

مركز البيان للدراسات والتخطيط
Al-Bayan Center for Studies and Planning



رؤية مستقبلية لتطور موقف المشرع العراقي بشأن الشركات الناشئة طبقاً للتجارب الدولية المشابهة

د. حيدر داود سلمان



رؤية مستقبلية لتطور موقف المشرع العراقي بشأن الشركات الناشئة
طبقاً للتجارب الدولية المشابهة

سلسلة اصدارات مركز البيان للدراسات والتخطيط / قسم الابحاث
/ الدراسات الاقتصادية

الاصدار / الاقتصاد والتنمية

الموضوع / شؤون إقليمية ودولية

د. حيدر داود سلمان / أستاذ القانون التجاري في كلية القانون والعلوم السياسية - الجامعة

عن المركز

مركزُ البيان للدراسات والتخطيط مركزٌ مستقلٌ، غيرٌ ربحيٌّ، مقرُّه الرئيس في بغداد، مهمته الرئيسة -فضلاً عن قضايا أخرى- تقديم وجهة نظر ذات مصداقية حول قضايا السياسات العامة والخارجية التي تخص العراق بنحو خاص، ومنطقة الشرق الأوسط بنحو عام. ويسعى المركز إلى إجراء تحليلٍ مستقلٍ، وإيجاد حلول عملية جليّة لقضايا معقدة تهتمُّ الحقلين السياسي والأكاديمي.

ملحوظة:

لا تعبّر الآراء الواردة في المقال بالضرورة عن اتجاهات يتبناها المركز، وإنما تعبّر عن رأي كاتبها.

حقوق النشر محفوظة © 2024

www.bayancenter.org

info@bayancenter.org

Since 2014

I. الملخص التنفيذي:

- تبسيط إجراءات تسجيل الشركات، والتركيز على مجانية التسجيل إلى جانب تبسيط الإجراءات التي تستهدف تقليل العقبات البيروقراطية. كما أنه سيكون من الضروري إتاحة القدرة على تسجيل الشركات عبر الإنترنت كما نصت عليه مجموعة من القوانين، منها القانون الإيطالي وقانون تسجيل الأعمال في دبي.
- الحوافز الضريبية، وتتمثل بمنح امتيازات ضريبية لمدة محددة لا تقل عن أربع سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة، وتمنح امتيازات أخرى تتضمن عدداً من الإعفاءات، منها الإعفاء الكلي من الرسم على الأنشطة المهنية، والإعفاء الكلي من الضريبة على أرباح الشركات، والإعفاء الكلي من الرسم على القيمة المضافة في حالة اقتناء معدات لها علاقة مباشرة بتنفيذ المشاريع الاستثمارية المتعلقة بالنشاط الذي يتم مزاولته.
- الخضوع إلى 5% فقط من الرسوم الكمركية في حالة اقتناء معدات لها علاقة مباشرة بتنفيذ المشاريع الاستثمارية المتعلقة بالنشاط الممارس.
- حماية الملكية الفكرية: تعزيز قوانين الملكية الفكرية لحماية الابتكارات وتشجيع الإبداع بين الشركات الناشئة.
- الوصول إلى التمويل: إنشاء آليات لتسهيل الوصول إلى التمويل، مثل القروض الصغيرة والمنح ورأس المال الاستثماري، التي تستهدف الشركات الناشئة على وجه التحديد. خصوصاً وأن الشركات الناشئة في العراق تعتمد بنسبة مرتفعة على المدخرات الشخصية لأفراد أصحاب المشاريع مع قدرة ضعيفة في الوصول إلى التمويل الرسمي المصرفي.
- إنشاء إطار تنظيمي واضح وقابل للتنبؤ يحدد حقوق ومسؤوليات رواد الأعمال، ويقلل من الغموض في مستقبل الشركات الناشئة. يهدف هذا إلى إدخال مفهوم مسرعات الأعمال من الناحية التنظيمية، والتي تهدف إلى فهم الاحتياجات التنظيمية للمشروعات الناشئة.
- النظام البيئي الداعم: تشجيع تطوير حاضنات الأعمال، ومسرعات الأعمال، وبرامج التوجيه والإرشاد لدعم الشركات الناشئة.
- تعديل نظام المشتريات الحكومية العامة بما يتيح للشركات الناشئة الوصول إلى العروض والمشتريات الحكومية. وهذا الأمر يزيد من احتمالية فرص النمو للشركات الناشئة من خلال الدخول إلى نظام التعاقدات الحكومية العامة.
- بناء القدرات والتدريب: من خلال الاستثمار في برامج التدريب لرواد الأعمال حول الامتثال القانوني، وإدارة المالية، والوصول إلى السوق.

II. المقدمة

تعد البيئة التجارية مهد القانون التجاري الذي وُجد في كنفها وتطور واتسع مع مرور الوقت تبعاً لتطور واتساع هذه البيئة. فالتجارة من الناحية الاقتصادية تعد أحد أعمدة علم الاقتصاد الثلاثة: الإنتاج، والتبادل، والاستهلاك. فالتبادل يعبر بشكل صريح عن المفهوم الاقتصادي للتجارة، وقوامه تبادل السلع والخدمات بين أفراد المجتمع. وبهذا المفهوم، فإن التجارة لا تشمل كل أوجه النشاطات الاقتصادية، بل ينصرف معناها إلى نطاق ضيق منها. وبذلك يتضح اقتراب المعنى اللغوي من المعنى الاقتصادي لمفهوم التجارة، واللذين يعبران عن معنى محدد لها يتمثل في التداول أو التبادل للأموال بالبيع أو الشراء.

لذا كان لزاماً على الباحثين والمختصين في المجال القانوني بسط الدراسات القانونية على الجانب الاقتصادي، بل ويجب أن تكون تلك الدراسات مواكبة لأي تطور اقتصادي إذا ما أريد لأي بلد أن يحقق التطور والازدهار.

ومن بين الأنظمة التي اكتشفها رواد الاقتصاد حديثاً هو ما يُسمى بـ (الشركات الناشئة)، المختلف في نشأتها وماهيتها ومدى تمايزها عن الشركات التقليدية المعروفة في قوانين الشركات.

