

**ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية:
تحليل قانوني للتحديات التي تواجه مشاريع ريادة الأعمال**

فيصل محمود العتباتي

أستاذ القانون المساعد - معهد الاقتصاد الإسلامي

جامعة الملك عبدالعزيز - جدة - المملكة العربية السعودية

Faisal M. Mahmoud Atbani, PhD (Lond)

Assistant Professor of Law - Islamic Economics Institute

King Abdulaziz University - Jeddah - Saudi Arabia

famaat@kau.edu.sa

محمول: 00966555605037

جدة - يوليو ٢٠٢٣

ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية:

تحليل قانوني للتحديات التي تواجه مشاريع ريادة الأعمال

فيصل محمود العتباتي.

قسم إدارة المخاطر والتأمين، معهد الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك
عبدالعزیز، جدة، المملكة العربية السعودية.

البريد الإلكتروني: famaat@kau.edu.sa

المستخلص:

تعتبر مؤسسات ومشاريع ريادة الأعمال من ركائز أي اقتصاد وطني. ويجب أن يتم ضمان نجاحها من خلال وضع التشريعات المنظمة والمحفزة مثل أنظمة الحوكمة المرنة، وكذلك آلية وإجراءات العمل المناسبة، والأطر التنظيمية الجيدة، وخطط العمل الاستراتيجية، وأنظمة التحكم في المخاطر، وكذلك في مسائل عقود التمويل وخصوصا التي تتفق مع معايير المالية الإسلامية، وغيرها من أساسيات العمل التجاري. فكثير من مؤسسات ريادة الأعمال في بعض الحالات تفشل بسبب إهمال وضعف جانب واحد أو أكثر من العناصر المذكورة أعلاه، مما يؤدي إلى إضعاف القوة الاقتصادية للبلاد. وتوجد أطر تنظيمية لديناميكية مشاريع ريادة الأعمال في الكثير من الأنظمة القانونية المختلفة في العالم. والمملكة العربية السعودية هي أحد أهم الدول التي تسعى لتنويع اقتصادياتها والاهتمام أكثر بشرائح الاقتصاد الجزئي. وتسعى هذه الورقة لرصد ودراسة أهم تلك الجوانب القانونية ومدى ملائمتها للرؤية الاقتصادية الحقيقية وكذلك ربطها بالفكر الاقتصادي الإسلامي. وعلى ذلك فقد قام هذا البحث بإجراء تحليل للمعيار القانوني في تنظيم مشاريع ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية مع دراسات مختارة لأهم المتطلبات القانونية التي تدعم الممارسات الصحيحة لرواد الأعمال، كما تمت مناقشة التحديات التي تواجه البيئة القانونية للمملكة، ثم تم رصد توصيات محددة نحو تحسين البيئة القانونية للمعايير التنظيمية المسؤولة عن الإشراف وتنظيم مشاريع ريادة الأعمال في المملكة العربية السعودية.

الكلمات المفتاحية: ريادة الأعمال، التنظيمات القانونية، التنمية الاقتصادية، مشاريع، التحديات .

Entrepreneurial Enterprise in Saudi Arabia:

Analyses of legal challenges facing entrepreneurial enterprise

Faisal M. Mahmoud Atbani.

Department of Risk Management and Insurance, Islamic Economics Institute, King Abdulaziz University, Jeddah, Saudi Arabia.

E-mail: famaat@kau.edu.sa

Abstract.

Entrepreneurial enterprises are one of the pillars of any national economy. Its success should be ensured through the development of regulatory and incentive legislation, such as flexible governance systems, appropriate working procedures and mechanisms, good regulatory frameworks, strategic action plans, risk control systems, and financing contracts, in particular those that comply with Islamic finance standards, as well as other business principles. Many entrepreneurial institutions in some cases fail to survive, because of the negligence or the weakness of one or more of the above-mentioned elements, which results in weakening of the economic strength of a country. Regulatory frameworks exist to facilitate the activities of entrepreneurship in many different legal systems in the world. Saudi Arabia is one of the most important countries that seek to diversify its economy and pay more attention to microeconomic sectors. This paper seeks to monitor and study the most important

legal aspects of entrepreneurship and their relevance to the real economic vision as well as linking them to Islamic economic thought. The study conducted an analysis of legal standards in an organization of entrepreneurship projects in Saudi Arabia with selected studies of the most important legal requirements that support the best practice of entrepreneurs. The challenges facing entrepreneurship in a legal environment were also discussed and specific recommendations were made to improve the environment of the regulatory standards responsible for supervising and regulating entrepreneurship in the Kingdom of Saudi Arabia.

Keywords: Entrepreneurship, Legal & Regulations, Economic Development, Projects, challenges.

مقدمة:

يتطلب تنظيم النشاط التجاري بصفة خاصة إطاراً قانونياً حاسماً ومؤسسياً لحماية الحقوق وإنفاذ العقود والفصل في المنازعات وقت حدوثها، وهو ما يسهم في تبيد مخاوف المستثمرين وأصحاب الأفكار التجارية الرائدة والمشاريع الصغيرة، ويشجع من ناحية أخرى في خلق زخم في تدفق رؤوس الأموال على أصحاب رواد الأعمال في مبادراتهم التجارية وتعزيز جاذبية السوق نحو دعم وتمويل تلك المشاريع الناشئة، بحيث تكون منافسة للأسواق الاستثمارية الموازية، وتظهر أهمية البيئة القانونية بصورة أكثر وضوحاً إذا ما تم دراستها وتحليلها بهدف تطويرها لتتكيف وتخدم التنمية المجتمعية والاقتصادية التي تشهدها المملكة العربية السعودية، وتزداد أهمية قوة البنية والبيئة القانونية للأعمال حيث أنها تعتبر الأرض الخصبة لتحقيق رؤية ٢٠٣٠م، والتي من أهم محاورها هو دعم وتنمية فئة الشباب. وتأتي هذه الدراسة لتفتح الباب على فئة الشباب وتسلط الضوء على منتج جديد من منتجات الوطن وهو عقول وأفكار الشباب والتي إذا ما استثمرت استثماراً صحيحاً، فسوف تصبح مصدر قوة اقتصادية لأي دولة. وهذا ما يمكن أن يفتح المجال إلى فتح سوق استثمارية جديدة من خلال خلق وسائل مبتكرة للتكامل بين أصحاب رؤوس الأموال ورواد الأعمال الذين يملكون الأفكار الرائدة وربما براءات اختراعات تحقق لهم الاستفادة وخلق الفرص للآخرين، من خلال توسيع نطاق العمل والإنتاج لتصبح أكثر انتشاراً وربما أقل كلفة وأسهل من حيث الإجراءات إذا ما توفرت البيئة القانونية الصلبة والحماية اللازمة لكافة الأطراف وأصحاب المصلحة. كما تشجع هذه الورقة على تقديم مزيداً من الدراسات والأبحاث القانونية التي تدرس بعمق مجالات متعددة من القوانين التطبيقية لتطوير قطاع الأعمال وتقديم مزيداً من المقترحات لدعم رؤية المملكة وخلال فترة ازدهارها.

مشكلة البحث:

بالرغم من أن فكرة العمل الحر أو ما يسمى بريادة الأعمال "Entrepreneurship" هي فكرة رائدة في حد ذاتها وفعالة للاقتصاد ومحفزة لفئات المجتمع وخصوصاً الشباب، إلا أنها تنطوي على خطر الفشل والسقوط إلى

هاوية وادي الموت كما يعرف في الأدبيات الغربية^١. والسبب في ذلك قد يرجع إلى عوامل كثيرة. ووفقا لبعض الأدبيات، فإن وادي الموت يصف النقطة التي يكون فيها للنشاط التجاري نموذجا أوليا لمنتج معين أو خدمة، لم يتم تطويرها بعد بما يكفي لجني المال من خلال المبيعات التجارية^(٢). وسقوط أو انهيار بعض الشركات الناشئة قد يكون ناتج من أسباب تجارية مثل قلة المبيعات، أو أسباب تنافسية مثل حرب الشركات الكبيرة المنافسة^(٣). وموضع موت الشركات الناشئة تمت دراسته ميدانياً من خلال عدة أبحاث^(٤)، وكان مفاد تلك الدراسات هو أن أهم عوامل سقوط الشركات الناشئة يرجع إلى عدة عوامل وهي: مدى كفاية التمويل وإدارة الموارد المالية (Financial Resources)، مدى كفاءة رأس المال البشري والإداري (Human Capital & Managerial Efficiency)، مدى فعالية إدارة المخاطر والتحكم في عوامل عدم اليقين (Risk Management & Uncertainty Factors)، وأخيراً مدى استيعاب المتطلبات القانونية وفهمها والالتزام بتطبيقها (Legal Factors & Compliance). ومن ذلك اختيار الهيكل القانوني المناسب للمؤسسة والالتزام بمتطلباتها حيث أنه أحد أهم وأول القرارات التي يجب أن تتخذها المؤسسة الناشئة وذلك قبل البدء في العمل التجاري^(٥). ولا شك أن الجانب القانوني أصبح من الأهمية بمكان لتجنب المؤسسة التجارية من السقوط في فخ التجاوزات والإخفاقات القانونية التي تؤدي إلى

¹ Ritter, Thomas and Pedersen, Carsten. An Entrepreneur's Guide to Surviving the "Death Valley Curve" Harvard Business Review, April 13, 2022. <https://hbr.org/2022/04/an-entrepreneurs-guide-to-surviving-the-death-valley-curve> as in 8/7/2023.

⁽²⁾ Ferri, D. and Giannoumi, G. A. (Editors) 'Fostering Accessible Technology through Regulation' online book , <https://books.google.com.sa/> as in 2/5/2023.

^(٣) انظر مجلة " Forbes "

<https://www.forbes.com/sites/jeffstibel/2017/03/31/why-dogs-and-companies-die-young/?sh=10518edd53aa> as in 2/5/2023.

⁽⁴⁾ See for example, Cressy, Robert. 'Why do Most Firms Die Young?' https://www.researchgate.net/publication/5158335_Why_do_Most_Firms_Die_Young as in 2/5/2023.

