



Distr.: Limited
17 July 2017
Arabic
Original: English

لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي
الفريق العامل الأول (المعني بالمنشآت الصغرى
والصغيرة والمتوسطة)
الدورة التاسعة والعشرون
فيينا، ١٦-٢٠ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠١٧

التخفيف من العقوبات القانونية التي تواجهها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

مذكرة من الأمانة

المحتويات

الصفحة

٢	مقدمة.....
٢	أولاً- المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة
٤	ألف- أهمية المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد العالمي
٦	باء- تعريف المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة
٧	جيم- طبيعة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة
٨	دال- تهمة بيئات أعمال سليمة لجميع المنشآت التجارية
٩	ثانياً- الاقتصاد الخارج عن إطار القانون
٩	ثالثاً- تبسيط الدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً وترغيب المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة
١٣	في العمل فيه
١٣	ألف- شرح المقصود بالدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً
١٩	باء- ترغيب المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في الدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً
٢١	جيم- تبسيط دخول المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً



مقدمة

١- نظر الفريق العامل، في دورته السادسة والعشرين (نيسان/أبريل ٢٠١٦)، في الوثيقة [A/CN.9/WG.I/WP.92](#) ([A/CN.9/866](#))، الفقرات ٨٦ إلى ٨٨، التي أعدتها الأمانة من أجل توفير سياق عام للأعمال التي تعدها لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال) بشأن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة. ولكن لم يتوفر له وقت كاف للنظر فيها بالتفصيل، ومع هذا، أيد الكثير من أعضائه اقتراحاً يدعو إلى أن يُشفع عمله بشأن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة بوثيقة على هذا النحو تُستخدم كمقدمة للنص النهائي ويمكن أن توفر إطاراً شاملاً لأعمال الأونسيترال الحالية والمقبلة بشأن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة. كما رأى الفريق العامل أن هذا الإطار السياقي، بعد تدارسه واعتماده بصورة محددة من جانبه وجانب اللجنة، يمكن تدعيمه بمعايير قانونية تزوده بركائز تشريعية؛ وأن من المهم أن هذا النهج سوف يستوعب أيّ توسعات من خلال إضافة النصوص التشريعية الأخرى التي قد تعتمدها اللجنة بشأن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة. وقد أحاطت اللجنة علماً بهذه الآراء في دورتها التاسعة والأربعين (٢٠١٦)، التي أثنت فيها على التقدم الذي أحرزه الفريق العامل حتى ذلك الحين.^(١)

٢- وتقدّم ورقة العمل هذه صيغة منقّحة للوثيقة [A/CN.9/WG.I/WP.92](#) روعيت فيها الآراء العامة التي أعرب عنها الفريق العامل في دورته السادسة والعشرين ([A/CN.9/866](#))، الفقرات ٨٦ إلى ٨٨، وكذلك الجوانب المناسبة من الآراء التي ساهم بها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) في هذا الشأن في الوثيقة [A/CN.9/WG.I/WP.98](#). كما أُدخلت التعديلات اللازمة في ضوء قيام الفريق العامل بإعداد مشروعين دليلين تشريعيين بشأن المبادئ الأساسية لتسجيل المنشآت التجارية ([A/CN.9/WG.I/WP.106](#)) وبشأن الكيان المحدود المسؤولية في إطار الأونسيترال ([A/CN.9/WG.I/WP.99](#) و Add.1).

أولاً- المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

٣- قرّرت الأونسيترال، في دورتها السادسة والأربعين، في عام ٢٠١٣، أن تشرع في الأعمال المتعلقة بالتخفيف من العقوبات القانونية التي تواجهها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة خلال دورة حياتها، وحدّدت بصفة خاصة ضرورة أن تركز هذه الأعمال على تلك المنشآت في الاقتصادات النامية. وقد أُدرجت هذه المسألة ضمن برنامج عمل الفريق العامل الأول التابع للأونسيترال، الذي طلب إليه أن يبدأ تنفيذ تكليفه بالتركيز على المسائل القانونية التي تكتنف تبسيط إجراءات التأسيس.^(٢) وقد قرّرت الأونسيترال، أن تركز اهتمامها في تناولها لهذا الموضوع، على الأقل في البداية، على تخفيف العقوبات القانونية التي تواجه المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في بداية دورة حياتها.