وتبرز أهمية دراسة هذه الشركات بصورة معمقة مستقبلاً في أنها تدفع بعجلة الاقتصاد الوطني الخاص إلى الامام، وتشجيع صغار المستثمرين على الابتعاد عن نمطية التفكير لدى الشباب من القطاع العام إلى القطاع الخاص، إذ تستفيد المؤسسات الناشئة الحاصلة على شهادة التأسيس بالنسبة لبعض القوانين التجارية الإقليمية، لمدة أربع سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة- من امتيازات مهمة تتضمن عدداً من الإعفاءات، منها الإعفاء الكلي من الرسم على الأنشطة المهنية، الإعفاء الكلي من الضريبة على أرباح الشركات، والإعفاء الكلي من الرسم على القيمة المضافة في حالة اقتناء معدّات لها علاقة مباشرة بتنفيذ المشاريع الاستثمارية المتعلقة بالنشاط الممارس، والخضوع إلى 5% فقط من الرسوم الجمركية في حالة اقتناء معدّات لها علاقة مباشرة بتنفيذ المشاريع الاستثمارية المتعلقة بالنشاط الممارس.



وفقاً إلى برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، فإن الشركات الناشئة في العراق تواجه تحديات مرتبطة بالقوانين واللوائح المتعلقة بتسجيل الأعمال، إذ تجد الشركات أن التحول إلى العمل الرسمي أمر مرهق ويستغرق وقتاً طويلاً. وتشير الإحصاءات إلى أن 39.1% من الشركات الصغيرة والمتوسطة تفتقر إلى المعلومات حول عمليات التسجيل، في حين أن 9.9% الأخرى لديها مخاوف بشأن متطلبات الإبلاغ والتقارير التي قد تنجم عن التسجيل. ولذلك، ترتفع عدد المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة غير المسجلة والتي لا تملك الحوافز للمشاركة في الاقتصاد الرسمي.

ومن هذا المنطلق، سنحاول أن نبين بموجب ورقة بحثية قانونية اقتصادية مقارنة موجزة ماهية هذه الشركات وتمييزها القانوني من بين الشركات الأخرى وبيان موقف المشرع العراقي منها، من خلال تقسيم هذه الدراسة إلى مطالب ثلاثة، نخصص المطلب الأول لبيان مفهوم الشركات الناشئة ومميزاتها، ونخصص المطلب الثاني لبيان الطبيعة القانونية للشركات الناشئة وآليات تأسيسها.

.III مفهوم الشركات الناشئة ومميزاتها

الشركات الناشئة هي شركات أو مشاريع تركز على منتج أو خدمة واحدة، ويسعى المؤسسون إلى طرحها في السوق، ولا تمتلك هذه الشركات عادةً نموذج أعمال متطور بالكامل، والأهم من ذلك أنها تفتقر إلى رأس المال الكافي للانتقال إلى المرحلة التالية التي يمكن أن تنتقل بموجبها إلى شركة مستقرة وكبيرة، ويتم تمويل معظم هذه الشركات في البداية من قبل مؤسسيها، وعلى أساس ذلك سنحاول بيان ما تقدم من خلال فرعين، نخصص الفرع الأول لدراسة تعريف الشركة الناشئة، ونخصص الفرع الثاني لدراسة مميزاتها.



تعريف الشركة الناشئة

يشير مصطلح «الشركة الناشئة» إلى شركة في المراحل الأولى من انطلاقها في سوق العمل، ويتم تأسيس الشركات الناشئة من قبل رجل أعمال واحد أو أكثر يرغبون في تطوير منتج أو خدمة يعتقدون أن هنالك طلباً عليها، وتنطلق هذه الشركات عموماً بتكاليف عالية، وإيرادات محدودة، ولذلك طموحات مؤسسي هذه الشركات أعلى من رأس المال المتاح لديهم، ولهذا السبب يبحثون عن رأس المال من مجموعة متنوعة من المصادر مثل المستثمرين، وتتطلب الشركات الناشئة عادةً عدة سنوات لتحقيق الربح، لذلك عادةً ما تكون هناك حاجة إلى استثمارات كبيرة وعالية المخاطر لبدء تشغيلها، ويذهب الفقه الغربي أن من أهم سمات الشركة الناشئة، هي قدرتها على النمو وفي الواقع، يمكن اعتبار هذا وسيلة للتمييز بين الشركة الناشئة والشركات الصغيرة أو المشروع الفردي⁽¹⁾.

ويُعرف التشريع الإيطالي باعتباره أحد «أكثر التشريعات تقدماً على المستوى الدولي في استراتيجيات دعم الأعمال المبتكرة الشركات الناشئة المبتكرة بأنها «مؤسسة مبتكرة جديدة ذات قيمة تكنولوجية عالية»⁽²⁾.

ويجمع هذا التعريف بين الابتكار/التكنولوجيا وأعمال الشركات الناشئة، مما يثبت الارتباط القوي بين هذين الموضوعين لبيان ماهية الشركة الناشئة.

فالباحثون القانونيون والاقتصاديون يرون عدم وجود معايير ثابتة لنوع الشركة التي يمكن اعتبارها شركة ناشئة، ولكن المصطلح ينطبق غالباً على الشركات ذات التقنية العالية التي تصنع منتجات تستفيد من التكنولوجيا لتقديم شيء جديد أو لأداء مهمة موجودة بطريقة جديدة، والعديد من الشركات الناشئة ليس لديها منتجات للبيع، والعديد منها ليس لديها إيرادات عالية.

1 MAGALHÃES, Rui Pedro Campos. What is a startup?: a scoping review on how the literature defines startup. 2019. PhD Thesis.p.1.

2 VOLPE, Roberto; CORBETTA, Mattia. A New Industrial Policy for the Italian Start-Up Ecosystem. Symphonya. Emerging Issues in Management, 2015, p. 19.



وفي السياق ذاته لا توجد قواعد ثابتة تحدد متى تتوقف الشركة الناشئة عن اعتبارها شركة ناشئة، ويرى بعض الباحثين أن الشركة الناشئة تتوقف عن صفة النشوء عندما تصل إلى حجم معين من رأس المال والأرباح، أو تتلقى مستوى مرتفعاً من أموال الاستثمار، أو تصبح شركة عامة أو يتم الاستحواذ عليها من قبل شركة أكبر. ومن الشائع جداً ربط الشركات الناشئة بمخاطر قانونية واقتصادية أعلى إذا ما تمت مقارنة تأسيسها بشركات أخرى⁽³⁾.