⁽⁵⁾ Skaist, Mark. 'Legal Issues for the Entrepreneur' Srtadling Yocca Carlson & Rauth, https://breitlinks.com/careers/business_pdfs/Legal_Issues_Entrepenuer.pdf as in 2/5/2023.

السقوط في وادي الموت وبالتالي حمايتها من العقوبات القانونية، ومن أهم هذه المتطلبات أنها تحتاج إلى لوائح فعالة للالتزام بالقوانين والأنظمة مثل: حقوق الشركاء، الضرائب، الحماية من المخاطر القانونية، تسجيل براءات الاختراع، الإفصاح عن المعلومات الأساسية، وغيرها من المتطلبات القانونية المتعلقة بالأعمال التجارية.

التأصيل الشرعي لريادة الأعمال:

إن من أكثر الأنظمة والشرائع التي دمجت بين جوانب الحياة المختلفة، هي الشريعة الإسلامية. فقد وازنت بين العبادات والمعاملات وجميع العلاقات وجعلت لكل جانب ما يكفيه من الدعم التشريعي. فعندما بُعث الرسول صلى الله عليه وسلم، كان المجتمع العربي يعاني سياسيا واجتماعيا واقتصاديا، سواء على المستوى الفردي أم على مستوى القبيلة. أما على مستوى الدولة، ولم تكن هناك أصلا دولة للعرب. وعندما هاجر صلى الله عليه وسلم للمدينة بنى مسجدا ليكون منبرا تشريعا لكل الأحداث السياسية والاجتماعية والاقتصادية، وكان الصحابة يأتونه ليشرع لهم ما يكون لهم قاعدة قانونية لأعمالهم اليومية. ثم بدأ عليه الصلاة والسلام ببحث وتشجيع أفراد أمته على العمل ومزاولة الأعمال التجارية والمهنية والحرفية، سواء كان من خلال فعله عليه الصلاة والسلام، أم من خلال التوجيه المباشر، كما فعل مع بعض الصحابة وكما سيأتي لاحقا، أم من خلال التوجيه العام كما في بعض الأحاديث، ومنها قوله عليه الصلاة والسلام عن نبي الله داود عليه السلام: "مَا أَكَلَ أَحَدٌ طَعَامًا قَطُّ خَيْرًا مِنْ أَنْ يَأْكُلَ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ، وَإِنَّ نَبِيَّ اللَّهِ دَاوُدَ عَلَيْهِ السَّلَامُ كَانَ يَأْكُلُ مِنْ عَمَلِ يَدِهِ"^(١). وبهذا لم يكن عليه الصلاة والسلام منظرا، بل كان عاملا وقدوة لأُمَّته، فقد رعى عليه الصلاة والسلام الغنم لأهل مكة وزاول التجارة مضاربا بأموال السيدة خديجة رضي الله عنها، وذلك قبل بعثته عليه الصلاة والسلام. فعن أبي هريرة رضي الله عنه، عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال: "مَا بَعَثَ اللَّهُ نَبِيًّا إِلَّا رَعَى الْغَنَمَ". فقال أصحابه: وأنت؟

(١) جامع السنة وشروحا، حديث رقم ١٩٨٨،

فقال: "نَعَمْ، كُنْتُ أَرْعَاهَا عَلَى قَرَارِيضٍ لِأَهْلِ مَكَّةَ" (١). ومن التوجيه العام لأُمَّته عليه الصلاة والسلام، فقد كرم العمل وقدر فاعله وذم السؤال والاتكال على الآخرين فقال عليه الصلاة والسلام: "لَأَنْ يَأْخُذَ أَحَدُكُمْ حَبْلَهُ فَيَأْتِيَ بِحُزْمَةِ الْحَطْبِ عَلَى ظَهْرِهِ، فَيَبِيعَهَا، فَيَكُفَّ اللَّهُ بِهَا وَجْهَهُ؛ خَيْرٌ لَهُ مِنْ أَنْ يَسْأَلَ النَّاسَ أَعْطَوْهُ أَوْ مَنَعُوهُ" (٢). وعلى المستوى الاقتصادي الجماعي، فقد حث عليه الصلاة والسلام المشاركة في الأعمال التجارية والزراعية، واللذان كانتا تمثلان النُقل الاقتصادي في المدينة المنورة، ولم يرضى عليه الصلاة والسلام على اتكال المهاجرين على أموال وتجارة الأنصار بل أمر بالمشاركة في العمل والثمر، فعن أبي هريرة رضي الله عنه أنه قال: {قَالَتِ الْأَنْصَارُ لِلنَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَقْسِمُ بَيْنَنَا وَبَيْنَ إِخْوَانِنَا النَّخِيلِ، قَالَ: «لَا» فَقَالُوا: تَكْفُونَا الْمُؤْنَةَ، وَنَشْرِكُكُمْ فِي الثَّمَرَةِ، قَالُوا: سَمِعْنَا وَأَطَعْنَا} (٣).

وفي الجانب التطبيقي على مستوى الفرد، فقد ورد في السيرة النبوية ما يعتبر تشريعاً وتأصيلاً لحلِّ مشاكل الفقر والبطالة والتسول، فعن أنس بن مالك رضي الله عنه، أن رجلاً من الأنصار أتى النبي صلى الله عليه وسلم يسأله (صدقة)، فقال عليه الصلاة والسلام: {أَمَا فِي بَيْتِكَ شَيْءٌ؟} قال: بلى، حُلْسٌ؛ نلبس بعضه، ونبسط بعضه، وَقَعْبٌ نشرب فيه من الماء. قال: "أَنْتِنِي بِهِمَا". قال: فأتاه بهما، فأخذهما رسول الله صلى الله عليه وسلم بيده، وقال: "مَنْ يَشْتَرِي هَذَيْنِ؟" قال رجل: أنا أخذهما بدرهم. قال: "مَنْ يَزِيدُ عَلَيَّ دِرْهَمًا؟" مرّتين أو ثلاثاً، قال رجل: أنا أخذهما بدرهمين. فأعطاهما إياه وأخذ الدرهمين، فأعطاهما الأنصاري، وقال: "اشْتَرِ بِأَحَدِهِمَا طَعَامًا، فَانْبِذْهُ إِلَى أَهْلِكَ، وَاشْتَرِ بِالْآخَرِ قَدُومًا فَأْتِنِي بِهِ". فأتاه به، فشَدَّ فيه رسول الله صلى الله عليه وسلم عوداً بيده، ثم قال له: "أَذْهَبَ فَاحْتَطِبْ وَبِعْ، وَلَا أَرِيَنَّكَ خَمْسَةَ عَشَرَ يَوْمًا". فذهب الرجل يحتطب ويبيع، فجاء وقد أصاب عشرة دراهم، فاشتري ببعضها ثوباً، وبيعها طعاماً، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "هَذَا خَيْرٌ لَكَ مِنْ أَنْ تَجِيءَ الْمَسْأَلَةَ نُكْتَةً فِي وَجْهِكَ يَوْمَ الْقِيَامَةِ، إِنَّ الْمَسْأَلَةَ لَا

(١) مرجع سابق، حديث رقم ٢١٧٠.

(٢) مرجع سابق، حديث رقم ١٤١٢.

(٣) مرجع سابق، حديث رقم ٢٣٢٥.

تَصْلُحُ إِلَّا لثَلَاثَةٍ: لِذِي فَقْرٍ مُدْقِعٍ، وَلِذِي عُرْمٍ مُفْطِعٍ، أَوْ لِذِي دَمٍ مُوَجِّعٍ" (١). فمن هذا الحديث، نجد أنه عليه الصلاة والسلام قد عالج مشكلة الحاجة والفقر والتسول عند هذا الصحابي بحثه على المبادرة بالعمل الحر، فلم يعطيه مالا، ولم يوجهه على أحد الصحابة من أصحاب التجارة أو الزراعة ليعمل عنده أجيرا، بل أعطاه فكرة العمل الحر والذي ربما يجعله أكثر ثراء وطموحا، وهذه هي تمام الاستقلالية الإدارية والعملية والمالية. كما أنه عليه الصلاة والسلام استغل القوة والطاقة والقدرة المتوفرة لدى هذا الصحابي بالرغم من فقره وحاجته الماسة للمال. وكذلك فإنه عليه الصلاة والسلام لم يقرضه مالا أو يأمر أحد الموسرين من الصحابة ليموله من خلال القرض الحسن، أو يشاركه في الأجر من خلال التمويل، بل أكتفى عليه الصلاة والسلام بتمويله مما يملك دون الحاجة للارتباط ماليا بطرف ثاني، وهذه هي تمام الاستقلالية المالية. ونتيجة لهذا التوجيه النبوي، فقد جاءت نتيجة الرزق الحلال سريعة وخلال خمسة عشر يوما من البدء في العمل الحر الشريف.

الإطار التشريعي للأعمال التجارية:

إن هذا التشريع النبوي المستمد من القيم الربانية يبني المكونات الاقتصادية الجزئية ويحمي المجتمع من الفقر ويجعله أكثر إنتاجية وتوازنا اقتصاديا، بحيث لا تطغى عليه الجوانب العاطفية في الصدقة لمن لا يستحقها ويستطيع العمل والإنتاج، ولا يهمل الجانب الإيجابي عند أفرادهم، بل يضع لهم الحلول التشريعية كما يضع لهم الحلول الاقتصادية والتمويلية ليبنى عندهم الثقة في نظام الدولة وتوجهاتها. ولهذا كان التشريع الإسلامي من أقوى وأنجع التشريعات والأنظمة القانونية لما يتضمنه من إيجاد الحلول العملية والواقعية لمشكلتي الفقر والبطالة والتمويل المتوازن والشراكة العادلة. وهنا يأتي دور الدول الإسلامية بأن تتبع هذا النهج النبوي في التشريع المناسب لنقل فئة كبيرة من شباب الأمة من البطالة والعمل عند الغير بأجر قد لا يوافق مؤهلاتهم، وعمل قد لا يحقق طموحهم، وهنا تكمن مقاصد الشريعة الإسلامية

(١) مرجع سابق، حديث رقم ١٦٤١. والحديث ضعفه الألباني وفي كلام بعضهم تقوية له. أنظر:

من حفظ مصالح الخلق في الدنيا وبما يوصلهم للفلاح في الآخرة ومنع الضرر في الأموال^(١).

