

الحماية القانونية للشركات الناشئة عند الإفلاس في التشريعات الحديثة

حسين مهدي علي اكبر العطار

جامعة المصطفى العالمية كلية العلوم والمعارف

اشراف الاستاذ الدكتور سيد مهدي ميرداداشي

SM.Mirdadashi1351@iau.ac.ir

دانشیار دانشگاه آزاد اسلامی واحد قم (أستاذ مشارك في دانشگاه آزاد اسلامی فرع قم)

ملخص البحث

يتناول هذا البحث موضوع الحماية القانونية للشركات الناشئة عند الإفلاس في التشريعات الحديثة، وهو من الموضوعات القانونية المعاصرة التي برزت أهميتها نتيجة التطور المتسارع في بيئة الأعمال واعتماد الاقتصاد الحديث على الشركات الناشئة بوصفها محركاً رئيسياً للابتكار والنمو الاقتصادي. ينقسم البحث إلى ثلاثة مباحث رئيسية؛ تناول المبحث الأول الإطار المفاهيمي للشركات الناشئة والإفلاس، من خلال بيان مفهوم الشركات الناشئة وخصائصها القانونية والاقتصادية التي تميزها عن الشركات التقليدية، إضافة إلى توضيح مفهوم الإفلاس وشروطه وأسبابه، مع تسليط الضوء على التطور التشريعي في تنظيم الإفلاس والاتجاهات الحديثة التي باتت تعتمد على إعادة الهيكلة والتسوية الوقائية بدلاً من التصفية التقليدية. أما المبحث الثاني فقد ركز على مظاهر الحماية القانونية للشركات الناشئة عند الإفلاس، من خلال دراسة الحماية الوقائية قبل إعلان الإفلاس مثل التسوية الوقائية وإعادة الهيكلة، وكذلك الحماية أثناء إجراءات الإفلاس التي تشمل حماية أصول الشركة واستمرار نشاطها ووقف الإجراءات التنفيذية والدعوى الفردية، فضلاً عن حماية أصحاب المصالح في الشركة الناشئة، بما في ذلك الدائنين والمستثمرين والعاملين والشركاء. في حين تناول المبحث الثالث تقييم الحماية القانونية للشركات الناشئة في التشريعات الحديثة، حيث تم تحليل فعالية هذه التشريعات في إنقاذ الشركات المتعثرة ودورها في دعم الاستثمار وريادة الأعمال، إلى جانب بيان أبرز التحديات القانونية التي تواجه الشركات الناشئة سواء كانت تشريعية أو إجرائية أو مالية واستثمارية، وانتهى البحث إلى تقديم مجموعة من المقترحات لتطوير الإطار القانوني، من أهمها تطوير القواعد الخاصة بالشركات الناشئة وتعزيز آليات إعادة الهيكلة والإنقاذ. وخلص البحث إلى أن التشريعات الحديثة حققت تقدماً ملحوظاً في مجال حماية الشركات الناشئة، إلا أنها ما تزال بحاجة إلى مزيد من التطوير لضمان تحقيق التوازن بين حماية حقوق الدائنين واستمرارية النشاط الاقتصادي، وتحويل الإفلاس من وسيلة إنهاء إلى أداة إصلاح وإعادة بناء.

المقدمة

شهد العالم خلال العقود الأخيرة تطورات اقتصادية وتكنولوجية متسارعة أدت إلى ظهور الشركات الناشئة بوصفها أحد أهم الأدوات الحديثة في دعم الاقتصاد الوطني وتعزيز الابتكار وتحقيق التنمية المستدامة. وتُعرف هذه الشركات بأنها مشروعات حديثة التأسيس تعتمد على الأفكار الإبداعية والتقنيات الحديثة وتسعى إلى تحقيق النمو السريع والتوسع في الأسواق. وقد أصبحت الشركات الناشئة تشكل جزءاً أساسياً من الاقتصادات المعاصرة لما تؤديه من دور بارز في خلق فرص العمل واستقطاب الاستثمارات المحلية والأجنبية وتحفيز المنافسة الاقتصادية، الأمر الذي دفع العديد من الدول إلى تبني سياسات وتشريعات تهدف إلى دعمها وتوفير البيئة القانونية المناسبة لنموها واستمرارها.^(١) وعلى الرغم من الأهمية الاقتصادية المتزايدة للشركات الناشئة، إلا أنها تعد من أكثر المشروعات عرضة للمخاطر المالية والإدارية والتسويقية، وذلك بسبب حداثة تأسيسها وضعف مواردها المالية وارتباط نجاحها بمدى قبول السوق للمنتجات أو الخدمات التي تقدمها. لذلك كثيراً ما تواجه هذه الشركات صعوبات مالية قد تؤدي إلى تعثرها وعجزها عن الوفاء بالتزاماتها المالية، مما يجعلها عرضة للإفلاس وما يترتب عليه من آثار قانونية واقتصادية تمس الشركة والدائنين والعاملين والمستثمرين على حد سواء.^(٢) وقد شهد نظام الإفلاس تطوراً كبيراً في التشريعات الحديثة، إذ انتقل من كونه وسيلة لتصفية أموال المدين

إلى كونه نظاماً قانونياً متكاملًا يهدف إلى إنقاذ المشروعات الاقتصادية المتعثرة وإعادة تنظيم أوضاعها المالية. ومن هذا المنطلق اتجهت العديد من التشريعات الحديثة إلى تبني أنظمة إعادة الهيكلة والتسوية الوقائية من الإفلاس، بهدف منح الشركات المتعثرة فرصة للاستمرار في ممارسة نشاطها الاقتصادي والمحافظة على مراكزها المالية قدر الإمكان، بما يحقق التوازن بين مصلحة الشركة ومصالح الدائنين.^(٣) كما أن الحماية القانونية للشركات الناشئة عند الإفلاس أصبحت من الموضوعات المهمة في الدراسات القانونية والاقتصادية المعاصرة، لما لها من دور في تحقيق الاستقرار الاقتصادي وتشجيع الاستثمار وزيادة الأعمال. فكلما كانت التشريعات أكثر قدرة على معالجة حالات التعثر المالي بوسائل قانونية فعالة، زادت فرص استمرار الشركات الناشئة وانخفضت الآثار السلبية الناتجة عن خروجها من السوق، وهو ما ينعكس إيجاباً على الاقتصاد الوطني وبيئة الاستثمار بشكل عام.^(١) ومن هنا تأتي أهمية دراسة الحماية القانونية للشركات الناشئة عند الإفلاس في التشريعات الحديثة، من خلال بيان الأساس القانوني لهذه الحماية وتحليل صورها المختلفة وتقييم مدى فاعليتها في تحقيق الأهداف المرجوة منها، فضلاً عن تسليط الضوء على أوجه القصور التشريعي واقتراح الحلول المناسبة لمعالجتها بما ينسجم مع التطورات الاقتصادية الحديثة.^(٢)

أهمية البحث

تتبع أهمية البحث من الأهمية المتزايدة التي أصبحت تحتلها الشركات الناشئة في الاقتصاد المعاصر، إذ تمثل أحد أهم محركات النمو الاقتصادي والابتكار وزيادة الأعمال. كما تتجلى أهمية الدراسة في تناولها لموضوع قانوني حديث يرتبط بحماية هذه الشركات عند تعرضها للإفلاس أو التعثر المالي، وبيان مدى كفاية التشريعات الحديثة في توفير الضمانات القانونية اللازمة لاستمرارها. كذلك يسهم البحث في إبراز دور الحماية القانونية في تعزيز الثقة بالبيئة الاستثمارية وتشجيع المستثمرين ورواد الأعمال على إنشاء المشروعات الجديدة، فضلاً عن تقديم دراسة علمية يمكن الاستفادة منها في تطوير التشريعات المنظمة للإفلاس وإعادة الهيكلة.

مشكلة البحث

تتمثل مشكلة البحث في التساؤل الرئيس الآتي: إلى أي مدى نجحت التشريعات الحديثة في توفير حماية قانونية فعالة للشركات الناشئة عند الإفلاس بما يحقق التوازن بين مصلحة الشركة في الاستمرار وحقوق الدائنين والمستثمرين والعاملين؟ ويتفرع عن هذا التساؤل عدد من التساؤلات الفرعية: ما المقصود بالشركات الناشئة والإفلاس في التشريعات الحديثة؟ ما أهم صور الحماية القانونية المقررة للشركات الناشئة عند الإفلاس؟ ما مدى فاعلية أنظمة إعادة الهيكلة والتسوية الوقائية في حماية الشركات الناشئة؟ ما أبرز أوجه القصور التي تعاني منها التشريعات المنظمة لإفلاس الشركات الناشئة؟ ما المقترحات التشريعية التي يمكن أن تسهم في تعزيز الحماية القانونية لهذه الشركات؟

أهداف البحث

يهدف البحث إلى تحقيق مجموعة من الأهداف، من أهمها: بيان مفهوم الشركات الناشئة وخصائصها القانونية والاقتصادية. توضيح مفهوم الإفلاس وأسبابه وآثاره القانونية. دراسة مظاهر الحماية القانونية المقررة للشركات الناشئة عند الإفلاس. تحليل التشريعات الحديثة المتعلقة بإعادة الهيكلة والتسوية الوقائية من الإفلاس. تقييم مدى فعالية الحماية القانونية المقررة للشركات الناشئة في التشريعات الحديثة. تقديم مجموعة من التوصيات والمقترحات التي تسهم في تطوير المنظومة القانونية الخاصة بحماية الشركات الناشئة.