وعليه، فإن هذه الشركات هي شركات جديدة ناشئة بدأها مستثمر واحد وبلغه الاقتصاد (رائد أعمال)، هناك أسباب مختلفة قد تدفع شخصاً ما إلى بدء عمله الخاص بموجبها، فقد يرغب في حل مشكلة أو تحدٍ، أو العمل لحسابه الخاص أو التعبير عن إبداعه بطرق جديدة، قد يتلقى المؤسس (الشخص الذي يبدأ العمل) تمويلاً خارجياً من المستثمرين، أو قد يقوم بتمويله بنفسه، وهو ما يعني استخدام موارده المالية الشخصية، وعلى أوسع تقدير يمكن أن يأتي الاستثمار الخارجي من الأصدقاء والعائلة والتمويل الجماعي وقروض الأعمال التي تطلقها الدولة، قد يكون هذا لأن المؤسس يعمل على إثبات أن منتجه أو خدمته مناسب للسوق ويمكنه تحقيق إيرادات منه، وقد يستغرق هذا سنوات، ولهذا السبب قد يكون الاستثمار الخارجي مفيداً إذا كان المشروع طويل الأجل. يمكن أن تكون الشركات الناشئة أماكن فريدة للعمل، حيث يقوم الموظفون بتغطية عدد قليل من الأدوار في وقت واحد. قد يحدث هذا بشكل خاص في المراحل المبكرة جداً، حيث يوجد عدد أقل من الموظفين. قد تدير أقساماً متعددة وتعمل نحو مجموعة متنوعة من الأهداف الإبداعية، لذلك يطلق عليها الفقه بالشركات الإبداعية⁽⁴⁾.

وعلى أساس ما تقدم، يمكننا تعريف الشركة الناشئة بأنها:

((هي وعاء مالي يسعى من خلاله مستثمر أو أكثر لإنشاء مشروع اقتصادي ذي مخاطر عالية برأس مال متواضع عادة، وتكاليف مالية عالية لتحقيق نمو سريع وتكنولوجيا حديثة)).

3 ZARZEWSKA-BIELAWSKA, Agnieszka. The strategic dilemmas of innovative enterprises: proposals for high-technology sectors. R&D Management, 2012, 42.4: p. 303-304.

4. LAZONICK, William. The theory of innovative enterprise. Insead, 2001.p.1-2.



IV. سمات ومميزات الشركات الناشئة وتحدياتها

من خلال تعريف الشركة الناشئة، تظهر لدينا عدة سمات ومميزات لهذه الشركات، وبناءً على ذلك سنقسم هذا الفرع إلى ثلاث فقرات، نخصص الأولى لدراسة أهم سمات هذه الشركات، ونخصص الثانية لبيان مميزات هذه الشركات، ونبين في الثالثة التحديات التي تواجه عملها وكما يأتي:

أولاً. سمات الشركات الناشئة:

1. سرعة تطورها:

قد يكون العمل في شركة ناشئة أمراً مرهقاً للغاية، قد تكون هناك رغبة في تأكيد إثبات المفهوم والبدء في توليد الدخل في أقرب وقت ممكن، قد يعني هذا أن الأولويات تتغير كثيراً للتركيز على المخاطر المالية التي قد تواجهها.

يمكن أن يؤدي هذا إلى اتخاذ العاملين فيها لقرارات سريعة لتحريك العمل إلى الأمام، لذلك، هناك احتمال أن تتمكن الشركات الناشئة من التوسع في النشاط التجاري بشكل غير طبيعي مقارنة بغيرها من الشركات.

وقد يكون التسارع في توسع هذه الشركات يتخذ شكل التوسع الأفقي في زيادة أعداد المشاركين فيها، قد تبدأ الشركة الناشئة كعملية مكونة من شخص واحد أو شخصين مع موظفين يتعاملون مع أدوار متعددة. على سبيل المثال، قد تعمل على حملة تسويقية في الصباح وتتعامل مع استفسارات سلسلة التوريد في فترة ما بعد الظهر.

تهدف الشركات الناشئة إلى النمو والتوسع بسرعة، وغالباً ما يكون لدى المؤسسين أهداف طموحة لخدمة أكبر عدد ممكن من العملاء والزبائن. تتوسع بعض الشركات الناشئة من فريق صغير إلى مئات الموظفين في غضون بضعة سنوات فقط⁽⁵⁾.

5 SCHARF, Michael. Quick-Start, Jump-Start, and Other Fast Startup Approaches. In: IRTF ICCRG meeting, IETF. 2008.

chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://content.ikr.uni-stuttgart.de/en/Content/Publications/Archive/Sf_ICCRG_36806.pdf



2. ضعف رأس مال وموارد هذه الشركات عند نشوئها

من بين سمات هذه الشركات هو ضعف أو قلة رأسمال هذه الشركات، إذ تتسم بأنها ذات موارد ضئيلة إذا قام المؤسس بتمويل الشركة بنفسه، فقد يكون هناك القليل من الموارد والتمويل في العمل للبدء به. قد يعني هذا أن الشركة الناشئة متقلبة، ففي بعض الأحيان يكون لديها الكثير من المال وفي أحيان أخرى يكون لديها أقل بكثير إذا ما نظرنا إلى كم النشاط المالي الذي تسعى إلى تحقيقه.

ومن جانب آخر، فإن مواردها البشرية لا تتوازن مع النشاط الاقتصادي الذي تسعى إلى القيام به، وقد يقضي الموظفون وقتاً في التوصل إلى أفكار إبداعية للتعامل مع هذه المشكلة، وعلى سبيل المثال، يمكن للموظفين العمل من منازلهم بدلاً من الذهاب إلى المكتب لتوفير الإيجار⁶.

3. مسؤوليات العاملين في هذه الشركات:

نظراً لوجود عدد أقل من الأشخاص المشاركين في إدارة الأعمال، فقد يتحمل العاملون المزيد من المسؤولية في دورهم مقارنةً بالعمل في منظمة أكبر وأكثر رسوخاً. على سبيل المثال، قد يتخذ الموظف المبتدئ قرارات بشأن أساليب التسويق التي يجب استخدامها والتي قد تؤثر بشكل كبير على نجاح الشركة.