إن الشريعة الإسلامية تضمنت منهج كاملا في القرآن والسنة وتفرعت منها الكثير من الآليات التي جعلت لولي الأمر السلطة في تشريع ما يحقق المصالح بكل أنواعها للأمة. وحيث أن أحكام المعاملات تختلف باختلاف الزمان والمكان، فقد جاءت أحكام المعاملات في القرآن والسنة بشيء من العمومية لتترك مساحة لولي الأمر (الدولة) لتشريع ما يناسب تلك الحقبة من الزمان والمكان. وهنا جاء دور العلماء ليأصلوا نظرية السياسة الشرعية والتي هي كل حكم أو تدبير يُحكم به على مجموع الأمة وفق أصول الشريعة ومقاصدها وبما يحقق مصالح الأمة. وعرفها الشيخ عبدالوهاب خلاف بأنها (تدبير الشؤون العامة للدولة الإسلامية، من نظم دستورية أم مالية أم تشريعية أم قضائية أم تنفيذية، وذلك بما يكفل تحقيق المصالح ودفع المضار مما لا يتعدى حدود الشريعة وأصولها الكلية وان لم يتفق وأقوال الأئمة المجتهدين)^(٢). فهي مجموع القوانين والنظم التي تتفق وأصول الإسلام والتي تحقق مصالح العباد وتدفع عنهم المفساد. وعلى ولي الأمر أن يضع الخطط اللازمة والمدروسة التي تقود الدولة من حالة الضعف والتخلف إلى حالة القوة والتقدم وذلك بالاستفادة من جميع الطاقات البشرية والإمكانات المادية والموارد الطبيعية^(٣).

(١) انظر الصباغ، عبداللطيف. مقاصد الشريعة والمعاملات الاقتصادية والمالية، ندوة حوار الأربعاء، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبدالعزيز، ١٦ صفر ١٤٣٠هـ، كما في ٢٠٢٣/٧/٨.

<https://iei.kau.edu.sa/Pages-A-NHiwar.aspx>

(٢) خلاف، عبدالوهاب. "السياسة الشرعية أو نظام الدولة الإسلامية في الشؤون الدستورية والخارجية والمالية"، المطبعة السلفية، القاهرة، ١٣٥٠،

http://ia800306.us.archive.org/24/items/IslamicPoliticsOrTheStateSystemInTheIslamicConstitutionalAffairs/khalaf_seyasa_shar3eya.pdf as in 13/6/2023.

(٣) الناصر، عبدالله. "محاضرات في السياسة الشرعية" ص ١١٥.

كما في ٢٠٢٣/٦/٢٢. fac.ksu.edu.sa/sites/default/files/_lsys_lshry.docx

وبهذا جاء النظام الأساسي للحكم في المملكة العربية السعودية بهذا المعنى ونص على: (يقوم الملك بسياسة الأمة سياسة شرعية طبقاً لأحكام الإسلام، ويُشرف على تطبيق الشريعة الإسلامية، والأنظمة، والسياسة العامة للدولة، وحماية البلاد والدفاع عنها)(١). ومن هذا المنطلق فإن لولي الأمر أن يشرع قوانين لتنظيم المباحات وتشجيعها لتنمية الفرد والمجتمع والدولة.

وقد سعت الكثير من الدول لتشريع القوانين اللازمة لتشجيع وتنظيم بعض الأعمال التي تساهم في خفض الركود الاقتصادي بما فيها البطالة ودعم النمو الاقتصادي بما فيها التوطين وخفض نسبة البطالة. ففي الولايات المتحدة الأمريكية صدر قانون (JOBS) عام ٢٠١٢م في فترة الرئيس باراك أوباما، ويهدف هذا القانون إلى تشجيع تمويل الشركات الصغيرة (ريادة الأعمال) في الولايات المتحدة من خلال تسهيل العديد من لوائح الأوراق المالية في البلاد. وهذا القانون يخفف القيود التنظيمية على الشركات الناشئة وتسهيل تأسيسها، والهدف من القانون هو دعم وتشجيع المزيد من الشركات الناشئة، وتعزيز نجاحها، ونتيجة لذلك، خلق المزيد من فرص العمل وتحفيز الاقتصاد(٢). وفي المملكة العربية السعودية، تم إنشاء "صندوق المؤية"، وهو مؤسسة مستقلة غير ربحية تُعنى بتمويل مشاريع الشباب. ثم تم انشاء صندوق دعم المشاريع التابع لوزارة المالية وهو "إحدى مبادرات حزم التحفيز، لدعم استمرارية واستكمال المشاريع برأسمال مبدئي قدره عشرة مليارات ريال سعودي، ويركز الصندوق بدوره على توفير دعم تمويل المشاريع الكبرى في القطاعات الصحية والتعليمية والتطوير العقاري"٣. وتعتبر هذه الصناديق عملاً مؤسسياً مواكباً لتطلع المملكة العربية السعودية وطموحها في دعم الشباب لبدء مشاريعهم الصغيرة والمتوسطة، لتكون منصة داعمة لرواد ورائدات الأعمال، وذلك مواكبة للتوجهات الاقتصادية الجديدة المهمة بتشجيع المبادرات التجارية لصغار المستثمرين، حيث تساهم هذه الصناديق في الحد

(١) المادة (٥٥)، النظام الأساسي للحكم، الصادر بالمرسوم الملكي رقم: (٩٠/أ) وتاريخ ٢٧/٨/١٤١٢هـ..

(2) The Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act, <https://www.sec.gov/spotlight/jobs-act> as of 8/7/2023.

٣ صندوق دعم المشاريع، وزارة المالية، المملكة العربية السعودية،

<https://www.mof.gov.sa/psf/Pages/about.aspx> كما في ٢٣/٧/٨.٢٠٢٣.

من نسبة البطالة وتنمية الاقتصاد المحلي. فعلا سبيل المثال، من أهم أهداف صندوق دعم زيادة مشاركة القطاع الخاص في الاقتصاد المحلي من خلال توفير التمويل اللازم لإقامة المشاريع الحيوية، وتشجيع المؤسسات المالية في تقديم وتسهيل القروض لهذه المشاريع. كذلك يهدف لتعظيم الأثر الاقتصادي المنتج للفرص الوظيفية، وزيادة دور القطاع الخاص في عمليات الانشاء والتشغيل والانتاج، وتعظيم أثره على الناتج المحلي. ومن الأهداف الرئيسية، تشجيع التنوع الاقتصادي من خلال تمويل المشاريع المختلفة في جميع مناطق المملكة، وتقليص الفجوة بين العرض والطلب في القطاعات المستهدفة^١. ومما لا شك فيه أن دعم القطاع الخاص وخصوصا القطاع الناشئ يساعد في إيجاد فرص عمل، ويدعم الانتاج المحلي من خلال إقامة مشاريع منتجة، ولا يتم نجاح هذه المشاريع الريادية إلا من خلال حزمات قانونية تدعم خدمات التمويل والتدريب والإرشاد، وتساعد في تنمية ودعم الأفكار الرائدة في قطاع الأعمال.

وقد وضع صندوق دعم المشاريع وقواعد وسياسات منظمة للحصول على الدعم وهو بمثابة قواعد قانونية ملزمة، ومنها الإجراءات والتوثيق القانوني وتشمل التأكد من استكمال شروط ومتطلبات الحصول على القرض وفق الشروط الخاصة بالقطاع المستهدف. وكذلك إعداد دراسة مفصلة للمشروع المراد دعمه، وتتضمن تقييم جدوى ومخاطر المشروع. ومن أهم بنود العلاقة التعاقدية المتعلقة بالدعم، هي الالتزامات القانونية للمستفيد، منها فتح حساب بنكي منفصل للمشروع المراد دعمه في بنك تجاري لإيداع قيمة التمويل وإدارة أموال المشروع بطريقة نظامية. ومنها الامتثال لشروط ومتطلبات عقد التمويل وتنفيذ مراحلها وفقاً للخطة المعتمدة ولذات الغرض والنشاط المخصص لأجله. كما أقر الصندوق أحكام وضوابط عامة، منها الالتزام بجميع الأنظمة واللوائح القانونية، وألا يتعارض المشروع مع السياسات والبرامج الحكومية القائمة. ومنها حق صندوق دعم المشاريع في قبول أو رفض أي مشروع، على الرغم من أنه قد يخدم أهداف الصندوق. وكذلك حق الصندوق في الطلب من المستفيد تقديم دراسة جدوى اقتصادية مفصلة للمشروع في أي وقت. ومن الالتزامات الأخرى، التزام كل مشروع

١ صندوق دعم المشاريع، مرجع سابق.

ممول من الصندوق أن يحقق معدل التوطين طبقاً للنظام المعتمد بوزارة العمل والتنمية الاجتماعية في مرحلة التشغيل. ومنه ذلك أن يتوافق كل مشروع مدعوم مع معدل استخدام المحتوى المحلي في مرحلتي البناء والتشييد^١.

كما أنشئت المملكة العربية السعودية كيان قانوني مستقل لدعم ريادة الأعمال التجارية بسمى الهيئة العامة للمنشآت المتوسطة والصغيرة (منشآت) ٢ لدعم المشاريع والأعمال الريادية في القطاع الخاص من خلال رسالتها "دعم نمو وتنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال بناء بيئة محفزة ومجتمع ريادي عبر قيادة التعاون مع شركائنا الاستراتيجيين في القطاعين العام والخاص والقطاع غير الربحي محلياً ودولياً"^٣. ولتحقيق رسالتها، تهدف الهيئة إلى رفع حجم الإنتاجية للمنشآت المتوسطة والصغيرة وزيادة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي للمملكة من نسبة (٢٠%) إلى (٣٥%) بحلول عام الرؤية ٢٠٣٠م. وللوصول لهذا الهدف تتولى الهيئة تنظيم قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة ودعمه من جميع الجوانب ومنها تهيئة البيئة القانونية الملائمة والفعالة، والإشراف عليها وفقاً لأفضل الممارسات العالمية. ومن أهم المهام الرقابية والإشرافية هو محور إعداد الدراسات والأبحاث والمسح الإحصائي وتقديم التقارير المتعلقة بقطاع المنشآت. فعلى سبيل المثال أصدرت الهيئة المعجم الريادي الذي يتيح الثقافة المالية والقانونية لرائد الأعمال^٤. كما إن للهيئة دور فعال في اقتراح الأنظمة واللوائح والسياسات المتعلقة بتنمية ودعم وتشغيل المنشآت في المجالات المستهدفة، ومتابعة تطبيقها بعد اعتمادها من الجهات التشريعية. ومن أهم القوانين والأنظمة التي تهدف الهيئة للإشراف على تطبيقها على هذه المنشآت هي:

(١) صندوق دعم المشاريع، مرجع سابق.

