



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة 20 أوت 1955 - سكيكدة



START-UP COUNSEL

CONSEIL JURIDIQUE POUR START-UP

عنوان المشروع:

منصة استشارات قانونية للمؤسسات الناشئة.

مشروع لنيل شهادة مؤسسة ناشئة في إطار القرار الوزاري 1275

السنة الجامعية:

2026/2025

بطاقة المعلومات:

1. فريق الاشراف:

زيان هدى	أستاذة محاضرة قسم ب "حقوق".
عبد الباقي أميرة	أستاذة محاضرة قسم أ "اقتصاد".
سلطاني عبد الحميد	مهندس رئيسي في الإعلام الآلي.

2. فريق العمل:

فريق المشروع	التخصص	الكلية
كعوان زبيدة	حقوق	كلية الحقوق والعلوم السياسية
لشهب سمية	اقتصاد	كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
بلقاسم بن علي أية	حقوق	كلية الحقوق والعلوم السياسية
دقيش لينة ملاك	حقوق	كلية الحقوق والعلوم السياسية

Contents

5.....	مقدمة:	
7.....	1. فكرة المشروع:	
7.....	2. القيم المقترحة:	
8.....	3. أهداف المشروع:	
8.....	أولاً: الأهداف:	
9.....	ثانياً: أنواع الاستشارات المقدمة:	
10.....	ثالثاً: أسعار الخدمات الاستشارية:	
11.....	4. فريق العمل:	
12.....	5. جدول زمني لتحقيق المشروع:	
14.....	1. طبيعة الابتكارات:	
14.....	2. مجالات الابتكارات:	
16.....	1. عرض القطاع السوقي:	
16.....	2. قياس شدة المنافسة:	
18.....	3. تحليل Pestel:	
22.....	1. تقديم الخدمة:	
22.....	2. التمويل:	
23.....	3. اليد العاملة:	
23.....	4. الشراكات الرئيسية:	
25.....	1. حساب رقم الاعمال:	
25.....	2. مختصر:	
26.....	3. الميزانية:	
27.....	4. جدول حسابات النتائج:	
28.....	5. جدول تدفقات الخزينة (الطريقة الغير مباشرة):	
33.....	3. المخطط العملي لبنية التطوير:	
33.....	4. التقنيات الأساسية المعتمدة في تطوير المشروع:	
34.....	5. طريقة عمل المنصة:	
35.....	6. بعض الواجهات الأساسية للمنصة:	



مقدمة

مقدمة:

تعتبر المؤسسات الناشئة في الدولة الجزائرية في الآونة الأخيرة المحرك المستحدث للنمو بالقيمة الاقتصادية للدولة، بحيث تضع الجزائر رهان على قدرة الشباب على خلق ابتكارات تدعم القطاع الاقتصادي الوطني وتخلق ديناميكية في سوق الأعمال، ولكن يبقى ذات الاشكال قائم بالنسبة لأصحاب المؤسسات الناشئة بحيث يجدون أنفسهم أمام تحدي جوهري يتمثل في التعقيدات القانونية ونقص المعرفة القانونية المختصة، وذلك راجع للتعديلات التشريعية المستمرة والتعقيدات الإدارية وهذا ما يشكل عائق أمام إنطلاق المشاريع الريادية.

وعليه تأتي مذكرتنا في محاولة لوضع حد للإشكال القائم من خلال الدراسة المعمقة للإطار القانوني المنظم لبيئة المؤسسات الناشئة، وتحديد المعوقات التي تقف في وجه أصحاب المشاريع الابتكارية للتقدم في عملية انجار وتجسيد أفكارهم، ولاسيما التركيز على الجوانب القانونية التي تشكل حماية قانونية لأصحاب هذه المؤسسات، وبذلك تكون منصتنا الرقمية تقدم حولا واقعية وعملية وتقدم استشارات قانونية دقيقة وموجهة حصرا للمؤسسات الناشئة.

ومن هنا تطرح الإشكالية التالية: إلى أي مدى يمكن لمنصة رقمية متخصصة في الاستشارات القانونية أن تساهم في تسهيل وصول المؤسسات الناشئة إلى الخدمات القانونية وتقليل العوائق التي تواجهها في مختلف مراحل انشائها وتطورها؟

وللإجابة عنها إعتمدنا على مجموعة من العناوين المبينة أعلاه في فهرس المحتويات.