وقد يكون لدورهم أيضاً نطاق أوسع بكثير إذا ما قارننا ذلك بغيرهم من العاملين في الشركات، قد يتضمن الترويج للشركة التعامل مع جميع جوانب التسويق، من خدمة العملاء إلى الإعلانات المدفوعة.

6 SÖDERBLOM, Anna; SAMUELSSON, M. Sources of capital for innovative startup firms.

In: Näringspolitiskt forum. entreprenörskapsforum, örebro. 2014.p13.

chrome-extension://efaidnbmnnnibpcjpcglclefindmkaj/https://entreprenorskapsforum.se/wp-content/uploads/2014/05/NaPo_Sourcesofcapital_webb.pdf



4. عدم الترابط بين توسيع نشاط الشركة وتحقيق الأرباح السابقة

يرتبط تمويل الشركات الناشئة بمؤسسها ارتباطاً وثيقاً، وغالباً ما يقود مؤسس الشركة الناشئة تطوير المنتج ويعمل كمدير للشركة، وغالباً ما يركز الأخير على توسيع نطاق الشركة (قبل تحقيق الربح).

وكمثال على ذلك لم تحقق شركة Facebook ربحاً حتى عام 2009، بعد خمس سنوات من تأسيس مارك زوكربيرج للشركة أثناء دراسته في جامعة هارفارد. غالباً ما تكون مرحلة إثبات المفهوم، وهي جزء أساسي من عملية تطوير المنتج، هي المرحلة التي تنشأ فيها الشركات الناشئة. ونتيجة لذلك، فإن القيمة المخصصة للشركة الناشئة لا تتوافق بالضرورة مع الإيرادات الفعلية التي تولدها خلال تلك السنوات المبكرة.

ثانياً: مزايا الشركات الناشئة

هناك الكثير من الفوائد للعمل في شركة ناشئة، وعلى سبيل المثال نطرح أهم تلك المزايا:

1. المرونة

نظراً لأن التغييرات يمكن أن تحدث بشكل متكرر في شركة ناشئة، فغالباً ما يتضمن النظام الذي تتأسس بموجبه الشركة الناشئة مرونة كبيرة جداً مقارنة بغيرها من الشركات الأخرى. وقد تتمثل هذه المرونة في نظام ساعات العمل أو مواقع هذا العمل، أو في طرح الأفكار الإبداعية وتنفيذها.

2. الإبداع

يعد الابتكار جزءاً كبيراً من الغاية التي تأسست بموجبها الشركات الناشئة، خاصة وأنا بينا أن هذه الشركات قائمة على قليل من الموارد المالية والبشرية. ويمكن أن تكون فرصة رائعة للموظفين لتطوير مهاراتهم الإبداعية والعمل على حلول فريدة.

3. فرص التعلم:

غالباً ما تتاح للعاملين في الشركة الناشئة الفرصة للعمل في جميع أجزاء العمل في شركة ناشئة، مما يؤدي إلى المزيد من الخبرة والنمو المهني. قد يديرون سيناريوهات متعددة عبر العديد من المواقع.



4. إشراك العاملين في الشركة:

يمكن أن يكون العمل في شركة ناشئة مستهلكاً بالكامل. قد يشعر الموظفون باستثمار أقوى في المنتج أو الخدمة التي يعملون على تطويرها، مما قد يؤدي إلى مشاركة أعلى أثناء عملهم على خلق أفضل نتيجة ممكنة للشركة.

5. الاستقلالية:

يمكن للموظفين الذين يتمتعون بالمبادرة والدافع أن يزدهروا في ثقافة الشركات الناشئة. يمكن للشركات الناشئة تشجيع الموظفين على اتخاذ المبادرة والتطور المهني وتحمل المسؤولية عن واجباتهم في العمل.

ثالثاً: التحديات التي يواجهها المستثمر في تأسيس وعمل الشركة الناشئة من بين أهم تلك التحديات ما يأتي:

1. المخاطر:

نظراً لأن الشركة الناشئة تبدأ بالعمل لإثبات نفسها، فقد يعني هذا أن هناك فرصة أكبر لعدم نجاحها. قد يكون الأمر صعباً على الشركات التي يستثمر المؤسس أمواله الخاصة، حيث قد تكون الموارد المتاحة أقل.

2. ساعات عمل أطول:

نظراً لوجود عدد أقل من الموظفين المسؤولين عن إدارة الأعمال، فإن السمة النموذجية للعمل في شركة جديدة هي ساعات العمل الطويلة. وقد يكون هذا هو الحال بشكل خاص عندما يكون هناك موعد نهائي مهم يجب الوفاء به، مثل إطلاق منتج أو اجتماع مع المستثمرين.

3. زيادة التوتر في العمل:

إذا حدثت العديد من التحديات في نفس الوقت، فقد يؤدي ذلك إلى زيادة التوتر لدى الموظفين. قد يكون لديهم أيضاً قيود على الموارد، مثل الوقت والمال المحدودين.

4. المنافسون:

قد تعمل الشركات الناشئة في صناعة مزدحمة حيث توجد العديد من الشركات التي تتنافس معها، وإن الوضوح بشأن نقطة البيع الفريدة للمنتج أو الخدمة يمكن أن يساعد الشركة على التميز عن غيرها في الصناعة.



5. العمل في مجالات لا تعرفها جيداً:

قد يعمل الموظفون في أجزاء من الشركة التي ليس لديهم خبرة جيدة فيها. على سبيل المثال، إذا كان لديك تعليم وخلفية مالية ولكنك مسؤول عن تسويق الشركة.

7. الطبيعة القانونية للشركات الناشئة وآليات تأسيسها.

بعد بيان المفهوم الاصطلاحي للشركات الناشئة وبيان سماتها ومزاياها والتحديات التي قد تواجهها، من المهم دراسة الطبيعة القانونية لهذه الشركات، وآليات تأسيسها، من خلال تقسيم هذا المطلب إلى فرعين، كما يأتي:

الطبيعة القانونية للشركات الناشئة

تشير المصادر إلى أن الشركات الناشئة أصبحت إحدى أهم آليات ومحركات الازدهار التجاري والاقتصادي المعاصر للدول الغربية، وإحدى أهم المصادر الأساسية لخلق وتطوير واستثمار رأس المال وتحقيق تنمية المشروعات الاقتصادية المستدامة.