(١) الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة الحادية والسبعون، الملحق رقم ١٧ ([A/71/17](#))، الفقرتان ٢٢٢ و ٢٢٤.

(٢) المرجع نفسه، الدورة الثامنة والستون، الملحق رقم ١٧ والتصويب ([A/68/17](#))، و Corr.1، الفقرة ٣٢١.

٤- وفي ضوء الوضع غير المؤاتي الذي توجد فيه العديد من المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على الصعيد العالمي، يُبرز الاضطلاع بهذه الأعمال وجاهة وأهمية أعمال الأونسيرال وبرامجها فيما يتصل بتعزيز سيادة القانون على الصعيدين الوطني والدولي وتنفيذ خطة التنمية الدولية. ويشمل هذا تحقيق أهداف التنمية المستدامة، التي تستند بالطبع إلى أوجه النجاح التي حققتها الأهداف الإنمائية للألفية والتي أشارت على وجه التحديد إلى التشجيع على تكوين المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة ونموها في الغاية ٣ من الهدف ٨ ابتغاء "تعزيز النمو الاقتصادي المطرد والشامل للجميع والمستدام، والعمالة الكاملة والمنتجة، وتوفير العمل اللائق للجميع". وقد اعترف المجتمع العالمي بأهمية وضع أطر قانونية عادلة ومستقرة ويمكن التنبؤ بها من أجل تحقيق التنمية المستدامة المنصفة الشاملة للجميع والنمو الاقتصادي وتوفير فرص العمل؛ وتحفيز الاستثمار؛ وتيسير مباشرة الأعمال الحرة، بالإضافة إلى مساهمة الأونسيرال في تحقيق تلك الأهداف من خلال ما تبذله من جهود لتحديث القانون التجاري الدولي ومواءمته.^(٣) ويعزز العمل الذي يستهدف دعم وتشجيع إنشاء المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة ونموها مساهمة الأونسيرال في توفير قواعد مقبولة دولياً في القانون التجاري، ودعم اشتراع تلك القواعد للمساعدة في تعزيز النسيج الاقتصادي للدول.

٥- وشدد المجتمع الدولي على أهمية قانون الأعمال التجارية كأحد دعائم أربع أساسية لتعزيز التمكين القانوني للفقراء، الذين يعتمد الكثير منهم على المنشآت التجارية الصغرى والصغيرة لكسب العيش.^(٤) وبالإضافة إلى دعائم أخرى (مثل تيسير الاحتكام إلى العدالة وسيادة القانون؛ وحقوق الملكية؛ وحقوق العمال)، تعتبر حقوق مزاولة الأعمال التجارية مقوماً مهماً للتمكين القانوني للفئات الضعيفة، لا من حيث تمكينهم من العمل لدى الغير فحسب، وإنما من حيث تمكينهم من تأسيس منشآت تجارية صغرى وصغيرة خاصة بهم أيضاً. ويمكن اعتبار حقوق مزاولة الأعمال التجارية توليفة من حقوق الجماعات والأفراد القائمة بشأن ممارسة النشاط الاقتصادي والمعاملات السوقية، والتي تشمل الحق في بدء مشروع تجاري في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً دون التعرض لممارسات تعسفية في تنفيذ اللوائح أو التمييز، وإزالة الحواجز غير الضرورية التي تحد من الفرص الاقتصادية، وحماية الاستثمارات التجارية،

(٣) انظر، على سبيل المثال، "إعلان الاجتماع الرفيع المستوى للجمعية العامة المعني بسيادة القانون على الصعيدين الوطني والدولي"، قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة ١/٦٧ (الدورة السابعة والستون، ٢٠١٢)، الفقرة ٨؛ و"خطة عمل أديس أبابا الصادرة عن المؤتمر الدولي الثالث لتمويل التنمية (خطة عمل أديس أبابا)"، قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة ٣١٣/٦٩ (الدورة التاسعة والستون، ٢٠١٥)، المرفق، الفقرة ٨٩.