(٢) أنشئت بموجب قرار مجلس الوزراء رقم (٣٠١) وتاريخ ١١/٠٧/١٤٣٧هـ.

(٣) أنظر <https://www.monshaat.gov.sa/about>

(٤) أنظر <https://www.monshaat.gov.sa/business-dictionary-categories>

لائحة تنظيم الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ودورها في الاشراف على نطاق عملها. ومنها لائحة تنظيم حاضنات الأعمال والتي تهدف دعم نمو قطاع المنشآت المتوسطة والصغيرة وتهيئة بيئتها الاستثمارية والقانونية. ومنها اللوائح الحكومية مثل قانون المنافسات والمشتريات الحكومية ولائحة إعادة مبالغ الرسوم الحكومية المدفوعة من المنشآت الصغيرة والجديدة ولوائح الزكاة والضرائب وغيرها. ومنها اللوائح الخاصة بالأعمال التجارية مثل قانون الأسماء التجارية ولائحة البيانات التجارية وقانون الامتياز التجاري وقوانين الشركات والشركات المهنية. ومنها قوانين الجرائم المالية مثل قانون التستر التجاري وقوانين غسل الأموال والاحتيال المالي وخيانة الأمانة، وغيرها من الكثير من القوانين المتعلقة بالأعمال التجارية^١. كذلك هناك خدمات تقدمها الهيئة مثل خدمات التأهيل والتدريب والخدمات اللوجستية^٢.

مفهوم ريادة الأعمال:

فكرة ريادة الاعمال ليست نشاطاً جديداً، بل هو قديم بقدم البشرية حيث بدأ مع بداية ضرب الانسان في الأرض وسعيه في طلب الرزق. أما مصطلح ريادة الأعمال فهو مصطلح حديث كبقية المصطلحات المحدثه التي واكبت النهضة الاقتصادية في العقود الخمس الأخيرة. ورائد الأعمال هو الشخص الذي يؤسس شركة أو يمارس الأعمال التجارية، أخذاً في حسابه الأخطار المالية بهدف تحقيق الربح. وقد لخصت دراسة^٣ نشرتها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) تعريف ريادة الأعمال على النحو التالي:

● رواد الأعمال هم الأشخاص (أصحاب الأعمال) الذين يسعون إلى توليد القيمة، من خلال إنشاء أو توسيع النشاط الاقتصادي، وذلك بتحديد واستغلال منتجات جديدة، أو ابتكار إجراءات إنتاجها، أو معرفة، أو توسيع أسواقها.

● نشاط ريادة الأعمال هو عمل بشري يسعى لتوليد القيمة، من خلال إنشاء أو توسيع النشاط الاقتصادي، وذلك بتحديد واستغلال منتجات جديدة، أو ابتكار إجراءات إنتاجها، أو معرفة، أو توسيع أسواقها.

(١) أنظر <https://www.monshaat.gov.sa/regulations>

(٢) أنظر <https://www.monshaat.gov.sa/all-services-page>

(3) Ahmad, N. and Seymour, R. G. 'Defining Entrepreneurial Activity'

<https://www.oecd.org/sdd/business-stats/39651330.pdf>

as in 11/6/2023.

● ريادة الأعمال هي الظاهرة المرتبطة بالنشاط الريادي.

ومن هذه التعاريف نستخلص أهم العناصر المرتبطة بريادة الأعمال وهي: تقديم منتجات أو خدمات جديدة لم يسبق لها وجود، أو إحداث تغييرات جديدة على منتج موجود، أو خدمة قائمة في السوق. وكذلك المساهمة في فتح أسواق جديدة أو تأسيس مؤسسات جديدة ومنها قدرة ومهارة رائد الأعمال على معرفة فرص السوق والاستجابة لها. وبغض النظر عن نوعية عمل رائد الأعمال من حيث نوعية المنتج ونوعية السوق أو المستهلكين، ففي كل الأحوال يتطلب الأمر أن يسلك رائد الأعمال بعض المتطلبات القانونية التي تؤهله للبدء والاستمرار في العمل كرجل أعمال، بل وتضمن له الاستمرارية والنمو. كذلك فإن عناصر هذا التعريف، تشير إلى أن رائد الأعمال يبحث دائما عن مشاريع جديدة ذات ربحية، فدخله حينها يعتمد على تنفيذ هذه النوعية من المشاريع، ما يوفر له دخل جيد لفترة من الوقت، وبعد انتهاء المشروع يقوم بالبحث عن مشروع آخر وهكذا، ولا شك أن مثل هذه المشاريع تتطلب علاقات قانونية متعدد وهي ما تسمى في البيئة القانونية للعقود الملزمة.

ريادة الأعمال والتنمية الاقتصادية:

محور التنمية الاقتصادية ليس محدود بالجانب الاقتصادي فقط، بل يمتد ليشمل عدة محاور، منها المحور الاجتماعي والمحور الاقتصادي والمحور القانوني والمحور السياسي والمحور العلمي ومنها في حالات بعض الأنظمة المحور الديني كما في حالة الدين الإسلامي. وبالتالي لا يمكن معالجة مشكلة التنمية الاقتصادية من محور ومنظور أحادي دون النظر لبقية المحاور الأخرى بنفس القدر من التطوير والدعم والتشريعات. والتنمية الاقتصادية هي عبارة عن "عملية اقتصادية ترمي الى زيادة الانتاج القومي زيادة تواكب عدد السكان وتزيد عليها وتحاول اختصار مراحل الزمن اللازمة لمثل هذه الزيادة بالنسبة للدول النامية"^١. وعلى ذلك فإن ما تحدثه أنشطة ريادة الأعمال من زيادة في الانتاج وحركة في الاسواق هو من صميم التنمية الاقتصادية. كما ان التنمية الاقتصادية مرتبطة ارتباطا وثيقا بالإنتاج والتطور العلمي وما يتعلق به من دراسات وبراءات اختراع، وانتاج فكري وهذا ما حصل في الثورة الاقتصادية في القرن السابع عشر او الثامن عشر وهو

١ خالد الشاوي، دور القانون في التنمية الاقتصادية، مجلة دراسات قانونية، م (٣) عام ١٩٧٣م،

ما نشهده الان من أنشطة زيادة الاعمال وعلاقتها بإنتاج الافكار الابداعية وخصوصا مع استخدام التقنية وهناك علاقة طردية بين التنمية الاقتصادية والتشريعات الاقتصادية، فكما زادت التنمية الاقتصادية في دولة ما، كلما لجأت الدولة لوضع تشريعات جديدة تنظم الاعمال الاقتصادية وتضبطها. والعكس صحيح، فكما ضعفت التنمية الاقتصادية، فتلجأ الدولة لوضع تشريعات جديدة تحفز النمو الاقتصادي وتساعد في التنمية الاقتصادية^١. وبالتالي يرتبط دور القانون في الاقتصاد بمدى قوة تدخل الدولة أو ضعفها في الحياة الاقتصادية^٢. ولا شك ان المجتمع المسلم يستمد تشريعه من الشريعة الاسلامية القائمة على حماية الانسان والحفاظ على ضرورياته الخمس (الدين والنفس والعرض والمال والعقل) وبالتالي فإن دور الدولة في التشريع يجب ان يقوم على مراعاة حفظ هذه الضروريات الخمس والتوازن في تطبيقها بين افراد المجتمع دون تصادم او تضارب في المصالح مثل الاحتكار والمنافسة غير المشروعة، ولا يتم ذلك إلا من خلال التشريعات القانونية. ويمكن تلخيص دور القانون التنمية الاقتصادية من خلال وضع سياسات وتشريعات تنظيم رؤوس الاموال وضخها في الاستثمار في المشاريع الريادية مباشرة من خلال التمويل الحكومي أو مؤسسات الصيرفة والادخار، أو من خلال الاستثمار المباشر من قبل أصحاب رؤوس الأموال المحلية أو الأجنبية، وكذلك من خلال رأس المال الجريء كاستثمار في التجارة وفي المضاربة في المشاريع الريادية، ومن أمثلة القوانين المتعلقة بذلك، الاعتناء بقوانين الشركات والاكتثار من تأسيسها في مجال القطاع المختلط ومن خلال اتباع المحفزات الضريبية والتمويلية.

التحديات القانونية لريادة الأعمال:

الشريعة الإسلامية بشموليتها ودقة تفاصيلها التي جاءت بها التعاليم الربانية والنبوية، شرعت للمسلمين أحكام وسنن وأسس، لا بد من الأخذ بها لمن أراد السلامة في أعمال الدنيا والآخرة. وإذا تعلمنا من الفيزياء إحدى قوانين نيوتن للحركة: أن "لكل فعل رد فعل مساوي له في المقدار ومعاكس له في الاتجاه"^(٣). وتعلمنا من

١ الطيب، ولد عمر. "السياسة التشريعية العقارية ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية"، مجلة البحوث العلمية في

التشريعات البيئية، جامعة تيارت، العدد السادس، ٢٠١٦، <https://shorturl.at/fKP08> كما في ١٥/٦/٢٠٢٣.