منهجية البحث

اعتمدت هذه الدراسة على المنهج التحليلي من خلال تحليل النصوص القانونية المنظمة لإفلاس الشركات الناشئة وبيان مضامينها وأهدافها وآثارها القانونية، فضلاً عن تحليل الآراء الفقهية ذات الصلة بموضوع الدراسة. كما اعتمد البحث على المنهج المقارن من خلال المقارنة بين بعض التشريعات العربية والأجنبية الحديثة التي تناولت تنظيم الإفلاس وإعادة الهيكلة، بهدف الاستفادة من التجارب التشريعية المقارنة في تطوير الحماية القانونية للشركات الناشئة. كذلك تم الاستعانة بالمنهج الوصفي في عرض المفاهيم القانونية والاقتصادية المتعلقة بالشركات الناشئة والإفلاس وبيان خصائصها وأهميتها.

المبحث الأول: الإطار المفاهيمي للشركات الناشئة والإفلاس

شهدت البيئة الاقتصادية العالمية خلال العقود الأخيرة تحولاً ملحوظاً نتيجة التطور التكنولوجي المتسارع والثورة الرقمية التي انعكست آثارها على مختلف الأنشطة التجارية والاستثمارية. وقد أسهم هذا التطور في ظهور نماذج جديدة من المشروعات الاقتصادية عُرفت بالشركات الناشئة، والتي أصبحت تمثل أحد أهم محركات النمو الاقتصادي في العصر الحديث. وتستند هذه الشركات في الغالب إلى الأفكار الابتكارية والتقنيات الحديثة، وتسعى إلى تقديم منتجات أو خدمات جديدة قادرة على تلبية احتياجات الأسواق وتحقيق قيمة مضافة للمجتمع والاقتصاد.^(١) وقد أدركت الدول

المتقدمة والنامية على حد سواء أهمية الشركات الناشئة في دعم التنمية الاقتصادية، لما تؤديه من دور مهم في خلق فرص العمل وزيادة معدلات الاستثمار وتشجيع الابتكار وتنويع مصادر الدخل الوطني. ولهذا السبب اتجهت الحكومات إلى تبني سياسات اقتصادية وتشريعية تستهدف دعم هذه الشركات وتوفير البيئة المناسبة لنموها واستمرارها، فضلاً عن إزالة العقبات التي قد تعيق نشاطها أو تحد من قدرتها على المنافسة في الأسواق المحلية والدولية.^(٢) وعلى الرغم من الأهمية الكبيرة للشركات الناشئة، إلا أنها تعد من أكثر المشروعات تعرضاً للمخاطر الاقتصادية والمالية، وذلك بسبب حداثة تأسيسها واعتمادها على التمويل الاستثماري وارتباط نجاحها بمدى تقبل السوق للأفكار أو المنتجات التي تقدمها. لذلك تواجه هذه الشركات العديد من التحديات المتعلقة بالتمويل والإدارة والتسويق، الأمر الذي يجعلها أكثر عرضة للتعثر المالي والفشل مقارنة بالشركات التجارية التقليدية.^(٣) ويُعد الإفلاس من أخطر النتائج التي قد تترتب على تعثر الشركات الناشئة، لما يترتب عليه من آثار قانونية واقتصادية تمس الشركة والدائنين والعاملين والمستثمرين وغيرهم من أصحاب المصالح. وقد أدى تزايد حالات التعثر المالي للشركات الناشئة إلى توجه التشريعات الحديثة نحو تطوير أنظمة الإفلاس التقليدية واستحداث وسائل قانونية أكثر مرونة تهدف إلى المحافظة على المشروعات الاقتصادية القابلة للاستمرار ومعالجة أوضاعها المالية قبل الوصول إلى مرحلة التصفية النهائية.^(٤) ومن هذا المنطلق تبرز أهمية دراسة الإطار المفاهيمي للشركات الناشئة والإفلاس، باعتباره المدخل الأساسي لفهم طبيعة الحماية القانونية التي توفرها التشريعات الحديثة لهذه الشركات. لذلك سيتم في هذا المبحث بيان مفهوم الشركات الناشئة وطبيعتها القانونية، ثم دراسة الإطار القانوني المنظم لها، وأخيراً بيان مفهوم الإفلاس وأسبابه بالنسبة للشركات الناشئة.^(٥)

المطلب الأول: مفهوم الشركات الناشئة وطبيعتها القانونية

تُعد الشركات الناشئة من المفاهيم الحديثة نسبياً في الفقه القانوني والاقتصادي، إذ ارتبط ظهورها بالتطور التكنولوجي المتسارع والتحول نحو الاقتصاد الرقمي واقتصاد المعرفة. وقد أصبحت هذه الشركات محور اهتمام المشرعين والباحثين نظراً لدورها المتنامي في دعم الابتكار وتحفيز النمو الاقتصادي. إلا أن حداثة هذا المفهوم أدت إلى تعدد التعريفات الفقهية له واختلاف المعايير المستخدمة في تحديده، الأمر الذي يقتضي بيان المقصود بالشركات الناشئة وتوضيح خصائصها وطبيعتها القانونية لتمييزها عن غيرها من الشركات التجارية التقليدية.

الفرع الأول: مفهوم الشركات الناشئة

لا يوجد تعريف تشريعي موحد للشركات الناشئة في أغلب الأنظمة القانونية، ويرجع ذلك إلى اختلاف طبيعة هذه الشركات وتنوع المجالات التي تعمل فيها. لذلك تولى الفقه مهمة وضع تعريفات متعددة لهذا النوع من الشركات استناداً إلى خصائصه الاقتصادية والقانونية.^(٦) ويذهب جانب من الفقه إلى تعريف الشركات الناشئة بأنها مشروعات حديثة التأسيس تقوم على فكرة مبتكرة أو تقنية حديثة وتسعى إلى تحقيق النمو السريع والتوسع في الأسواق خلال فترة زمنية قصيرة نسبياً. ويستند هذا الاتجاه إلى أن عنصر الابتكار يمثل جوهر الشركة الناشئة والعامل الأساسي الذي يميزها عن غيرها من الشركات التقليدية.^(٧) كما عُرِفَت الشركات الناشئة بأنها الشركات التي يتم إنشاؤها بهدف البحث عن نموذج عمل قابل للنمو والتكرار والتوسع بصورة مستمرة، مع اعتمادها بدرجة كبيرة على التكنولوجيا الحديثة والتمويل الاستثماري لتحقيق أهدافها الاقتصادية. ويُلاحظ أن هذا التعريف يركز على قدرة الشركة على النمو والتوسع أكثر من تركيزه على حداثة تأسيسها.^(٨) ويرى بعض الباحثين أن الشركة الناشئة هي مشروع اقتصادي مبتكر يعمل في بيئة تتسم بدرجة عالية من المخاطرة وعدم اليقين، ويسعى إلى تقديم منتجات أو خدمات جديدة تلبي احتياجات السوق بصورة أكثر كفاءة من الوسائل التقليدية. ويتميز هذا التعريف بتركيزه على عنصر المخاطرة بوصفه سمة أساسية للشركات الناشئة.^(٩) كما تُعرف الشركات الناشئة من الناحية الاقتصادية بأنها مؤسسات صغيرة أو متوسطة الحجم تمتلك إمكانات كبيرة للنمو والتوسع مستقبلاً، وتعتمد على الابتكار والبحث والتطوير في بناء ميزتها التنافسية داخل السوق. لذلك غالباً ما ترتبط هذه الشركات بالقطاعات التكنولوجية والرقمية، وإن كانت لا تقتصر عليها.^(١٠) ومن خلال استقراء التعريفات السابقة يمكن القول إن الشركات الناشئة هي: "مشروعات اقتصادية حديثة التأسيس تعتمد على الابتكار أو التكنولوجيا أو نموذج عمل جديد، وتسعى إلى تحقيق النمو السريع والتوسع في الأسواق، مع تحمل درجة مرتفعة من المخاطر مقارنة بالشركات التجارية التقليدية".