(٤) انظر، على سبيل المثال "Making the Law Work for Everyone" ("جعل القانون في خدمة الجميع")، المجلد الأول، تقرير لجنة التمكين القانوني للفقراء (٢٠٠٨) (يمكن تنزيله من الموقع التالي: <https://www.un.org/ruleoflaw/blog/document/making-the-law-work-for-everyone-vol-1-report-of-the-commission-on-legal-empowerment-of-the-poor/>). وتشكل نتائج هذه اللجنة جزءاً لا يتجزأ من مبادرة التمكين القانوني للفقراء التابعة لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي (www.undp.org/content/undp/en/home/ourwork/democraticgovernance/focus_areas/focus_justice_law/legal_empowerment.html) وساهمت في أعمال مماثلة بشأن التمكين القانوني للفقراء في منظمات دولية مثل مجموعة البنك الدولي.

بغض النظر عن حجمها.^(٥) ومن التدابير التي دعي إليها بغرض تعزيز حقوق مزاولة الأعمال التجارية ما يلي:

(أ) ضمان الحقوق الأساسية لمزاولة الأعمال التجارية، بما في ذلك الحق في البيع والحق في الحصول على مكان عمل والحق في الانتفاع من مرافق البنية التحتية والخدمات اللازمة (على سبيل المثال الكهرباء والمياه والصرف الصحي)؛

(ب) تعزيز الحوكمة الاقتصادية وجعلها فعالة بغرض السماح لأصحاب الأعمال بإقامة عمل تجاري ومزاولته ببسر وكلفة معقولة، والسماح لهم بالوصول إلى الأسواق، والسماح لهم بمغادرة عمل تجاري؛

(ج) إتاحة مزيد من الفرص أمام أصحاب الأعمال لإنشاء كيانات ذات مسؤولية محدودة وغيرها من الآليات القانونية التي تسمح للملاك بالفصل بين منشآتهم التجارية وموجوداتهم الشخصية؛

(د) تعزيز الخدمات المالية الشاملة التي تقدم فرصاً للدخار والاقتراض والتأمين والمعاشات وغيرها من أدوات إدارة المخاطر؛

(هـ) إتاحة مزيد من الفرص التجارية الجديدة أمام أصحاب الأعمال من خلال برامج متخصصة لتعريفهم بالأسواق الجديدة ومساعدتهم في إقامة صلات مع منشآت تجارية أخرى من جميع الأحجام والامتثال للوائح والمتطلبات.^(٦)

٦- ويمكن أن تساعد خبرة الأونسيترال في تحديد الإطار القانوني والتنظيمي الذي يمكن أن يساعد أصحاب الأعمال والمنشآت الصغيرة والمتوسطة على أفضل نحو في إرساء حقوق مزاولة الأعمال التجارية، وبالتالي التخفيف من بعض العقوبات القانونية التي تواجهها تلك المنشآت.

ألف - أهمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد العالمي

٧- يُسلّم قرار الأونسيترال بالعمل على التخفيف من العقوبات القانونية التي تواجهها المنشآت الصغيرة والمتوسطة بأهمية تلك المنشآت للانتعاش الاقتصادي للدول التي توجد بها، وأهميتها للاقتصاد العالمي بشكل عام. وتؤكد تلك الأهمية من خلال عدد من الحقائق الأساسية التي توضح أن تلك المنشآت تُعتبر دعامة الاقتصاد في العالم المتقدم والنامي على السواء.

٨- ويقدر أن العدد الإجمالي للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في جميع أنحاء العالم يتراوح بين ٤٢٥ و ٥٢٠ مليون منشأة، منها ما بين ٣٦٥ و ٤٤٥ مليون منشأة (حوالي ٨٥ في المائة) في الأسواق الناشئة. ومجموع هذه المنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تعمل في نطاق الاقتصاد

(٥) المرجع نفسه، الصفحتان ٣٠ و ٣١.

