإضافة للأرباح الغير تجارية الناجمة عن ممارسة مهنة حرة، ويتم حساب الضريبة على الدخل الإجمالي صنف الأرباح المهنية بتطبيق جدول تصاعدي سنوي التالي على الربح الخاضع لضريبة والذي يحدد بمسك محاسبة منتظمة عن طريق إجراء الفرق بين إيرادات الخاضعة والأعباء الخاضعة والأعباء قابلة التخفيض. (سماعين، 2021، صفحة 159)

الجدول رقم (02): الجدول التصاعدي السنوي لحساب الضريبة على الدخل الإجمالي لسنة 2022

نسبة الضريبة	قسط الدخل الخاضع للضريبة (بالدينار)
0%	لا يتجاوز 240.000 د.ج
23%	من 240.001 إلى 480.000 د.ج
27%	من 480.001 إلى 960.000 د.ج
30%	من 960.001 إلى 1.920.000
33%	من 1.920.001 إلى 3.840.000
35%	أكثر من 3.840.000

المصدر: وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب، قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، المادة 104، 2022، الصفحة 30.

وعليه يمكننا القول بأن الضريبة على الدخل الإجمالي تتميز بالشفافية من جراء النظرة الشاملة لمجموع مداخيل المكلف فهي تتمتع بالبساطة.

ثانيا: الضريبة على أرباح الشركات.

1_ تعريف الضريبة على أرباح الشركات.

تنص المادة 135 من قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة على أنه "تؤسس ضريبة سنوية على مجمل الأرباح و المداخيل التي تحققها الشركات وغيرها من الأشخاص المعنويين المشار إليهم في المادة 136 وتسمى الضريبة بالضريبة على أرباح الشركات.

2_ خصائص الضريبة على أرباح الشركات:

من خلال التعريف السابق تستخلص مجموعة من الخصائص للضريبة على أرباح الشركات والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

- الضريبة السنوية، حيث تفرض مرة واحدة خلال السنة المالية على الأرباح المحققة خلال تلك السنة؛
- الضريبة الحقيقية، لأنها تتناسى كليا الحالة الشخصية للخاضع لها، ودون الأخذ بعين الاعتبار حالته المادية، وهي تهتم بالمادة الخاضعة للضريبة، والمتمثلة في "الربح"؛

- ضريبة عامة، كونها تفرض على مجمل الأرباح دون تمييز طبيعتها؛

يمكن إضافة خاصيتين مستنبطتين مما يأتي لاحقاً، وهما:

- ضريبة نسبية، وذلك بتطبيق معدل ثبات على الأرباح المسجلة من المؤسسة؛
- ضريبة تصريحية، بحيث يتعين على المكلف تقديم تصريح سنوي لجميع الأرباح لدى مفتشية الضرائب التابعة للمقر الاجتماعي للمؤسسة الرئيسية. (شعباني، 2017، صفحة 144)

3_ معدلات الضريبة على أرباح الشركات:

يخضع للضريبة على أرباح الشركات بصيغة إجبارية الأشخاص المعنويون التي يسيرها القانون التجاري، وذلك عن طريق ضرب المعدلات الضريبية الموضحة في الجدول التالي في الربح الجبائي المحدد عن طريق مسك محاسبة منتظمة طبقاً لقواعد ومبادئ النظام المحاسبي المالي.

الجدول رقم (03): معدلات الضريبة على أرباح الشركات.

نوع النشاط الممارس	المعدل المطبق
بالنسبة لأنشطة إنتاج السلع	معدل 19%
بالنسبة لأنشطة البناء والأشغال والري وكذا الأنشطة السياحية والحمامات	معدل 23%
بالنسبة لباقي الأنشطة (التجارية والخدمات)	معدل 26%

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على قانون المالية لسنة 2023

4_ الأشخاص الخاضعين للضريبة على أرباح الشركات.

أ- الشركات الخاضعة وجوباً للضريبة على أرباح الشركات.

تخضع بصفة إجبارية لهذه الضرائب:

- شركات الأموال والتي تضم شركات الأسهم، شركات ذات المسؤولية المحدودة، شركات التوصية بالأسهم؛
- المؤسسات والهيئات العمومية ذات الطابع الصناعي و التجاري؛
- الشركات المدنية المتكونة تحت شكل شركة ذات أسهم.

ب- الشركات الخاضعة اختياريًا للضريبة على أرباح الشركات.

توجد بعض الشركات التي تعتبر أصلاً خاضعة للضريبة على الدخل الإجمالي، إلا أن المشرع سمح لها الاختيار في الخضوع إلى الضريبة على أرباح الشركات وفي هذه الحالة يترتب على تلك الشركات تقديم طلب الاختيار مرفقاً بالتصريح المنصوص عليه في المادة 151 من قانون الضرائب المباشرة لدى إدارة الضرائب المعنية، ويكون هذا الاختيار نهائياً أي لا رجعة فيه مدى الحياة الشركة، وهذه الشركات تتمثل في شركات الأشخاص التي تكون في شكل شركات التضامن، شركات التوصية البسيطة، وجمعيات المساهمة.

ج- الشركات الأجنبية الخاضعة للضرائب:

وهذا نميز بين نوعين من الشركات الأجنبية:

- الشركة الأجنبية التي تملك منشأة دائمة بالجزائر: سواء كانت شركة أموال، شركة أشخاص أو شركة طبيعي.
- الشركة الأجنبية التي لا تملك منشأة دائمة بالجزائر: وتمارس أنشطة تتعلق بتأدية الخدمات سواء كانت هي الأخرى شركة أموال، أو شركة أشخاص أو شخص طبيعي، فهي معفية من دفع الضرائب بحكم أن عملها مؤوي وليس دائم في الجزائر عكس الشركات التي تملك منشأة دائمة في أرض الجزائر. (حاجي، 2023-2022، صفحة 41)

5_ أقساط وأجال دفع التسبيقات:

تسبب التسبيقات من قبل المكلف الذي يدفعها دون سابق إنذار وفي أجل محددة قانونياً لقباضة الضرائب المختلفة التابعة لها إقليمياً.

- التسبيق الأول: ربح جبائي للسنة ن 30% يدفع من 20 فيفري إلى 20 مارس؛
- التسبيق الثاني: ربح جبائي للسنة ن 30% يدفع من 20 ماي إلى 20 جوان؛
- التسبيق الثالث: ربح جبائي للسنة ن 30% يدفع من 20 أكتوبر إلى 20 نوفمبر؛
- رصيد التصفية: الربح الجبائي للسنة ن+1 = مجموع الأقساط ويدفع قبل 30 أفريل من السنة الموالي. (زروقي و بهلولي، 2022-2021، صفحة 19)

المطلب الثالث: الرسم على القيمة المضافة والرسم على النشاط المهني.

أولاً: الرسم على القيمة المضافة.

1_ تعريف الرسم على القيمة المضافة:

يعتبر الرسم على القيمة المضافة ضريبة غير مباشر تفرض على الإنفاق الإجمالي، أو الاستهلاك الإجمالي، ويطبق على العمليات التي تكتسي طابعاً صناعياً، أو تجارياً، أو حرفياً.

2_ خصائص الرسم على القيمة المضافة:

يتميز الرسم على القيمة المضافة بالخصائص التالية.

- **ضريبة عامة:** بمعنى أن الأصل فيها هو الخضوع والاستثناء، وهو الإعفاء فهي عامة تخضع لها كافة السلع و الخدمات المحلية والمستوردة.
- **هي ضريبة حقيقية:** نظراً لأنها تمس استعمال الدخل، أي عملية الإنفاق، أو الاستهلاك النهائي للسلع والخدمات.
- **ضريبة غير مباشرة:** لأنها لا تدفع مباشرة إلى الخزينة عن طريق المستهلك النهائي الذي يعتبر المكلف الحقيقي، وإنما عن طريق المؤسسة التي تضمن الإنتاج وتوزيع السلع والتي تعد هي المكلف القانوني.
- **ضريبة متعلقة بالقيمة:** أي تحسب على أساس قيمة المنتج بغض النظر عن طبيعة المنتج والنوعية والكمية.
- **ضريبة مؤسسة عن طريق ميكانيزم الدفع بالأقساط:** في كل طور من أطوار التوزيع لا يكون العبء الضريبي الإجمالي مساوياً للرسم المحتسب على سعر بيع المستهلك.
- **ضريبة تركز على ميكانيزم الخصم:** وفي هذا الإطار يجب على المكلف في مختلف الأطوار الدورة الاقتصادية أن يقوم بحساب الرسم المستحق على المبيعات، أو الخدمات المقدمة، ثم يخصم منه الرسم الذي مس العناصر المكونة لسعر التكلفة، على أن يدفع للخزينة الفرق بين الرسم المحصل والرسم المقابل للخصم.

- **ضريبة حيادية:** أي أن الرسم على القيمة المضافة، ضريبة حيادية لا يؤثر على نتيجة المكلفين القانونيين كون أن المستهلك النهائي هو الذي يتحملها فعليا، وبالتالي فهي تعتبر ضريبة دورية سريعة التحصيل وذلك فهي تعد موردا متجددا باستمرار تساعد في الإنفاق الحكومي.
- **ضريبة ذات رقابة ذاتية:** هذه الرقابة تتم عن طريق أعمال مبدأ الخصم من خلال دورة الفواتير الضريبية والذي يتم عن طريق أحكام الرقابة على عمليات الضريبة في دورتها المختلفة من الإنتاج والتوزيع، فكل مرحلة تراقب الأخرى وهذا يقلل من فرص التهرب الضريبي الكلي من الضريبة.
- **ضريبة تصريحية:** كل مكلف خاضع للرسم على القيمة المضافة ملزم بأن يقدم كل شهر تصريحا للمصالح الجبائية ضمن النموذج G50 موضحا فيه مبيعاته، ومشترياته، وصفاته. وبالتالي فإن الرسم على القيمة المضافة المستحق في كل شهر يحسب على النحو التالي:

أ_ حساب الرسم على القيمة المضافة المفوتر .

ب_ حساب الرسم على القيمة المضافة الذي يجب حسمه المحل على فواتير شراء السلع والمعدلات.

ت_ حساب الرسم على القيمة المضافة الذي يجب حسمه المحمل على فواتير الشراء المتعلقة بالأعباء.

ث_ إنقاص الرسم على القيمة المضافة المرحل كرسيد دائن من الشهر السابق. (ولهي، 2022، الصفحات 139-

(140)

3_ معدلات الرسم على القيمة المضافة:

يحسب الرسم على القيمة المضافة بتطبيق معدل محدد بواسطة القانون على الأساس الخاضع للضريبة والمتمثل في رقم الأعمال، وأصبحت بصدور قانون المالية لسنة 2017 تشكل معدلين.

أ- **المعدل العادي:** تحصل الرسوم على القيمة المضافة بمعدل عادي نسبة 19% ويطبق على الخدمات والمنتجات الغير خاضعة للمعدل المخفض.

ب- **المعدل المخفض:** ويحدد المعدل المخفض للرسم على القيمة المضافة بمعدل 9% ويطبق هذا المعدل على المنتجات والمواد، الأشغال والعمليات والخدمات التي تمثل فائدة خاصة حسب المخطط الاقتصادي والاجتماعي والثقافي.

4_ الأشخاص الخاضعين للرسم على القيمة المضافة:

تتجم عن صفة الخاضع للرسم تحقيق بصفة مطلقة لعمليات متعلقة بنشاط صناعي وتجاري وحرفي أو حر .
بمعنى آخر يعتبر خاضع للضريبة كل شخص يقوم بعمليات موجودة في مجال تطبيق الرسم على القيمة المضافة سواء أتاحت هذه العمليات الدفع بصفة فعلية أو كانت معفية.
يخضع للرسم على القيمة المضافة حسب قانون الرسوم على رقم الأعمال:

1_ المنتجين:

يقصد بلفظ المنتج:

- الأشخاص أو الشركات الذين يقومون بصفة رئيسية أو ثانوية باستخراج أو صناعة المنتجات ويتعهدون بالتصنيع أو التحويل بصفتهن صناعا أو مقاول يقصد إعطائها شكلها النهائي أو العرض التجاري تقدم فيه للمستهلك لكي يستعملها أو يستهلكها، وذلك سواء استلزمت عمليات التصنيع أو التحويل باستخدام مواد أخرى أو لا؛
- الأشخاص أو الشركات التي تحمل فعلا صفة الصانع للقيام في مصانعها أو حتى خارجها بكل الأعمال المتعلقة بصنع المنتجات أو توظيفها النهائي، مثل الترزيم أو التعليب وإرسال أو إيداع هذه المنتجات، وذلك سواء بيعت تحت علامة أو باسم من يقومون بهذه العمليات أو لا؛
- الأشخاص أو الشركات الذين يسندون للغير، القيام بالعمليات المشار إليها في الفقرتين أعلاه.

2_ تجارة الجملة:

- عمليات التسليم المتضمنة أشياء لا يستعملها الأشخاص العاديون عادة نظرا لطبيعتها أو لاستخدامها؛
- عمليات تسليم سلع تتم بأسعار مماثلة، سواء أنجزت بالجملة أو التجزئة؛
- عمليات تسليم منتجات موجهة لإعادة بيعها همها يكن حجم الكمية المسلمة.

3_ تجارة التجزئة: يخص التجار الذين يمارسون تجارة التجزئة.

4_ الشركات الفرعية: تعد الشركة فرعية، كل شركة تكون في تبعية لشركة أخرى أو تحت إدارتها بحكم أنها تقوم باستغلال فرع أو عدة فروع من هذه الشركة. (حديدان و ساحري، 2021-2022، الصفحات 11-15)

5_ العمليات الخاضعة للرسم على القيمة المضافة:

أ- العمليات الخاضعة للضريبة وجوبا:

المادة (02) تخضع وجوبا للرسم على القيمة المضافة.