المحور الأول: تقديم المشروع

1. فكرة المشروع:

في إطار التوجهات الإستراتيجية التي تبنتها وزارة التعليم العالي والبحث العلمي بقيادة السيد الوزير الذي اقتبس توجه سيادي جديد يندد بخلق ثورة مقاولاتية في حرم الجامعات الجزائرية، موجهها بذلك أنظاره إلى فئة من المشاريع التي تبرز بوصفها مؤسسة ناشئة والتي تعمل على جر أقطار التنمية الاقتصادية، وتكريسا لذلك صدر القرار الوزاري رقم 1275 الذي يدعم خلق بيئة حاضنة لهذه المؤسسات وفي إطار سياسة التدعيم المتواصل في تجسيد هذه الفكرة تولدت لدى الطلبة روح الابتكار و الانخراط في المشاريع ونرى أن الفئة الأكثر احتكاكا واندماجا بهذا المجال هم أصحاب التخصصات العلمية والتقنية بمختلف مجالاتها وبسبب التخصص الحصري الذي يرتادونه تبرز فيهم ثغرة الافتقار إلى الثقافة القانونية التي ينفرد بها متخصصو كليات الحقوق، وفي إطار الفراغ القانوني الذي يعيشه هؤلاء تجد مشاريعهم عوائق وصعوبات تحول دون تحقيق الهدف من وجودها فيجد المبتكر نفسه أمام حيرة تتأرجح بين تطوير ابتكاره وضياعه في متاهات النصوص التشريعية.

وعليه تأتي منصتنا الرقمية المبتكرة كحل جذري لهذه المعضلة فهي تأخذ صفة الرابط أو الوسيط الرقمي الذي يجمع بين الابتكار التقني و الخبرة القانونية، منصتنا الاستشارية تقدم دليل قانوني يتسم بالذكاء والدقة ويمهد بطريقة سلسلة ومرنة للمبتكر في ترجمة ابتكاره إلى مؤسسة قانونية تتمتع بجدار حماية مستوفية بذلك كل شروط تأسيسها، ونضيف إلى ذلك المرافقة القانونية للشركة منذ ولادتها إلى أن تدخل سوق المنافسة فما على المبتكر إلا أن يصب جل اهتمامه على مشروعه وزاده المعرفي أما المنصة فتقوم بإحاطته بكل الجوانب القانونية من البداية إلى النهاية وتحميه من الملاحقة التشريعية.

2. القيم المقترحة:

- الوساطة: تعمل المنصة كوسيط يربط بين أصحاب المؤسسات الناشئة ومحامين ومستشارين قانونيين أكفاء.
- مرافقة الشركات الناشئة: يتجلى ذلك في اختيار الشكل القانوني المناسب لاحتوائها والذي يضمن استحداث مظلة ضريبية لتخفيف الأعباء المالية.
- رقمنة خدمات الإستشارة: تقديم خدمات استشارية عبر منصة رقمية، حجز المواعيد، استشارات عن بعد، مكتبة قانونية، مما يقلل الوقت والتكاليف.
- تقليل الأخطاء القانونية: يكون ذلك في المراحل الأولى من إنشاء الشركات الناشئة والحماية من الثغرات القانونية التي تعيق تأسيسها أو نموها في مراحل لاحقة.

- تقليل تكلفة الخدمة: كون المؤسسات الناشئة هي من أعمال الطلبة وما نريد الوصول إليه أن غالبية الطلبة لا مورد مالي مستمر لديهم وعليه تقليل المبلغ المالي المستحق مقابل الخدمة يعتبر أكبر حافز للاعتماد عليها.
- الملائمة وسهولة الاستخدام: لأن المنصة تهدف إلى التوافق مع بيئة رواد الأعمال بحيث تختصر الوقت والمسافة وتقدم واجهة واضحة تتميز بالسهولة والمرونة في تحديد مواعيد لقاء المستشارين أما عن الاستخدام تمكن الكل من زيارتها لتوفر خيار تعدد اللغات وقابلية الاستخدام في كل الأجهزة.
- تسهيل الوصول إلى الاستشارة المتخصصة: تمكين المؤسسات الناشئة من الحصول على استشارات قانونية موثوقة بسرعة وتكلفة أقل مقارنة بالمكاتب التقليدية.
- دعم بيئة ريادة الأعمال في الجزائر: المساهمة في رفع نسبة بقاء المؤسسات الناشئة عبر توفير دعم مستمر ومهيكل.