(٦) المرجع نفسه، الصفحتان ٨ و ٩.

المنظم قانوناً يتراوح بين ٣٦ و ٤٤ مليون منشأة على الصعيد العالمي وبين ٢٥ و ٣٠ مليون منشأة في الأسواق الناشئة، مع ما يتراوح بين ٥٥ و ٧٠ مليون منشأة صغرى أخرى تعمل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً في الأسواق الناشئة. ومن بين إجمالي العدد المقدّر للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة التي تعمل في الأسواق الناشئة، يعتقد أن ما يتراوح بين ٢٨٥ و ٣٤٥ مليون منشأة (حوالي ٧٧ في المائة) تعمل خارج نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً.^(٧) وبالإضافة إلى ذلك، فإن المنشآت الصغيرة والمتوسطة (التي تعمل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً وخارجه على السواء) تستأثر بـ ٧٢ في المائة من إجمالي العمالة و ٦٤ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في الاقتصادات المتقدمة النمو، في حين تمثل ٤٧ في المائة من العمالة و ٦٣ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في البلدان ذات الدخل المنخفض. وتوفّر المنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تعمل خارج نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً ما يقدر بـ ٤٨ في المائة من إجمالي فرص العمل في بلدان الأسواق الناشئة، و ٢٥ في المائة من إجمالي فرص العمل في البلدان المتقدمة النمو، فيما لا تشكّل إلا ٣٧ في المائة و ١٦ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في هذه الأسواق، على التوالي.^(٨)

٩- وقد يكون من المفيد أيضاً استعراض بعض الإحصاءات المتعلقة بتلك المنشآت على أساس إقليمي ودون إقليمي. ففي الاتحاد الأوروبي، تشكّل المنشآت الصغيرة والمتوسطة ٩٩ في المائة من جميع المنشآت التجارية، وهي توفّر فرصتين من كل ثلاث فرص عمل في القطاع الخاص، وتسهم بما يزيد على نصف إجمالي القيمة المضافة التي تولدها المنشآت التجارية في الاتحاد الأوروبي. وعلاوة على ذلك، فمن بين كل عشر منشآت صغيرة ومتوسطة في الاتحاد الأوروبي هناك تسع منشآت صغرى (وهي تعرّف في الاتحاد الأوروبي بأنها المنشآت التي يعمل بها أقل من ١٠ موظفين)، مما يوضح أن عماد الاقتصاد الأوروبي هو الشركات الصغرى.^(٩)

١٠- وللمنشآت الصغرى نفس التأثير في الدول المتقدمة الأخرى. فعلى سبيل المثال، يوجد بالولايات المتحدة الأمريكية ٢٥,٥ مليون منشأة تجارية صغرى (وهي تعرّف بأنها المنشآت التي يعمل بها أقل من خمسة موظفين، بما في ذلك المالك) تمثل ٩٢ في المائة من جميع المنشآت التجارية. وفي عام ٢٠١١، كان للمنشآت الصغرى تأثير مباشر وغير مباشر ومستحث على أكثر من ٤٠ مليون وظيفة في الولايات المتحدة: فهي توفر بشكل مباشر ٢٦ مليون وظيفة؛ وتدعم بشكل غير مباشر ١,٩ مليون وظيفة من خلال مشتريات المنشآت التجارية؛ ولها تأثير مستحث (من خلال القدرة الشرائية الشخصية لملاك المنشآت الصغرى وموظفيها) على ١٣,٤ مليون وظيفة إضافية.^(١٠)

(٧) دراسة أعدتها مجموعة البنك الدولي، <http://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/smes-finance>.

(٨) “IFC Jobs Study: Assessing Private Sector Contributions to Job Creation and Poverty Reduction,” 2013, https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/0fe6e2804e2c0a8f8d3bad7a9dd66321/IFC_FULL+ pp. 10-11 (JOB+STUDY+REPORT_JAN2013_FINAL.pdf?MOD=AJPERES).