- المبيعات والتسليمات التي يقوم بها المنتجون؛
- الأشغال العقارية؛
- المبيعات و التسليمات على الحال الأصلي، من المنتجات أو البضائع الخاضعة للضريبة والمستوردة والمنجزة وفقا لشروط البيع بالجملة من قبل التجار المستوردين؛
- المبيعات التي يقوم بها تجار الجملة؛
- التسليمات لأنفسهم؛
- لعمليات تثبيت القيم المنقولة التي يقوم بها الخاضعون للرسم.
- الأملاك غير تلك المثبتة التي يقوم بها الخاضعون للرسم، لأنفسهم، لتلبية حاجياتهم الخاصة أو حاجيات مستثمراتهم بموجب المختلفة، على ألا تستعمل هذه الأملاك لانجاز عمليات خاضعة للرسم على القيمة المضافة.
- عمليات الإيجار وأداء الخدمات والأشغال والخدمات والبحث وجمع العمليات من غير المبيعات والأشغال العقارية؛
- بيوع العقارات أو المحلات التجارية التي يمارسها الأشخاص الذين يشترون هذه الأملاك باسمهم، وذلك بصفة اعتيادية أو عرضية، قصد إعادة بيعها؛
- العمليات التي يقوم بها الوسطاء ل شراء أو بيع الأملاك المشار إليها في الفقرة السابقة؛
- عمليات تجزئة الأراضي لأجل البناء وبيعها التي يقوم بها ملاك القطع الأرضية، وفقا للشروط المنصوص عليها في التشريع المعمول به؛
- عمليات بناء العقارات ذات الاستعمال السكني أو المخصصة لإيواء النشاط المهني أو الصناعي أو التجاري وبيعها إذا كانت منجزة في إطار نشاط الترقية العقارية، كما هو محدد في التشريع المعمول به؛
- المتاجرة في الأشياء المستعملة من غير أدوات، والمكونة كليا أو جزئيا من البلاتين أو الذهب أو الفضة أو من الأحجار كريمة الطبيعية؛

- العمليات المحققة في إطار ممارسة المهنة الحرة التي يقوم بها الأشخاص الطبيعيون والشركات باستثناء العمليات ذات الطابع الطبي، والشبه طبي والبيطري؛

وفيما يخص العمليات ذات طابع الطبي، وشبه الطبي والبيطري، يؤجل إخضاعها للرسم على القيمة المضافة إلى يناير سنة 1997.

- الخدمات المتعلقة بالهاتف والتيلكس التي تؤديها إدارة البريد والمواصلات؛
- العمليات التي تنجزها البنوك وشركات التأمين؛
- الحفلات الفنية والألعاب التسلية بمختلف أنواعها التي ينظمها أي من الأشخاص ولو تصرف تحت ستار الجمعيات الخاضعة للتشريع الجاري به العمل. (المالية، 2017، صفحة 04)

ب- العمليات الخاضعة للضريبة اختياريا:

يجوز للأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين الذين نشاطهم خارج مجال تطبيق الرسم، أن يختاروا، بناء تصريح منهم، لاكتساب صفة المكلفين بالرسم على القيمة المضافة، على أن يزودوا بالسلع أو الخدمات:

- للتصدير؛
- للشركات البترولية؛
- للمكلفين بالرسم، الآخرين؛
- لمؤسسات تتمتع بنظام المشتريات بالإعفاء المنصوص عليه في المادة 42. (المالية، 2017، صفحة 04)

ثانيا: الرسم على النشاط المهني.

1_ تعريف الرسم على النشاط المهني.

أنشئ هذا الرسم بموجب قانون المالية لسنة 1996، وذلك بإدماج كل من الرسم على النشاط المهني و التجاري (TAIC) والرسم على النشاط غير التجاري (TANC) وهو ضريبة تتحملها المؤسسة تدفع شهريا أو فصليا، ويطبق على الأشخاص الطبيعيين والمعنويين الذين يمارسون نشاط صناعي، تجاري أو غير تجاري فهو يحسب على أساس رقم الأعمال المحقق من طرف هؤلاء الأشخاص بغض النظر عن نتيجتهم المحققة. (ذهبية و قراش، 2021، صفحة 109)

2_مجالات تطبيق الرسم على النشاط المهني

- يستحق الرسم بصدد رقم أعمال يحققه في الجزائر المكفون بالضريبة الذين يمارسون نشاطا تخضع أرباحه بالضريبة على الدخل الإجمالي، في صنف الأرباح الصناعية والتجارية أو بالضريبة على أرباح الشركات، غير أنه، تستثنى من مجال تطبيق الرسم، مدا خيل الأشخاص الطبيعيين الناتجة عن استغلال الأشخاص المعنويين أو الشركات التي تخضع كذلك للرسم بموجب هذه المادة.
- ويقصد برقم الأعمال، مبلغ الإيرادات المحققة على جميع عمليات البيع أو الخدمات أو غيرها التي تدخل في إطار النشاط المذكور أعلاه، غير أنه تستثنى العمليات التي تنجزها وحدات من نفس المؤسسة فيما بينها، من مجال تطبيق الرسم المذكور في هذه المادة، بالنسبة لوحدات مؤسسات الأشغال العمومية والبناء، يتكون رقم الأعمال من مبلغ مقبوضات السنة المالية، يجب تسوية الحقوق المستحقة على مجموع الأشغال، على الأكثر عند تاريخ الاستلام المؤقت، باستثناء الديون لدى الإدارات العمومية والجماعات المحلية.
- العمليات المستفيدة من نظام فرض الضريبة على هامش الربح التي ينجزها بائع و السلع المنقولة ومشاؤها المذكورة في المادة 83 مكرر من قانون الرسوم من رقم الأعمال.
- بالنسبة للعمليات البنكية المتضمنة تسويق منتج الصيرفة الإسلامية في صيغة المرابحة، يتشكل وعاء الرسم على النشاط المهن من هامش الربح المتفق عليه مسبقا في العقد. (المالية، 2023، صفحة 83)

الجدول رقم (04): معدلات الرسم على النشاط المهني

الرسم على النشاط المهني	حصة الولاية	حصة البلدية	حصة صندوق الضمان والتضامن للجمعيات المحلية	المجموع
المعدل العام	0.435%	0.99%	0.075%	1.5%

المصدر: وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب، قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، 2022، المادة 222، ص 69.

3_الحدث المنشئ للرسم على النشاط المهني:

يتشكل الحدث المنشئ للرسم على النشاط المهني:

- بالنسبة للمبيعات والعمليات المماثلة: يكون الحدث المنشئ للرسم على النشاط المهني عند التسليم القانوني (فاتورة بدون بضاعة) أو المادي (تقديم البضاعة) أو الاثنين معا.
- بالنسبة للخدمات: يكون الحدث المنشئ للرسم على النشاط المهني القبض الكلي أو الجزئي للثمن.

- بالنسبة للبناء والأشغال العمومية: يكون الحدث المنشئ للرسم على النشاط المهني القبض الكلي أو الجزئي للثمن.
- بالنسبة للأشغال العقارية: يكون الحدث المنشئ للرسم على النشاط المهني القبض الكلي أو الجزئي للثمن.
- بالنسبة للمؤسسات الترقية العقارية: يكون الحدث المنشئ للرسم على النشاط المهني التسليم القانوني أو المادي للمستفيد.
- التسليمات للذات: يقصد بها أن المؤسسة تحصل على منتجات هي قامت بإنتاجها وتسليمها لنفسها، أو تبني عقارات بوسائلها الخاصة، وبالتالي يكون الحدث المنشئ حالتين:
للأموال المنقولة: ثمن البيع بالجملة للمنتجات المماثلة، أو من ثمن التكلفة.
للأموال العقارية: ثمن تكلفة الإنجاز .

- بالنسبة للاستيراد: يكون الحدث المنشئ للرسم على النشاط المهني هو إدخال البضاعة عند الجمارك.
- بالنسبة للحفلات والألعاب والتسلية بمختلف أنواعها: يكون الحدث المنشئ للرسم على النشاط المهني في هذه الحالة هو تسليم التذكرة. (بلخير، 2021-2022، صفحة 09)

4_ التخفيضات المتعلقة بالرسم على النشاط المهني:

- يؤسس الرسم على المبلغ الإجمالي للمداخل المهنية الإجمالية رقم الأعمال بدون الرسم على القيمة المضافة عندما يتعلق الأمر بالخاضعين لهذا الرسم المحقق خلال السنة
- أ- تستفيد من تخفيض قدره 25 %: مبالغ الإيرادات الناتجة من أنشطة البناء والأشغال العمومية والري.
- ب- يستفيد من تخفيض قدره 30 %:
- مبلغ عمليات البيع بالجملة؛
 - مبلغ عمليات البيع بالتجزئة، والمتعلقة بمواد يشتمل سعر بيعها بالتجزئة على ما يزيد عن 50 % من الحقوق غير المباشر.
- ج- يستفيد من تخفيض قدره 50 %:
- مبلغ عمليات البيع بالجملة الخاصة بالمواد التي يتضمن سعر بيعها بالتجزئة أكثر من 50 % من الحقوق غير المباشرة؛

- مبلغ عمليات البيع بالتجزئة المتعلقة بالأدوية مع استيفاء الشرطين الآتيين: أن تكون مصنفة ضمن المواد الإستراتيجية وفقا للتشريع والتنظيم الساري المفعول، وأن يكون هامش البيع بالتجزئة يتراوح ما بين 10 % و 30 %.

د- يستفيد من تخفيض قدره 75%:

- مبلغ عمليات البيع بالتجزئة للبنزين الممتاز، والعادي، والخالي من الرصاص، والغاز أويل ووقود غاز البترول المميع، والغاز الطبيعي المضغوط. (المالية، 2023، صفحة 84)

المبحث الثالث: ماهية التحفيز الجبائي.

شكلت السياسة الجبائية عنصر أساسي في الأعمال والدراسات العالمية والمالية حيث ترتبط بالاقتصاد والتنظيم الاجتماعي، إذ تعمل هذه الأخيرة على تفعيل الإطار والقوانين الضريبية لتحقيق بعض الأهداف وتنوعها في منح الامتيازات والتحفيزات هذا ما يعمل على تشجيع القطاع الخاص للمؤسسات الناشئة وعلى هذا الأساس سوف نتطرق في هذا المبحث.

مفهوم التحفيز الجبائي وخصائصه؛

أهداف وأشكال التحفيز الجبائي؛

العوامل المؤثرة في سياسة التحفيز الجبائي وشروط نجاحها؛

أهمية التحفيز الجبائي في المؤسسات الناشئة.

المطلب الأول: مفهوم التحفيز الجبائي وخصائصه.

التحفيز الجبائي هو أحد الأساليب والآليات المستعملة من طرف الدولة من أجل تحقيق أهدافها المختلفة سواء الاقتصادية أو الاجتماعية وذلك من خلال تقديم مزايا وتسهيلات التي تعمل على حث المؤسسات مهما كان حجمها إلى الاستثمار وتشجيعه أو حث المؤسسات إلى الاستثمار في مجالات أخرى لم يكونوا يرغبون في الاستثمار فيها من قبل، ومنه سيتم التطرق إلى ما يلي. (أوسيرير و حمو، 2009، صفحة 215)

أولاً: مفهوم التحفيز الجبائي:

التحفيز كمفهوم اقتصادي، مصطلح حديث نسبياً، يستعمل بصفة عامة للدلالة على الأساليب والطرق ذات الطابع الإغرائي التي تتخذها السياسة الاقتصادية في نطاق التنمية للنهوض بقطاع معين.

وللتحفيز أنواع مختلفة، يعتبر التحفيز الضريبي من أهمها، وهو جملة من الإجراءات والامتيازات ذات صبغة ضريبية تتخذها الدولة لفائدة فئة معينة من الأعوان الاقتصاديين لتوجيه نشاطهم بغرض ترقية قطاع أو منطقة جغرافية أو أي غرض آخر تمليه طبيعة السياسة الاقتصادية والاجتماعية المنتهجة.

ومنه فالتحفيز الضريبي ما هو إلا مجموعة تسهيلات تقرها السياسة الضريبية، في إطار الاختيارات الإيديولوجية والتنمية لتعبئة الطاقات المادية والبشرية، في اتجاه تحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية.

ولهذا تشمل إجراءات التحفيز الضريبي كل عون اقتصادي تتوفر فيه الشروط التي تستدعي منح الامتيازات ضريبية كممارسة الأنشطة المستهدف ترقيتها، أو إقامة المشاريع في المناطق المحرومة المراد تنميتها.

التحفيز الجبائي هو عبارة عن مساعدات مالية غير مباشرة تمنحها الدولة ضمن سياستها الجبائية المنتهجة إلى بعض الأعوان الاقتصاديين على شروط التزامهم بشروط محددة مسبقاً. (بوقفة، عرابة، و مايو، 2018، صفحة 210)

ثانياً: خصائص التحفيز الجبائية.

من التعريف السابق للتحفيز الجبائية يمكن استنتاج ما يلي.