الفرع الثاني: خصائص الشركات الناشئة وطبيعتها القانونية

تتميز الشركات الناشئة بمجموعة من الخصائص التي تمنحها طبيعة قانونية واقتصادية مختلفة عن الشركات التجارية التقليدية. ومن أبرز هذه الخصائص الاعتماد على الابتكار، إذ تقوم غالبية الشركات الناشئة على فكرة جديدة أو تقنية مبتكرة أو نموذج عمل غير تقليدي، الأمر الذي يجعل الابتكار حجر الأساس في تكوينها واستمرارها.^(١١) كما تتسم هذه الشركات بارتفاع درجة المخاطرة، حيث تعمل في بيئات اقتصادية متغيرة وتواجه تحديات متعددة تتعلق بالتمويل والتسويق والمنافسة وقبول السوق للمنتجات أو الخدمات التي تقدمها. ولهذا فإن نسبة كبيرة من الشركات الناشئة قد لا تتمكن من الاستمرار خلال السنوات الأولى من تأسيسها.^(١٢) ومن الخصائص المهمة أيضاً قابلية النمو السريع، إذ تسعى الشركات الناشئة منذ

بداية نشاطها إلى التوسع وزيادة حصتها السوقية وتحقيق معدلات نمو مرتفعة خلال فترة زمنية قصيرة، مستفيدة من الوسائل التكنولوجية الحديثة التي تمكنها من الوصول إلى أعداد كبيرة من المستهلكين بأقل التكاليف الممكنة^(٣) وتتميز الشركات الناشئة كذلك باعتمادها الكبير على التمويل الخارجي، سواء من المستثمرين الأفراد أو صناديق رأس المال المخاطر أو برامج الدعم الحكومية. ويُعد الحصول على التمويل من أبرز التحديات التي تواجه هذه الشركات، إذ يرتبط نجاحها واستمرارها بقدرتها على تأمين الموارد المالية اللازمة لتطوير أعمالها وتوسيع نشاطها^(٤) أما من الناحية القانونية، فإن الشركات الناشئة لا تمثل شكلاً قانونياً مستقلاً في معظم التشريعات، وإنما تتخذ أحد الأشكال القانونية المنصوص عليها في قوانين الشركات، كالشركة المحدودة المسؤولية أو الشركة المساهمة. وبذلك تخضع من حيث الأصل للأحكام العامة المنظمة للشركات التجارية، مع إمكانية استفادتها من بعض المزايا أو الحوافز الخاصة التي تمنحها التشريعات لدعم المشروعات الريادية والابتكارية^(٥) ويترتب على اكتساب الشركة الناشئة للشخصية المعنوية تمتعها بمجموعة من الحقوق وتحملها للالتزامات القانونية بصورة مستقلة عن مؤسسيها أو الشركاء فيها، بما يتيح لها ممارسة نشاطها الاقتصادي وإبرام العقود والتصرف بأموالها والتقاضي باسمها الخاص^(٦) كما أن الطبيعة القانونية للشركات الناشئة ترتبط ارتباطاً وثيقاً بالأهداف التي أنشئت من أجلها، فهي لا تسعى فقط إلى تحقيق الربح، بل تهدف أيضاً إلى تطوير الأفكار والابتكارات وتحويلها إلى منتجات أو خدمات قابلة للتسويق، وهو ما يمنحها خصوصية تميزها عن العديد من المشروعات التجارية التقليدية^(٧) وبناءً على ما تقدم، يتضح أن الشركات الناشئة تمثل فئة خاصة من الشركات التجارية تتميز بخصائص اقتصادية وقانونية تجعلها أكثر عرضة للمخاطر والتحديات، الأمر الذي يبرر الحاجة إلى توفير حماية قانونية ملائمة لطبيعتها، خاصة عند تعرضها للتعثر المالي أو الإفلاس.

المطلب الثاني: مفهوم الإفلاس وأسبابه

يُعد الإفلاس من أخطر النظم القانونية في القانون التجاري، لأنه لا يتعامل فقط مع عجز مالي عابر، بل مع انهيار شامل في قدرة المشروع الاقتصادي على الاستمرار. فحين تصل الشركة إلى مرحلة الإفلاس، فإن الأمر لا يتعلق فقط بتوقف الدفع، بل باضطراب عميق في بنيتها المالية والإدارية يجعل استمرار النشاط في صورته الطبيعية أمراً غير ممكن. وقد تطور الفكر القانوني في هذا المجال بشكل واضح، إذ انتقل من النظرة التقليدية التي كانت تعتبر الإفلاس نهاية للمشروع الاقتصادي، إلى نظرة حديثة تعتبره مرحلة من مراحل إدارة المخاطر الاقتصادية، يمكن من خلالها إعادة هيكلة المشروع بدلاً من إنهائه بالكامل^(٨) وفي إطار الشركات الناشئة، تتضاعف خطورة الإفلاس، لأن هذه الشركات تعتمد على الابتكار أكثر من اعتمادها على الأصول الثابتة، مما يجعل تقييمها المالي غير مستقر، ويجعلها عرضة لتقلبات السوق بشكل أسرع من الشركات التقليدية.

الفرع الأول: تعريف الإفلاس وشروط تحققه

يُفهم الإفلاس في صورته القانونية بأنه حالة قانونية مركبة لا تقوم بمجرد وجود ديون، بل تقوم عند تحقق عجز فعلي عن الوفاء بالالتزامات التجارية في مواعيدها. وهذا يعني أن الإفلاس يرتبط بفكرة "عدم الاستقرار المالي المستمر" وليس مجرد أزمة سيولة مؤقتة. بمعنى أدق، الشركة قد تمتلك أصولاً أو إيرادات، لكنها إذا فقدت القدرة على تحويل هذه الموارد إلى سيولة نقدية لسداد ديونها المستحقة، فإنها تكون في حالة إفلاس قانوني^(٩). ويذهب الفقه الحديث إلى أن الإفلاس هو نظام قانوني جماعي لإدارة أموال المدين، وليس مجرد إجراء فردي ضد التاجر، إذ يتم تجميد تصرفاته المالية وتوزيع أمواله بطريقة جماعية عادلة بين الدائنين، بما يمنع التفضيل أو الإضرار بأي طرف^(١٠) أما في التحليل المقارن، فإن معيار الإفلاس لا يرتبط فقط بحجم الديون، بل بقدرة الشركة على الاستمرار في النشاط الاقتصادي. فإذا كانت الشركة قادرة على الاستمرار رغم الديون، فهي ليست مفلسة، أما إذا أصبحت عاجزة عن الاستمرار التشغيلي، فهذا يتحقق الحالة القانونية. وفي الفقه العربي، يُشدد على أن الإفلاس ليس جزاءً على سوء الإدارة فقط، بل هو نتيجة موضوعية لخلل مالي حقيقي، سواء كان بسبب سوء الإدارة أو ظروف السوق أو عوامل خارجية^(١١).

شروط تحقق الإفلاس بشكل أعمق:

• صفة التاجر أو النشاط التجاري

لا يكفي وجود نشاط اقتصادي، بل يجب أن يكون النشاط منظماً وخاضعاً للقانون التجاري، لأن الإفلاس نظام مرتبط بالائتمان التجاري^(١٢).

• التوقف عن الدفع كواقع اقتصادي وليس قانوني فقط

التوقف لا يعني الامتناع الإرادي، بل يعني وجود عجز فعلي يجعل السداد مستحيلاً أو غير منتظم بشكل مستمر^(١٣).

• اضطراب المركز المالي بشكل شامل

أي أن تكون الالتزامات أكبر من القدرة الفعلية على الوفاء بها، وليس مجرد تأخير في سداد دين واحد^(١٤).

• استمرار العجز وعدم كونه مؤقتاً

إذا كان العجز مؤقتاً ويمكن تجاوزه بتمويل سريع، فلا يُعد إفلاساً بل أزمة سيولة^(٣)

الفرع الثاني: أسباب إفلاس الشركات الناشئة

إفلاس الشركات الناشئة لا يحدث فجأة، بل هو نتيجة تراكمات تدريجية تبدأ من لحظة اتخاذ القرار الاستثماري. وهذه الشركات تحديداً أكثر حساسية لأنها تعمل في بيئة عالية المخاطرة تعتمد على التجربة أكثر من اليقين.

● أولاً: ضعف التمويل وبنية رأس المال الهشة

الشركة الناشئة غالباً لا تمتلك تدفقات نقدية مستقرة، وتعتمد على جولات تمويل مقطعة، مما يجعلها عرضة للانهايار عند أي تأخير في التمويل أو انسحاب المستثمرين.

● ثانياً: غياب التخطيط الاستراتيجي طويل الأمد

كثير من الشركات الناشئة تُبنى على فكرة مبتكرة دون دراسة دورة حياة كاملة للسوق، مما يؤدي إلى دخولها السوق دون استعداد مالي كافٍ للاستمرارية^(٤).

● ثالثاً: ضعف الإدارة المالية والتشغيلية

حتى مع وجود إيرادات، قد تفشل الشركة بسبب سوء إدارة التدفقات النقدية، مثل الإنفاق غير المدروس أو التوسع السريع غير الممول^{(١)٠}.

● رابعاً: المنافسة غير المتكافئة

الشركات الناشئة غالباً تواجه شركات كبيرة تمتلك علامات تجارية قوية وموارد ضخمة، مما يجعل المنافسة غير متوازنة^(٢).

● خامساً: التغير التكنولوجي السريع

في الاقتصاد الرقمي، المنتج الذي لا يتطور بسرعة يصبح خارج السوق خلال فترة قصيرة، مما يهدد استمرارية الشركة.

● سادساً: الأزمات الاقتصادية العامة

الركود أو التضخم لا يضرب الشركات الكبيرة فقط، بل يضرب الشركات الناشئة أولاً لأنها الأقل قدرة على امتصاص الصدمات.

● سابعاً: الأخطاء القانونية والإدارية

مثل عدم الالتزام الضريبي أو سوء صياغة العقود أو الدخول في التزامات قانونية غير محسوبة^(٣).

المطلب الثالث: التنظيم التشريعي لإفلاس الشركات الناشئة

التنظيم التشريعي للإفلاس لم يعد مجرد إطار قانوني جامد، بل أصبح جزءاً من السياسة الاقتصادية للدولة. فالقانون الحديث لم يعد يسعى فقط إلى تصفية الشركات، بل إلى الحفاظ على الكيانات الاقتصادية القادرة على الإنتاج، حتى وإن مرت بأزمة مالية. وهذا التحول مهم جداً بالنسبة للشركات الناشئة، لأنها بطبيعتها تمر بدورات فشل ونجاح متكررة، وبالتالي فإن إخضاعها لنظام تصفية صارم قد يؤدي إلى قتل الابتكار بدلاً من دعمه^(٤).