(٩) انظر: European Commission’s Annual report on European SMEs 2015/16: SME recovery continues (https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf).

(١٠) انظر، على سبيل المثال، “Bigger than you think: The Economic Impact of microbusinesses in the United States”, Association of Enterprise Opportunity (AEO), September 2014 (<http://microenterprisealabama.org/wp-content/uploads/2014/09/Bigger-Than-You-Think-The-Economic-Impact-of-Microbusiness-in-the-United-States-copy.pdf>).

١١- وتتسم المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة بأهمية كبيرة أيضاً في مناطق من العالم يوجد بها عدد كبير من الدول النامية. فالمنشآت الصغيرة والمتوسطة تشكل ٩٩ في المائة من جميع المنشآت في منطقة رابطة أمم جنوب شرق آسيا (رابطة آسيان)، وتسهم بما يتراوح بين ٣٠ و ٦٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي.^(١١) وفي دول رابطة التعاون الاقتصادي لآسيا والمحيط الهادئ، تمثل المنشآت الصغيرة والمتوسطة نحو ٩٧ في المائة من جميع المنشآت التجارية، وتوظف أكثر من نصف القوى العاملة.^(١٢) وفي الجماعة الكاريبية والسوق الكاريبية المشتركة، تسهم المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة بما يزيد على ٥٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي وتوفر ٧٠ في المائة من الوظائف،^(١٣) في حين يوفر ما يزيد على ١٨,٥ مليوناً من المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في أمريكا اللاتينية فرص عمل لنحو ٧٠ في المائة من القوى العاملة الإقليمية ويسهم بنحو ٥٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي للمنطقة.^(١٤) وفي أفريقيا، وفقاً لمصرف التنمية الأفريقي، تسهم المنشآت الصغيرة والمتوسطة بما يزيد على ٤٥ في المائة من فرص العمل و٣٣ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي.^(١٥)

باء- تعريف المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

١٢- لا يوجد تعريف دولي موحد للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، حيث يضع كل اقتصاد البارامترات التي تخصه لكل فئة من فئات أحجام المنشآت. بمراعاة سياقه الاقتصادي المحدد. ولأغراض الأعمال التي تضطلع بها الأونسيرال، ليس من الضروري أو المستحسن السعي إلى تحقيق توافق في الآراء بشأن تعريف كل فئة من المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، لأن الدول أو المجموعات الإقليمية الاقتصادية ستطبق أيّ نصوص تشريعية تصدر على ما يخصها من تلك المنشآت حسبما تعرفها كل منها، استناداً إلى كل سياق اقتصادي متفرد. والعامل المشترك المهم من دولة إلى أخرى هو أن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، بغض النظر عن كيفية تعريفها في تلك الولاية القضائية، هي منشآت تواجه، بحكم كونها الأصغر والأضعف، عدداً من العقبات المشتركة بغض النظر عن الولاية القضائية المعنية

(١١) العرض الإيضاحي المقدم من ب. ماناونيتكول بعنوان "البيئة التمكينية للمنشآت التجارية الصغرى - تجربة رابطة آسيان" خلال المؤتمر الدولي المشترك الذي نظّمته الأونسيرال ووزارة العدل في جمهورية كوريا والمعهد الكوري للأبحاث التشريعية تحت عنوان "البيئة التمكينية للمنشآت التجارية الصغرى والاقتصاد المبدع" في سيول، يومي ١٤ و ١٥ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠١٣.