- **ألية اقتصادية:** تعتبر التحفيز الجبائية من أهم الآليات التي تستخدمها الدولة لتطبيق سياستها المالية والاقتصادية والسياسية وحتى الاجتماعية، كمساعدة المؤسسات الناشئة على البقاء والنمو في مراحل حياتها الأولى.
- **إجراء هادف:** أي أن المشروع يسعى من خلال منح التحفيز الجبائية الى تحقيق جملة من الأهداف تصب في خانة تنمية قطاعات اقتصادية مثل المؤسسات الناشئة ومناطق معينة مثل الصحراء والسهول.
- **إجراء اختياري:** المشرع ليس مجبراً على منح التحفيز الجبائية، والمكلف بدوره ليس مجبراً على الاستفادة من هذه المزايا، إذن هو إجراء اختياري من الطرفين.

- إجراء ذو مقاييس: تتمثل هذه المقاييس أساساً في تحديد نوعية النشاط الاقتصادي المستهدف بالتحفيز والقطاعات المراد تميمتها وتحفيزها.
- إجراء له مقابل: أي أن الخزينة العمومية تتنازل عن جزء من مواردها لمصالح المكلفين بالضريبة مقابل تقييدهم ببعض الشروط التي تعود بالنفع على الاقتصاد الوطني كخلق مناصب شغل أو الاستثمار في قطاعات ومناطق محددة، تسعى الدولة إلى تطويرها. (زينات، 2018، صفحة 133)

المطلب الثاني: أهداف وأشكال التحفيزات الجبائية.

أولاً: أهداف التحفيزات الجبائية.

- إن سياسة التحفيزات الجبائية التي تستخدمها الدولة تهدف من ورائها.
- البحث عن توسيع مجال الاختيارات بالنسبة للأدوات المالية العامة فالتحفيزات الجبائية تستخدم كأداة المتدخل يقصد التكيف مع التطورات الاقتصادية المعاصر والانفتاح الاقتصادي؛
- إن تحديد المشاريع المستهدفة من قطاع النشاط المراد ترقيتها يسمح بمقارنة الأهداف مع النتائج المحققة والتقييم الدقيق للتكاليف الناتجة عن منح تحفيزات جبائية، كما تسمح بتنمية المنافسة بين المؤسسات عن طريق تخفيض الأعباء التي تتحملها؛
- تشجيع المشاريع الاستثمارية وتوجيهها نحو المناطق المراد تميمتها من جهة وتحقيق التنمية القطاعية للأنشطة الهامة التي تخدم الأهداف الاقتصادية والاجتماعية مثل القطاع الفلاحي، التكنولوجيات الجديدة وهو ما يضمن حماية الصناعات الضرورية من خلال منح المؤسسات الناشئة الحماية اللازمة حتى تصبح قادرة على المنافسة؛
- تشجيع الصادرات من خلال منح تحفيزات جبائية للمؤسسة المصدرة بهدف خلق وتحسين المنافسة للمؤسسات المحلية وخاصة لدى الدول النامية، بالإضافة إلى تشجيع الاستثمار في مجال البحث والتطور؛
- جذب رأس مال أجنبي من خلال تخفيض الضريبة على رأس المال وتبسيط المدخرات المحلية على الخروج من البلد، وبالتالي مواجهة المنافسة الضريبية وذلك من خلال من خلال تقديم الإعفاءات ضريبية الملائمة لاستقبال أفضل استثمار؛
- خلق مناصب شغل وتخفيض حجم البطالة من خلال منح التحفيزات الجبائية للمؤسسات الخالقة للمناصب شغل؛

- تحقيق التنمية الاجتماعية، وتخفيض الفقر حيث أن أغلب الدول المانحة لتحفيزات الجبائية تسعى لمساعدة بعض الفئات المجتمع عن طريق تخفيض العبء الضريبي؛
- زيادة إيرادات الخزينة مستقبلا، فتنمية الاستثمار تؤدي بالضرورة إلى تنوع النشاط الاقتصادي ومنه الفروع الإنتاجية مما ينتج عنه تعدد العمليات الخاضعة للضريبة مما يؤدي إلى اتساع الوعاء الضريبي وهذا ما يؤدي إلى زيادة الحصيلة الجبائية. (سلطاني و بوشيخي، 2022، صفحة 102)

ثانيا: أشكال التحفيزات الجبائية.

للتحفيزات الجبائية عدة أشكال نذكر منها.

- **التحفيز الجبائي الخاص بالتشغيل:** من بين الحلول الاقتصادية المطروحة لتخفيف من حدة البطالة ضمن السياسة الاقتصادية، التحفيز الجبائي الموجه والهادف لتشجيع التشغيل وهذه الحوافز تتمثل فيما يلي:
 - أ- **الامتيازات الجبائية:** تمنح المؤسسات المشغلة لليد العاملة إمكانية الخصم من دخلها الخاضع للضريبة بمبالغ محددة لكل شخص، تم تشغيله وكل منصب عمل تم توفيره في المشروع الاستثماري، هذا الإجراء يمكن أن يخفف من تكلفة اليد العاملة بالنسبة لأرباب العمل و بالتالي يؤدي إلى الزيادة في الطلب عليه، فالضريبة بهذه الصفة تلعب دورا فعالا في قرار المنظمة والذي يخص القرار بين استعمال التجهيزات المتقدمة واستعمال العنصر البشري .
 - ت- **التخفيض الضريبي:** المؤسسة التي تشغل يدا عاملة أكبر يمكن لها الاستفادة من تخفيضات في معدل الضرائب على الأرباح أو غيرها من الضرائب الأخرى والمتعلقة بالأجور، وهذا التخفيض يحسب على أساس النسبة الموجودة بين رأس المال واليد العاملة، فإن كانت منخفضة تستفيد من معدل أكبر والعكس صحيح.
- **التحفيز الجبائي الخاص بالتصدير:** تعد الجمارك عنصرا أساسيا من عناصر بناء الاقتصاد الوطني وما يؤديه من دور حيوي في تقديم خدمات للمستثمرين من خلال عدة إجراءات جمركية متطورة لتنشيط ومضاعفة الحركة التجارية، وتكون الحوافز الجبائية الممنوحة في إطار التصدير كما يلي:
 - أ- **التخفيض في الضرائب على الدخل:** يمكن للمؤسسات التي تصدر منتجاتها لاستفادة من إعفاء كلي على دخلها الناتج عن التصدير، إذا توفرت بعض الشروط سواء من طبيعة المنتج أو على أساس الصادرات هذه الإجراءات التحفيزية تتمثل غالبا في الامتيازات الجبائية والتعريفية الجمركية.

ب_ الإعفاءات المؤقتة: تمنح للمؤسسات التي تمارس نشاطا استثماريا من إعفاء مؤقت وجزئي أو كلي من دفع الضرائب على الأرباح، الرسم على النشاط الصناعي والتجاري، الرسم على القيمة المضافة خلال فترة تتراوح من سنة إلى ثلاث سنوات أو من خمسة إلى عشر سنوات .

• **التحفيز الجبائي الخاص بالاستثمار الأجنبي:** يخص الاستثمار الأجنبي باهتمام كبير من طرف الدول النامية خاصة لكونه من أهم الوسائل والأساليب التي تنمي الاقتصاد الوطني في ظل عجز مصادرها عن تمويل المشاريع الاستثمارية بالإضافة إلى مشكل التمويل. ويمكن أن تكون الحوافز الخاصة لمستثمرين الأجانب عن طريق.

أ_ **اتفاقيات ثنائية:** تلجأ الكثير من الدول إلى إبرام اتفاقيات ثنائية وجماعية تخص الجبائية وذلك من اجل تخفيض العبء الضريبي الناتج عن طريق الازدواج الضريبي وهذه الاتفاقيات تشمل الإعفاءات والتخفيضات ويستفيد منها مواطنون البلدان المصادقة على هذه الاتفاقيات، إلغاء كافة القيود على الاستيراد والتصدير.

ب_ **أحادي:** يعبر عنها عادة بقوانين الاستثمار التي تمنح إعفاءات وامتيازات لتشجيع وترقية الاستثمارات المحلية والأجنبية كما يقدم ضمانات خاصة بالأجانب.

• **التحفيز الجبائي الخاص بالاستثمار:** تخصص الدول تسهيلات وتحفيزات جبائية جد مغرية تشجعا لإقامة المشاريع الإنتاجية وتحويل رؤوس الأموال النقدية إلى رؤوس أموال تقنية تخدم التنمية وتنمي ثروة المجتمع، ولأجل فعالية أكبر لهذه الحوافز الخاصة بالاستثمار، فإنها تكون عموما في شكل قوانين أين يتم تجميع كافة التسهيلات الممنوحة هذه القوانين يمكن أن تسري على الاستثمار الوطني كما على الاستثمار الأجنبي بعض الضمانات الخاصة به كإمكانية تحويل الأرباح، استقرار النظام الضريبي، المساواة في التعامل بين المؤسسات الأجنبية والمحلية وغيرها. (علام و عمرو، 2018، صفحة 302)

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في سياسية التحفيز الجبائي وشروط نجاحها.

أولا: العوامل المؤثرة في سياسة التحفيز الجبائي.

• **العوامل ذات طابع جبائي:**

وتمثل تلك العوامل التي تؤثر على الامتيازات بشكل مباشر حيث ترتبط بالتقنيات المستعملة ويمكن

تحديدها في عدة نقاط:

- طبيعة الضريبة محل الامتياز، من خلال الدراسة الجدية للوعاء الضريبي بعد تميزها ان كانت ضريبة مباشرة أو غير مباشرة؛
- شكل الامتياز، و الذي يتحدد حسب اختلاف الأهداف منها الإعفاءات و التخفيضات؛
- زمن وضع الامتياز، أي تحديد الوقت المناسب لها و عادة تكون قبل او عند بداية نشاط المؤسسة لأنها تكون قد أنفقت أموال ضخمة أو هي بصدد إنفاقها على المشاريع؛
- مجال تطبيق الامتياز، يعني تحديد الإطار العملي حيث توضع بعض المعايير والشروط المحددة ضمن قوانين الاستثمار قصد تحديد طبيعتها.

• العوامل ذات طابع غير جبائي:

- ويتجسد ذلك في الترتيبات المؤسساتية والتنظيمية والقانونية الملائمة وقد حدد البروفيسور Bernard Venary هذا المحيط في أربعة عناصر أساسية هي:
- العنصر الإداري:** حيث تتوقف فعالية الامتيازات الجبائية بعملية تفسير القوانين التي تنظمه أو كيفية تطبيقها و إتباع الإجراءات الإدارية معينة تتميز بالكفاءة اللازمة قصد تحديد المشروعات التي تستفيد من هذه الامتيازات و متابعة تنفيذها.
- العنصر التقني:** ويتمثل في البنية الاقتصادية حيث يجب أن يتوفر على جميع الهياكل القاعدية الضرورية للاستثمار كخلق بيئة ملائمة و توفر هياكل تقنية متطورة.
- العنصر السياسي:** فالاستقرار السياسي دور مهم في توفير بيئة آمنة للمستثمر حيث أن الأحداث و التغيرات الداخلية التي تحدث في البلد لها تأثير على إنجاح سياسة التحريض الجبائي.
- العنصر الاقتصادي:** ويتجسد ذلك في توفير أسواق كافية و وجود شبكة اتصالات متطورة ومصادر كافية وتوفر اليد العاملة المؤهلة، أي الأخذ بعين الاعتبار الوضعية الاقتصادية السائدة في البلد الذي يسعى إلى ترقية قطاعاته من خلال تبنى سياسة الامتيازات الجبائية. (لموشى، 2018، صفحة 06)

ثانيا: شروط نجاح سياسة التحفيز الجبائي.

- إن نجاح سياسة التحفيز الجبائي، وبلوغ الأهداف المختلفة لهاته السياسة مرهون بجملة من الشروط نذكر منها.

- يجب توجيه هاته التحفيزات الجبائية إلى الأنشطة المهمة و المعن عن أولويتها وفقا للسياسة الاقتصادية للدولة؛
- يجب أن تناسب هاته التحفيزات الجبائية مع درجة أهمية كل نشاط؛
- يجب تغطية العبء الناتج عن هاته الامتيازات الجبائية بالنسبة لميزانية الدولة؛
- اعتبار الضريبة جزء من مناخ استثماري عام تتداخل عناصره وتتشابك إلى حد كبير، منها الاستقرار السياسي واستقرار العملة المحلية، إمكانية تحويلها تجاريا، نطاق السوق وحجمه، مدى توفر الهياكل القاعدية...؛
- تقييم هاته السياسة من خلال بعض المؤشرات منها حجم الاستثمارات وتوزيعها الجغرافي، حجم اليد العاملة المستغلة، حجم الصادرات خارج المحروقات...، وهذا لمعرفة مدى تحقيق هاته السياسة والأهداف المرغوب فيها؛
- صياغة معايير الأهلية بأكبر قدر ممكن من الدقة والتحديد حتى يقتصر منح التحفيزات للمؤسسات المتمتعة بأعلى معايير الجدارة والموضوعية والقابلة للقياس؛
- تبسيط إجراءات الحصول على التحفيزات الجبائية، وإعلام المؤسسات بأشكال هاته التحفيزات ومدى أهميتها بالنسبة لأنشطتهم. (يحيى، 2007، صفحة 38)

المطلب الرابع: أهمية التحفيزات الجبائية في المؤسسات الناشئة.

- يمارس التحفيز الجبائي دورا مؤثر في تحسين مناخ الاستثمار للمؤسسات الناشئة نظرا لتأثيرها بالمزايا الناتجة عنه الأمر الذي يمكن استغلاله في تشجيع المؤسسات على:
- أخذ القرار الاستثماري؛
 - توجيه استثماراتهم نحو المجالات والمناطق المرغوب تنميتها اقتصاديا واجتماعيا من قبل الدولة؛
- وعادة ما تأخذ المزايا شكل الإعفاء الكلي أو الجزئي للأرباح من الضريبة تطبيق معدلات الضريبة التمييزية، السماح ببعض الخصومات التي تخفض من وعاء الضريبة، والإعفاء من الضرائب والرسوم الجمركية المطبق على اقتناء الآلات والمعدات والمواد الخام من الأسواق الخارجية والمحلية الألزما لإنشاء المؤسسة أو تشغيلها أو توسيعها.