ومن أجل الإحاطة بالنظام القانوني لهذه الشركات، من المهم معرفة نظرة المشرع الافتراضية لها، لمعرفة الأحكام القانونية المتعلقة بتأسيسها وإدارتها وغيرها من الجوانب القانونية المتعلقة بالجانبين الشكلي والموضوعي الخاص بها.

فيما يخص موقف المشرع العراقي، فلم نجد نصوصاً صريحة ومباشرة لتنظيم نظرية الشركة الناشئة وفقاً لما تم بيانه في المطلب الأول، إذ لم ينظم المشرع العراقي ضمن قانون الشركات رقم (21) لسنة 1997 (المعدل) الشركات الناشئة بشكل مباشر.

ومن جهة أخرى قنن المشرع العراقي قانون دعم المشاريع الصغيرة المدرة للدخل رقم (10) لسنة 2012 الذي ورد في أسبابه الموجبة أنه و« لغرض دعم المشاريع الصغيرة المدرة للدخل من خلال تقديم القروض الميسرة وفي إطار استكمال بناء القابلية على الاستخدام والعمالة في مجال برنامج العمل اللائق وتقليل حجم البطالة وتوسيع ثقافة التشغيل الذاتي والعمل الحر وتشجيع المبادرات الفردية والخاصة».



وكان من أهم أهداف هذا القانون هو تأمين فرص عمل جديدة وتقليص حجم البطالة، وتقديم الدعم للراغبين بالعمل والقادرين عليه من المشمولين بأحكام هذا القانون وخصوصاً في المناطق الأكثر فقراً واستثمار المهارات والقدرات البشرية في الصناعات التقنية والبرامجيات التي تعتمد اساساً على المعرفة والمهارة.

ونرى أن هذا القانون (وإن كان يعالج المشاريع الفردية) فإنه قد يعد نواة لتوسعة وتقنين الشركات الناشئة وفقاً لما أعده الاقتصاديون وما عملت به القوانين الغربية المشار إليها في المطلب الأول .

إذ يرتبط الهدف التشريعي لهذا القانون مع الفكرة التشريعية للمشاريع الناشئة التي بينا ماهيتها سابقاً من خلال وجوه عدة، منها أن القانون آنف الذكر يشجع على سياسة الاقتراض لتطوير المهارات الفردية الخاصة، ويشجع على تنمية المشروعات الصغيرة من خلال التخطيط والتنسيق والترويج لانتشارها، والعمل على تمويلها والمساعدة في الحصول على ماتحتاجه من خدمات، وتدريب الأشخاص العاملين فيها.

ومن جهة أخرى يشجع القانون أعلاه على وضع المعايير الخاصة للمشاريع المشمولة بأحكام هذا القانون، وتنسيق نشاطاته التمويلية وخدماته الدائمة مع خطط التنمية الحكومية بما يعزز التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وتعريف المستثمرين الصغار على الفرص الاستثمارية المتاحة، ودعم دور الشركاء الاجتماعيين كمنظمات أصحاب العمل في تقديم خدمات الدعم والخبرة للمشاريع الصغيرة.

وإذا كان الأمر كذلك، من المهم أن نتساءل عن كيفية تكامل فكرة نظام الشركة الناشئة مع قانون دعم المشاريع الصغيرة أو مع قانون الشركات في العراق لتحقيق أكبر غاية تشريعية تجارية واقتصادية ممكنة؟

ويرى الباحثون أن الشركة الناشئة من المصطلحات القانونية التجارية الحديثة التي تهدف إلى النمو بسرعة نتيجة لتقديم شيء يعالج حاجات تجارية وسوقية معينة.

وإذا ما تساءلنا عن مدى وجود معايير ثابتة تميز الشركات الناشئة عن غيرها من الشركات؟



سنحاول الإجابة عن ذلك من خلال الاطلاع على بعض التجارب القانونية الاقتصادية الناجحة.

ففي إيطاليا عام 2012، أدخل البرلمان الإيطالي قسماً خاصاً في سجل الشركات إلى القانون الإيطالي وعدداً كبيراً من الحوافز المالية لخلق بيئة مواتية لتنمية «الشركات الناشئة المبتكرة». ويرى خبراء الاقتصاد والشركات الإيطاليون أن الشركات الناشئة المبتكرة تُظهر قدرة مذهلة على الابتكار تتجلى في ارتفاع معدل الأصول غير الملموسة والوقت الأطول الذي يستغرقه البدء في بيع منتجاتها. كما تبلغ الشركات الناشئة المبتكرة عن معدلات استثمار أعلى ونمو أقوى في المبيعات والأصول، في حين تتميز هياكلها المالية برأس مال أعلى وتوافر أكبر للأصول السائلة، بناءً على مطابقة درجات الميل.⁽⁷⁾

وحيث تم تشريع هذا المرسوم بقانون رقم 179 (الذي تحول إلى القانون رقم 221/2012) قسماً خاصاً في سجل الأعمال التابع لغرفة التجارة الإيطالية لـ «الشركات الناشئة المبتكرة»، فقد تم وضع عدة معايير لهذه الشركات أهمها:

- الشركات غير المدرجة التي لها فرع أو مصنع إنتاج في إيطاليا.
- عمرها أقل من 4 سنوات.
- قيمة إنتاج أقل من 5 ملايين يورو.
- لا تدفع أرباحاً.
- لا تتبع من الآثار الجانبية للشركات أو تقسيم الشركة.
- الغرض التجاري الحصري أو السائد الموصوف في النظام الأساسي للشركة هو تطوير وإنتاج وتسويق السلع أو الخدمات المبتكرة ذات القيمة التكنولوجية العالية.
- نفقات البحث والتطوير تساوي على الأقل 15 % من أعلى قيمة بين التكلفة وقيمة الإنتاج.
- يجب أن يكون ثلث الموظفين على الأقل حاصلين على درجة الدكتوراه في نشاط البحث (أو

7 FINALDI RUSSO, Paolo; MAGRI, Silvia; RAMPAZZI, Cristiana. Innovative start-ups in Italy: their special features and the effects of the 2102 Law. *Politica economica*, 2016, 32.2: p.297-299. https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/qef/2016-0339/QEF_339_16.pdf



يجب أن يكونوا في برنامج الدكتوراه) أو أن يكون لديهم درجة علمية وعملوا كباحثين لمدة ثلاث سنوات على الأقل أو أن يكون ثلثا الموظفين على الأقل حاصلين على درجة علمية.