(١٢) انظر www.apec.org/Groups/SOM-Steering-Committee-on-Economic-and-Technical-Cooperation/Working-Groups/Small-and-Medium-Enterprises.aspx

(١٣) انظر www.oas.org/en/media_center/press_release.asp?sCodigo=E-061/12

(١٤) متاحة في الموقع الشبكي www.informeavina2008.org/english/develop_case2_SP.shtml

(١٥) انظر صفحة News and Events على موقع مصرف التنمية الأفريقي، The AfDB SME Program Approval: Boosting Inclusive Growth in Africa, 2013، متاح (بالإنكليزية) على الرابط: www.afdb.org/en/news-and-events/article/the-afdb-sme-program-approval-boosting-inclusive-growth-in-africa-12135

التي تخضع لها. ولهذا السبب، لا تقدم هذه المادة إرشادات بشأن كيفية تعريف الدول لمختلف فئات تلك المنشآت.^(١٦)

جيم- طبيعة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

١٣- تتنوع طبيعة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة بدرجة فائقة. فقد تتألف من صاحب العمل وحده أو من منشأة تجارية عائلية صغيرة أو من منشأة أكبر حجماً يعمل بها قليل أو كثير من الموظفين، وقد تعمل في أي قطاع تجاري تقريباً، بما في ذلك قطاع الخدمات والقطاعات الحرفية والزراعية.

١٤- وعلاوة على ذلك، يُمكن توقع أن تتفاوت المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة تبعاً للظروف الاقتصادية المحلية والتقاليد الثقافية والحوافز المختلفة وسمات أصحاب الأعمال المؤسسين لها. وقد تتخذ المنشآت التي دخلت في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً أيضاً أشكالاً قانونية مختلفة استناداً إلى الخيارات المتاحة أمامها بمقتضى القانون المنطبق، وكيفية تلبية تلك الأشكال المختلفة لاحتياجاتها.

١٥- وإضافة إلى ذلك، فعلى الرغم من أنه قد يُنظر إلى المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، لا سيما في سياق الاقتصادات النامية، أساساً كمصدر رزق للعاملين الفقراء، فإن هذه المنشآت ليست بالضرورة جامدة؛ والواقع أنها قد تخدم أيضاً غرضاً حيوياً في الاقتصاد كمصدر للكفاءات في مجال ريادة الأعمال. وبالفعل، توحى أهميتها في الاقتصاد العالمي بأن العمل على تنميتها وتشجيعها هو هدف رئيسي من أجل تحقيق التقدم وتحفيز الابتكار وبلوغ النجاح في المجال الاقتصادي.

١٦- ومن ناحية ثانية، يلاحظ أن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، رغم التباين في طبيعتها، قد تتشارك بوجه عام في سمات معينة. ومن بين أوجه التشابه المحتملة بينها ما يلي:

- (أ) صغر الحجم في الحاضر والمستقبل؛
- (ب) مواجهة عوائق تنظيمية ثقيلة تؤثر عليها عادة على نحو غير متناسب؛
- (ج) الاعتماد على الأسرة والأصدقاء للحصول على القروض أو التشارك في المخاطر؛
- (د) محدودية القدرة على الحصول على رؤوس الأموال أو الانتفاع من الخدمات المصرفية؛

(١٦) لعل الدول تود أن تحيط علماً بتعاريف مختلف فئات المنشآت التجارية المتضمنة في تعبير "المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة" التي وضعتها الدول المختلفة أو المجموعات الاقتصادية الإقليمية. وتستند تلك التعاريف في الغالب إلى عدد من العناصر، التي تؤخذ في الحسبان بشكل منفصل أو مقرونة بعوامل أخرى، ومنها: '١' عدد العاملين عند نقطة زمنية معينة، مثل نهاية السنة المالية أو السنة التقويمية؛ أو '٢' مقدار الإيرادات السنوية أو العائدات المحققة من المنشأة، أو إجمالي الحساب الختامي للمنشأة؛ أو '٣' قاعدة موجودات المنشأة؛ أو '٤' إجمالي الأجر الشهري التي تدفعها المنشأة؛ أو '٥' مقدار رأس المال المستثمر في المنشأة.