3. أهداف المشروع:

أولاً: الأهداف:

■ الأهداف قصيرة الأجل:

- انطلاقة تعتمد على توفير الميزات الأساسية للمنصة كحجز المواعيد ودرشة كتابية للتأكد من برمجية المنصة وبأقل التكاليف.
- التعاقد مع نخبة من المحامين المعتمدين والاعتماد على سياسية العمولة بمعنى تقديم استشارة يقابلها عمولة لتخفيف ثقل الرواتب الشهرية.
- تحقيق على الأقل عدد معتبر من العملاء يتراوح بين 70 إلى 90 عميل مع تقديم أجود الخدمات بهدف تحسين سمعة المنصة.
- تأمين خصوصية للمنصة ضماناً للحماية القانونية كونها فنية.

■ الأهداف متوسطة الأجل:

- تحقيق التغطية المالية بحيث المداخيل التي تتحصل عليها المنصة تغطي المصاريف التي يتم انفاقها والاقساط البنكية التي تدفع.
- استحداث الأنظمة الآلية والرقمية لتسهيل العمليات الإدارية وإعداد الفواتير وإبرام العقود وبذلك تقليل عدد الموظفين والاستفادة من الرواتب غير المدفوعة لتوفير حاجيات أكثر أهمية.

- بداية عملية إطلاق باقات الاشتراك عن طريق إدماج أكثر من خدمة واعتمادها كمدخول شهري بدلا من استخدام الاستشارات ذات الوتيرة المتقطعة كمدخول.
- الانفتاح الخارجي عن طريق إبرام عقد مع حاضنة الأعمال الجامعية بحيث تتولى الأخيرة عملية الترويج غير المباشرة للمنصة بتوجيه الطلبة ذوي مشاريع المؤسسات الناشئة إلى المنصة لمرافقتهم في مشاريعهم.
- الأهداف طويلة الأجل:
- الدخول إلى عالم الرقمنة الفعلي وتكوين مكتبة قانونية ذكية بحيث يتم تجميع الخدمات المقدمة في شكل مدونات وطرحها في المنصة حتى يتسنى الاطلاع عليها بمقابل رمزي.
- الإنفكاك الفعلي عن القروض بمعنى تسديد كل الأقساط المالية التي كانت الداعم الأصلي في انشاء هذه المنصة.
- إدماج الذكاء الاصطناعي كآلية سريعة للرد على الاستفسارات المطروحة وتوجيه كل استفسار بطريقة أتمتية إلى المستشار المختص والتكلفة المطلوبة والإجراءات.
- تعميم نشاط المنصة بحيث يشمل كل ولايات الجزائر ولا يقتصر على نطاق جغرافي بسيط إضافة إلى محاولة جعل المنصة معترف بها كمرجع قانوني ودليل أساسي تعتمد عليها المؤسسات الناشئة في كامل أقطار الدولة.

ثانيا: أنواع الاستشارات المقدمة:

خدمات أساسية:

■ إنشاء الشركات:

- اختيار الشكل القانوني (SARL,EURL...)

- إعداد القانون الأساسي

- إجراءات التسجيل

■ العقود:

- صياغة عقود الشراكة، عقود العمل، عقود الخدمات

- مراجعة العقود

■ التحقق من الالتزام بالقانون التجاري:

- النزاعات التجارية

- المسؤولية القانونية
- شروط البيع
- التحقق من الالتزام بالقانون الرقمي:
- التجارة الالكترونية
- حماية المعطيات
- الملكية الفكرية
- العلامة التجارية
- حماية ملكية الفكرة
- استشارات سريعة (Quick legal help):
- أسئلة قانونية يومية

ثالثاً: أسعار الخدمات الاستشارية:

- نموذج ذكي
- استشارة بسيطة (15-20 دقيقة) 1500-3000 دج
- لجذب الطلبة والمبتدئين
- استشارة معمقة (30-60 دقيقة) 3000-7000 دج
- لرواد الأعمال
- صياغة أو مراجعة عقد 5000-15000 دج (حسب تعقيد العقد)
- اشتراك شهري 5000-15000 دج