بعد الدعم الحكومي من أهم الأساليب وأنجعها للمساهمة في ارتقاء بمستوى عمل هذه المؤسسات ويكون دعم الدولة لهذا القطاع من خلال.

- تقديم الاستثمارات الاقتصادية والفنية والتي تشمل تزويد الأفراد بخدمة التعريف بالأعمال والمهارات الضرورية لإدارة مؤسساتهم، وكذلك اعتبارات الخاصة بالاقتصاديات المؤسسة مثل: اختيار نوع الصناعة، الموقع، رأس مال اللازم، وكل ما يتعلق بكيفية التعامل مع الموارد الأولية واليد العاملة والاختيار الأمثل للألات والمعدات والتركيب وبناء المصانع والفن الإنتاجي؛
- تقديم الاستثمارات الإدارية المتعلقة بالتخطيط والتمويل والتسويق...؛
- توفير المساعدات المالية والتي تتمثل في الإعانات والقروض التمويلية وإنشاء الهيئات المسؤولة عن ضمان.

(رزازقة و بلهزار، 2021-2022، صفحة 59)

خلاصة:

تناولنا في هذا الفصل إلى مفاهيم عامة حول المؤسسات الناشئة Start-up وخصائصها وأهدافها وأهم المراحل التي تمر بها المؤسسة الناشئة في دورة حياتها كما تطرقنا إلى التعريف بنظام الجبائي الجزائري وقد بدأ جليا توجه الدولة الجزائرية إلى اعتماد الشركات الناشئة كنموذج اقتصادي جديد يسمح بالتحول من اقتصاد ريعي إلى اقتصاد يدعم الإنتاج المحلي ويساهم في التنمية الاقتصادية، ومن أجل تشجيع هذا النوع من المؤسسات عملت الدولة على اتخاذ سياسات معينة لبلوغ هدفها، ومن بين هذه السياسات سياسة التحفيز الجبائي والتي هي عبارة عن وضع عدة نصوص وقوانين قانونية تتضمن مجموعة من الامتيازات والتحفيزات الجبائية تعمل على دعم و تشجيع الأفراد وتحفيزهم للقيام بأعمال مبدعة ومبتكرة على أرض الواقع.

الفصل الثاني:

دراسة حالة للمؤسسة الناشئة يسير (Yassir)

والمؤسسة الناشئة نحلة (Nahla Delivery)

تمهيد:

بعد أن تم استعراض الجانب النظري للموضوع في الفصل الأول، من خلال التطرق إلى ماهية المؤسسات الناشئة في المبحث الأول وفي المبحث الثاني إلى عموميات حول النظام الجبائي الجزائري وماهية التحفيز الجبائية في المبحث الثالث، سوف يتم التطرق في هذا الفصل إلى الجانب التطبيقي للمؤسستين الناشئتين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)، حيث عرفنا نجاحا في القطاع الذي ينشطون فيه، وهو قطاع الخدمات حيث يتم تعريفهما وتحليلهما وتقديم أهم الحوافز الجبائية الممنوحة لهما من طرف المشرع الجزائري.

المبحث الأول: تقديم المؤسستين الناشئتين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)

المبحث الثاني: تحليل تطور المؤسستين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery) وتقديم الحوافز الجبائية الممنوحة

المبحث الأول: تقديم المؤسستين الناشئتين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)

عرف مجال النقل في الجزائر دخول عالم التكنولوجيا بفضل إبداعات مجموعة من الشباب الجزائري، اللذين كان همهم الوحيد إيجاد وسائل وطرق تسهل تنقل المواطنين، أو نقل وتوصيل مستلزماتهم من خلال تطبيقات، وفي هذا المبحث سنقوم بدراسة حول المؤسستين الناشئتين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)

المطلب الأول: نشأة وتعريف المؤسستين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)

تعتبر المؤسستين يسير ونحلة من بين المؤسسات الناشئة السابقة في استخدام التكنولوجيا المتطورة لتقديم خدمات المتنوعة ومن هذا المنطلق سنحاول تقديم نشأة وتعريف المؤسستين الناشئتين.

أولاً: نشأة وتعريف مؤسسة يسير (Yassir)

أسست شركة يسير Yassir نشاطها في جانفي 2017، وقدمت نسختها التجريبية لتطبيق يسير للنقل في جويلية 2017، أما النسخة التجارية فقد كانت في سبتمبر 2017، فشركة يسير هي تجربة جزائرية بالكامل ويرجع فضل تأسيسها إلى الصديقين مهدي يطو ونور الدين طيبي، وسميت بـ "يسير" كاستدلال على تيسير وتسهيل عملية نقل، ولأنها ترمز إلى السير أي عملية التنقل فقد اختص نشاطها على تقديم خدمة نقل مبتكرة عن طريق الهاتف الذكي في أي مكان وفي أي وقت، تسمح للجميع بحجز سائق والتحرك بأمان فقد أنشأت يسير حول فكرة عند معاملة الناس بشكل أفضل، فإنهم يقدمون خدمة أفضل تحت شعار "سائق سعيد، راكب سعيد"، وفي بداية عام 2018 وسع يسير نشاطه إلى وهران غرباً، وقسنطينة وعنابة شرقاً.

فالمشروع ومنذ انطلاقة خلق 40 ألف وظيفة غير مباشرة، تشمل سائقين وعمال توصيل، حيث وسعت الشركة نشاطها في بقية ولايات الجزائر لكن اسمها بات متداولاً أكثر بعدما حشدت 30 مليون دولار من مستثمرين أمريكيين في نهاية عام 2021، وفي عام 2022 استطاعت شركة يسير لخدمات الأجرة والتوصيل جمع 150 مليون دولار من مستثمرين أمريكيين لتوسيع انتشارها في منطقة المغرب العربي وأوروبا، فقد أصبحت الشركة الناشئة الأعلى قيمة في شمال أفريقيا، وواحدة من أعلى الشركات قيمة في أفريقيا والشرق الأوسط، وأصبحت وموجودة في 6 بلدان و45 مدينة، ويستخدمها أكثر من 8 ملايين مستخدم في الجزائر والمغرب تونس وأجزاء من أفريقيا الناطقة بالفرنسية مثل السنغال. (عماروش و مزيان، 2022، صفحة 91)

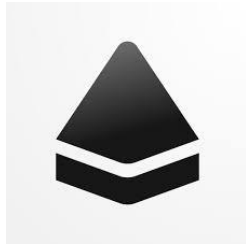
الفصل الثاني دراسة حالة المؤسسة الناشئة (Yassir) والمؤسسة الناشئة (Nahla Delivery)

فالشركة تخطط اليوم إلى ترسيخ مكانتها في دول أخرى في غرب القارة الإفريقية قبل الدخول في الأسواق الكبيرة، كسوق نيجيريا ومصر، فهدف مؤسسي يسير إنشاء أكبر شركة تكنولوجيات ليس فقط في أفريقيا ولكن في العالم، ومن أجل تحقيق ذلك وجب وجودها في كثير من الأسواق الإقليمية والقارية والعالمية.

• شعار مؤسسة يسير Yassir.



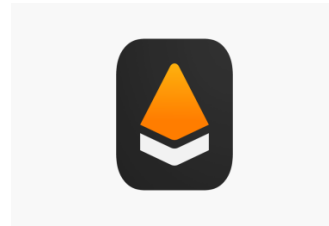
Yassir go



Yassir exprès



Yassir Chauffeur



Yassir business



Yassir market

ثانياً: نشأة وتعريف مؤسسة نحلة (Nahla Delivery)

أسست مؤسسة نحلة (Nahla Delivery) نشاطها في 16 أبريل 2020، وقد استمدت الاسم من النحلة الحشرة النشيطة النظيفة والمواظبة في عملها، وقد بدأت بفريق عمل يتكون من 5 أفراد، دكتور في الاقتصاد، دكتور في العلوم الفلاحية، ومهندس دولة في الأمن الصناعي، بالإضافة إلى السائقين،

تتولى المؤسسة الناشئة Nahla Delivery بالدرجة الأولى خدمة توصيل السلع المختلفة ذات الاستهلاك الواسع والمتكرر إلى المستهلكين والزبائن إلى غاية باب المنزل، بالاستعانة بالنقل الخاص بها وكذا المنصة الإلكترونية (الموقع الإلكتروني والتطبيق على الهاتف النقال)، وذلك بالشراكة مع أكبر مركز تجاري بعنابة "viva mall"، (شداد و عيداوي، 2022، صفحة 72)

أما الحيز الجغرافي الذي تغطيه المؤسسة هو مدينة عناية والمناطق القريبة منها.

- شعار مؤسسة نحلة Nahla Delivery.



المطلب الثاني: مهام وأهداف ومبادئ المؤسستين الناشئتين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)

أولاً: مهام وأهداف ومبادئ مؤسسة يسير (Yassir)

أ- مهام مؤسسة يسير:

تتمثل مهام "يسير" المطور من طرف جزائرين، في خدمة نقل مبتكرة عبر تطبيق الهاتف الذكي يمكن تحميله مجاناً عبر google play و apple store, عبر منصات android و ios.

يسمح هذا التطبيق لأي شخص بطلب سائق سيارة للقيام بتنقلاته عند الحاجة، وحسب الموقع الرسمي لشركة يسير فقد تطورت الشركة و أصبحت تقدم تشكيلات مختلفة من الخدمات، تستهدف عملاء مختلفين عبر تطبيقات مخصصة تشمل ما يلي:

- **Yassir go**: تمثل الخدمة الأساسية لتنقل الأفراد مع حرية اختيار السائق، وتحديد التسعيرة مسبقاً، حيث تكون الشركة هنا وسيط بين الزبون والسائق.
- **Yassir express**: لتقديم خدمات التوزيع وتوصيل مختلف المنتجات، حيث تكون الشركة هنا وسيطاً بين الزبون ومختلف المحلات التجارية.

الفصل الثاني دراسة حالة المؤسسة الناشئة (Yassir) والمؤسسة الناشئة (Nahla Delivery)

- **Yassir market**: هو تطبيق آخر يسمح بالتسوق المباشر أين تضمن الشركة جودة المنتجات، وخدمة التوصيل على المستوى الوطني ومنح عدة اختيارات للدفع.
- **Yassir business**: موجه للمهنيين، حيث يسمح هذا التطبيق بتنظيم وتأطير التنقلات في إطار العمل بشكل مهني واحترافي.
- **Yassir Chauffeur**: تطبيق الهاتف المحمول المخصص لشركاء YASSIR الذي يوفر لك الفرصة للعمل بالسرعة التي تريدها والتغلب على نهايات الشهر.
- **Yassir tetemedicine**: وهو تطبيق تم استحداثه في إطار مكافحة ومواجهة أزمة كوفيد 19، وهذا بالتعاون مع أطباء عامين ومختصين يقومون بشكل تطوعي بالإجابة على مختلف استفسارات الزبائن من خلاله، وهو الأمر الذي يسمح بتقليل التنقلات إلى العيادات إلا في حالات الضرورة، مع تحديد الطبيب المختص اللازم بفضل المعلومات المحترفة التي يعرضها.

ب- أهداف مؤسسة يسير:

- تطوير و تحسين المنصات الرقمية للمؤسسة للاستجابة لكل طلبات الزبائن؛
- زيادة خدمات أخرى منها خدمات مالية عن طريق منصة المؤسسة؛
- العمل على استثمار هذا التمويل الاستراتيجي لتنمية نموها المحلي في الجزائر و الإقليمي في منطقة المغرب، مع خطط طموحة للتحويل إلى العالمية؛
- تسهيل تنقلات المواطنين اليومية؛
- السعي لتأطير القانون المنظم لنشاط مع الجهات المعنية؛
- خلق نموذج محلي ناجح 100% بما يسمى startup؛
- زيادة عدد فريق المهندسين في المنصة ثلاثة أضعاف، لموافاة كافة التطورات المستهدفة في التطبيق
- تعزيز نمو مؤسسة يسير في الأسواق التي تنشط فيها حاليا لزيادة ثقة المستخدمين بها، عبر ضخ المزيد من الخدمات و المنتجات الجديدة؛
- التوسع إلى أسواق جديدة ، خصوصا في دول جنوب قارة إفريقيا ، إلى جانب مناطق أخرى مستهدفة.

ث - مبادئ مؤسسة يسير:

ترتكز على المبادئ التالية:

- بساطة الاستخدام: يكفي أن يقوم الزبون بتنزيل التطبيق على هاتفه، أما السائقون ف لديهم نسخة خاصة بهم؛
- الخدمة المتوفرة دائما: وهذا في أي وقت و مكان موجودة تغطية الشركة؛
- تقديم أفضل تسعيرة: حيث تأخذ بعين الاعتبار كثافة حركة المرور، نوعية الخدمة، المسافة و توقيت التنقل؛
- تقديم خدمة ذات جودة: وهذا بتقليص وقت الانتظار بالنسبة للزبون و السائق، تقديم خدمة آمنة وتحسين التواصل بين السائق والزبون.

يعمل تطبيق يسير كوسيط بين الزبون الذي يريد التنقل في مدينة معينة، و السائق الذي يرغب في تقديم هذه الخدمة، و تقوم شركة يسير بعقد اتفاقيات مع السائقين و تقديم دورات تكوينية لهم، ثم أخذ نسبة 25% عن كل خدمة يقدمونها مع ملاحظة أن هؤلاء السائقين لهم حرية اختيار أوقات العمل، و تتضمن هذه النسبة حقوق الرسوم والضرائب التي تدفعها شركة يسير على أساس اتفاقياتها مع السلطات المحلية ووزارة العمل.