٢ خالد الشاوي، مرجع سابق

(٣) أنظر،

قوانين الحياة أن "من جد وجد ومن سار على الدرب وصل" والأهم من ذلك كله فإننا تعلمنا من شريعة رب السماء بأن نأخذ بالأسباب وأن نعقلها ونتوكل بعد ذلك على رب الأشياء ومسبب الأسباب. وكما قيل "والأخذ بالأسباب من شيم المرسلين وأولي الألباب" والشواهد على ذلك كثيرة جدا ومنها قوله تعالى: ﴿ وَهَزِي إِلَيْكَ بِجِذْعِ النَّخْلَةِ تُسَاقِطُ عَلَيْكَ رَطْبًا جَنِيًّا ﴾^(١). وهناك الكثير من النماذج التي نراها حولنا تبين لنا كيف يحقق بعض الشباب جوائز التميز بعد عدة إخفاقات^(٢)، ولكن بعد هذه الإخفاقات لم يدخلهم اليأس، بل رفعوا مستوى الأداء وحققوا المعايير المطلوبة وحققوا التميز والنجاح.

ومع وجود بعض من النماذج الناجحة، مازال هناك الكثير من الحالات السلبية التي تسقط فيها الكثير من المبادرات التجارية والأفكار المبدعة، في جرف الأخطاء القانونية والممارسات العشوائية التي لا تكون مبنية على تأصيل وحذر قانوني. والحقيقة أن هذا المثلب، ليس موجود فقط في عالمنا العربي، وإنما في معظم الأقاليم وحتى الدول التي تسمى دول القانون. وتشير الإحصاءات في تلك الدول أن حوالي (٢٠٪) من الشركات الصغيرة تفشل في عامها الأول، ونحو (٥٠٪) منها تفشل في عامها الخامس^(٣). كما تشير الدراسات^(٤)، فإن هناك عدة أسباب مالية وإدارية، داخلية وخارجية، لهذا الفشل، مثل ضعف الإدارة، الخلل المحاسبي، ضعف السيولة المالية أو المصدر غير المناسب للتمويل، عدم تنوع مصادر التوريدات أو أنواع المستهلكين، المبالغة في التوسع السريع، ضعف التسويق. فلا شك، فإن الأسباب القانونية ربما كانت من الأسباب الخفية التي لا يشار إليها كثيرا في عالم الأعمال، بسبب أن معظم من كتب في الأسباب الأخرى من أنفسهم من عالم الأعمال ولهذا فقد تم تجاهل الأسباب القانونية. لكن حقيقة الأمر فإن الأسباب القانونية تعتبر تحدي كبير لرواد الأعمال وخصوص في العالم العربي.

(١) القرآن الكريم، سورة مريم، آية (٢٥).

(٢) انظر على سبيل المثال:

<https://shorturl.at/fghV8> as in 25/6/2023.

(٣) أنظر:

[as in 15/6/2023https://www.fundera.com/blog/what-percentage-of-small-businesses-fail](https://www.fundera.com/blog/what-percentage-of-small-businesses-fail)

(4) 'AVOIDING BUSINESS FAILURE A Guide for SMEs' issued by "European Federation of Accountants (FEE)" Oct. 2004.

<https://shorturl.at/kvwO8> as in 15/6/2023.

والتحديات القانونية هي من أهم التحديات التي تواجه ريادة الأعمال والشركات الناشئة، بل إن الواقع يشير إلى أن التحديات القانونية ربما تعصف بالشركات العملاقة. وفي كل الأحوال فحتى التحديات غير القانونية التي تواجه ريادة الأعمال لها نتائج قانونية على العمل ومن أهم هذه النتائج هي "الإفلاس"^(١). والتحديات القانونية هي من أهم المخاطر التي يواجه قطاع الأعمال، وقد عرفت بعض التقارير العلمية^(٢) المخاطر القانونية بأنها: المخاطر الناتجة من الملاحقة القانونية (المقاضاة) أو الإجراءات الرقابية التي تنتهجها الجهات التنظيمية أو المطالبات من قبل أي طرف ثالث، أو فقدان الحقوق التعاقدية أو حقوق الملكية الفكرية"^(٣). وفي نظر القانون، ليس هذا هو حدود المخاطر القانونية، بل هناك مخاطر ناتجة ليس من الإخفاق في المتطلبات القانونية، بل في الإخفاق في الأعمال التجارية ذاتها وإنما لها أثر قانوني، وهذه تكمن في الاحتيال والمخادعة وعدم الأمانة في الأعمال التجارية، ومنها استخدام الأعمال التجارية في أعمال غير مشروعة، مثل التستر التجاري وغسيل الأموال^(٤). فجميع هذه الأعمال مجرمة وفق القانون وإن كان العمل التجاري صحيح ماليا وإداريا.

كل تلك الأمور تعتبر تحديا يولد المخاطر القانونية التي تواجه رائد الأعمال أو الشركة الناشئة، والتي يجب أخذها في الحسبان وترتيبها الترتيب الصحيح من خلال قنواتها الصحيحة تفاديا لهذه المخاطر، وهي قابلة للاجتهاد الشخصي من رائد الأعمال، أو ممن ليس لديه خبرة في المعايير القانونية، وإذا ما أخذت هذه

(١) معظم الدول شرعت قانون خاص لمعالجة حالت الإفلاس في قطاع الأعمال لحماية أصحاب المصلحة، ففي المملكة العربية السعودية صدر نظام الإفلاس لعام ١٤٣٩هـ.

(2) Moorhead, R. and Vaughan, S. 'LEGAL RISK: DEFINITION, MANAGEMENT AND ETHICS', "The UCL Centre for Ethics and Law", 14 Apr 2015, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2594228 as in 15/6/2023.

(3) See, Risk-Net, <https://www.risk.net/definition/legal-risk> as in 15/6/2023.

(٤) أصدرت المملكة عدة قوانين تحارب مثل هذه الأعمال ومنها: نظام غسيل الأموال الصادر بالمرسوم

الملكي رقم م/٣١ وتاريخ ١١/٥/١٤٣٣هـ، ونظام مكافحة التستر التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم م/٢٢

وتاريخ ٤/٥/١٤٢٥هـ، ونظام مكافحة الغش التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم: م/١٩ وتاريخ ٢٣/٤/١٤٢٩

هـ. أنظر الموقع الرسمي لوزارة التجارة والاستثمار،

<https://mc.gov.sa/ar/Regulations/Pages/default.aspx>

الاعتبارات القانونية مأخذ الجد، فقد تسبب نكسة ربما أنهت العمل التجاري وإن كان طموحا ورائدا ومتقننا من الناحية المالية والإدارية. بالإضافة إلى ذلك، هناك بعد ثقافي وأخلاقي للمخاطر، حيث أن هذا البعد يحكم الطريقة التي تتم بها إدارة المخاطر القانونية على أنها تؤدي إلى مخاطر تتعلق بسمعة وسلوك رائد الأعمال ومدى تقيده بروح الإسلام وروح القانون، وليست الثقافة التي تمتثل لنصوص القانون فقط، أو تسعى للتحايل على تلك النصوص. إن ثقافة الامتثال لروح القانون هي عبادة في نظر الشرع وهي معيار أخلاقي يعزز السمعة الحسنة ويبني الاسم التجاري ويساعد على الاستدامة التجارية.

المتطلبات القانونية لريادة الأعمال:

ريادة الأعمال هي ليست شركة قائمة أو موروثه، بل هي مبادرة جديدة من شخص صاحب فكرة رائدة أو منتج جديد. إذا فهي عمل ناشئ يتطلب الكثير من عناصر المساندة لبناء بنية قانونية رصينة. ربما أن لغة القانون قد تكون مخيفة ومزعجة للبعض، وخصوصا من يرون أنها قد تعيق أو تؤخر إنجازاتهم بسبب كثرة المتطلبات القانونية، إلا أن هذا المفهوم عادة ما يكون حلها أو نفيها بسيط للغاية. وحقيقة الأمر الذي يجب فهمه من قبل رواد الأعمال أن المحامون دائما يميلون التحوط من خلال تجنب المخاطر المحتملة نتيجة العمل غير المنضبط. وربما أنه من الحقائق أن الاعتماد على المستشارين القانونيين قد يحمي رائد الأعمال من أي مأزق قانوني، لكن قد في بعض الأحيان يؤثر على أهداف رائد الأعمال بسبب إغلاق الباب والطموح في وجهه، حيث أن هدفه المالي أو التجاري لا يمكن أن يتحقق قانونيا ولا بد من تعديله ليتوافق مع القوانين. إذا فعلى رائد الأعمال أن يناقش تلك الأهداف كاملة مع المستشار القانوني المختص منذ الوهلة الأولى كسبًا للوقت والجهد والمال، مما يمنحه الراحة الكافية والفهم التام بالمفاهيم القانونية والشعور بالثقة في تنفيذ الفكرة وفق الأهداف المرسومة. وهذه المرحلة مهمة للغاية، فهي التي توضح متى يكون القانون قيدًا على العمل، وكذلك متى يمكن أن يكون أداة ووسيلة لإيجاد حلول تساعد على تنفيذ الأعمال. وهناك العديد من المتطلبات واللوازم القانونية لكن يمكننا هنا أن نذكر أكثرها أهمية ورواجًا.

(١) التأخر في التأسيس الصحيح والاتفاق على حصص الشركاء:

من أولى المشاكل التي تبرز عند بداية أي عمل تجاري ناشئ هو عدم التأسيس العمل بطريقة صحيحة. فقد يبدأ أكثر من شريك في تأسيس العمل، لكن ربما أحدهم قد يكون دوره ممول برأس المال فقط. وفي هذه الحالة يتم نسيانه ونسيان حقوقه. وقد يكون رائد العمل نفسه هو الذي يتم نسيانه، حيث يكون العمل

باسم شريك آخر. وبالتالي يصبح أحد الشركاء شريك "منسي". وفاقدا لأي توثيق يخوله في الحصول على حقوقه. ولتجنب هذا الأمر، فيجب اختيار الشكل القانوني المناسب وفق هياكل الشركات التي أقرها نظام الشركات السعودي ومنها على سبيل المثال: الشركة ذات المسؤولية المحدودة، أو شركة المحاصة، ويمكن شرحها في التالي:

فالخيار الأول هو الشركة ذات المسؤولية المحدودة، وهي: "شركة لا يزيد عدد الشركاء فيها على خمسين شريكاً، وتعد ذمتها مستقلة عن الذمة المالية لكل شريك فيها. وتكون الشركة وحدها مسؤولة عن الديون والالتزامات المترتبة عليها، ولا يكون المالك لها أو الشريك فيها مسؤولاً عن تلك الديون والالتزامات"^(١). وهذه الشركة قد تكون من الأشكال القانونية التي تناسب رواد الأعمال، إذا كانوا يرغبون في الاندماج مع شركات أخرى قائمة أو من خلال تأسيس شركات جديدة مع أصحاب رؤوس الأموال المغامرة، بحيث يكونوا شركاء رسميون ظاهرون.