الفرع الأول: الأحكام القانونية المنظمة للإفلاس

القواعد التقليدية للإفلاس تقوم على فكرة مركزية: عند توقف الدفع، يتم سحب إدارة الشركة من يد المدين ونقلها إلى جهة قضائية أو أمين تقليدية لإدارة الأصول بشكل جماعي ومنظم^{(١)٠} لكن هذه العملية ليست مجرد إجراء إداري، بل هي نظام متكامل يهدف إلى حماية الدائنين ومنع تفكك الأصول بطريقة فردية تضر بالقيمة الاقتصادية للشركة.

وتشمل أهم الآثار:

○ وقف التصرفات الفردية للمدين

○ تجميع الديون في كتلة واحدة

○ إدارة جماعية للأصول

○ توزيع عادل وفق الأولويات القانونية

كما أن القضاء لا يكفي بالإعلان، بل يشرف على كامل العملية لضمان عدم وجود تلاعب أو إخفاء أصول^(٢).

وفي الفقه المقارن، يُنظر إلى الإفلاس كإجراء "إعادة توزيع اقتصادي قسري" يهدف إلى حماية الثقة في السوق الائتمانية^(٣).

الفرع الثاني: الاتجاهات الحديثة في تنظيم إفلاس الشركات الناشئة

الاتجاه الحديث في التشريعات لم يعد يرى الإفلاس كنهاية، بل كبداية ثانية محتملة إذا تمت إدارة الأزمة بشكل صحيح.

- أولاً: إعادة الهيكلة بدل التصفية
- إعادة ترتيب الديون، إعادة جدولة الالتزامات، ومحاولة إبقاء الشركة في السوق.
- ثانياً: التسوية الوقائية
- مرحلة تفاوض قبل الوصول للإفلاس الرسمي، تقلل الخسائر وتزيد فرص الإنقاذ.^(١)
- ثالثاً: دعم الشركات الناشئة تحديداً
- بعض الأنظمة بدأت تعترف بأن الشركات الناشئة تحتاج "مسار إفلاس مرّن" مختلف عن الشركات التقليدية.^(٢)
- رابعاً: تقليل البيروقراطية القضائية
- تبسيط الإجراءات وتقليل الزمن القانوني للإفلاس.^(٣)
- خامساً: فلسفة الحفاظ على القيمة الاقتصادية
- بدلاً من تدمير الشركة، يتم الحفاظ على ما يمكن إنقاذه من نشاطها.

المبحث الثاني: مظاهر الحماية القانونية للشركات الناشئة عند الإفلاس

تقوم فلسفة الحماية القانونية للشركات الناشئة عند التعثر المالي على تحول جذري في الفكر القانوني الحديث، إذ لم يعد الإفلاس يُنظر إليه كوسيلة لإنهاء النشاط الاقتصادي بصورة حتمية، بل أصبح يُنظر إليه كأداة لإعادة تنظيم المشروع الاقتصادي وتصحيح اختلالاته المالية والإدارية. ويعكس هذا التحول إدراكاً متزايداً لدى المشرّع بأن القضاء على المشروع في بداياته قد يؤدي إلى خسائر اقتصادية واجتماعية أكبر من محاولة إنقاذه.^(١) كما أن الشركات الناشئة تتميز بطبيعة خاصة تجعلها أكثر عرضة للتقلبات المالية، إذ تعتمد بشكل أساسي على الأفكار الابتكارية ورأس المال الفكري بدلاً من الأصول الثابتة، مما يجعل تقييمها المالي غير مستقر ويجعلها حساسة لأي اضطراب في التمويل أو السوق.^(٢) ومن هنا اتجهت التشريعات الحديثة إلى تبني فلسفة "الإنقاذ المبكر" بدل "التصفية اللاحقة"، من خلال أدوات قانونية تهدف إلى معالجة التعثر قبل وصوله إلى مرحلة الإفلاس النهائي.

المطلب الأول: الحماية الوقائية قبل إعلان الإفلاس

تُعد الحماية الوقائية قبل إعلان الإفلاس من أهم الاتجاهات الحديثة في القانون التجاري، إذ تقوم على التدخل المبكر عند ظهور بوادر التعثر المالي بهدف منع تحول الأزمة إلى إفلاس فعلي. ويستند هذا الاتجاه إلى أن معالجة الأزمة في بدايتها أقل تكلفة وأكثر فاعلية من تركها حتى تصل إلى مرحلة الانهيار الكامل، سواء على مستوى الشركة أو السوق.^(٣) وفي إطار الشركات الناشئة، تبرز أهمية هذا الاتجاه لأن هذه الشركات لا تمر بمسار مالي ثابت، بل تعتمد على مراحل نمو متقلبة، وقد تواجه فجوات تمويلية مؤقتة لا تعكس بالضرورة فشل المشروع، بل طبيعة نشاطه عالية المخاطر.^(٤)

الفرع الأول: التسوية الوقائية من الإفلاس

تُعد التسوية الوقائية من أهم الأدوات القانونية الحديثة لمعالجة التعثر المالي في مراحله الأولى، إذ تقوم على تمكين الشركة من التفاوض المباشر مع دائئيتها للوصول إلى اتفاقات جماعية لإعادة تنظيم الديون دون الحاجة إلى إعلان الإفلاس القضائي. وتقوم هذه الآلية على فلسفة تحويل العلاقة من نزاع قانوني إلى تعاون اقتصادي يهدف إلى تقليل الخسائر على جميع الأطراف.^(١) وتكمن أهمية التسوية الوقائية في أنها تحافظ على استمرار النشاط الاقتصادي للشركة أثناء فترة التفاوض، مما يمنع فقدان العملاء أو انهيار السمعة التجارية، وهو عنصر بالغ الأهمية في الشركات الناشئة التي تعتمد بشكل أساسي على الثقة السوقية والمستثمرين.^(٢) كما أن هذه الآلية تساهم في تخفيف العبء عن القضاء التجاري، إذ يتم تسوية جزء كبير من النزاعات خارج المحاكم، مما يؤدي إلى تقليل الزمن والإجراءات القانونية وزيادة كفاءة الحلول الاقتصادية.^(٣) ومن زاوية اقتصادية أوسع، فإن التسوية الوقائية تحقق مبدأ توزيع الخسائر بشكل عادل بين المدين والدائنين، بحيث لا يتحمل طرف واحد كامل الضرر، بل يتم تقاسم الخسارة بطريقة تدريجية تحفظ الحد الأدنى من استمرارية المشروع.^(٤) كما أن بعض التشريعات الحديثة بدأت تعتبر التسوية الوقائية مرحلة إلزامية أو شبه إلزامية قبل الدخول في الإفلاس الفعلي، بهدف تقليل حالات التصفية غير الضرورية.

الفرع الثاني: إعادة هيكلة الشركات الناشئة

تُعد إعادة الهيكلة من أهم الوسائل القانونية والاقتصادية لمعالجة التعثر المالي، إذ لا تقتصر على إعادة ترتيب الديون فقط، بل تمتد إلى إعادة بناء شاملة للمنظومة الإدارية والمالية والتشغيلية للشركة، بما يضمن استعادة التوازن المالي واستمرار النشاط الاقتصادي.^(٥) وفي الفقه العراقي، تُعد إعادة

الهيكلية وسيلة قانونية تهدف إلى إنقاذ المشاريع الاقتصادية ذات الجدوى من الانهيار، مع الحفاظ على حقوق الدائنين ضمن إطار قانوني يحقق التوازن والعدالة بين الأطراف^{(١)١٠}

كما تشمل إعادة الهيكلة مجموعة واسعة من الإجراءات العملية، من أهمها:

- إعادة جدولة الالتزامات قصيرة وطويلة الأجل
- إعادة التفاوض بشأن الفوائد والغرامات
- إدخال مستثمرين جدد أو رأس مال إضافي
- إعادة هيكلة الإدارة الداخلية للشركة
- تقليص النفقات التشغيلية غير الضرورية
- تعديل نموذج العمل التجاري بما يتناسب مع السوق^(٢)

وفي التحليل القانوني الحديث، فإن إعادة الهيكلة لا تُعد مجرد إجراء مالي، بل هي عملية إنقاذ اقتصادي تهدف إلى إعادة بناء المشروع بشكل كامل وتحويله من حالة التعثر إلى حالة قابلة للنمو والاستمرار^(٣). كما أن هذه الآلية تُعد ذات أهمية خاصة للشركات الناشئة، لأنها تمنحها فرصة لإعادة بناء نفسها دون فقدان السوق أو العملاء أو الثقة الاستثمارية، وهو ما يمثل عنصر بقاء حاسم في بيئة اقتصادية تنافسية وسريعة التغير^(٤). ومن الناحية الاقتصادية العامة، فإن إعادة الهيكلة لا تقتصر فوائدها على الشركة فقط، بل تمتد إلى حماية الاستقرار الاقتصادي العام، من خلال تقليل حالات الإفلاس الكلي والحفاظ على فرص العمل والاستثمار.