ثانيا: مهام وأهداف ومبادئ مؤسسة نحلة (Nahla Delivery)

أ - مهام مؤسسة نحلة (Nahla Delivery)

- تلبية حاجات المستهلك في الجانب المتعلق بالخدمات توصيل السلع المختلفة، ذات الاستهلاك الواسع إلى المواطنين حتى منازلهم؛
- تسهيل عملية التسويق الإلكتروني بدون عناء التنقل إلى المتجر؛
- مساعدة الطلبة والباحثين في أبحاثهم العلمية حول المؤسسات الناشئة ومقابلتهم شخصيا؛

ب - أهداف مؤسسة نحلة (Nahla Delivery)

- ضمان ديمومة المؤسسة وذلك بالمحافظة على الميزة التنافسية؛
- المشاركة في الحركة الاقتصادية والعمل على أن يصبح في المدى المتوسط عاملا استراتيجيا في التطور الاقتصادي في أماكن تواجدها؛
- التطور والتوسع في مناطق أخرى خارج مدينة عنابة؛

- تحسين وتطوير جودة الخدمات المقدمة من بينها السرعة والنزاهة والالتزام؛
- توفير فرص عمل ذات خصائص نوعية وكمية؛
- توفير بيئة عمل داخلية مناسبة من شأنها استقطاب أكبر عدد ممكن من الأفكار والاكتشافات العلمية الجديدة؛
- تطوير التعاون مع المحيط المؤسسي (عقد شراكات مع مؤسسات أخرى).

ث- مبادئ مؤسسة نحلة (Nahla Delivery)

- سهل الاستخدام: يكفي أن يقوم الزبون بتنزيل التطبيق على هاتفه، بحيث أنه سهل الاستعمال و يوفر الجهد و الوقت للزبون؛
- توفير الخيارات المتنوعة للمنتجات: تعمل مؤسسة نحلة على توفير جل المستلزمات الضرورية للمواطن؛
- توصيل إلى غاية باب المنزل: يجب إرسال طلبات الزبائن إلى مكان تواجدهم في وقت قصير؛
- الدفع عند الاستلام: تسهل مؤسسة نحلة على الزبون في المعاملات, فهدف المؤسسة تقديم الخدمة على أكمل وجه قبل استلام مستحقاتها.

المطلب الثالث: عوامل النجاح والمعوقات التي واجهت المؤسستين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)

أولاً: عوامل النجاح والمعوقات التي واجهت مؤسسة يسير Yassir

أ-: عوامل نجاح مؤسسة يسير Yassir.

يرتبط نجاح و تطور شركة يسير بالعوامل التالية :

- الخصائص العلمية والشخصية لمؤسسي شركة يسير: كما أشرنا سابقاً أنه قام الصديقين مهدي يطو ونور الدين طيبي بتأسيس شركة يسير سنة 2017، وكلاهما كانا طالبين متفوقين (أوائل دفعتهما) في الميدان التكنولوجي، حيث تخرجا سنة 1998 من المدرسة الوطنية متعددة التقنيات بالحراش في العاصمة.

بعد التخرج هاجرا إلى الخارج من أجل استكمال دراستهما العليا، إذ تنقل "مهدي يطو" بداية إلى فرنسا للتخصص في أكبر مدارس الهندسة الفضائية في أوروبا، لكن تلك التجربة لم تكتمل لمعارضة القوانين الفرنسية آنذاك بالسماح له بمزاولة ذلك التخصص، ومع ذلك تمكن من الحصول على منحة جامعية للتوجه إلى كندا أخذاً بنصيحة صديقه نور الدين، موازاة مع دراسته عمل مهدي في توزيع البيتزا، وكذا تقديم دروس دعم في الجامعة، وبعد نيله لشهادة الدكتوراه في الهندسة الميكانيكية عمل في أكبر المختبرات العالمية للهندسة بشمال كندا (National Research Council)، ومع ذلك قرر العودة إلى الجزائر سنة 2008 ليصطدم بواقع البيروقراطية والبطالة إلى أن تحصل على فرصة عمل في شركة سوناطراك، وبعدها توجه إلى التدريس بجامعة هواري بومدين باب الزوار في حين أن نور الدين طيبي قد استكمل دراساته العليا بالولايات المتحدة الأمريكية وبالضبط بكاليفورنيا بجامعة ستانفورد (منطقة وادي السيليكون)، وبعد تخرجه عمل في شركة (Antel) الشركة الرائدة في مجال المعالجات الدقيقة لأجهزة الكمبيوتر ومراكز البيانات. كقائد فريق متعدد الكفاءات ليس فقط في المجال التكنولوجي.

هذه التجربة المهنية دفعته إلى تأسيس شركة خاصة به في منطقة وادي السيليكون دائما أين حققت انتشارا واسعا في أمريكا والصين وسنغافورة. و في سنة 2016 التقى الصديقان من جديد في الجزائر وقررا معا تأسيس شركة "ya technologies" والتي انبثقت منها شركة يسير.

إن قراءة هذه النبذة من سيرة مؤسسي شركة يسير، توضح تأثير التكوين العلمي والخبرة المهنية للصديقين الذين وظفها في إنجاح شركتهما (يسير)، فكلاهما كان متفوقا في دراساته واستفاد من تكوين تكنولوجي رفيع المستوى بجامعة عالمية بالإضافة إلى خبرتهما المهنية الثرية. من جانب آخر، يقسم الصديقان نفس الشغف والرؤية الإستراتيجية لتوظيف التكنولوجيا واستخدامها في خدمة المجتمع، كما يتسمان بالمثابرة، الإصرار والصبر، روح المبادرة والتقاؤل رغم إحباط محيطهما والاستهزاء بفكرة مشروعهما في البداية.

• **علاقة مؤسسي شركة يسير بالثقافة الريادية وروح قيادة الأعمال:** إن هجرة الصديقان وعملهما في بلدان انجلوساكسونية، متشعبة بالثقافة الريادية أثر وبشكل إيجابي على طريقة تفكيرهما ورؤيتهما لمجال قيادة الأعمال، وبالأخص بالنسبة لنور الدين طيبي الذي كانت له تجربة رائدة في مجال الأعمال في منطقة وادي السيليكون التي تعتبر القطب التكنولوجي الرائد في العالم، حيث أن أشهر الشركات الناشئة والتكنولوجية قد ظهرت في هذه المنطقة على غرار Antel، google، Apple... الخ ، حيث يشتغل بها حوالي

6 ملايين شخص وتحقق 3000 مليار دولار كرقم أعمال، وهو ما يشكل سادس اقتصاد عالمي لو كانت دولة قائمة.

من جانب آخر، نشأ مهدي يطو في عائلة متوسطة لأبوين عملا في مجال التعليم والطب النفسي ثم توجهوا إلى العمل لحسابهما الخاص في مجال طبع و نشر الكتب، حيث كان مهدي وإخوته يقومون بأعمال بسيطة لمساعدة والديهم في هذا المشروع وعمره لم يتجاوز 10 سنوات. إن تمتع الصديقان بهذه الخبرات والكفاءات العلمية، بالإضافة إلى صفاتهما الشخصية جعلتهما يستطيعان الصمود والنجاح في مناخ أعمال صعب ولم يلجأ إلى البحث عن مرافقة أو تمويل خارجي. حيث يقول نور الدين في هذا الصدد: "إن أكبر مشكل لريادة الأعمال في الجزائر هي رائد الأعمال بحد ذاته وليس فقط عوائق التمويل والبيروقراطية، فالأهم هو ذهنية وثقافة وسلوك رائد الأعمال في الجزائر". هذه الوضعية دفعته إلى تقديم النصح والإرشاد في مجال ريادة الأعمال لاسيما للشركات الناشئة في المجال التكنولوجي من خلال حساباته على مواقع التواصل الاجتماعي.

- **سوق أعمال الخصب:** لا يزال سوق المنتجات الرقمية في الجزائر سوقا يافعا، ويعود ذلك إلى تأخر الجزائر في الانتقال من الاقتصاد المادي إلى الاقتصاد الرقمي، فالجزائر تخلفت عن تنمية قطاع الاقتصاد الرقمي بسبب عدم الاستغلال والتوظيف الكامل للقدرات اللوجيستية من أقمار صناعية، حواسيب، هواتف ذكية، ألياف بصرية، برمجيات تطبيقية... في المجال الاقتصادي، وهو ما تؤكد مختلف الإحصائيات على غرار المؤشر العالمي للخدمات الإلكترونية الذكية الصادر عن لجنة الأمم المتحدة للشؤون الاقتصادية والاجتماعية الذي صنف الجزائر في المرتبة 150 من أصل 193 دولة سنة 2018 هذه الوضعية تشكل فرص أعمال ذات مردودية لمن يستطيع استغلالها وهو ما قامت به شركة يسير وكان أحد عوامل نجاحها.
- **الاستجابة السريعة لاحتياجات المجتمع:** وهو ما يظهر في الفكرة الإبداعية لتوسع شركة يسير نحو تقديم خدمات الاستشارات الطبية في ظل أزمة كوفيد وما خلفته من تغيير في النمط المعيشي الذي أصبح أكثر اعتمادا على الاتصال والتواصل، الأمر الذي استغلته شركة يسير بشكل سريع حيث تداركت كيفية تأثير الوباء على استخدام التكنولوجيا وتسريع التحول الرقمي. هذه الوضعية أظهرت مدى مرونة شركة يسير وقدرتها على استشعار حاجات السوق والمستهلكين بشكل مستمر والعمل على تلبيتها بشكل سريع، وهذه إحدى سمات الشركات الناشئة وأحد عوامل نجاحها.

ب-: المعوقات التي واجهت مؤسسة يسير Yassir:

- مشكل التمويل خاصة في بداية المشروع؛
- التشريعات واللوائح واجهة المؤسسة تحديات قانونية ولوائح حكومية معينة والتي يجب عليها الامتثال لها؛
- إدارة الموارد البشرية عانت المؤسسة من صعوبات في جذب والاحتفاظ بالموظفين المؤهلين والموهوبين؛
- المشاكل التنظيمية, حيث واجهت المؤسسة صعوبات في التعامل مع الإجراءات البيروقراطية و اللوائح الحكومية المعقدة؛
- المشاكل الثقافية والاجتماعية, حيث واجهت المؤسسة صعوبات في العمل مع ثقافات مختلفة؛
- السلوك التجاري والشركات, حيث واجهت المؤسسة صعوبات في بناء شبكة من العلاقات التجارية والشركات الإستراتيجية.

ثانياً: عوامل النجاح والمعوقات التي واجهت مؤسسة نحلة (Nahla Delivery)

أ_عوامل نجاح مؤسسة نحلة (Nahla Delivery)

عرفت مؤسسة نحلة نجاحاً كبيراً في ولاية عنابة, وأهم شيء ساعدها على النجاح هو الإسراع في إطلاقها للمشروع وتجريبه في السوق في أقرب وقت, وأخذ أكبر حصة سوقية قبل ظهور منافسين وكانت هنالك عدة عوامل ساعدتها أيضاً على النجاح نذكر منها:

- الإيمان بفكرة المشروع أو الشركة وعدم الاستسلام؛
- أعطت فكرة المشروع حلاً حقيقياً لمشكلة موجودة في السوق؛
- التحكم بالعواطف أثناء اتخاذ القرارات؛
- التخطيط الجيد والعمل بشكل مهني واحترافي؛
- إنجاز الأعمال والمشاريع بصورة سريعة؛
- وضع ميزانية ذات كفاءة عالية؛
- امتلاك المهارات الاجتماعية الأساسية؛
- الانضباط بأمور العمل كافة؛
- التحلي بالعزيمة والمثابرة؛
- وجود القدرة على التكيف مع التغيرات.

ب_ المعوقات التي واجهت مؤسسة نحلة (Nahla Delivery)

- مشاكل التمويل خاصة في بداية المشروع؛
- نقص الخبرة في المجال؛
- ضعف البنية التحتية للبلاد وأبرزها الإنقطاعات, وضعف تدفق شبكة الانترنت والتي تخسر جرائها المؤسسة العديد من الزبائن؛
- اكتساب العملاء وإقناعهم بوجود الخدمة.

المبحث الثاني: تحليل تطور المؤسستين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)

وتقديم الحوافز الجبائية الممنوحة.

تعتبر يسير من أوائل المؤسسات الجزائرية التي جلبت سوقا جديدة للجزائر والتي قدمت حولا للمواطن الجزائري في مجال النقل خاصة والتي تعتمد على إستراتيجية إدارة وتسويق ناجحة، حيث أخذت شركة (Yassir) الناشئة منحى تنموي سريع جدا في الآونة الأخيرة، أين مكنتها سرعة الانتشار عبر كل ولايات الوطن، كما قامت مؤسسة (Nahla Delivery) بأخذ منحى تنموي تطوري من خلال التوسع في ولاية عنابة والبلديات التابعة لها، ومن هذا المنطلق سنحاول في هذا المبحث إلى تقديم تحليل تطور المؤسستين (Yassir) و (Nahla Delivery) وتقديم الحوافز الجبائية الممنوحة لهما.

المطلب الأول: تحليل تطور المؤسستين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)

سيتم التطرق في هذا المطلب إلى تحليل نمو وتطور كل من المؤسستين الناشئتين يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery).