والخيار الثاني هو شركة المحاصة، وهي: "شركة تستتر عن الغير، ولا تتمتع بشخصية اعتبارية، ولا تخضع لإجراءات الإشهار، ولا يتم تقيدها في السجل التجاري"^(٢). وهذا الشكل القانوني يعطي خيار لمن لا يرغب في الظهور أمام الناس باسمه، ولكن تكون حقوقه محفوظة بعقد المحاصة. وفي كل الأحوال يمكن لرائد الأعمال أن يبرم عقود شرعية أخرى تثبت حقه القانوني ولكن لا بد من العمل من خلال كيان قانوني وفق نظام الشركات، ومن هذه العقود عقد المضاربة أو عقد الإستصناع أو أي عقد آخر وفق طبيعة العمل المبتكر.

(٢) عدم التعامل مع محام متمرس في قطاع الأعمال وأصحاب رؤوس الأموال المغامرة:

مهما كانت خبرة وتمرس رائد الأعمال في مجال تجارته، فلن تحصنه من الخوض في ها العمل دون الاستعانة بمحامي متمرس ولديه معرفة تامة بالثغرات التي يمكن أن تسقط رائد الأعمال إذا لم يلتفت إليها ويتحصن من زلاتها. وحيث أن أصحاب رؤوس الأموال المغامرة (Venture Capitalists) عادة يبحثون عن أصحاب الأفكار الإبداعية لاستثمار أموالهم، كما إنهم غالباً يقيمون وضع أصحاب المشاريع الرائدة من خلال مدى اختيارهم للمحامي أو المستشار القانوني المتمرس. حيث إن المحامي ضعيف الخبرة في العمل مع رواد الأعمال وأصحاب رؤوس

(١) المادة (١٥١) من نظام الشركات السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٣) وتاريخ ٢٨/١/١٤٣٧هـ.

(٢) المادة (٤٣) من نظام الشركات السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٣) وتاريخ ٢٨/١/١٤٣٧هـ.

الأموال المغامرة يتعامل بسطحية وربما يركز على الأشياء الجانبية وربما يفشل في التعرف على بعض الفخاخ والمثالب المحتملة والتي تكون غالباً غير ظاهرة على سطح الواقع. فمن الأفضل لرائد الأعمال التعاقد مع شخص قد لعب اللعبة من قبل وتمرس عليها، ويعرف ما هي المتطلبات القانونية وما هو المعيار الذي يجعل رائد الأعمال يتخطى الصعاب والمزالق، فهو الذي إذا استلم القضية استطاع فك رموزها وأغلقها على الفور.

٣) ضعف وعدم توثيق التفاوض وصياغة العقود مع الأطراف ذات العلاقة:

من أكثر ما يوجه رائد الأعمال من ثغرات، هو تساهله في توثيق أعماله وعلاقاته التعاقدية من خلال عقود تضمن له حقوقه وتكفل له علاقات تجارية سليمة من النزاعات والقضايا طويلة المدى. وكانت الشريعة الإسلامية من أوائل الشرائع التي حثت على التوثيق والكتابة وخصوصاً في الحقوق، قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾^(١)، وقال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ﴾^(٢). وَقَالَ عَلَيْهِ الصَّلَاةُ وَالسَّلَامُ: "وَالْمُسْلِمُونَ عَلَىٰ شُرُوطِهِمْ، إِلَّا شَرَطًا حَرَمَ حَلَالًا، أَوْ أَحَلَّ حَرَامًا"^(٣). وقال عليه الصلاة والسلام: "ثلاثة يدعون الله فلا يستجاب لهم ... (وذكر منهم) ورجلٌ كان له على رجلٍ مال فلم يُشهد عليه"^(٤). فكل ما سبق يؤكد أن شريعة الإسلام جاءت لحفظ الحقوق وتوثيقها وتقليص احتمالية النزاع بين المتعاقدين وخصوصاً في قضايا الحقوق والأموال. ولا شك أن العقود أول وأهم العلاقات التي يجب حفظها وصونها من أن تتلف وتضيع. وفي زمننا هذا، فإن العقود لها صياغة معينة وشروط محددة يعرفها أهل الاختصاص وليس لأي أحد إتقانها، والذي ينظر لقضايا النزاعات التجارية يجد أن كثيراً منها بسبب ضعف عقودها أو ربما عدم وجود عقود فيها أصلاً.

(١) القرآن الكريم، سورة البقرة، آية ٢٨٢.

(٢) القرآن الكريم، سورة المائدة، آية ١.

(٣) جامع السنة وشرحها، حديث رقم ١٣٥٢، وصححه الألباني، كما في ٢٢/٦/٢٠٢٣.

<https://www.hadithportal.com/hadith-1352&book=3> .

(٤) صحيح الجامع، رقم (٣٠٧٥).

٤) التأخر في توثيق وحماية الملكية الفكرية محليا ودوليا:

مشاريع ريادة الأعمال في معظمها تنشأ من فكرة رائد الأعمال في منتج جديد أو برنامج جديد لمنتج ما، أو آلية جديدة لتسويق منتج ما، أو غيرها من الأفكار الرائدة. وهذا الأمر فيه براءة اختراع تسند لصاحبها، حتى وإن كان الممول صاحب رأس المال المغامر قد اشترك معه في إنتاجها أو تسويقها بماله، ما لم يتفق الطرفان على تقاسم هذا الاختراع بموجب اتفاق مكتوب. بينما نجد من واقع الحال أن رغبة رائد الأعمال في بدأ المشروع قد ينسيه حقوقه في ملكية براءة الاختراع والتأخير في تسجيلها ومن هنا يبدأ الخلل وضياع الحقوق.

ولحفظ هذا الحق الأصيل، فيجب أن يسعى رائد الأعمال على تسجيل هذه الفكرة أو المنتج وفق الأصول القانونية الخاصة بكل بلد، وكذلك التسجيل الدولي لها من خلال مكتب قانوني مختص بهذا التسجيلات، حيث تُمنح البراءات على قانون كل بلد أو إقليم على حدة، مع وجود تسجيل دولي متاح ضمن الاتحاد الأوروبي، أو الولايات المتحدة. وإذا تم بيع الاختراع أو نشره، فهناك فترة سماح لمدة عام لتقديم طلب براءة الاختراع. وفي كل الأحوال يجب على رائد الأعمال الذي لديه براءة اختراع، أو على محاميه أن يقوم باختيارات ذكية في تسجيل منتجته في الأسواق التي يعتقد أن منتجه يمكن أن ينتشر في تلك الأسواق، مع تحديد مقدار المال الذي يمكن إنفاقه في مرحلة ما قبل الانتشار من أجل ضمان أن العلامة التجارية مسجلة ومحمية في تلك الأسواق.

٥) عدم حماية أسرار الأعمال ومنتجاتها من خلال اتفاقية عدم الإفصاح:

يغفل الكثير من رواد الأعمال عندما يتعاقدون مع أصحاب رؤوس الأموال المغامرة أو من الشركاء أو من المساعدين لهم، من حماية أسرارهم التجارية من الانتشار والإفصاح عنها لدى الغير أو منافستها. وإذا لم يكن لديهم المحامي الفطن الذي يحميهم من هذا الانتهاك، فقد تتعرض أفكارهم للسرقة والمنافسة من أقرب الناس لهم. فإذا لم يتم الحصول على حماية براءة الاختراع، أو في الحالات التي لا تكون فيها براءة الاختراع متاحة، أو ما قبل التعاقد مع الشريك الممول، أو في حالة توظيف مدير تنفيذي قد يطلع على أسرار العمل، أو خلاف ذلك، فإن الخطوة المهمة في هذه المرحلة هي الحفاظ على الأسرار التجارية لرائد الأعمال. وللقيام بذلك، يجب على رائد الأعمال أن يتخذ الخطوات المعقولة والمقبولة قانونا لحمايته من المنافسين.

ومن أهم الوسائل التي تحميهم من هذه المخاطر، هي عمل اتفاقية حفظ الأسرار، أو ما تسمى اتفاقية "عدم الإفصاح" "Non-Disclosure Agreement". فمن الحكمة والحصافة، بل من المتطلبات القانونية هو أن يطلب رائد الأعمال من كل من تنكشف له هذه الأسرار التجارية، التوقيع على اتفاقية عدم الإفصاح. ليس بالضرورة أن تكون اتفاقية مفصلة عن هذه الأسرار، لكن يجب أن يقرّوا بأنهم قد يتعرضون لأسرار تجارية خاصة برائد الأعمال، ويوافقوا على عدم استخدامها أو الكشف عنها للغير، أو استخدامها بدون إذن صاحبها. كذلك يجب أن تنص هذه الاتفاقية صراحة في صفحة الغلاف على أنها سرية وأنها ملكية خاصة لصاحبها. وفي بعض الدول تنص قوانينها على أنه إذا عرف الشخص أنه تعرض لأسرار تجارية خاصة بصاحبها، فلن يتمكن من استخدامها أو الكشف عنها دون إذن من مالكها.

(٦) عدم أخذ الاحتياطات القانونية اللازم فيما يخص المنافسة من أو مع الغير:

من الحالات التي قد تسبب إشكالية قانونية لرائد الأعمال، أنه ربما يكون مرتبط بعقد عمل في شركة ما وأن فكرته الرائد وابتكاره ناشئ من طبيعة عمله في هذه الشركة، وإن كانت فكرته جديدة ومنفصلة، لكنها لها علاقة بأصل المنتج في تلك الشركة، كتطوير آلية جديدة لمنتج موجود. وبالتالي فإن خوضه في هذه الفكرة قد يسبب له انتهاكاً قانونياً لهذه الشركة. وقوانين العمل واضحة وصريح في هذا الأمر. وهذا الانتهاك غالباً قد يفتح عليه دعوى قضائية من صاحب العمل الحالي لرائد الأعمال.