المطلب الثاني: الحماية القانونية أثناء إجراءات الإفلاس

تمر الشركة الناشئة أثناء إجراءات الإفلاس بمرحلة قانونية دقيقة تُدار تحت إشراف القضاء أو الجهة المختصة، حيث يتم تجميد سلطات الإدارة الفردية وإحلال رقابة قانونية تهدف إلى حماية أصول الشركة وتنظيم حقوق الدائنين ضمن إطار جماعي عادل. وتقوم هذه المرحلة على فلسفة حديثة مفادها أن الإفلاس ليس نهاية المشروع الاقتصادي بل وسيلة لإعادة تنظيمه^{(١)٦}. كما أن الفكر التشريعي الحديث في القانون التجاري العربي والعراقي انتقل من فكرة التصفية كحل أولي إلى فكرة "الإنقاذ الاقتصادي"، بما يضمن تقليل الخسائر الاقتصادية والاجتماعية^(٢). وفي الإطار الدولي، أصبحت الاستمرارية الاقتصادية للشركات المتعثرة هدفاً أساسياً في أنظمة الإفلاس الحديثة، لما لها من أثر مباشر على الاستقرار المالي العام^(٣).

الفرع الأول: حماية أصول الشركة واستمرار نشاطها

تقوم حماية أصول الشركة على مبدأ قانوني أساسي يتمثل في الحفاظ على الكتلة المالية للشركة ومنع أي تصرفات قد تؤدي إلى تبديدها أو الإضرار بحقوق الدائنين، لذلك يتم تجميد صلاحيات الإدارة وتعيين جهة قضائية أو أمين تقييصة لإدارة الأصول^(٤). وتكمن أهمية هذا التنظيم في منع التصرفات الفردية التي قد تؤدي إلى خسارة قيمة الشركة أو بيع أصولها بأقل من قيمتها الحقيقية، مما يضمن العدالة في التوزيع بين الدائنين^(٥). وفي القانون العراقي، يُنظر إلى أموال المفلّس باعتبارها وحدة مالية واحدة تخضع لإدارة جماعية تهدف إلى حماية حقوق جميع الدائنين دون تمييز^(٦). كما أن مبدأ استمرار النشاط (Going Concern) أصبح من المبادئ الحديثة في الإفلاس، حيث يسمح للشركة بالاستمرار إذا كان ذلك يحقق قيمة اقتصادية أعلى من التصفية^{(١)٧}. وفي الشركات الناشئة، يمثل استمرار النشاط عنصراً حاسماً لأن القيمة الحقيقية للشركة تكون في الابتكار والسوق والسمعة وليس في الأصول المادية^(٢). ومن الناحية الاقتصادية، فإن حماية الأصول تهدف إلى تعظيم القيمة الاقتصادية للشركة بدل تدميرها عبر التصفية السريعة.

الفرع الثاني: وقف الإجراءات التنفيذية والدعاوى القضائية

يُعد وقف الإجراءات التنفيذية والدعاوى القضائية من أهم الآثار القانونية المترتبة على فتح إجراءات الإفلاس، إذ يتم تعليق جميع الدعاوى الفردية ضد الشركة ومنع أي حجز أو تنفيذ على أصولها، بهدف ضمان إدارة جماعية موحدة للأزمة المالية^(٣). ويقوم هذا النظام على مبدأ "وقف السباق الفردي للدائنين"، بحيث لا يتمكن أي دائن من الحصول على امتياز خاص خارج الإطار القانوني العام. وفي التشريع العراقي، يُعد هذا الوقف وسيلة لتحقيق مبدأ المساواة بين الدائنين ومنع أي تفضيل غير قانوني بينهم. كما أن وقف الدعاوى يتيح للمحكمة أو أمين التقييصة فرصة تقييم الوضع المالي بشكل شامل ودقيق بعيداً عن الضغوط الفردية^(٤). وفي الفقه المقارن، يُعد هذا الإجراء من أهم أدوات العدالة الجماعية لأنه يمنع سيطرة الدائن الأقوى على أصول الشركة. كما أن هذا النظام يساهم في تقليل العبء القضائي من خلال جمع جميع النزاعات في ملف واحد موحد^(٥).

المطلب الثالث: حماية المصالح في الشركة الناشئة

لم يعد الإفلاس في الفكر القانوني الحديث علاقة ثنائية بين مدين ودائن، بل أصبح ظاهرة اقتصادية واجتماعية واسعة تؤثر على شبكة من الأطراف تسمى أصحاب المصالح، مثل العاملين والمستثمرين والشركاء. لذلك أصبح من الضروري تنظيم آثار الإفلاس بشكل يحقق التوازن بين هذه الفئات^(١)، ويؤكد الفقه الحديث أن الإفلاس لم يعد مشكلة فردية بل مشكلة اقتصادية عامة تؤثر على استقرار السوق والاقتصاد الوطني.

الفرع الأول: حماية حقوق الدائنين والمستثمرين

تُعد حماية حقوق الدائنين والمستثمرين من أهم ركائز نظام الإفلاس، إذ يسعى القانون إلى تحقيق توازن بين حق الدائن في استرداد أمواله وبين ضرورة الحفاظ على استمرار النشاط الاقتصادي إذا كان ذلك ممكناً^(٢) ويتم ذلك من خلال نظام قانوني لتصنيف الدائنين وفق درجات أولوية، بما يضمن توزيع الأصول بشكل عادل ومنظم. وفي القانون العراقي، يُطبق مبدأ "توزيع الغرماء" الذي يهدف إلى المساواة بين الدائنين وعدم منح أي طرف امتياز غير قانوني^(٣). كما أن المستثمرين في الشركات الناشئة يتحملون مخاطر مرتفعة، لذلك توفر الأنظمة الحديثة أدوات حماية مثل إعادة الهيكلة والتسوية الوقائية. وفي الفقه العربي، تُعد حماية المستثمرين عاملاً أساسياً في تعزيز الثقة بالاستثمار وتشجيع دخول رؤوس الأموال.

الفرع الثاني: حماية حقوق العاملين والشركاء

تُعد حماية حقوق العاملين من أهم الجوانب الاجتماعية في قانون الإفلاس، إذ يمنحهم القانون أولوية في استيفاء أجورهم باعتبارهم الطرف الأضعف اقتصادياً^(٤). كما أن استمرار نشاط الشركة أثناء الإفلاس يهدف إلى الحفاظ على الوظائف وتقليل البطالة، خصوصاً في الشركات الناشئة ذات الكوادر المحدودة. وفي القانون العراقي، تُعد أجور العمال من الديون الممتازة التي تقدم على غيرها من الديون أثناء التصفية^(٥). أما الشركاء، فيتم تنظيم حقوقهم وفق عقود التأسيس ونسب المساهمة، بما يضمن تقليل النزاعات أثناء إجراءات الإفلاس^(٦). وفي التحليل القانوني الحديث، فإن حماية العاملين والشركاء تُعد جزءاً من العدالة الاقتصادية والاجتماعية وليست مجرد إجراء قانوني.

المبحث الثالث: تقييم الحماية القانونية للشركات الناشئة في التشريعات الحديثة

أصبحت التشريعات الحديثة في مجال الإفلاس تعكس تحولاً جذرياً في فلسفة القانون التجاري، إذ لم يعد الهدف منها مجرد تصفية الشركات المتعثرة وإنهاء وجودها القانوني، بل تطور إلى تبني نهج إصلاحي يهدف إلى إنقاذ ما يمكن إنقاذه من الكيانات الاقتصادية، خاصة الشركات الناشئة التي تعتمد على الابتكار ورأس المال المغامر أكثر من اعتمادها على الأصول الثابتة. هذا التحول لم يأت من فراغ، بل نتيجة تطور في الفكر الاقتصادي والقانوني الذي بدأ ينظر إلى الإفلاس باعتباره جزءاً طبيعياً من دورة الحياة الاقتصادية، وليس حدثاً استثنائياً أو فشلاً نهائياً. فالشركات الناشئة بطبيعتها تمر بمراحل عالية المخاطر، وبالتالي فإن إخفاقها في مرحلة معينة لا يعني بالضرورة عدم صلاحيتها الاقتصادية^(٧). كما أن الاتجاهات التشريعية الحديثة في العديد من الدول أصبحت تعتمد على أدوات مرنة مثل إعادة التنظيم المالي والتسوية الوقائية، بهدف تقليل الأثر السلبي للإفلاس على الاقتصاد الكلي، وتحقيق التوازن بين حماية الدائنين واستمرار النشاط الاقتصادي^(٨). ويلاحظ أن هذا التحول يعكس انتقالاً من "المنطق العقابي" في الإفلاس إلى "المنطق العلاجي"، الذي ينظر إلى التعثر كحالة يمكن إدارتها وإعادة توجيهها بدل إنهائها.

المطلب الأول: فعالية التشريعات الحديثة في حماية الشركات الناشئة

تُقاس فعالية التشريعات الحديثة في مجال الإفلاس بقدرتها على تحقيق توازن دقيق بين مصلحتين متعارضتين: الأولى تتمثل في إنقاذ الشركات الناشئة القابلة للاستمرار من التصفية المبكرة، والثانية تتمثل في ضمان حقوق الدائنين والمستثمرين وعدم الإضرار بهم. وهذا التوازن يمثل جوهر السياسة التشريعية الحديثة في الأنظمة الاقتصادية المتقدمة^(٩).