أولا: تحليل تطور مؤسسة يسير (Yassir)

تعتبر مؤسسة يسير اليوم مثالا يقتدى به في مجال الشركات الناشئة في الجزائر, خاصة في المجال التكنولوجي لما حققته من نمو مستمر منذ نشأتها كما تبينه بيانات الجدول التالي:

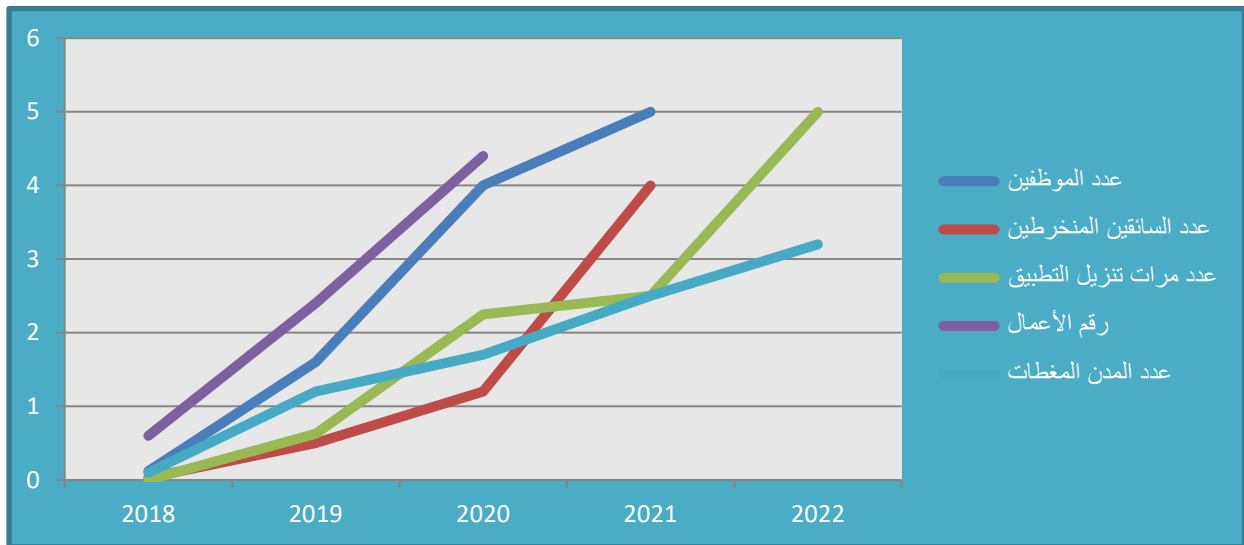
الفصل الثاني دراسة حالة المؤسسة الناشئة (Yassir) والمؤسسة الناشئة (Nahla Delivery)

الجدول رقم(02): تطور شركة يسير خلال فترة 2018_2022

السنوات	2018	2019	2020	2021	2022
عدد الموظفين	06	80	200	250	أكثر من 250
عدد السائقين المنخرطين	300	5000	12.000	40.000	أكثر 40.000
عدد مرات تنزيل التطبيق	1000	500.000	1.8 مليون تنزيل	2 مليون تنزيل	أكثر 4 مليون تنزيل
رقم الأعمال	300 مليون سنتيم	1200 مليون سنتيم	2200 مليون سنتيم	—	—
عدد المدن المغطاة	01	12 ولاية جزائرية	17 ولاية جزائرية	25 ولاية جزائرية و 05 بلدان	32 ولاية جزائرية و 11 بلدان

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على الموقع الرسمي للشركة (<https://yassir.com>).

الشكل رقم(02): منحنى توضيحي لتطور شركة يسير



المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على الجدول رقم 02.

كل 1cm ____ 50 عدد الموظفين

كل 1cm ____ 800000 عدد مرات تنزيل التطبيق

كل 1cm ____ 10000 عدد السائقين.

كل 1cm ____ 500 مليون سنتيم (رقم الأعمال)

كل 1cm ____ 10 مدن

تحليل المنحنى :

إن قراءة معطيات هذا الجدول وتجسيدها من خلال منحنى بياني، توضح جليا النمو المتسارع لشركة يسير، سواء من حيث عدد زبائنها الذي تطور من حوالي ألف إلى أكثر من أربعة ملايين في أقل من خمسة

الفصل الثاني دراسة حالة المؤسسة الناشئة (Yassir) والمؤسسة الناشئة (Nahla Delivery)

سنوات بنسبة نمو أكثر من 20% أسبوعياً، وكذا من ناحية الأسواق، فبعد أن بدأت بمدينة واحدة هي الجزائر العاصمة انتشرت لتصبح شركة عالمية أثبتت وجودها في عشرة بلدان أخرى هي تونس_المغرب_فرنسا_كندا_السنغال_بينين_كوديفوار_الكاميرون_مالي_توغو ومازالت في توسع مستمر من حيث أنشطتها وتأسيس شركات فرعية تتعلق بالتجارة الإلكترونية توصل المنتجات والإطعام السريع وكذا استحداث منصة إنترنت للإنتاج السينمائي.

ثانياً: تحليل تطور مؤسسة نحلة (Nahla Delivery)

مشروع مؤسسة نحلة جاء لحل مشكل سكان ولاية عنابة، من حيث تلبية حاجياتهم للمواد الاستهلاكية ففي ظرف وجيز بدأت في تحقيق نجاح واستحسان من طرف سكان ولاية عنابة، والجدول التالي يوضح تطور المؤسسة خلال سنتين من العمل.

الجدول رقم(03): تطور مؤسسة نحلة خلال فترة 2021-2022

السنوات	2021	2022
عدد الموظفين	05	08
عدد مرات تنزيل التطبيق	3000	أكثر من 5000
رقم الأعمال	1.152.000	1.945.000
المدن المغطاة	ولاية عنابة وسط المدينة	ولاية عنابة وبعض البلديات التابعة لها

المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على معطيات صاحب المؤسسة.

الشكل رقم (03): منحنى توضيحي لتطور شركة نحلة.



المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على معطيات الجدول رقم 03.

كل 0.5cm ____ 1000 عدد مرات تنزيل التطبيق

كل 0.5cm ____ 01 عدد الموظفين

كل 0.5cm ____ 01 بلديات ولاية عنابة

كل 0.5cm ____ 50 مليون سنتيم رقم أعمال

تحليل المنحنى:

إن قراءة معطيات هذا الجدول وتجسيدها في منحنى بياني، توضح جلياً النمو المعتبر الذي تتماشى عليه شركة نحلة، سواء من حيث الزبائن الذي تطور من ثلاثة آلاف إلى أكثر من خمسة آلاف في أقل من عامين وكذا من ناحية الأسواق فبعد أن بدأت بوسط مدينة عنابة في عامها الأول ثم شرعت في التوسع في بعض بلديات الولاية ومازالت في توسع مستمر من حيث أنشطتها.

المطلب الثاني: تقديم الحوافز الجبائية الممنوحة للمؤسستين الناشئتين يسير

(Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)

قدمت الدولة الجزائرية عدة تسهيلات جبائية، بهدف تشجيع المؤسسات الناشئة على النمو والتطور والنهوض بالعجلة الاقتصادية، حيث تمثلت هذه التحفيزات الجبائية فيما يلي:

• طبقا للمادة 86 من قانون المالية لسنة 2021:

تعفى المؤسسات التي تحمل علامة مؤسسة ناشئة من الرسم على النشاط المهني والضريبة على الدخل الإجمالي، والضريبة على أرباح الشركات لمدة 04 سنوات، ابتداء من تاريخ الحصول على علامة (مؤسسة ناشئة)، مع سنة واحد إضافية في حال التجديد.

تعفى المؤسسات من الرسم على القيمة المضافة وتخضع للحقوق الجمركية بمعدل 5% التجهيزات التي تقتنيها المؤسسات الحاملة لعلامة (مؤسسة ناشئة) وتدخل مباشرة في إنجاز مشاريع الاستثمار.

• طبقا للمادة 87 من قانون المالية لسنة 2021:

تعفى الشركات التي تحمل علامة (حاضنة) من الرسم على النشاط المهني والضريبة على الدخل الإجمالي، و الضريبة على أرباح الشركات لمدة سنتين ابتداء من تاريخ الحصول على تلك العلامة.

تعفى من الرسم على القيمة المضافة التجهيزات التي تقتنيها الشركات لحاملة لعلامة (الحاضنة)، وتدخل مباشرة في إنجاز مشاريع استثمارية.

• تطبيق أحكام المادتين 86 و 87 طبقا للمرسوم التنفيذي رقم 170_21 المؤرخ في 28_04_2021:

1- يجب أن يصادق على قائمة التجهيزات المقنتاة من طرف المؤسسات التي تحمل علامة (ناشئة) المؤهلة للاستفادة من مزايا المجلس العلمي والتقني المنصب لدى مؤسسة ترقية وتسيير الهياكل دعم المؤسسات الناشئة؛

2- يجب أن يتم إعداد قائمة هذه التجهيزات وفقا للشبكة المحلية بقرار الاستفادة من المزايا الجبائية؛

3- يشترط الاستفاضة من الإعفاءات من الرسم على القيمة المضافة عند الاستيراد، وتطبيق معدل 5% من الحقوق الجمركية و تقديم المؤسسة التي تحمل علامة (مؤسسة ناشئة) لمصالح الجمارك زيادة على القرار المذكور أعلاه شهادة الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة؛

4- يشترط الاستفاضة من الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة عند الاستيراد تقديم المؤسسة التي تحمل علامة حاضنة لمصالح الجمارك، زيادة على القرار المذكور أعلاه تقديم شهادة الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة؛

5- يشترط الاستفاضة من الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بالنسبة للتجهيزات المقتناة محليا من طرف المؤسسات التي تحمل علامة (ناشئة) أو علامة (حاضنة) تقديم المؤسسة شهادة الإعفاءات من الرسم على القيمة المضافة؛ (وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب، قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، 2021)

• نظام الشراء بالإعفاء:

1- يقوم الرسم على القيمة المضافة على المبدأ الذي ينص على أنه يخصم الرسم الذي أثقل العناصر المكونة لثمن العملية الخاضعة للضريبة من الرسم على القيمة المضافة المحصل عليه من العملية المنجزة؛

2- غير أنه في حالة العملية مستفيدة من الإعفاء، لا يمكن للخاضع للضريبة من إدراج هذا الرسم، ولهذا الغرض أدرجت المادة 42 من قانون الرسم على رقم الأعمال، نظام الشراء بالإعفاء؛

3- تمنح رخصة الشراء بالإعفاء من طرف مدير المؤسسات الكبرى أو المدير الولائي للضرائب أو رئيس مركز الضرائب (المادة 45 من قانون الرسم على رقم الأعمال) يتوقف منح الاعتماد على:

_ مسك المؤسسة المستفيدة لدفاتر حسابية بشكل قانوني؛

_ تقديم نسخ من سجلات الضرائب، تثبت الوفاء بكل الضرائب والرسوم المستحقة أو أجل الدفع التي منحتها الإدارة الجبائية، عند تاريخ طلب الاعتماد.

خلاصة :

تم التعرف في هذا الفصل على أهم مؤسستين ناشئتين في الجزائر يسير (Yassir) ونحلة (Nahla Delivery)، حيث تمكنا من استخلاص أن الجزائر كدولة استشعرت ضرورة العمل على بناء نظام بيئي قوي لدعم إنشاء وتطوير الشركات الناشئة، و في ظل هذه الظروف برزت المؤسستين الناشئتين يسير ونحلة كتجربة ناجحة للشركات الناشئة في مجال خدمات الأجرة والتوصيل في الجزائر، حيث شهدا تطورا وتوسعا لافتا كما أنهم استطاعوا أن يحافظوا على نموهم المتزايد منذ تأسيسهم، وذلك بفضل مؤسسيهم وما يمتازون به من كفاءات علمية وسمات شخصية، إلى جانب استهداف المؤسستين لسوق المنتجات الرقمية واستجابتهن السريعة لاحتياجات المجتمع، والجزائر كغيرها من الدول النامية وفي إطار سياستها التي تهدف إلى التنوع الاقتصادي وتحرير الاقتصاد الوطني رسمت استراتيجيات متعددة لخلق التنمية الاقتصادية، ومن بين هذه الاستراتيجيات الاعتماد على المؤسسات الناشئة كقطاع واعد، لذا منحت الدولة تحفيزات جبائية للمؤسسات الناشئة من أجل الاستفادة منها ، وهذا ما أدى إلى تطرق إلى أهم التحفيزات الجبائية الجديدة والممنوحة للمؤسسات الناشئة في الجزائر وفقا لقانون المالية 2021 حيث ساهمت الامتيازات الجبائية التي منحت للمؤسسات الناشئة تشجيع المتعاملين الاقتصاديين للاستثمار في هذا القطاع.

خاتمة

الخاتمة:

لقد حاولنا من خلال تناولنا لموضوع واقع التحفيزات الجبائية في دعم المؤسسات الناشئة دراسة مفهوم المؤسسات الناشئة المبتكرة حيث تعتبر المؤسسات الناشئة من أهم محركات النمو الاقتصادي للدول حيث أصبح الاهتمام بها ضروريا لما لها من أهمية كبيرة في تطوير الاقتصاد الوطني، إذ تساهم من الناحية الاقتصادية في تحقيق التنمية، بينما من الناحية الاجتماعية تؤدي إلى التقليل من حدة البطالة ونظرا لأهميتها فقد تطرقنا في مبحثنا إلى الإطار النظري للمؤسسات الناشئة وخصائصها وأهدافها والعوامل التي تؤثر على نجاحها وفشلها وبما أن السياسة الجبائية لها تأثير مباشر على الشركات فقد تطرقنا بذكر النظام الجبائي الجزائري، كما تطرقنا إلى التحفيزات الجبائية الجديدة والممنوحة للمؤسسات الناشئة حيث قامت الدولة في هذا الإطار بتقديم تحفيزات جبائية مغرية عن طريق إصدار مجموعة من القوانين والمراسيم التي تنص على ذلك لفائدة المستثمرين وأصحاب المشاريع في سبيل تشجيع هذا القطاع من أجل خلق التنوع الاقتصادي وتحرير الاقتصاد الوطني.