- تمتلك الشركة ملكية صناعية، مثل براءات الاختراع أو العلامات التجارية، فيما يتعلق بغرضها التجاري المحدد.

وقد منح القانون الإيطالي عدة مزايا لهذه الشركات، إذ تتمتع الشركات المسجلة بعدد كبير من المزايا، والتي تم توسيعها تدريجياً منذ قانون عام 2012 وتهدف إلى خلق بيئة محمية لنموها الأولي ومن تلك المزايا:

- إجراءات إدارية مبسطة وأقل تكلفة لإنشاء الشركات.
- استثناءات من تنظيم الشركات تهدف في الغالب إلى زيادة مساهمة المساهمين في الأسهم.
- مزايا ضريبية للمستثمرين في أسهمهم.
- وصول مبسط ومجاني إلى الضمانات العامة التي يوفرها صندوق الضمان المركزي للشركات الصغيرة والمتوسطة.
- قروض بفائدة صفرية من وكالة Invitalia العامة (خاضعة لتقييم خطط العمل).
- ترخيص لجمع رأس المال من خلال منصات التمويل الجماعي.
- المزيد من المرونة في استخدام عقود العمل قصيرة الأجل ودفع الرواتب.
- أئتمان ضريبي لتوظيف موظفين مؤهلين تأهيلاً عالياً.
- دعم تدويل الشركات من خلال مجموعة واسعة من خدمات الاستشارات التي تقدمها الوكالة العامة ICE .
- معاملة مالية أكثر ملاءمة في حالة الخسائر والتزامات ضريبة القيمة المضافة.
- إعفاءات من قانون الإفلاس.



وفي اطار القانون الجزائري، فقد أصدر القانون الجزائري المرسوم التنفيذي المرقم (20-254) لسنة 2020، يتضمن انشاء إجازة تأسيس الشركات الناشئة» وتأسيس أي مشروع مبتكر.

فقد جاء في المادة (11) من القانون المذكور أعلاه، أنه: تعتبر مؤسسة ناشئة كل مؤسسة خاضعة للقانون الجزائري وتحترم المعايير التالية:

- 1 - يجب ألا يزيد عمر المؤسسة عن ثمانية سنوات.
 - 2- يجب أن يعتمد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو نموذج أعمال أو أي فكرة مبتكرة.
 - 3 - يجب أن يكون رأس مال المؤسسة مملوكاً بنسبة لا تقل عن (50%) على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار أو أي شركات أخرى حاصلة على إجازة تأسيس (ناشئة).
 - 4 - يجب أن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية.
 - 5 - يجب أن لا يتجاوز عدد العاملين في المؤسسة عن 250 عاملاً.
- من خلال النص القانوني المتقدم نرى ان المؤسسات الناشئة ليست نوعاً جديداً من أنواع الشركات، بل من الممكن لأي نوع من أنواع الشركات التقليدية أن يتخذ شكل شركة ناشئة شريطة الاهتمام بالواجبات المفروضة على هذه الشركات.

فالمؤسسات الناشئة قد تأخذ أي شكل من أشكال الشركات بشرط أن تكون ناشئة حديثة النشأة، لا يتجاوز عمرها عن سنتين إلى ثمان سنوات من تاريخ تأسيسها، تُقدم منتجات أو خدمات مبتكرة ذات إمكانيات نمو عالية، تقدم منتجات أو خدمات مبتكرة تُلبي احتياجات السوق.



وعليه، يمكن القول أن الشركة الناشئة عبارة عن طريقة حديثة لإدارة الشركات التجارية وفقاً لعدة عناصر غير تقليدية تعتمد على الابتكار والمخاطرة والجهود المضاعفة من قبل مؤسسيها واستعمال تكنولوجيا متعددة تسمح لممارسة أنشطة متعددة للشركة لا ترتبط بالإدارة التقليدية لإدارة الشركات.

وهذا ما ذهب إليه كل من الباحثين في الشأن القانوني والاقتصادي الإماراتي، إذ يرون أن الشركة الناشئة هي: شركة في مراحلها الأولى، ويشمل ذلك الشركات المسجلة قانونياً داخل دولة الإمارات العربية المتحدة أو الدول المرتبطة بها، عادةً ما يكون لديهم أقل من 10 موظفين ويحافظون على حجم مبيعات أقل من مليون يورو سنوياً، لديهم طموحات اقتصادية عالية يسعون إلى تحقيقها في زمن وجهود قياسية لكي تنافس مستقبلاً الشركات الكبرى، وفي كل الأحوال فهي مجرد تجارب، بهدف تطوير نموذج عمل مربح يمكنه التوسع بسهولة.

لذلك، يمكن أن تتخذ الشركة أي شكل من أشكال الشركات، والعبرة ليست في الشكل القانوني الذي تتخذه بقدر النظر إلى رؤية مؤسسيها في سرعة نموها بالاعتماد على المعطيات التي بينها أنفأ.

VI. معايير تأسيس الشركات الناشئة

بموجب القانون الإيطالي، ووفقاً للمادة 25 من المرسوم بقانون رقم 179/2012، فإن الشركات التي يمكن أن تتأسس على كونها «شركة ناشئة» هي شركات صغيرة حديثة التأسيس ومقرها في إيطاليا، والتي تعمل منذ أقل من 5 سنوات ويبلغ حجم أعمالها السنوي أقل من 5 ملايين يورو. ووفقاً للقانون، يجب على الشركات الناشئة المبتكرة تطوير وتسويق منتجات أو خدمات مبتكرة ذات قيمة تكنولوجية عالية.

بالإضافة إلى ذلك، يجب أن تستوفي معياراً واحداً على الأقل من المعايير التالية يمكن أن يُعزى ما لا يقل عن 15٪ من نفقات الشركة إلى أنشطة البحث والتطوير؛ وما لا يقل عن 1/3 من الموظفين هم طلاب دكتوراه أو حاملي درجة الدكتوراه أو باحثين؛ بدلاً من ذلك، يجب أن يكون ثلثا القوة العاملة الإجمالية حاصلين على درجة الماجستير؛ أن تكون الشركة هي صاحبة أو مستودع أو مرخصة لبراءة اختراع أو برنامج مسجل (ملكية فكرية)⁽⁸⁾.