الفرع الأول: دور التشريعات في إنقاذ الشركات المتعثرة

تقوم التشريعات الحديثة على مبدأ أساسي مفاده أن التعثر المالي لا يعني بالضرورة انتهاء النشاط الاقتصادي، بل يمكن اعتباره مرحلة انتقالية تتطلب إعادة تنظيم وهيكله بدل التصفية الفورية. ويظهر ذلك من خلال مجموعة من الأدوات القانونية التي تهدف إلى إنقاذ الشركات الناشئة، مثل:

- إعادة الهيكلة المالية
- التسوية الوقائية
- إعادة جدولة الديون
- التفاوض القضائي مع الدائنين

هذه الأدوات تمثل تحولاً كبيراً مقارنة بالنظام التقليدي الذي كان يعتمد بشكل أساسي على التصفية كحل أولي بمجرد ثبوت العجز المالي. ومن الناحية التحليلية، فإن فكرة الإنفاذ تقوم على مبدأ "تعظيم القيمة الاقتصادية"، أي أن استمرار الشركة قد يكون أكثر فائدة اقتصادياً من تصفيتها، حتى وإن كانت متعثرة مالياً، لأن التصفية غالباً ما تؤدي إلى فقدان جزء كبير من القيمة السوقية غير الملموسة.^(١) كما أن نجاح هذا النظام يعتمد على عدة عوامل مترابطة، منها:

○ سرعة التدخل القضائي

○ كفاءة إدارة إعادة الهيكلة

○ تعاون الدائنين في التسوية

○ وجود بيئة قانونية مرنة^(٢)

وفي الشركات الناشئة تحديداً، تزداد أهمية هذه الأدوات لأن القيمة الحقيقية للشركة لا تكمن في أصولها المادية، بل في الأفكار، البيانات، قاعدة المستخدمين، والعلامة التجارية، وهي عناصر قد تنهار بالكامل في حالة التصفية.

الفرع الثاني: أثر الحماية القانونية في دعم الاستثمار

تلعب الحماية القانونية دوراً محورياً في بناء الثقة داخل البيئة الاستثمارية، إذ لا يتخذ المستثمر قراره بناءً على الربح فقط، بل بناءً على مستوى الأمان القانوني المتاح في حالة الفشل أو التعثر. وجود نظام إفلاس فعال وواضح يقلل من درجة المخاطرة القانونية، ويخلق بيئة يمكن التنبؤ بها، حيث يعرف المستثمر مسبقاً كيف ستُدار أمواله وحقوقه في حالة فشل المشروع^(١) ومن الناحية الاقتصادية، يؤدي ذلك إلى خلق ما يُعرف بـ "اقتصاد المخاطرة المنظمة"، وهو اقتصاد يسمح بارتفاع معدلات الابتكار رغم وجود نسبة فشل، لأن الفشل نفسه يتم التعامل معه بشكل قانوني منظم وليس عشوائي. كما أن هذه الحماية القانونية تساهم في جذب الاستثمارات الأجنبية، خاصة في القطاعات التكنولوجية، لأن المستثمر الأجنبي غالباً ما يبحث عن بيئة قانونية مستقرة قبل أن يبحث عن فرص الربح. وفي السياق العربي، بدأ يظهر تطور تدريجي في تشريعات الإفلاس، حيث أصبح التركيز على دعم الاستثمار بدلاً من مجرد تنظيم التصفية، وهو ما انعكس إيجابياً على بيئة الأعمال في العديد من الدول^(٢) ومن منظور أوسع، فإن الحماية القانونية لا تخدم المستثمر فقط، بل تخدم الاقتصاد الوطني ككل، لأنها تضمن إعادة تدوير رأس المال نحو مشاريع أكثر كفاءة وإنتاجية بدلاً من تجميده في مشاريع فاشلة.

المطلب الثاني: التحديات القانونية التي تواجه الشركات الناشئة

تُعد التحديات القانونية التي تواجه الشركات الناشئة في سياق الإفلاس من أكثر الإشكاليات تعقيداً في القانون التجاري الحديث، وذلك لأن هذه الشركات تعمل ضمن بيئة اقتصادية سريعة التغير تعتمد على الابتكار ورأس المال المخاطر، بينما القواعد القانونية التقليدية للإفلاس وُضعت في الأصل لتنظيم شركات مستقرة ذات أصول واضحة وديون ثابتة. ومن هنا ينشأ نوع من "عدم التوازن التشريعي" بين طبيعة الشركات الناشئة المرنة وبين القواعد القانونية الجامدة نسبياً، مما يؤدي إلى ظهور صعوبات في التطبيق العملي عند وقوع التعثر المالي^(٣).

الفرع الأول: التحديات التشريعية والإجرائية

تُعد التحديات التشريعية والإجرائية من أبرز العقبات التي تواجه حماية الشركات الناشئة في حالة الإفلاس، ويمكن تحليلها على عدة مستويات مترابطة:

○ أولاً: قصور الإطار التشريعي المتخصص

تفتقر العديد من التشريعات إلى وجود تنظيم قانوني مستقل ومتكامل خاص بالشركات الناشئة، حيث يتم إخضاعها لنفس القواعد العامة للإفلاس المطبقة على الشركات التقليدية، رغم اختلاف طبيعتها الاقتصادية جذرياً. فالشركة الناشئة لا تقوم على أصول مادية ثابتة، بل على:

- الملكية الفكرية
- البرمجيات
- البيانات
- السمعة السوقية
- النمو المتوقع

وهذه العناصر لا يتم التعامل معها بكفاءة ضمن النماذج التقليدية للإفلاس^(٢٣)

○ ثانياً: بطء الإجراءات القضائية

من أخطر التحديات العملية هو بطء إجراءات الإفلاس، حيث قد تستغرق العملية القضائية وقتاً طويلاً يفوق قدرة الشركة الناشئة على البقاء، مما يؤدي إلى فقدان كامل لقيمتها السوقية حتى قبل الوصول إلى مرحلة إعادة الهيكلة. وهنا تظهر مشكلة "عامل الوقت" باعتباره عنصر حاسم في الشركات الناشئة، إذ أن التأخير القانوني قد يعني عملياً انهيار المشروع بالكامل^(٢٤)

○ ثالثاً: ضعف المرونة القانونية

بعض الأنظمة القانونية لا تسمح بالتدخل المبكر لإنقاذ الشركة قبل الوصول إلى مرحلة الإفلاس الرسمي، مما يؤدي إلى تفاقم الأزمة المالية بدلاً من احتوائها.

هذا الغياب لمبدأ التدخل المبكر (Early Intervention) يجعل النظام القانوني ردّ فعل وليس أداة وقائية.

○ رابعاً: تعدد الجهات الإدارية والقضائية

في بعض الأنظمة، تتداخل صلاحيات أكثر من جهة (القضاء، جهات الرقابة، أمين التفليسة، الجهات المالية)، مما يؤدي إلى بطء القرار وتضارب الإجراءات، وبالتالي ضعف فعالية الحماية القانونية^(٢٥)

○ خامساً: غياب ثقافة إعادة الهيكلة

في بعض البيئات القانونية، لا يزال الإفلاس يُفهم على أنه نهاية المشروع وليس مرحلة إصلاح، مما يؤدي إلى تفضيل التصفية على إعادة الهيكلة حتى في الحالات القابلة للإنقاذ^(٢٦)

الفرع الثاني: التحديات المالية والاستثمارية

إلى جانب الإشكالات التشريعية، تواجه الشركات الناشئة مجموعة معقدة من التحديات المالية والاستثمارية التي تؤثر بشكل مباشر على فرص بقائها أو إعادة هيكلتها.

○ أولاً: انهيار التمويل عند التعثر

تعتمد الشركات الناشئة بشكل كبير على التمويل الخارجي (Venture Capital)، وبالتالي فإن أي مؤشر على التعثر يؤدي غالباً إلى انسحاب المستثمرين بشكل سريع، مما يفاقم الأزمة المالية^(٢٧)

○ ثانياً: فقدان الثقة الاستثمارية

الثقة عنصر أساسي في الاقتصاد الحديث، وعند ظهور مؤشرات الإفلاس، تتراجع ثقة المستثمرين والدائنين بشكل كبير، مما يؤدي إلى توقف تدفق الأموال إلى الشركة.

وهذا يخلق ما يمكن تسميته بـ "حلقة الانكماش المالي"، حيث يؤدي فقدان الثقة إلى تقليل التمويل، والذي يؤدي بدوره إلى تعميق الأزمة.

○ ثالثاً: صعوبة إعادة جدولة الديون

حتى مع وجود نظام قانوني يسمح بإعادة الهيكلة، فإن نجاحها يعتمد على موافقة الدائنين، وهو ما قد يكون صعباً في الواقع العملي بسبب اختلاف المصالح أو غياب الثقة بين الأطراف.