وفي إطار تحفيز ودعم هذه المؤسسات الناشئة لإنشاء مؤسسات ناشئة إبتكارية كرسّت الدولة الجزائرية مجهودات في إنشاء مجموعة من آليات الداعمة المستحدثة، فأصبحت الشركات الناشئة الخيار الأمثل في مجال الأعمال باعتبارها أرضا خصبة مهمة لخلق فرص العمل والثروة والتي بدورها تضمن عودة الاقتصاد إلى المسار النمو العالمي، و باستمرار وتيرة الابتكار في المؤسسات الناشئة الجزائرية في التسارع وأصبح من السهل إنشاء مؤسسة ناشئة ولكن من الصعب المحافظة عليها في ظل بيئة لا تخلو من التحديات والتحفيزات والابتكار، ما يطرح إلزامية الاهتمام والدعم التحفيز لإنشاء مؤسسات إبتكارية في الجزائر وفق متطلبات نجاحها.

ومن خلال الدراسة النظرية والميدانية توصلنا إلى إختيار الفرضيات الموضوعية في المقدمة

1- نتائج اختبار الفرضيات:

- الفرضية الأولى : التي تنص على تعتبر المؤسسات الناشئة نوعا جيدا من المؤسسات في الجزائر فهذه الفرضية تحققت
- الفرضية الثانية: والتي مفادها أن التحفيزات الجبائية محفز لنشاط المؤسسة الناشئة فهذه الفرضية قد تحققت.
- الفرضية الثالثة : التي تنص على أن " تمثل التحفيز الجبائي في إعانات ضريبية مست مكونات المجموعة الضريبية (TVA، TAP، IRG، IBS)، هذه الفرضية صحيحة من خلال ما تطرقنا إليه في المبحث الثاني من الفصل الأول.

2- النتائج العامة للدراسة:

- المؤسسات الناشئة من أفضل الحلول للتخلص من البطالة وتخفيف الضغط على المؤسسات العمومية؛
- الإعفاءات الضريبية من شأنها تحفيز أصحاب الأفكار المبدعة الناشئة على تطويرها والتركيز فقط على كيفية إنشاء مؤسساتهم وارتياحهم من جانب الضرائب؛
- إن مدة الامتيازات الجبائية الممنوحة للمؤسسات الناشئة محدودة ومعقولة فهي تعفي المؤسسة من تكاليف الرسوم والضرائب في السنوات الأولى (مرحلة الانطلاق) التي تتميز بتحقيق أرباح ضئيلة أو خسائر، و تعطيتها الفرصة لدفع واجباتها الجبائية عند دخولها مرحلة النضج؛
- ساهمت الامتيازات الضريبية التي منحت للمؤسسات الناشئة ضمن مجموعة تدابير تحفيزية في تشجيع المتعاملين الاقتصاديين للاستثمار في هذا القطاع، وشهد القطاع المؤسسات الناشئة في الجزائر تطورا سريعا ونمو معتبرا خلال سنتين 2021 و 2020؛
- تتصف المؤسسات الناشئة بمجموعة من الخصائص جعلتها قادرة على التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية لمختلف الدول سواء المتقدمة أو النامية؛
- تساهم المؤسسات الناشئة في التنمية المحلية و ترقية الاقتصاد الوطني؛
- تعتبر المؤسسة الناشئة منظمة تبحث عن نموذج اقتصادي يسمح بالنمو مريح بشكل متكرر و يمكن قياسه؛
- تشجيع ثقافة الابتكار والمقاولاتية الفردية والجماعية تعتبر من المقومات الأساسية لخلق المؤسسات الناشئة القائمة على التفكير الإبداعي والابتكار.

3- التوصيات:

- الاستفادة من تجارب الدول المتقدمة في مجال تطوير المؤسسات الناشئة؛
- إعطاء تحفيزات أكبر من أجل الاهتمام بهذا المجال؛
- العمل على خلق البيئة الاقتصادية التي تشجع الشباب على المبادرة بإنشاء مثل هذه المؤسسات؛
- التصريح بمجمل المعلومات للإدارة الجبائية من أجل الاستفادة من كل التحفيزات الممكنة؛
- وجوب احتضان الأفكار الناشئة الطلبة الجامعيين من بداية المسار الدراسي إلى غاية تخرجهم من الجامعة؛
- التركيز على ترقية التعليم والتكوين في مجال المقاولاتية على جميع المستويات والتخصصات من أجل تعزيز الثقافة المقاولاتية وتنمية روح المقاولاتية وروح المخاطرة وتشجيع الأفكار الإبداعية؛
- تقديم التمويل للمؤسسات الناشئة التي في مرحلة ما قبل الإنشاء.

4- أفاق الدراسة:

في إطار دراستنا لموضوع واقع التحفيزات الجبائية في دعم المؤسسات الناشئة ونظرا لأهمية هذا الموضوع ودوره في النهوض باقتصاد البلاد لاحظنا مجموعة من المواضيع التي تحتاج إلى المزيد من البحث، لهذا نقترح البحث في المواضيع التالية:

- اقتراح إستراتيجية جديدة لتطوير المؤسسات الناشئة في الجزائر؛
- اقتراح دراسة آلية أو جهاز تمويل المؤسسات الناشئة؛
- إشكالية استدامة المؤسسات الناشئة و آليات معالجتها.

قائمة المصادر والمراجع

أولا الكتب:

1. بوزرب خير الدين "إشكالية تمويل المؤسسات الناشئة في الجزائر بين الأساليب التقليدية والمستحدثة"، قسم العلوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية، والتجارية وعلوم التسيير، جامعة جيجل، 2021.
2. حابي عبد اللطيف، محاضرات القانون الجبائي، قسم العلوم المالية والمحاسبة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة التكوين المتواصل، تلمسان، 2022-2023.
3. زواق الحواس، جباية المؤسسة، دار المتبني للطباعة والنشر، المسيلة، 2022.
4. شعباني لطفي، جباية المؤسسة، cité 2068 lgtsSmailyefsahbabezzouar، الجزائر، 2017.
5. مزيان أمينة، عماروش خديجة إيمان، "الشركات الناشئة في الجزائر بين الواقع ومتطلبات نجاحها"، محمد هاني، المؤسسات الناشئة ودورها في إنعاش الإقتصاد في الجزائر، مخبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التطوير المحلي، حالة منطقة البويرة.
6. منور اوسيرير، محمد حمو، محاضرات في جباية المؤسسة، الطبعة الأولى، مكتبة بوداود، الجزائر، 2009.
7. ولهي بوعلام، محاضرات في الجباية المعقدة، دار المتبني للطباعة والنشر، المسيلة، 2022.

ثانيا : المذكرات

1. بلخير سهام، دور الرسم على النشاط المهني في تمويل الميزانية الجماعات المحلية، مذكرة نيل شهادة الماستر الأكاديمي، قسم علوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية علوم التسيير، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2021_2022.
2. حديدان العيد، ساحري يوسف شاهين، دراسة تحليلية للرسم على القيمة المضافة TVA (دراسة حالة لدى خبير محاسبي)، مذكرة مقدمة للاستكمال متطلبات شهادة الماستر، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد البشير الإبراهيمي، برج بوعربريج، 2021/2020.
3. رزاق شيماء، بلهزار أميرة، المؤسسات الناشئة (start-up) في الجزائر على ضوء مبادرات المرافقة و التحفيز، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر الأكاديمي، قسم العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، 2022/2021.
4. رشيد شداد، عادل عيداوي، الابتكار في المؤسسات الناشئة " دراسة حالة المؤسسة الناشئة NahlaDelivery" قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 8 ماي 1945، قالمة، 2021-2022 .
5. زروقي أنور، بهولي ابراهيم عبد النور، دور التحفيز الجبائية في دعم المؤسسات الناشئة (دراسة حالة حاضنة الأعمال جامعة المسيلة والمؤسسة الناشئة (Lutkin électrique)، مذكرة مقدمة لنيل ماستر أكاديمي، قسم المالية والمحاسبة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2021/2022.
6. يحيى لخضر، دور الامتيازات الضريبية في دعم القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، مذكرة ماجستير، قسم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2007.

ثالثا: الملتقيات

1. علام عثمان، العمري عمرو، مساهمة النظام الجبائي الجزائري في تنويع الاقتصاد الوطني خارج المحرقات، الملتقى الوطني، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة البويرة، 2018.

رابعاً: المجلات

1. ابتسام ذهبية، محمد قراش، أثر التعديلات الجبائية فيما يخص الرسم على النشاط المهني على الإيرادات الجبائية لبلديات ولاية النعامة، العدد 02، المجلد 16، مجلة الأبحاث الاقتصادية، جامعة علي لونسي البلدية 02، الجزائر، 2021 .
2. بو الشعور شريفة، دور حاضنات الاعمال في دعم و تنمية المؤسسات الناشئة Startups :دراسة حالة الجزائر، العدد 02، المجلد 04، مجلة البشائر الاقتصادية، جامعة 20 أوت 1955، الجزائر، 2018.
3. بصاشي هدى، واقع النظام الجبائي الجزائري واثره على الاستثمار، العدد 02، المجلد 05، مجلة البحوث في العلوم المالية و المحاسبة، جامعة الجزائر 03، الجزائر، 2020.
4. جازية امير، عاشور يوسف، المنظومة الجبائية في الجزائر: المشاكل و ضرورة الاصلاح، العدد 02، المجلد 07، مجلة دراسات الجبائية، جامعة المدية، المدية، 2019.
5. حورية سويقي، المؤسسات الناشئة وحاضنات الأعمال وفقا لأحكام المرسوم التنفيذي 20-254، العدد 02، المجلد 06، المجلة الجزائرية لحقوق و العلوم السياسية، جامعة بلحاج بوشعيب عين تموشنت، الجزائر، 2021.
6. رمضان مروي، بوقرة كريمة، تحديات المؤسسات الناشئة في الجزائر " نماذج لشركات ناجحة عربيا "، العدد 03، المجلد 07، مجلة حوليات جامعة بشار في العلوم الإقتصادية، بشار، السنة 2020.
7. زينات أسماء، دور التحفيزات الجبائية في تعزيز فرص الاستثمار في الجزائر، العدد 17، السداسي 02، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الجزائر، الجزائر، 2018.
8. زهية لموشى، الامتيازات الجبائية كمدخل لتحقيق التنوع الإنتاجي بالجزائر، العدد 11، المجلد 06، المجلة العلمية لجامعة الجزائر 03، جامعة العربي بن مهيدي، أم بواقي، 2018.
9. سلطاني سمير، بوشخي عائشة، التحفيزات الجبائية كآلية لتفعيل دور الحاضنات في ترقية المؤسسات الناشئة في الجزائر- دراسة حالة عينة حاضنات مرافقة بولاية باتنة- مجلة بحوث الاقتصاد و المناجمت، المجلد 03، العدد 01، 2022.
10. عيسى سماعيل، دراسة الفعالية الجبائية النظام الجبائي الجزائري في ظل تراجع أسعار البترول وتداعيات جائحة كورونا (الفترة 2016- 2021)، العدد 27، المجلد 17، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بو علي الشلف، الجزائر، 2021.
11. عبد الحق بوقفة، الحاج عرابة، عبد الله مايو، اثر التحفيز الجبائي على تحسين الاداء المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر- دراسة ميدانية -العدد 02، المجلد 04، المجلة Global Journal of Economics and business، جامعة الوادي، الجزائر، 2018.
12. عماروش خديجة امان، مزيان أمينة ، تجربة شركة يسير كنموذج واعد للشركات الناشئة في الجزائر-قراءة تحليلية-، العدد 02، المجلد 12، مجلة الاستراتيجية و التنمية، جامعة محمد بوقرة بومرداس، الجزائر، 2022.
13. نوي محمد أمين، دهان محمد، " نحو تنظير أدق لمفهوم المؤسسات الناشئة وخصائصها: دراسة منهجية مفصلة " مجلة Revue des Réformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale المجلد 14، 2020.

خامساً: القوانين والمراسيم التنفيذية

1. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب، قانون الرسوم على رقم الأعمال، المادة 2، 2017 .
2. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب، قانون الرسوم على رقم الأعمال، المادة 217 ، 2023.
3. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب، قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، المادة 219.
4. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب، قانون الضرائب المباشرة و الرسوم المماثلة، المادة 3.
5. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب، قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، المادة 6.
6. الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، وزارة المالية، المديرية العامة للضرائب، قانون الضرائب المباشرة والرسوم المماثلة، المادة 7.

سادسا: المواقع الإلكترونية.