8 BIANCALANI, Francesco; CZARNITZKI, Dirk; RICCABONI, Massimo. The Italian start up act: A microeconomic program evaluation. Small Business Economics, 2022, 58.3: 1699-1703.



ويمكن للشركات التي تستوفي جميع المعايير المنصوص عليها في القانون 221/2012 التسجيل مجاناً في سجل خاص بـ «الشركات الناشئة المبتكرة» وهي مؤهلة للحصول على مزايا الإطار التشريعي الجديد.

هذا الجانب من السياسة مهم بشكل خاص لتقييم تأثير التشريع الجديد، لأنه يستبعد الاستغلال القانوني لغير الفئة المستهدفة من الشركات، إذ لا يمكن لغير الشركات المسجلة من التمتع بمزايا وفوائد السياسة التشريعية لهذا القانون، ومن دون استثناء.

ويمكن تقسيم الفوائد الرئيسية للشركات الناشئة المبتكرة إلى ثلاث فئات:

(أ) الحوافز الضريبية للاستثمارات في الأسهم.

(ب) إجراء مبسط للحصول على ضمانات ائتمانية على القروض المصرفية.

(ج) قواعد عمل مصممة خصيصاً للاشتراك في عقود محددة المدة تستمر حتى 4 سنوات.

يحصل المستثمرون في الشركات الناشئة المبتكرة على خصم ضريبي بنسبة 30٪ كأفراد وخصم ضريبي ككيانات قانونية (اعتباراً من عام 2016). أما بالنسبة لضمانات الائتمان، فهي تغطي ما يصل إلى 80٪ من القروض المصرفية وما يصل إلى حد أقصى 2.5 مليون يورو، ويتم توفيرها من خلال صندوق حكومي يسمى "Fondo Centrale di Garan-zia". عندما لم تعد الشركات مؤهلة للحصول على فوائد السياسة، فإنها تخرج من سجل «الشركات الناشئة المبتكرة»، وتتوقف المعاملات الخاصة على الفور⁽⁹⁾.

ويجد الباحثون أن مجموعة الشركات الناشئة المبتكرة (أي الشركات التي تم تأسيسها) تُظهر في المتوسط تغييراً أعلى في قروضها المصرفية من مجموعة التحكم ويبدو أن تدفق رأس المال الإضافي يتحول إلى معدل استثمار أعلى، ولم يتم العثور على نتيجة أخرى ذات دلالة إحصائية.

وفي إطار القوانين المقارنة الأخرى، تختلف آليات تأسيس الشركات الناشئة باختلاف التشريعات داخل كل دولة، فمثلاً يحتاج تأسيس شركة ناشئة في الإمارات إلى اتباع خطوات أساسية من أجل الحصول على الرخصة التجارية للعمل، أهمها:

9 BIANCALANI, Francesco; CZARNITZKI, Dirk; RICCABONI, Massimo: op. cit. p1703.



تحديد طبيعة النشاط الذي ستعمل به، حيث تتنوع الأنشطة الاقتصادية في دبي ما بين تجارية وصناعية وخدمية وسياحية وزراعية، والكثير من الأنشطة الأخرى وتأتي أهمية تلك الخطوة في أنها ستحدد الإجراءات والخطوات التالية لتأسيس شركتك بشكل سليم، وبعدها يتم اختيار اسم تجاري مناسب لطبيعة النشاط وتسجيله في دائرة التنمية الاقتصادية في دبي، وهو خطوة أساسية لتأسيس الشركات الناشئة في دبي، ومن ثم تحديد الشكل القانوني المناسب لطبيعة النشاط للشركة، حيث تتعدد الأشكال القانونية للشركات: ((شركة التضام، شركة التوصية البسيط، شركة ذات مسؤولية محدودة، مساهمة عامة، مساهمة خاصة، مكتب تمثيل تجاري، شركة أعمال مدنية، فرع لشركة محلية، فرع لشركة خليجية، فرع لشركة أجنبية، فرع شركة منطقة حرة، مؤسسة فردية، شركة قابضة)).

بعد ذلك، يتطلب الحصول على الموافقة المبدئية الضرورية بشأن (الاسم التجاري، طبيعة النشاط، الشكل القانوني). واختيار موقع مناسب للعمل لكي يكون موقعاً فعلياً للشركة سواء إيجار أو تملك، وأن يكون موثقاً من السلطات المعنية، والحصول على الموافقات الإضافية من الجهات المنظمة لأنشطة محددة، وخر الخطوات لتأسيس الشركات الناشئة في دبي، هي استلام الرخصة التجارية اللازمة للعمل بشكل قانوني في الشركة وسداد الرسوم الخاصة بالرخصة التجارية.

أما في الجزائر، فهناك شروط الحصول على شهادة المؤسسة الناشئة، منها عدم تجاوز عمر المؤسسة ثمان سنوات، واعتماد نموذج أعمال المؤسسة على منتجات أو خدمات أو أي فكرة مبتكرة، وعدم تجاوز رقم الأعمال السنوي المبلغ الذي تحدده اللجنة الوطنية، وأن يكون رأسمال الشركة مملوكاً -بنسبة 50% على الأقل- من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو من طرف مؤسسات أخرى حاصلة على علامة «مؤسسة ناشئة»، وأن تكون إمكانيات نمو المؤسسة كبيرة بما فيه الكفاية، وعدم تجاوز عدد العمال 250 موظف.

ويجب على المؤسسة الراغبة في الحصول على شهادة «مؤسسة ناشئة»، تقديم طلب عبر البوابة الإلكترونية الوطنية للمؤسسات الناشئة، على أن يرفق معه، نسخة من السجل التجاري، ونسخة من رقم التعريف الجبائي، ونسخة من القانون التأسيسي، وعرض مفصل للمنتج أو الخدمة، مع توضيح جوانب الابتكار فيه، ونسخة من الحسابات الاجتماعية للمؤسسات التي لها أكثر من سنة من الوجود، والسير الذاتية لمؤسسي الشركة.