○ رابعاً: توقف التدفقات النقدية

الشركات الناشئة تعتمد على التدفقات النقدية المستمرة، وأي توقف في الإيرادات يؤدي إلى انهيار سريع في القدرة التشغيلية، مما يجعل إعادة الهيكلة أكثر صعوبة وتعقيداً^(٢٨)

○ خامساً: هشاشة نموذج الأعمال

العديد من الشركات الناشئة تعمل بنماذج غير مستقرة أو تجريبية، مما يجعل تقييمها المالي صعباً في حالات الإفلاس، ويؤدي إلى صعوبة تحديد قيمتها الحقيقية أثناء إجراءات التفليسة^(٢٩)

المطلب الثالث: مقترحات تطوير الحماية القانونية

إن معالجة التحديات السابقة تستدعي تطويراً شاملاً في الإطار القانوني المنظم للشركات الناشئة، بحيث يتم الانتقال من نموذج قانوني تقليدي إلى نموذج مرن يتناسب مع طبيعة الاقتصاد الرقمي والابتكاري. فالتشريع الفعال لا يجب أن يقتصر على معالجة الإفلاس بعد وقوعه، بل يجب أن يسبق ذلك من خلال أدوات وقائية واستباقية.

الفرع الأول: تطوير القواعد القانونية الخاصة بالشركات الناشئة

إن تطوير الإطار القانوني يتطلب إعادة بناء المفاهيم التقليدية في قانون الإفلاس بما يتناسب مع طبيعة الشركات الناشئة، ويمكن تحقيق ذلك من خلال:

○ أولاً: تشريع قانون خاص بالشركات الناشئة^(١)

بدلاً من إخضاعها للقواعد العامة، يجب إنشاء إطار قانوني خاص يأخذ بعين الاعتبار:

طبيعة رأس المال المخاطر

سرعة التغير في السوق

الاعتماد على الأصول غير الملموسة

○ ثانياً: تبني مبدأ التدخل المبكر

أي السماح بالتدخل القانوني قبل تفاقم الأزمة، من خلال إشراف قضائي مبكر على إعادة الهيكلة.

○ ثالثاً: تبسيط إجراءات الإفلاس

تقليل التعقيدات الإجرائية لتسريع الوصول إلى حلول إنقاذ فعالة.

○ رابعاً: تعزيز القضاء التجاري المتخصص

وجود قضاء متخصص يساهم في فهم طبيعة الشركات الناشئة بشكل أفضل وتسريع القرارات^(١)

الفرع الثاني: تعزيز آليات إعادة الهيكلة والإنقاذ

تُعد إعادة الهيكلة الأداة الأكثر أهمية في نظام الإفلاس الحديث، ويمكن تطوير فعاليتها عبر عدة محاور:

○ أولاً: تمويل إعادة الهيكلة (DIP Financing)

وهو تمويل مؤقت يسمح للشركة بالاستمرار أثناء عملية إعادة التنظيم.

○ ثانياً: التسوية الوقائية الإلزامية

تشجيع التسوية قبل الوصول إلى الإفلاس الرسمي لتقليل الخسائر.

○ ثالثاً: إشراك الدائنين في القرار

بما يحقق توازناً بين حماية الحقوق وتحقيق الاستمرارية.

○ رابعاً: إنشاء وحدات متخصصة لإعادة الهيكلة

تعمل كجهات فنية تساعد الشركات على إعادة بناء نموذجها المالي^(١)

○ خامساً: تغيير الثقافة القانونية تجاه الإفلاس

تحويل النظرة من "فشل" إلى "إعادة بناء"، لأن الجانب النفسي والاجتماعي له تأثير مباشر على نجاح الإنقاذ^(٢)

الذاتة

أولاً: الاستنتاجات

بعد دراسة موضوع الحماية القانونية للشركات الناشئة عند الإفلاس في التشريعات الحديثة يتبين ما يأتي:

١. إن الإفلاس في الفكر القانوني الحديث لم يعد يُنظر إليه كعقوبة اقتصادية أو نهاية حتمية للنشاط التجاري، بل أصبح أداة تنظيمية تهدف إلى إعادة التوازن داخل السوق وحماية الاستمرارية الاقتصادية كلما كان ذلك ممكناً، خاصة بالنسبة للشركات الناشئة التي تعتمد على الابتكار ورأس المال المخاطر أكثر من اعتمادها على الأصول الثابتة.

٢. أظهرت الدراسة أن التشريعات الحديثة اتجهت بشكل واضح نحو تبني فلسفة "الإنقاذ قبل التصفية"، من خلال إدخال أدوات قانونية مثل التسوية الوقائية وإعادة الهيكلة المالية، مما يعكس تطوراً في الفكر القانوني من المنهج العقابي إلى المنهج الإصلاحية.

٣. تبين أن الشركات الناشئة تتميز بخصوصية قانونية واقتصادية تجعلها أكثر عرضة للتعثر، لكنها في الوقت نفسه تمتلك قابلية عالية للإنقاذ إذا تم التدخل القانوني في الوقت المناسب وبأدوات مرنة وفعالة.
٤. إن فعالية نظام الإفلاس لا تعتمد فقط على النصوص القانونية، بل تعتمد بشكل كبير على البيئة المؤسسية، وكفاءة القضاء التجاري، وسرعة الإجراءات، ومدى تعاون الدائنين والمستثمرين في عمليات إعادة الهيكلة.
٥. أظهرت الدراسة وجود فجوة بين الإطار التشريعي والتطبيق العملي في بعض الأنظمة، حيث لا تزال بعض البيئات القانونية تتعامل مع الإفلاس كوسيلة تصفية أكثر من كونها أداة إنقاذ اقتصادي.
٦. تبين أن وجود نظام إفلاس فعال وواضح يسهم بشكل مباشر في تعزيز بيئة الاستثمار، وزيادة ثقة المستثمرين، وتشجيع التمويل في الشركات الناشئة رغم ارتفاع نسبة المخاطر.
٧. كما أن غياب الوعي القانوني بثقافة إعادة الهيكلة يؤدي إلى خسائر اقتصادية كبيرة كان يمكن تجنبها لو تم التدخل في مراحل مبكرة من التعثر.

ثانياً: التوصيات

- بناءً على ما تم التوصل إليه من استنتاجات، يمكن تقديم مجموعة من التوصيات المهمة:
١. ضرورة تطوير تشريعات خاصة ومستقلة بالشركات الناشئة، تأخذ بعين الاعتبار طبيعتها القائمة على الابتكار وسرعة التغير، بدلاً من إخضاعها الكامل للقواعد التقليدية للإفلاس.
 ٢. العمل على تعزيز مبدأ التدخل المبكر في حالات التعثر المالي، بما يسمح بإعادة الهيكلة قبل الوصول إلى مرحلة الانهيار الكامل، وهو ما يرفع فرص إنقاذ الشركات الناشئة بشكل كبير.
 ٣. تبسيط الإجراءات القضائية الخاصة بالإفلاس وإعادة الهيكلة، وتقليل التعقيدات الإدارية التي تؤدي إلى ضياع الوقت والقيمة الاقتصادية للشركة.
 ٤. إنشاء محاكم أو دوائر قضائية متخصصة في قضايا الإفلاس وإعادة التنظيم المالي، لضمان سرعة الفصل في النزاعات وفهم طبيعة الشركات الناشئة بشكل أدق.
 ٥. تعزيز أدوات التمويل أثناء إعادة الهيكلة (DIP Financing)، لضمان استمرار الشركات الناشئة في نشاطها خلال فترة المعالجة القانونية دون توقف كامل.
 ٦. تشجيع ثقافة "إعادة البناء بعد الفشل" من خلال حملات توعية قانونية واقتصادية، لتغيير النظرة المجتمعية السلبية تجاه الإفلاس وتحويله إلى فرصة إصلاح اقتصادي.
 ٧. تعزيز التعاون بين الدائنين والمدينين عبر آليات تسوية مرنة، تقوم على التفاوض بدلاً من النزاع القضائي الطويل.
 ٨. تطوير بيئة استثمارية قانونية مستقرة وشفافة، لأن وضوح قواعد الإفلاس يمثل عاملاً أساسياً في جذب الاستثمار المحلي والأجنبي.
 ٩. الاستفادة من التجارب الدولية في تنظيم الإفلاس الحديث، خصوصاً التجارب التي نجحت في دمج حماية المستثمر مع دعم استمرارية الشركات الناشئة.

المصادر والمراجع

- أحمد أبو الوفا، الإفلاس والتسوية القضائية في القانون التجاري، دار النهضة العربية.
- أحمد محيي الدين، الشركات التجارية في التشريع المقارن، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، ٢٠١٧.
- جاسم الفلاح، شرح القانون التجاري العراقي، بغداد، ٢٠١٨.
- سامي عبد الباقي، القانون التجاري، دار النهضة العربية، ٢٠٢٠.
- سميحة القليوبي، الشركات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٢١.
- صباح عبيد، الاقتصاد التجاري، بغداد .
- عبد الباقي البكري، القانون التجاري العراقي، مطبعة جامعة بغداد، بغداد، ٢٠١٨.
- عبد الحميد الشواربي، الإفلاس وإعادة الهيكلة في التشريعات الحديثة، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٢٠.
- عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، دار النهضة العربية، ٢٠٠٤.
- عبد الفتاح عبد الباقي، القانون التجاري (الإفلاس والصالح الواقعي)، دار الفكر العربي، ٢٠١٦.