يشمل:

- عدد معين من الاستشارات
- متابعة قانونية

4. فريق العمل:

لتحقيق النجاح في هذا المشروع تم تكوين فريق من 04 أفراد لديهم هدف مشترك وهم:

- الطالبة 01: كعوان زبيدة المسجلة في السنة الثانية ماستر تخصص قانون أعمال
- الطالبة 02: بلقاسم بن علي اية المسجلة في السنة الثانية ماستر تخصص قانون أعمال
- الطالبة 03: لشهب سمية المسجلة في السنة الثانية ماستر تخصص اقتصاد نقدي ومالي
- الطالبة 04: دقيش لينة ملاك المسجلة في السنة الثانية ماستر تخصص قانون أعمال

ولإنجاز الهدف المشترك من هذا المشروع فقد تم التنسيق وتوجيه كل طالب حسب مواهبه في انجاز المهمة المطلوبة وهذا لغرض تعزيز التعاون وتحقيق النجاح وتمثل دور كل طالب على النحو التالي:

- كعوان زبيدة تمثل دورها في وضع استراتيجية المشروع، الاشراف العام على المشروع ودراسة الجدوى.
- بلقاسم بن علي اية تمثل دورها في انجاز نموذج العمل التجاري والتحكم في الجانب التقني.
- لشهب سمية تمثل دورها في متابعة الميزانية والتخطيط المالي.
- دقيش لينة ملاك تمثل دورها في التحليل الاستراتيجي للسوق.

وبالإضافة الى اشراف ومتابعة كل من السيد سلطاني عبد الحميد في الجانب التقني والدكتورة أميرة عبد الباقي في الجانب الاقتصادي والدكتورة زيان هدى في الجانب الاستشاري القانوني.

5. جدول زمني لتحقيق المشروع:

تنفيذا لمشروعنا بطريقة دقيقة قمنا بإعداد الجدول الزمني التالي بيانه الذي يوضح المسار الدقيق للمشروع من البداية إلى غاية اخراج المنصة إلى سوق العمل.

الأنشطة والأعمال	فيفري	مارس	أفريل	ماي	جوان
جمع البيانات	X X X X	X X			
تحديد الاستشاريين القانونيين	X	X			
دراسة السوق		X X	X X X X		
تصميم المنصة	X X X X	X X X X	X X X X	X X X X	
واجهة المنصة	X X				
دراسة الجدوى		X X X X	X X X X	X X X X	
تسويق المنصة				X X X X	X X X X



المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

يعد الابتكار عنصرا محوريا في تطوير المشاريع لما يعكسه من تميز في الطرح واستجابة لحاجات ميدانية غير تقليدية وفعالية ويزر الابتكار في مشرونا فيما يلي:

1. طبيعة الابتكارات:

يمكننا تصنيف المشروع من ناحية طبيعته أو نوع الابتكار إلى ابتكار تكنولوجي بحيث يعطي هذا المشروع قيمة مضافة تتمثل في كونه يوفر التطبيق ابتكارات جديدة في السوق الجزائرية تتمثل في وجود وسيط رقمي يربط بين عارض خدمة الاستشارات وطالب الخدمة فهي منصة تهدف إلى القضاء على بيروقراطية المكاتب والطرق الكلاسيكية في الاستشارات القانونية واستبدالها بخوارزمية مستحدثة تضمن توزيع الملفات بطريقة آلية إلى المستشار المختص وتفعيل نظام العقود النموذجية لاختزال الإجراءات المطولة وميزات أخرى ترتقي بها لتصبح أول منصة متكاملة من هذا النوع في السوق الجزائري.