كما يتطلب القانون الجزائري أن يرفق المؤسسون كل وثيقة ملكية فكرية، أو أي جائزة أو مكافأة تم الحصول عليها، وثيقة تثبت أن نصف أو أكثر من الشركاء المؤسسين متحصلين على شهادة الدكتوراه، وشهادة تحضين متحصل عليها من طرف حاضنة أعمال لها علامة حاضنة أعمال، وعلامة مشروع مبتكر، ووثيقة تثبت أن نسبة 15 % على الأقل من رقم الأعمال تنفق في مجال البحث والتطوير، وعرض إثبات تصميم أو نموذج أولي.

وعادةً ما يتم الرد على طلبات الحصول على شهادة «مؤسسة ناشئة» في أجل أقصاه ثلاثون يوماً، ابتداءً من تاريخ إيداع الطلب، وأن كل تأخر في تقديم جزء من الوثائق المطلوبة يوقف هذا الأجل، وعلى صاحب الطلب تقديم الوثائق الناقصة في مدة خمسة عشر يوماً، ابتداءً من تاريخ إشعاره من طرف اللجنة الوطنية، وإلا يُرفض الطلب، وفي حالة رفض الطلب، يتعين على اللجنة الوطنية تبرير هذا القرار وإعلام صاحب الطلب بذلك إلكترونياً، ويمكن للمعني الطعن في قرار الرفض، مما يترتب عليه قيام اللجنة الوطنية بإعادة النظر في القرار وإبلاغ المعني بالرد النهائي إلكترونياً في أجل لا يتجاوز ثلاثين يوماً، ابتداءً من تاريخ إيداع طلبه.

VII. خاتمة وتوصيات

بعد عرض نبذة بحثية موجزة عن الشركات الناشئة وموقف بعض التشريعات المقارنة منها، ولا سيما القانون الإيطالي الذي اغنى هذه الدراسة كثيراً، نرى ضرورة تعديل قانون الشركات بغية تقنين تنظيم الشركات الناشئة وفقاً لتجارب هذه الدول بما يناسب ويوائم التقنين العراقي، اذ من غير المفيد ربط فكرة الشركات الناشئة ببعض القوانين العراقية كقانون دعم المشاريع الصغيرة ما دام لم يعالج أهم مميزاتها وأحكامها.

نرى أن من المفيد في نهاية هذه الورقة القول أن جميع الدراسات التي تم الاطلاع عليها أظهرت أن تأثير قانون الشركات الناشئة الإيطالي (القانون 221/2012) إيجابي على أبعاد متعددة من خلال تسهيل وصول الشركات إلى رأس المال الأسهمي والديون. وعلى وجه التحديد، تخفف المزايا الضريبية للمستثمرين الجدد في الأسهم من مشكلة نقص رأس المال المجازف به،

ونرى أن تقنين المشرع العراقي لذلك من شأنه أن يؤدي إلى الوصول إلى القروض المصرفية من قبل الشركات الصغيرة والشابة. بناءً على نتائجنا المتحققة، إذ وجدنا سابقاً أن الشركات الناشئة المبتكرة لديها ديون أعلى استجابة لمشاركتها في الأنشطة الاقتصادية، ويتم تفسير ذلك على أنه وصول أفضل إلى رأس المال الدائن بسبب ضمانات القروض العامة.

وعليه، نوصي مشرعنا العراقي من خلال لجانه أن يدعو الباحثين إلى وضع دراسات قانونية- اقتصادية مستفيضة عن مدى دور هذه الشركات في دفع عجلة الاقتصاد الوطني الخاص إلى الأمام وتشجيع صغار المستثمرين والابتعاد عن نمطية التفكير لدى الشباب من القطاع العام إلى القطاع الخاص، وان كانت النتائج إيجابية، اقترح تعديل تشريعي ضمن قانون الشركات النافذ، لإحكام قواعد هذه الشركة وبيان الأحكام القانونية التي تسهم في التنمية الاقتصادية، ولا سيما الناشئة أو التكنولوجية.



.VIII المصادر

أولاً- المصادر العربية

- القوانين:

1. العراق / قانون دعم المشاريع الصغيرة المدرة للدخل رقم (10) لسنة 2012
2. العراق / إقليم كردستان / قانون رقم (2) لسنة 2011 / قانون صندوق دعم المشاريع الصغيرة للشباب في إقليم كردستان . العراق
3. الإمارات / قانون الشركات التجارية الإماراتي.
4. الجزائر / المرسوم التنفيذي رقم 20-254: يتعلق بإنشاء مؤسسة ناشئة ومشروع مبتكر وحاضنة أعمال، ويحدد مهامها وتشكيلتها وسيرها، وشروط منح كل علامة.

Foreign sources

1. MAGALHÃES, Rui Pedro Campos. What is a startup?: a scoping review on how the literature defines startup. 2019. PhD Thesis.
2. VOLPE, Roberto; CORBETTA, Mattia. A New Industrial Policy for the Italian Start-Up Ecosystem. Symphonya. Emerging Issues in Management, 2015.
3. ZARZEWSKA-BIELAWSKA, Agnieszka. The strategic dilemmas of innovative enterprises: proposals for high-technology sectors. R&D Management, 2012, 42.4.
4. LAZONICK, William. The theory of innovative enterprise. In-sead, 2001.
5. SCHARF, Michael. Quick-Start, Jump-Start, and Other Fast Startup Approaches. In: IRTF ICCRG meeting, IETF. 2008.



6. SÖDERBLOM, Anna; SAMUELSSON, M. Sources of capital for innovative startup firms. In: Näringspolitiskt forum. entreprenörskapsforum, örebro. 2014..
7. FINALDI RUSSO, Paolo; MAGRI, Silvia; RAMPAZZI, Cristiana. Innovative start-ups in Italy: their special features and the effects of the 2102 Law. *Politica economica*, 2016, 32.2:
8. BIANCALANI, Francesco; CZARNITZKI, Dirk; RICCABONI, Massimo. The Italian start up act: A microeconomic program evaluation. *Small Business Economics*, 2022, 58.3:.





إِدْوَلِيَّة فاعِلِيَّة وِمِجْتَمَع مُشَارِك

www.bayancenter.org

info@bayancenter.org