- علي هادي العبيدي، الإفلاس والتسوية القضائية في القانون العراقي، دار السنهوري، بغداد، ٢٠٢١.
- فايز نعيم رضوان، الإفلاس والصلح الواقي منه، دار النهضة العربية، ٢٠١٧.
- قاسم الساعدي، أصول القانون التجاري، جامعة بغداد، ٢٠١٩.
- قانون التجارة العراقي رقم ٣٠ لسنة ١٩٨٤.
- قانون الشركات العراقي رقم (٢١) لسنة ١٩٩٧ المعدل.
- محمد فريد العريني، القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٢٢.
- محمود الكيلاني، شرح قانون التجارة - الإفلاس وإعادة الهيكلة، دار الثقافة، عمان، ٢٠٢٠.
- مصطفى كمال طه، القانون التجاري، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠١٩.

- European Commission, Insolvency Report, 2022, p.33
- IMF, Global Financial Stability Report, 2021
- INSOL International, Insolvency Principles and Practice, 2020
- Mooradian, Corporate Insolvency and Restructuring, Oxford University Press, 2021
- OECD, Financing Entrepreneurship and Innovation, 2022
- OECD, Startup Ecosystem Report, 2022
- Riz Mokhal, Corporate Insolvency Law: Theory and Application, Oxford University Press, 2019.
- Roy Goode, Principles of Corporate Insolvency Law, Sweet & Maxwell, 2018.
- Sarra, Modern Insolvency Law Principles, Oxford University Press, 2019,
- UNCITRAL, Legislative Guide on Insolvency Law, United Nations Publications, New York, 2020.
- Vanessa Finch & David Milman, Corporate Insolvency Law: Perspectives and Principles, Cambridge University Press, Cambridge, 2022.
- World Bank Group, Principles for Effective Insolvency and Creditor/Debtor Regimes, Washington DC, 2021.

هوامش البحث

١. سميحة القليوبي، الشركات التجارية، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٢١، ص ٢٥.
٢. محمد فريد العريني، القانون التجاري، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ٢٠٢٢، ص ٨٨.
٣. عبد الحميد الشواربي، الإفلاس وإعادة الهيكلة في التشريعات الحديثة، منشأة المعارف، الإسكندرية، ٢٠٢٠، ص ٤١.
١. علي هادي العبيدي، الإفلاس والتسوية القضائية في القانون العراقي، دار السنهوري، بغداد، ٢٠٢١، ص ٦٧.
2. Vanessa Finch & David Milman, Corporate Insolvency Law: Perspectives and Principles, Cambridge University Press, Cambridge, 2022, p.33.
١. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص ٣١.
٢. محمد فريد العريني، مصدر سابق، ص ٩٠.
٣. مصطفى كمال طه، القانون التجاري، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ٢٠١٩، ص ٢٩٨.
١. عبد الحميد الشواربي، مصدر سابق، ص ٤٥.
2. UNCITRAL, Legislative Guide on Insolvency Law, United Nations Publications, New York, 2020, p.21.
٣. عبد الباقي البكري، القانون التجاري العراقي، مطبعة جامعة بغداد، بغداد، ٢٠١٨، ص ٧٤.
١. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص ٣٧.
2. Vanessa Finch & David Milman، مصدر سابق، p.38.
3. Riz Mokhal, Corporate Insolvency Law: Theory and Application, Oxford University Press, 2019, p.51.
4. World Bank Group, Principles for Effective Insolvency and Creditor/Debtor Regimes, Washington DC, 2021, p.27.
١. محمد فريد العريني، مصدر سابق، ص ١٠١.
2. Roy Goode, Principles of Corporate Insolvency Law, Sweet & Maxwell, 2018, p.62.
3. Vanessa Finch & David Milman، مصدر سابق، p.44.
٤. علي هادي العبيدي، مصدر سابق، ص ٧٨.

٥. قانون الشركات العراقي رقم (٢١) لسنة ١٩٩٧ المعدل.
١. أحمد محيي الدين، الشركات التجارية في التشريع المقارن، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، ٢٠١٧، ص ١١٢.
٢. مصطفى كمال طه، مصدر سابق، ص ٣٠٥.
٣. مصطفى كمال طه، مصدر سابق، ص ٣٤٢.
١. محمد فريد العريني، مصدر سابق، ص ١٢٠.
2. Vanessa Finch & David Milman، مصدر سابق، p. ٦١.
٣. فايز نعيم رضوان، الإفلاس والصلح الواقي منه، دار النهضة العربية، ٢٠١٧، ص ٦٧.
٤. قانون التجارة العراقي رقم ٣٠ لسنة ١٩٨٤.
١. مصطفى كمال طه، مصدر سابق، ص ٣٤٨.
2. Riz Mokhal, Corporate Insolvency Law, p.74.
٣. فايز نعيم رضوان، مصدر سابق، ص ٧١.
٤. صباح عبيد، الاقتصاد التجاري، بغداد ص ١١٠.
١. فايز نعيم رضوان، مصدر سابق، ص ٧٣.
٢. مصطفى كمال طه، مصدر سابق، ص ٣٥٢.
٣. علي هادي العبيدي، مصدر سابق، ص ٩٢.
٤. عبد الحميد الشواربي، مصدر سابق، ص ٦٣.
١. قانون التجارة العراقي رقم ٣٠ لسنة ١٩٨٤.
٢. محمد فريد العريني، مصدر سابق، ص ١٣٥.
3. UNCITRAL, Legislative Guide on Insolvency Law, p.47.
1. UNCITRAL، مصدر سابق، p.60.
2. European Commission, Insolvency Report, 2022, p.33.
3. OECD, Startup Ecosystem Report, 2022, p.49.
١. عبد الحميد الشواربي، مصدر سابق، ص ٦٣.
٢. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص ٥٨.
3. World Bank Group, Principles for Effective Insolvency and Creditor/Debtor Regimes, 2021, p.68.
٤. مصطفى كمال طه، مصدر سابق، ص ٣٦٠.
١. فايز نعيم رضوان، مصدر سابق، ص ٩٨.
٢. سامي عبد الباقي، القانون التجاري، دار النهضة العربية، ٢٠٢٠، ص ١٤٤.
٣. علي هادي العبيدي، الإفلاس والتسوية القضائية، بغداد، ٢٠١٨، ص ٩٨.
٤. عبد الرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني، دار النهضة العربية، ٢٠٠٤، ص ١١٥.
٥. مصطفى كمال طه، مصدر سابق، ص ٣٦٢.
١. فايز نعيم رضوان، مصدر سابق، ص ١١٢.
٢. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص ٦٤.
٣. عبد الحميد الشواربي، مصدر سابق، ص ٧٠.
٤. علي هادي العبيدي، مصدر سابق، ص ١٠٥.
١. عبد الحميد الشواربي، مصدر سابق، ص ٨٥.
٢. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص ٧٢.
3. World Bank Group, Principles for Effective Insolvency and Creditor/Debtor Regimes, 2021, p.74.
٤. فايز نعيم رضوان، مصدر سابق، ص ١٢٠.

٥. مصطفى كمال طه، مصدر سابق، ص ٣٧٠.
٦. قاسم الساعدي، أصول القانون التجاري، جامعة بغداد، ٢٠١٩، ص ٢١٠.
1. INSOL International, Insolvency Principles and Practice, 2020, p.88.
٢. علي هادي العبيدي، مصدر سابق، ص ١١٢.
٣. فايز نعيم رضوان، مصدر سابق، ص ١٢٥.
4. Sarra, Modern Insolvency Law Principles, Oxford University Press, 2019, p.104.
5. World Bank Group. مصدر سابق، ص ٧٨.
١. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص ٨٠.
٢. فايز نعيم رضوان، مصدر سابق، ص ١٣٠.
٣. جاسم الفلاح، شرح القانون التجاري العراقي، بغداد، ٢٠١٨، ص ٢٤٤.
١. علي هادي العبيدي، مصدر سابق، ص ١٢٠.
٢. قاسم الساعدي، مصدر سابق، ص ٢٢٥.
٣. سامي عبد الباقي، مصدر سابق، ص ١٦٥.
1. Mooradian, Corporate Insolvency and Restructuring, Oxford University Press, 2021, p.55.
٢. محمود الكيلاني، شرح قانون التجارة - الإفلاس وإعادة الهيكلة، دار الثقافة، عمان، ٢٠٢٠، ص ٢١٠.
٣. أحمد أبو الوفا، الإفلاس والتسوية القضائية في القانون التجاري، دار النهضة العربية، ٢٠١٥، ص ١٦٠.
١. عبد الفتاح عبد الباقي، القانون التجاري (الإفلاس والصلح الواقي)، دار الفكر العربي، ٢٠١٦، ص ١٧٢.
٢. محمود الكيلاني، مصدر سابق، ص ٢١٥.
1. OECD, Financing Entrepreneurship and Innovation, 2022, p.77.
٢. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص ١١٨.
3. World Bank Group, مصدر سابق p.95.
1. Mooradian, مصدر سابق p.72.
٢. OECD مصدر سابق p.66.
١. محمود الكيلاني، مصدر سابق، ص ٢٣٠.
٢. سميحة القليوبي، مصدر سابق، ص ١٢٥.
3. IMF, Global Financial Stability Report, 2021, p.80.
1. World Bank Group. مصدر سابق، ص ١٠٥.
2. INSOL International, Insolvency Principles and Practice, 2020, p.128.
1. OECD, مصدر سابق p.85.
1. INSOL مصدر سابق ص ١٣٥.
2. World Bank Group. مصدر سابق، ص ١١٠.