2. مجالات الابتكارات:

تتمثل مجالات الابتكار في مشرونا كونه:

- طريقة مبتكرة وحديثة في تقديم الخدمة للعملاء: تقدم المنصة الرقمية خدماتها للمستثمرين بأسلوب جديد ومبتكر ومختلف عن الطرق التقليدية.
- يسهل ويبسط عمليات التواصل: يجعل الاتصال بين المرشد والعميل أسهل وأسرع من خلال المنصة الرقمية.
- يوسع نطاق الخدمات الاستشارية: ليشمل المناطق النائية باستخدام تقنيات الاتصال الحديثة.
- الاعتماد على خدمات الذكاء الاصطناعي: لتسهيل عمل المنصة في حجز الاستشارات وتقديم الخدمات الارشادية والوصول والتواصل مع المستشارين.
- توفير وسائل الدفع الالكترونية: لتتناسب مع الجميع وتستعمل عملية الدفع على جميع المستخدمين.
- حرية التواصل بين المستشارين وطالبي الخدمة: اذ توفر المنصة تواصل مرئي بمكالمات فيديو صوتي او رسائل نصية عبر الانترنت.
- عرض تقنية حجز استشارة سريعة على مدار الساعة وطيلة الأسبوع.



المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

إن عملية دراسة وتأسيس أي مشروع ابتكاري يفرض بضرورة الحال تحليل البيئة التي ينشط فيها هذا الابتكار كونه من المستحيل أن يكون بمعزل عنه وعليه نظرا للأهمية التي يكتسبها هذا المشروع كان من الضروري التعمق في دراسة البيئة الخارجية والداخلية له لتحديد الفرص والتحديات ولفهم احتياجات الفئة المستهدفة بما يضمن ملائمة المشروع مع متطلبات السوق وسيكون تحليل السوق كالتالي:

1. عرض القطاع السوق:

- السوق المستهدفة: هي الشريحة الأصلية التي توجه إليها هذه المنصة جهودها التشغيلية والتسويقية في فترة الانطلاق الأولية ومن خلالها تبنى الثقة أولا وتحقق الإيرادات المالية وتمثل في: الطلبة المسجلين ضمن القرار 1275 الموجهين لإنشاء مؤسسات ناشئة كونها فاعلة في المجال الاقتصادي كما أنهم بحاجة إلى مرافقة متخصصة تبرز في مراحل معينة من عمر هذه المؤسسة تبتدى بالتأسيس والإنشاء وتنتهي بالدخول إلى السوق.
- السوق المحتملة: إن التوسع في آفاق هذه المؤسسة يساعد في توسيع النشاط والخدمات المقدمة لتشمل بذلك الشركات الصغيرة والمتوسطة ولما لها التوسع أكثر لتغطية الاستشارات القانونية لجميع أشكال الشركات المنصوص عليها ضمن التشريع الجزائري والموجودة في الواقع العملي.

2. قياس شدة المنافسة:

يمكننا تقسم مجموع المنافسين إلى فئتين وهي:

- المنافس المباشر: غياب منصات رقمية تقدم ذات الخدمات للمؤسسات الناشئة وعليه تعتبر منصتنا هي أول منصة تجسد هذا النوع من المؤسسات الناشئة وعليه نستنتج أنه لا منافس مباشر لها.
- المنافس الغير مباشر: يعتبر المستشارين القانونيين الكلاسيكيين بمعنى الموجودين على مستوى المكاتب التقليدية من بين المنافسين الغير مباشرين للمنصة ولاسيما المنصات الرقمية الأخرى التي تقدم خدمات استشارية للشركات بمختلف أنواعها.

يعتبر تحليل SWOT في عالم المقاولاتية من أشهر الأدوات المستخدمة في التحليل الاستراتيجي، بل وأكثرها كفاءة وهو نموذج رباعي يقيم المشروع الابتكاري ويعتمد في ذلك على تحليل بيئته الداخلية والخارجية بحيث يحدد نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات المتعلقة بالمشروع:

- تحليل البيئة الداخلية:

نقاط القوة:	نقاط الضعف:
- تعتبر رائدة في مجال الاستشارات القانونية للمؤسسات الناشئة كونها الوحيدة في الجزائر. - تقدم أجود الخدمات بسبب تعاقدها مع مستشارين معتمدين وإقرارها لتكاليف مقبولة. - الاعتماد على تكنولوجيا متقدمة وموثوقة - إضافة إلى إدراج الذكاء الاصطناعي في أعمالها. - سهولة وليونة الاستخدام وذلك بسبب الواجهة المعتمد عليها لأنها سلسلة في الاستعمال.	- تعتبر المنصة فنية في الميدان وعليه نعاني من فكرة أنها غير معروفة. - نقص الوعي في المجتمع بكفاءة هذا النوع من المشاريع وعليه تردد العملاء ونقص ثقة الأفراد. - نقص الموارد التمويلية للمشروع. - إشكالات المنصة والحاجة إلى صيانة دورية.