وإذا كان نظام العمل قد نص على وجوب حفظ الأسرار الفنية والتجارية والصناعية الخاصة بصاحب العمل، فإنه من المتضمن في ذلك عدم استخدامها في منافسة صاحب العمل، وقد أصبح ذلك عرفاً سائداً في العلاقة بين العامل وصاحب العمل. كما أصبح غالباً ألا يكتفي صاحب العمل بالتزام العامل بعدم إفشاء أسرار العمل، فأعطاه النظام الحق في أن يشترط عليه في عقد العمل أو في اتفاق لاحق شرطاً يعطيه حماية أكبر، وهذا ما يُطلق عليه "الالتزام الاتفاقي بعدم المنافسة"^(١).

وعليه، فيجب على رواد الأعمال المحتملين أن يذهبوا أولاً إلى صاحب العمل الحالي وأن يخبروهم بما توصلوا إليه من ابتكار قد يساهم في تطوير أعمالهم

(١) أنظر للفقرة (٦) من المادة (٦٥)، والمادة (٨٣) من نظام العمل الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٥١) والمعدل

بالمرسوم الملكي رقم (م/٤٦) وتاريخ ١٤٣٦/٦/٥هـ.

ويوسع إنتاجهم، وبالتالي قد يدخلوا معهم كمستثمرين لهذا الفكرة. وفي حالة عدم وجود رغبة من صاحب العمل بهذه الفكرة، فيمكن لصاحب الفكرة أن يستقيل ويتفرغ لتسويقها واستثمارها خارج نطاق عمله السابق، وبذلك يحمي نفسه من مسؤولية المنافسة غير المشروعة مع صاحب العمل الحالي.

مع الأخذ في الاعتبار أنه وحتى بعد مغادرة رائد الأعمال للعمل مع صاحب العمل الحالي، لا يزال تقع عليه مسؤولية عدم المساس بحقوق وأسرار عمله السابق، وأن يكون عمله التجاري الجديد لا يستخدم أسرار الشركة التجارية التي كان يعمل بها. ومن المتعارف عليه، إذا تعرض شخص ما لأسرار تجارية في وظيفته وترك العمل، وإذا كانت مسؤولياته في العمل الجديد متشابهة بشكل كاف، فغالباً ستننتج عنه مسائلة قانونية قد يواجه فيها أمراً قضائياً يمنعه من الاستمرار في فكرته، وقد يتطلب الأمر مرور فترة لا تتجاوز السنتين من الزمن حتى تصبح المعلومات وأي أسرار تجارية قديمة وتجاوزت زمن المسائلة.

٧) التوسع في التعاقدات القانونية أكثر من خطة العمل (عدم الامتثال لقوانين الدولة وخصوصاً في الالتزامات المالية من عقود وأوراق تجارية):

في الآونة الأخيرة أصبحت قضايا عدم الالتزام بتنفيذ العقود، نظراً لعدم قدرة رائد الأعمال أو حتى بعض الشركات الكبيرة على تنفيذ التزاماتها. ويرجع عامة الأسباب إلى أن بعض الشركات الناشئة وبسبب حماسهم والرغبة في سرعة النمو، التوسع في إبرام العقود وتوسيع نطاق العمل دون التقيد بخطة العمل والقدرة المالية والموارد البشرية اللازمة لتنفيذ تلك العقود. فإذا كانت الشريعة تلزم بالوفاء بالعهود، فيجب على رائد الأعمال عدم إلزام نفسه بما لا يستطيع تنفيذه وما هو خارج عن نطاق خطة عمل شركته. وفي بعض القوانين وبعض الأعراف التجارية، إذا وعد شخص ما بعمل شيء ما ويعرف أنه لا يمكنه القيام بهذا الوعد، فهذا يعتبر نوع الاحتيال. ففي خطة العمل، يجب على رائد الأعمال إجراء تقييم صادق وحقيقي لما يمكن عمله وفق الموارد المتاحة، وكذلك عليه وضع افتراضات واحتمالات مراحل التنفيذ، بحيث يمكن للاستشاري الذي يضع الخطة أن يقرر ما إذا كانت واقعية وقابلة للتنفيذ أم لا. وكما يمكن مقاضاة رائد الأعمال على عدم التزامه بالتنفيذ، فكذا يمكن مقاضاة رائد الأعمال من قبل مموليه بسبب الاحتيال

في العمل وتحميل العمل فيما ليس به طاقة. ومن هذا ما قرره الفقهاء من أن المضارب بأموال رب المال مسائل عن الخسارة إذا تعدى في العمل^(١). ومن جهة أخرى، فإن من المشاكل القانونية الموجبة لفشل وتوقف العمل هو التعامل مع الأوراق التجارية بدون حذر. فقوانين الأوراق التجارية صارمة وتوجب التوقيف وتعطيل الخدمات وتشويه السمعة لرائد الأعمال إذا ما تعامل معها خارج إطار القانون^(٢). فيجب على رائد الأعمال ألا يحرر أي من الأوراق التجارية (شيكات، كمبيالات، سندات لأمر) إلا وفق الحاجة الفعلية والقدرة المالية والامتثال التام لقوانين الأوراق التجارية السعودية، فالجهل بهذه القوانين ليس عذرا ولا يعفي من المسؤولية والمسائلة.

٨) التسوية في المشاكل القانونية وتأخير حلها لوقت لاحق:

من خلال القضايا المعروضة على مكاتب المحاماة يمكن معرفة اتجاه بعض رجال الأعمال بصفة عامة، فهم لا يلجئون إلى هذه المكاتب إلا بعد حصول المشكلة وتفاقم الخلاف^(٣). إذا فهم لا يضعون الأمور القانونية موضع الدفاع الأول، وإنما يتعاملون معها موضع الدفاع الأخير، وبالأصح فهم لا يستبقون المخاطر (Proactive) ويعالجون احتمالية وقوعها، وإنما يتفاعلون معها حين وقوعها (Reactive). والعرف السائد بين مكاتب المحاماة، فإن تكلفة معالجة المخاطر والقضايا بعد حدوثها تكلف رجل الأعمال أضعاف ما قد تكلفه لو وضع لها حلول استباقية قبل حدوثها.

(١) اجمع الفقهاء على أن المضارب والشريك أمين لا يضمن إلا عند التعدي والتقصير ومخالفة شروط العقد، أو مقتضيات العقد والخيانة، ومبنى هذا الإجماع على بعض الآثار بميزان الشريعة في الغرم والغنم. انظر: القره داغي، علي محي الدين، "مدى مسؤولية المضارب والشريك - البنك - ومجلس الإدارة - عن الخسارة"، مجلة المجمع الفقهي الإسلامي، السنة الثانية، العدد العاشر. <https://ar.themwl.org/taxonomy/term/8> كما في ٢٥/٦/٢٠٢٣.

(٢) صدر قرار وزارة الداخلية رقم ٢٠٠٠ وتاريخ ١٠/٦/١٤٣٥هـ والقاضي بتحديد الجرائم الموجبة للإيقاف ومنها نظام الأوراق التجارية.

(٣) سجلت نسبة القضايا التجارية في المحاكم السعودية نسب عالية، انظر:

كما في ٢٢/٦/٢٠٢٣. https://www.aleqt.com/2016/10/16/article_1094415.html

وهذا للأسف يحدث كثيرا في محيط رواد الأعمال، وهكذا تفكيرهم، فمقولة "عندما أحصل على التمويل، وعندما ابدأ في تنفيذ خطة العمل وابدأ في جني الأرباح، فسوف يكون لدي وقت للاستعانة بمحامي أو مستشار قانوني". وحقيقة الأمر فإن هذا هو فخ السقوط في المزالق القانونية، وهذا هو منطق قصير النظر. فالكثير من المشاكل القانونية، لا يمكن تصحيحها في وقت لاحق، وإنما سيتم دفع ثمنها غالبا. والأمر بسيط، فلا يجب على رائد الأعمال تخصيص كل وقته وجهده وماله للمسائل القانونية، وإنما التفرغ للعمل الأساسي لرائد الأعمال هو المطلوب، وهذا سبب وجيه للاستعانة وتوكيل محام مختص. وعليه يمكن وضع موازنة معقولة نسبيا إلى خطة وتكاليف عمل رائد الأعمال مقابل ضمان العمل القانوني السليم في المراحل المبكرة، وتوفير المبالغ الباهظة التي يمكن أن تدفع لتصحيح الأخطاء المتأخرة، بل وحماية العمل من الانهيار والسمعة من التلوث والوقت من الضياع في أروقة المحاكم والتي قد تستمر لسنوات.

الخاتمة:

ليس بالضرورة دائماً تكون أسباب فشل رواد الأعمال راجعة لأسباب داخلية يتحملها رائد الأعمال، بل ربما تكون خارجية، مصدرها عدم مناسبة البيئة القانونية، أو عدم وجود تشريعات داعمة لرواد الأعمال. وفي بعض الدول التي تغلب عليها البيروقراطية، نجد أن بيئة عمل رواد الأعمال محبطة وعادة ما تكون سببا في فشل ريادة الأعمال، كما أن البيئة التي يغلب عليها الفساد المالي والإداري، لا يمكن أن تولد مشاريع ريادية وعادة ما تُقتل هذه المشاريع في مهدها.