1. الموقع الرسمي لشركة يسير <http://yassir.com>

ANNEXE I

DECISION D'ELIGIBILITE AUX AVANTAGES FISCAUX
(Exonération de la TVA et application du taux de 5% de DD)

Décision n° du

Le président du conseil scientifique et technique de l'établissement de promotion et gestion des structures d'appui aux start-up (Algeria Venture) :

— En application des dispositions de la loi n° 20-16 du 16 Joumada El Oula 1442 correspondant au 31 décembre 2020 portant loi de finances pour 2021, notamment son article 86 ;

— En application du décret exécutif n° 20-254 du 27 Moharram 1442 correspondant au 15 septembre 2020 portant création du comité national de labélisation des « Start-up », des « Projets innovants » et des « Incubateurs » et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement ;

— En application du décret exécutif n° 20-356 du 14 Rabie Ethani 1442 correspondant au 30 novembre 2020 portant création de l'établissement de promotion et gestion des structures d'appui aux start-up et fixant ses missions, son organisation et son fonctionnement ;

— En application des dispositions du décret exécutif n° 21-170 du 16 Ramadhan 1442 correspondant au 28 avril 2021 fixant les conditions et les modalités d'octroi des avantages fiscaux accordés aux entreprises disposant du label « start-up » ou du label « incubateur » ;

Vu la décision d'octroi du label « start-up » n° du

Délivrée à l'entreprise :

Numéro d'identifiant fiscal :

Décide :

Article 1er : Que les équipements entrant dans la réalisation du projet d'investissement de la start-up, dont la liste est jointe en annexe de la présente décision, sont éligibles à l'exonération de la TVA et à l'application du taux de 5% de droits de douane, conformément aux dispositions de l'article 86 de la loi de finances pour 2021.

Article 2 : La présente décision est établie en trois (03) exemplaires originaux, destinés :

- à l'intéressé ;
- aux services fiscaux, territorialement compétents ;
- aux services des douanes.

La liste des Equipements entrant dans la réalisation du projet d'investissement de la start-up

Désignation des équipements	Caractéristiques standards	Fournisseur	Pays d'origine du fournisseur

Fait à, le

Visa du président du conseil scientifique et technique

ANNEXE II

DECISION D'ELIGIBILITE AUX AVANTAGES FISCAUX
(Exonération de la TVA)

Décision n° du

Le président du conseil scientifique et technique de l'établissement de promotion et gestion des structures d'appui aux start-up (Algeria Venture) :

— En application des dispositions de la loi n° 20-16 du 16 Joumada El Oula 1442 correspondant au 31 décembre 2020 portant loi de finances pour 2021, notamment son article 87 ;

— En application du décret exécutif n° 20-254 du 27 Moharram 1442 correspondant au 15 septembre 2020 portant création du comité national de labélisation des « Start-up », des « Projets innovants » et des « Incubateurs » et fixant ses missions, sa composition et son fonctionnement ;

— En application du décret exécutif n° 20-356 du 14 Rabie Ethani 1442 correspondant au 30 novembre 2020 portant création de l'établissement de promotion et gestion des structures d'appui aux start-up et fixant ses missions, son organisation et son fonctionnement ;

— En application des dispositions du décret exécutif n° 21-170 du 16 Ramadhan 1442 correspondant au 28 avril 2021 fixant les conditions et les modalités d'octroi des avantages fiscaux accordés aux entreprises disposant du label « start-up » ou du label « incubateur » ;

Vu la décision d'octroi du label « incubateur » n° du

Délivrée à l'entreprise :

Numéro d'identifiant fiscal :

Décide :

Article 1er : Que les équipements entrant dans la réalisation du projet d'investissement de l'incubateur, dont la liste est jointe en annexe de la présente décision, sont éligibles à l'exonération de la TVA, conformément aux dispositions de l'article 87 de la loi de finances pour 2021.

Article 2 : La présente décision est établie en trois (03) exemplaires originaux, destinés :

- à l'intéressé ;
- aux services fiscaux, territorialement compétents ;
- aux services des douanes.

La liste des équipements entrant dans la réalisation du projet d'investissement de l'incubateur

Désignation des équipements	Caractéristiques standards	Fournisseur	Pays d'origine du fournisseur

Fait à, le

Visa du président du conseil scientifique et technique

Aussi, une liste des investissements éligibles à l'acquisition en franchise de TVA est portée sur la décision d'éligibilité aux avantages fiscaux, dont le modèle est joint en annexe.

Dès lors, les services gestionnaires doivent procéder à la délivrance d'une autorisation d'acquisition en franchise de TVA (série F n°20), et ce, dès réception de la demande introduite par l'entreprise concernée appuyée des documents ci-après :

- Original de la décision d'éligibilité ainsi que la liste des biens éligibles à l'acquisition en franchise de TVA ;
- Copie de factures ou factures pro-forma des biens objet d'acquisition.

Il importe de préciser que la délivrance de l'autorisation d'acquisition en franchise de TVA n'est pas subordonnée à un contrôle préalable, en dehors de la complétude du dossier devant être déposé par l'intéressé à l'appui de sa demande.

S'agissant des acquisitions de biens à l'importation, les services sont instruits à l'effet de ne pas renseigner la partie liée à la contrevaletur en dinar, et ce, afin d'éviter l'établissement de nouvelles attestations en raison de la fluctuation du taux de change, lors des opérations de dédouanement. La contrevaletur en Dinar est à renseigner par le contribuable au moment de la présentation de son dossier de dédouanement.

II- Exonération en matière de TAP:

En vertu des dispositions des articles 86 et 87 précités, les entreprises labellisées bénéficient, de droit, de l'exonération en matière de la TAP, selon le cas, pour une période de quatre (04) ans pour les Startups et de deux (02) ans pour les incubateurs, étant précisé que cette période d'exonération est décomptée de date à date comme suit :

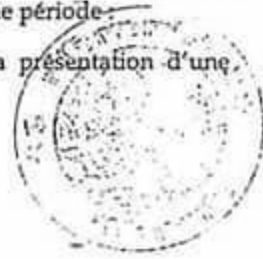
- soit une entreprise labellisée « Start-up » durant le mois de mai 2021 : l'exonération de la TAP est accordée sur la période allant du mois de mai 2021 (G 50 à souscrire au mois de juin) à avril 2025 (G 50 à souscrire au mois de mai).
- soit une entreprise labellisée « Incubateur » durant le mois de juillet 2021 : l'exonération de la TAP est accordée sur la période allant du mois de juillet 2021 (G 50 à souscrire au mois d'août) à juin 2023 (G 50 à souscrire au mois de juillet).

Par ailleurs, l'exonération accordée pour les Startups est susceptible d'être prorogée d'une période d'une année (01) supplémentaire, sous réserve du renouvellement du label par le comité de labellisation à travers l'établissement d'une décision correspondante.

III- Exonération en matière d'IRG ou d'IBS :

Les entreprises précitées bénéficient, également, de l'exonération en matière d'IRG ou d'IBS, selon qu'il s'agisse, respectivement, de personne physique ou morale, et ce, pour une période :

- de quatre (04) ans, extensible d'une (01) année sous réserve de la présentation d'une décision du renouvellement du label, pour les startups ;
- de deux (02) ans, sans aucune extension; pour les incubateurs.



Par ailleurs, il y a lieu de préciser que l'exonération en matière d'IRG ou d'IBS est accordée au prorata temporis.

Le prorata d'exonération devra être déterminé, tenant compte de la date d'octroi du label.

Ainsi, pour la première année de création, il y a lieu de retenir ce qui suit :

- ✓ le numérateur devra correspondre au nombre de mois allant de la labellisation jusqu'au 31/12 de l'année ;
- ✓ le dénominateur correspond au nombre de mois allant de la souscription de la déclaration d'existence jusqu'au 31/12 de la même année.

Pour le décompte des mois, le nombre de jours du premier au 15^{ème} jour est décompté pour un mois et le nombre de jours allant du 16^{ème} au dernier jour du mois n'est pas pris en considération.

Exemple :

Soit une entreprise ayant souscrit la déclaration d'existence au mois de mars 2021 et qui a obtenu son label le mois d'octobre 2021. Le prorata d'exonération à appliquer sur le revenu ou bénéfice, est calculé comme suit :

- ✓ Pour l'année 2021 : soit dix (10) mois d'existence, mais trois (03) mois de labellisation durant l'année 2021. Le prorata d'exonération est égal à 3/10 ;
- ✓ Pour la période 2022 à 2024 : exonération totale de l'IBS ou de l'IRG ;
- ✓ Pour l'année 2025 : soit neuf (09) mois d'exonération. Le prorata est égal à 9/12.

L'attention des services est attirée sur la nécessité d'accorder toute la diligence nécessaire pour le traitement rapide des demandes d'autorisation d'acquisition en franchise de TVA formulées par cette catégorie de contribuables.

Vous voudrez bien assurer une large diffusion de la présente, instruire les services placés sous votre autorité à l'effet d'en assurer une stricte application et me rendre destinataire des éventuelles difficultés rencontrées.



المندوب العامة للتشريع
إحداثيات: عبد اللطيف



تصريح شرفي

بالالتزام بمعايير الأمانة والنزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

أنا الممضي اسفله:

الطالب (ة): بجيتا بيلال المولود(ة) بتاريخ: 1999.06.19 بـ: الجزيرة
الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أور.س.) رقم: 2019384338 الصادرة بتاريخ: 2018.05.13 عن: بلدية المسيلة
المسجل بالسنة الثانية ماستر شعبة: صحة أسنان والبيئة تخصص: صحة أسنان وبيئية صمفة: صمفة خلال السنة الجامعية: 2022-2023
والمعد لمذكرة الماستر التي تحمل عنوان: واقع التدفقات السياحية في دعم المؤسسات
النائية (دراسة حالة للمؤسسات السياحية في مسيلة).

أصرح بشرفي أنني إلتزمت بمراعاة معايير الأمانة والنزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماستر المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: 2023.06.06

التوقيع و البصمة

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Université Mohamed Boudiaf a M'sila

Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et
des Sciences de Gestion



جامعة محمد بوضياف بالمسيلة
Université Mohamed Boudiaf a M'sila

جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: .. العلوم المالية والمحاسبية

Département:

تصريح شرفي

بالالتزام بمعايير الأمانة والنزاهة العلمية في إعداد مذكرة الماستر

أنا الممضي اسقله:

الطالب (ة): جين المصديقة المروحية المولود(ة) بتاريخ: 10/08/2000 ب: المسيلة
الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أ.و.س.) رقم: 202439623 الصادرة بتاريخ: 20/02/2023 عن: بلدية المسيلة
المسجل بالسنة الثانية ماستر شعبية: تسيير وإقتصاد تخصص: حسابات ومالية خلال السنة الجامعية: 2022/2023
والمعد لمذكرة الماستر التي تحمل عنوان: واقع المحفيزات الجمالية في دعم المؤسسات
التأتمنة (دراسة حالة للمؤسسات التأسيسية بـسبب وتسجيل)

أصرح بشرفي أنني إلتزمت بمراعاة معايير الأمانة والنزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز مذكرة الماستر المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: 2023.06.10.05

التوقيع والبصمة

* يحذر كل طالب (ة) نصريها فرديا في حالة إعداد المذكرة من طرف أكثر من طالب(ة) واحد.

** يدرج هذا التصريح ضمن ملاحق المذكرة

الملخص

الملخص:

هدفت هذه الدراسة الى معرفة مدى مساهمة التحفيزات الجبائية في دعم المؤسسات الناشئة حيث تم تسليط الضوء على الدور الذي أصبحت تلعبه المؤسسات الناشئة كونها تمثل مصدر مهم لتوليد الوظائف من خلال الكشف على أهم المفاهيم الأساسية المتعلقة بها، وقد تم إختيار المؤسستين الناشئتين نحلة و يسير كنموذج للدراسة، حيث تم التطرق من خلالهما الى الاطار المفاهيمي والتعرف على أهم التحفيزات الجبائية التي تضمنها قانون المالية 2021 والتي منحتها الدولة الجزائرية في إطار دعم وترقية المؤسسات الناشئة والنهوض بها.

وقد خلصت الدراسة الى أن الإعفاءات والتخفيضات الضريبية من شأنها تحفيز أصحاب الأفكار المبدعة الناشئة على تطويرها و تركيز فقط على كيفية إنشاء مؤسساتهم، من خلال العمل على خلق البيئة الاقتصادية التي تشجع الشباب على المبادرة بإنشاء مثل هذه المؤسسات.

الكلمات المفتاحية:

المؤسسات الناشئة، الضريبة، التحفيزات الجبائية.

Synopsis:

Cette étude visait à déterminer dans quelle mesure les incitations fiscales contribuent à soutenir les institutions émergentes. Le rôle que les institutions émergentes sont devenues une source importante de création d'emplois a été mis en évidence en révélant les concepts de base les plus importants qui leur sont liés. Les deux institutions émergentes Nahla et Yessir ont été choisies comme modèle pour l'étude. À travers eux, le cadre conceptuel a été discuté et les incitations fiscales les plus importantes garanties par la loi de finances 2021, qui ont été accordées par l'État algérien dans le cadre du soutien et de la promotion des institutions émergentes.

L'étude a conclu que les exonérations fiscales et les réductions motiveraient les propriétaires d'idées créatives émergentes à les développer et à se concentrer uniquement sur la création de leurs institutions, en s'efforçant de créer un environnement économique qui encourage les jeunes à initier la création de telles institutions.

Mots clés:

Start-ups, fiscalité, incitations fiscales.

Synopsis:

This study aimed to find out the extent to which tax incentives contribute to supporting emerging institutions. The role that emerging institutions have become an important source of job generation was highlighted by revealing the most important basic concepts related to them. The two emerging institutions Nahla and Yessir were chosen as a model for the study. Through them, the conceptual framework was discussed and the most important tax incentives guaranteed by the finance law 2021, which were granted by the Algerian state in the framework of supporting and promoting emerging institutions.

The study concluded that tax exemptions and discounts would motivate the owners of emerging creative ideas to develop them and focus only on how to create their institutions, by working to create an economic environment that encourages young people to initiate the establishment of such institutions.

Key words:

Start – ups, taxation, tax incentives.