■ تحليل البيئة الخارجية:

الفرص:	التحديات:
- الدعم الحكومي ولاسيما التشريعي والوزاري خاصة القرار 1275. - غياب المنافسة المباشرة المتخصصة في ذات الخدمات. - بناء آفاق مستقبلية تعتمد على الوصول إلى جمع آخر من الفئات القابلة للاستهداف. - مواكبة الرقمنة في القطاعات والاعتماد على الوسائط التكنولوجية.	- التحفظات التي يمكن أن يثيرها أصحاب المكاتب الكلاسيكية بسبب التخوف من الاستغناء عنهم. - ظهور منافسين جدد. - التعديلات القانونية المختلفة وعدم الاستقرار التشريعي. - ضعف المنصة وعليه قابليتها للاختراق وتسرب البيانات. - رهبة الأفراد من سياسية الدفع الالكتروني وتفضيل الطرق التقليدية.

3. تحليل Pestel:

يعد هذا التحليل وسيلة استراتيجية مهمة بحيث يهدف إلى تحليل العوامل السياسية والاقتصادية، الاجتماعية، التكنولوجية، والبيئية لاسيما القانونية والتي تؤثر على سياق العمل التجاري أو المشروع ويساعد هذا التحليل على تحديد العوامل والظروف التي تؤثر على نشاط المشروع ويحدد تبعاً لذلك استدامته في مجال التنافسية

■ العوامل السياسية: (political factors) تتبنى الدولة حديثاً سياسة خلق الاستقرار على صعيدين الإداري والسياسي وهذا ما يعكس جملة من التأثيرات التي قد تكون سلبية في شق منها أو إيجابية في شق آخر اما عن السلبية منها نذكر:

- التعديلات القانونية في الاحكام والتنظيمات القانونية
 - الغموض الذي يعتري الاستشارات الالكترونية وعدم تطرق التشريعات لهذه الفكرة وسن قوانين لتنظيمها
 - سيادة البيروقراطية في المكاتب التقليدية
 - التقلبات السياسية وتأثيرها السلبي في الاستثمارات الخاصة
- اما الإيجابية فتتمثل في:

- تبني الحكومة لفكرة رقمنة الخدمات
- دعم الحكومة لسياسة تشجيع المؤسسات الناشئة
- استحداث هيئات مكلفة بدعم المشاريع الصغيرة خاصة تلك التي تساعد في ريادة الاعمال
- تعزيز الثقة في الخدمات المقدمة انطلاقاً من بناء نظام قانوني يستمد أساسه من استقرار النظام التشريعي في الدولة

■ العوامل الاقتصادية: (economic factors) تتمثل في مجموعة العوامل ذات الصلة بالوضع الاقتصادي الراجح في الدولة ومدى قدرة العملاء على اللجوء الى هكذا نوع من الاستشارات وهذه الأخرى تؤثر بصورة سلبية وإيجابية على المشروع فتتمثل السلبية منها في:

- انخفاض القدرة الشرائية لأصحاب المؤسسات الناشئة
- الازمات الاقتصادية وانعكاساتها على المؤسسات الصغيرة
- المنافسة في إطار الأسعار بين المنصات الالكترونية والمكاتب التقليدية
- تضخم تكاليف التشغيل

وتتمثل الإيجابية في:

- ارتفاع الاقبال على سوق المؤسسات الناشئة مما يزيد إمكانية اللجوء الى الاستشارات
- نقص تكلفة الاستشارات القانونية الالكترونية مقارنة بتلك المحصلة من طرف المكاتب التقليدية
- تحقيق السرعة في إتمام العمليات المطلوبة وبالتالي إمكانية مباشرتها لاعمالها في وقت قياسي
- تعتبر المنصة لها خاصية قابلية التوسع بمعنى قابليتها للوصول الى فئة جديدة من المؤسسات التي تستفيد من خدماتها واطافة الى ذلك يمكنها مضاعفة العمال باستخدام الذكاء الاصطناعي بدلا من المجهودات البشرية

■ العوامل الاجتماعية: (social factors) تجتمع مجموعة من العوامل لتحدد الظروف الاجتماعية التي تأثر على المشروع وتنعكس بالسلب والايجاب عليه وهي:

تتمثل التأثيرات السلبية في:

- نقص الثقافة القانونية لأصحاب المؤسسات الناشئة
- اعتماد الأغلبية على اللجوء الى المكاتب التقليدية للحصول على الاستشارات
- تعتبر منصتنا مؤسسة ناشئة وعليه لا يتم الاعتماد عليها لضعف الثقة في هذا النوع من المؤسسات

اما التأثيرات الإيجابية فهي:

- زيادة نسبة الاعتماد على الخدمات والاستشارات عن بعد
- الوعي بضرورة الحماية لحقوق الملكية الفكرية
- اهتمام الأفراد والشركات بالوعي القانوني والإجراءات المثلى
- العوامل التكنولوجية: (technological factors) في وقتنا الحالي لا يخلو أي مجال من استخدام التكنولوجيا المتطورة للرقى بالمشاريع والمؤسسات بغض النظر عن نوعها وتنعكس بطريقتين بصفة إيجابية او سلبية

تتمثل السلبية منها في:

- إشكالات الامن السيبراني ومعضلة تسرب البيانات

- الحاجة الملحة التي تقتضي استحداث أنظمة قانونية أكثر نجاعة في المجال القانوني
- الأسعار الخيالية لتطوير البنية التكنولوجية
- اما عن الإيجابية منها فهي:
- الاعتماد على الذكاء الاصطناعي في عمليات تحليل وصياغة العقود
- التسهيلات المكرسة في عمليات الاستشارة الرقمية
- تنعكس التكنولوجيا المتطورة على الرفع من جودة الخدمات المقدمة
- العوامل البيئية: (environmental factors) على الرغم من نقص التأثيرات البيئية على القطاع القانوني مقارنة بنظرائه في قطاعات أخرى إلا أنها ذات أهمية تتمثل الانعكاسات السلبية في:
- الحاجة الى الطاقة لخلق بنية رقمية سليمة
- ضرورة الخضوع والامتثال الى القواعد والمعايير البيئية اللازمة في بناء البيانات والمكاتب وتتمثل الانعكاسات الإيجابية في:
- فكرة الاعتماد على الاستشارات الرقمية تقلل من استهلاك الورق
- نقص عمليات تنقل العملاء من مكان الى اخر والاعتماد على المنصة كصديقة للبيئة
- العوامل القانونية: (legal factors) وهي لب مشروعا كونها الأكثر اعتمادا وتنقسم هي الأخرى الى تأثيرات سلبية وهي:
- عدم وجود استقرار تشريعي
- القيود المتعلقة بممارسة هذا النوع من النشاطات
- اشكالية التعرض الى مسالة قضائية
- والايجابية تتمثل في:
- وجود احكام قانونية صارمة تنظم الاستشارات القانونية
- زيادة حاجة الشركات للامتثال القانوني
- الرسكلة القانونية لقواعد التجارة الالكترونية وحماية البيانات



خاتمة

في النهاية، هذا المشروع ليس مجرد فكرة تقنية أو منصة رقمية، بل هو محاولة حقيقية لمساعدة أصحاب المؤسسات الناشئة على تجاوز واحدة من أصعب العقبات التي يواجهونها، وهي الجانب القانوني. فالكثير من رواد الأعمال لديهم أفكار قوية لكنهم يترددون أو يخطئون بسبب نقص التوجيه القانوني المناسب.

هذه المنصة جاءت لتقريب القانون من الناس، وجعله أبسط، أوضح، وأسهل في الوصول، بحيث يجد صاحب المشروع من يرشده في الوقت المناسب دون تعقيد أو تكلفة كبيرة. ومع الوقت، يمكن أن تتحول إلى مساحة ثقة يعتمد عليها كل من يريد بناء مشروع بطريقة صحيحة وآمنة.

يبقى نجاح هذا المشروع مرتبطاً بمدى فهمه لاحتياجات المستخدمين، وقدرته على التطور معهم، لأن عالم الأعمال يتغير بسرعة، ومن يواكب هذا التغيير هو من يستمر.

والأمل أن تكون هذه المنصة خطوة صغيرة لكنها مؤثرة في دعم بيئة ريادة الأعمال، ومرافقة كل من يحاول أن يبلغ طريقه بثقة.