ومن أهم الأمور التي يجب النظر إليها لدعم ريادة الأعمال هي البيئة القانونية الملائمة لمواكبة التطور التقني. إن وتيرة الأعمال تتسارع وخصوصاً في بيئة عمل تنموي كما في حالة رؤية المملكة (٢٠٣٠م)، وعليه فإن بناء الشركات الناشئة بوصفها وسيلة لحل المشاكل الاقتصادية مثل البطالة، حيث إن مشاريع ريادة الأعمال تساهم في توفير فرص عمل لجميع الفئات وخصوصاً خريجي الجامعات، وكذلك فهي وسيلة للتنمية الاقتصادية، كونها تساهم في زيادة الدخل القومي للدولة. وعليه فإن تطوير البيئة القانونية لهذا القطاع مطلب حيوي ومستمر كي يُمكن لرواد الأعمال من تأسيس شركاتهم أو مشاريعهم في فترة وجيزة وبكل يسر وسهولة وخصوصاً في عالم الإنترنت. إن معظم الدول الآن لديها منصات للحكومة الإلكترونية تمكن رائد الأعمال من إنشاء شركته الخاصة في خلال دقائق. وكذلك فإن الكثير من الأمور الإجرائية المتعلقة باستكمال المتطلبات الحكومية كالملفات الضريبية و تحميل المستندات من خلال تلك المنصات. ولكن في بعض الأحيان هناك تفاوت في الخدمة من وزارة لوزارة أخرى، فإذا كان الأمر متاح في وزارة ما، نجده مازال متأخراً وبيروقراطي في وزارة أخرى، وهذا ينافي التكامل والتنسيق بين القطاعات الحكومية المختلفة في دولة واحدة. والأمر كذلك في بعض

القوانين والإجراءات الحكومية، فنجدها مرنة وشفافة في إدارة حكومية، لكنها معقدة وغامضة في إدارة أخرى، كما أن هناك تأخر كبير في مسألة تكييف القوانين لصالح رواد الأعمال الناشئين وتوافقها مع بعضها البعض. فعلى سبيل المثال، نجد من السهولة تأسيس شركة في وزارة التجارة، لكن الأمر يصبح معقدا للغاية عند الحصول على ترخيص من إحدى الإدارات الحكومية ذات العلاقة، مما قد يؤدي إلى وأد العمل والجهد والمال. وبالطبع ليس المقصود هو التساهل في الإجراءات الحكومية، وإنما توحيد وتناسق الجهود بحيث يعرف رائد الأعمال ماهي العثرات حتى يتجنبها مبكرا قبل بذل الجهود وصرف الأموال ثم لا يجد إلا طريقا مسدودا. وقد أصدرت دول مجلس التعاون الخليجي دليلا لتيسير التجارة ضمن مضامين منظمة التجارة العالمية، ويهدف إلى تيسير التجارة من خلال إصدار مجموعة من الأحكام التي تهدف إلى تعزيز الشفافية، وتذليل الصعوبات والعوائق الإدارية والإجرائية^(١).

(١) انظر: دليل تسيير التجارة - مجلس التعاون الخليجي، ٢٠١٧،

المراجع:

أولاً: المراجع العربية:

١. مجمع الملك فهد لطباعة المصحف الشريف (١٤٤٣هـ)، القرآن الكريم المدينة المنورة، [/https://qurancomplex.gov.sa](https://qurancomplex.gov.sa)
٢. قاموس المعاني، <https://www.almaany.com/ar/dict/ar-ar/%D8%AD%D8%A8%D8%B3/>
٣. أنس، مالك (١٩٩٧م) الموطأ، الطبعة الأولى، بيروت: دار الغرب الإسلامي.
٤. الألباني، محمد ناصر الدين (١٤٢١هـ) صحيح الترغيب والترهيب، الرياض: مكتبة المعارف للنشر والتوزيع.
٥. الحجاج، مسلم (١٤٢٦هـ)، صحيح مسلم، الطبعة الأولى، الرياض: دار طيبة للنشر والتوزيع.
٦. البخاري، محمد بن إسماعيل، (١٤٢٣هـ) صحيح البخاري، دمشق: دار ابن كثير.
٧. ابن القيم الزرعي، محمد بن ابي بكر (١٤٢٨هـ) تهذيب السنن، تحقيق اسماعيل غازي مرحبا، الرياض: مكتبة المعارف للنشر والتوزيع.
٨. خلاف، عبدالوهاب. "السياسة الشرعية أو نظام الدولة الإسلامية في الشؤون الدستورية والخارجية والمالية"، المطبعة السلفية، القاهرة، ١٣٥٠،
٩. الناصر، عبدالله. "محاضرات في السياسة الشرعية"، موقع أكاديميا.
١٠. القرّة داغي، علي محي الدين، "مدى مسؤولية المضارب والشريك -البنك ومجلس الإدارة- عن الخسارة"، مجلة المجمع الفقهي الإسلامي، السنة الثانية، العدد العاشر، <http://iefpedia.com/arab/wp-content/>
١١. الصباغ، عبداللطيف. مقاصد الشريعة والمعاملات الاقتصادية والمالية، ندوة حوار الأربعاء، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبدالعزيز، ١٦ صفر ١٤٣٠هـ، <https://iei.kau.edu.sa/Pages-A-NHiwar.aspx>

١٢. الشاوي، خالد. دور القانوني في التنمية الاقتصادية، مجلة دراسات قانونية، م (٣) عام ١٩٧٣،

<https://journals.uob.edu.ly/JOLS/article/view/2021>

١٣. المعجم الريادي، الهيئة العامة لدعم المنشآت المتوسطة والصغيرة (منشآت)،

<https://www.monshaat.gov.sa/business-dictionary-categories>

ثانياً: القوانين والأنظمة واللوائح:

١٤. النظام الأساسي للحكم، الصادر بالمرسوم الملكي رقم (أ/٩٠) وتاريخ ١٤١٢/٨/٢٧هـ.

١٥. نظام الشركات السعودي الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٣٢) وتاريخ ١٤٤٣/١٢/١هـ.

١٦. نظام العمل الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٥١) والمعدل بالمرسوم الملكي رقم (م/٤٦) وتاريخ ١٤٣٦/٦/٥هـ.

١٧. نظام الإفلاس، الصادر مرسوم ملكي رقم (م/٥٠) وتاريخ ١٤٣٩/٥/٢٨هـ.

١٨. نظام غسيل الأموال الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٣١) وتاريخ ١٤٣٣/٥/١١هـ.

١٩. نظام مكافحة التستر التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٢٢) وتاريخ ١٤٢٥/٥/٤هـ.

٢٠. نظام مكافحة الغش التجاري الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٩) وتاريخ ٤٢٩/٤/٢٣هـ.

٢١. تنظيم الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة الصادر بموجب قرار مجلس الوزراء رقم (٣٠١) بتاريخ ١١ / ٧ / ١٤٣٧هـ.

٢٢. لائحة تنظيم حاضنات الأعمال المعدلة الصادرة عن الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة للعام ١٤٤٢هـ.

٢٣. اللائحة الداخلية لمبادرة إعادة مبالغ الرسوم الحكومية المدفوعة من المنشآت الصغيرة والجديدة والصادرة عن اللجنة الوزارية الإشرافية لخطة

- ٢٣- تحفيز القطاع الخاص بموجب قرار اللجنة الوزارية الإشرافية رقم (٣٠٣-٠٤-٢٠١٩) وتاريخ ٠٩-٠٩-١٤٤٠هـ
- ٢٤- نظام المنافسات والمشتريات الحكومية ولائحته التنفيذية والصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٢٨) وتاريخ ١٤٤٠/١١/١٣هـ.
- ٢٥- نظام الشركات المهنية ولائحته التنفيذية والصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/١٧) وتاريخ ١٤٤١/٠١/٢٦هـ
- ٢٦- نظام الأسماء التجارية ولائحته التنفيذية والصادر بالمرسوم ملكي رقم (م/١٥) بتاريخ ١٤٢٠/٨/١٢هـ.
- ٢٧- نظام الامتياز التجاري ولائحته التنفيذية والصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/٢٢) وتاريخ ١٤٤١/٢/٩هـ.

28. The Jumpstart Our Business Startups (JOBS) Act,
<https://www.sec.gov/spotlight/jobs-act.shtml>

ثالثاً: المواقع الالكترونية:

٢٩- الموقع الرسمي لهيئة الخبراء بمجلس الوزراء السعودي،

<https://laws.boe.gov.sa/BoeLaws>

٣٠- الموقع الرسمي لوزارة التجارة والاستثمار، <http://mci.gov.sa>

٣١- الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة،

<https://www.monshaat.gov.sa/about>

٣٢- بنك التنمية الاجتماعي - تمويل ورواد الأعمال،

<https://www.sdb.gov.sa/ar-sa/our-products/projects/productive-loans/products/entrepreneurs>

٣٣- الموقع الرسمي لصندوق دعم المشاريع،

<https://www.mof.gov.sa/psf/Pages/default.aspx>

٣٤- صحيفة الاقتصادية، <http://www.aleqt.com/>

٣٥- الأمانة العامة لمجلس التعاون لدول الخليج العربي،

<https://www.gcc-sg.org/ar-sa/Pages/default.aspx>

وشروحها،

السنة

٣٦. جامع

[http://www.hadithportal.com/index.php?show=hadith
&h_id=1988&uid=&sharh=1673&book=33](http://www.hadithportal.com/index.php?show=hadith&h_id=1988&uid=&sharh=1673&book=33)

Ferri, D. and Giannoumi, G. A. (Editors) 'Fostering Accessible Technology through Regulation' online book, <https://books.google.com.sa/>

38. Forbes ،"

<https://www.forbes.com/sites/jeffstibel/2017/03/31/why-dogs-and-companies-die-young/#6e3571953aa5>

39. Research Gate,

[https://www.researchgate.net/publication/5158335
Why do Most Firms Die Young](https://www.researchgate.net/publication/5158335_Why_do_Most_Firms_Die_Young)

40. News and advice for small business owners,

<https://www.fundera.com/blog/>

41. Risk-Net <https://www.risk.net/definition/legal-risk>

أولاً: المراجع الانجليزية:

42. Ritter, Thomas and Pedersen, Carsten. An Entrepreneur's Guide to Surviving the "Death Valley Curve" Harvard Business Review, April 13, 2022.

43. Skaist, Mark. 'Legal Issues for the Entrepreneur' Srtadling Yocca Carlson & Rauth, http://breitlinks.com/careers/business_pdfs/Legal_Issues_Entrepenuer.pdf

44. AVOIDING BUSINESS FAILURE A Guide for SMEs' issued by "European Federation of Accountants (FEE)" Oct. 2004.

<http://www.cpaireland.ie/docs/default-source/business-resource/fee---avoiding-business-failure.pdf?sfvrsn=2>

45.Ahmad, N. and Seymour, R. G. 'Defining Entrepreneurial Activity' <https://www.oecd.org/>

46.Moorhead, R. and Vaughan, S. 'LEGAL RISK: DEFINITION, MANAGEMENT AND ETHICS', "The UCL Centre for Ethics and Law", 14 Apr 2015,