- (هـ) الموظفون، إن وجدوا، هم في كثير من الأحيان من أفراد العائلة والأصدقاء وقد يعملون بلا أجر أو يفتقرون إلى المهارات اللازمة، بما يشمل محدودية القدرات الإدارية؛
- (و) الأسواق قد تقتصر على الأقارب والأصدقاء المقربين والاتصالات المحلية؛
- (ز) قابلية التعرض لضروب من التعسف والفساد؛
- (ح) محدودية القدرة على اللجوء إلى آليات تسوية المنازعات مما يضعها في موضع ضعيف في النزاعات مع الدولة أو مع المنشآت التجارية الأكبر؛
- (ط) عدم انفصال الموجودات، ومن ثم فإن فشل الأعمال التجارية يعني غالباً خسارة الموجودات الشخصية أيضاً؛
- (ي) القابلية للتعرض للأزمات المالية؛
- (ك) صعوبة نقل ملكية المنشأة التجارية أو بيعها والاستفادة من كل من الموجودات الملموسة وغير الملموسة (مثل قوائم العملاء أو العلاقات مع العملاء).^(١٧)

دال - هيئة بيئات أعمال سليمة لجميع المنشآت التجارية

١٧ - يُمكن استهلال الجهود الرامية إلى مساعدة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في بداية دورة حياتها بالنظر في بيئة الأعمال التي سوف تضطلع فيها تلك المنشآت بأعمالها. ويمكن تعريف "بيئة الأعمال" بعدد من الطرائق المختلفة، ولكن يمكن عموماً أن يُقال إنها تشمل السياسة العامة والشروط القانونية والمؤسسية والتنظيمية التي تحكم أنشطة المنشآت التجارية، بالإضافة إلى آليات الإدارة والإنفاذ الموضوعية لتنفيذ سياسة الحكومة، والترتيبات المؤسسية التي تؤثر على طريقة عمل الجهات الفاعلة الرئيسية. وقد تشمل هذه الجهات الفاعلة الرئيسية الأجهزة الحكومية والسلطات التنظيمية ومنظمات الأعمال ونقابات العمال ومنظمات المجتمع المدني. وتُسهم جميع تلك العوامل في التأثير على أداء الأعمال.^(١٨)

١٨ - وليئات الأعمال السليمة أثر إيجابي واضح على النمو الاقتصادي والحد من الفقر. وتختلف وجهات النظر بشأن أهمية الصلة بين بيئة الأعمال من ناحية، والنمو الاقتصادي والحد من الفقر من ناحية أخرى، وإمكانية قياس هذه الصلة. ومع هذا، فقد لا توفر بيئة الأعمال الضعيفة حافزاً أو فرصة بالقدر الكافي لكي يضطلع أصحاب الأعمال بأنشطتهم التجارية في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً الذي يُرجح لمنشآتهم أن تزدهر فيه. كذلك فإن بيئات الأعمال الضعيفة عادة ما تكون أكثر عرضة للفساد ويكون لها تأثير جنساني غير متناسب، ذلك لأن

(١٧) انظر، على سبيل المثال، الحاشية ٤ أعلاه، الصفحات ٦ و ٧ و ٣٦ و ٣٧ و ٦٨-٧١ من المرجع المذكور.

(١٨) Donor Committee for Enterprise Development (DCED), 2008, "Supporting Business Environment Reforms", p. 2

المنشآت التجارية الأكثر ضعفاً في بيئة الأعمال الضعيفة هي المشاريع الصغرى التي كثيراً ما تكون مملوكة للنساء.^(١٩)

١٩- وتجدر الإشارة إلى أن نوعية بيئة الأعمال لا تختلف فيما بين الدول فحسب، وإنما فيما بين مناطقها المختلفة أيضاً. وبسبب هذه الاختلافات الإقليمية فإن من غير المرجح أن يكون هناك حل واحد لتحسين بيئة الأعمال في كل دولة من الدول. وبالمثل، تختلف التحديات التي تواجه أصحاب الأعمال، وبخاصة فيما يتعلق بالمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، تبعاً للسياق الذي يعملون به. وعلى الرغم من ذلك، هناك ارتباط بين هذين المفهومين، لأن العديد من التحديات التي تواجه المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة تشبه التحديات التي تعتبر مفسدة لبيئة الأعمال بشكل عام، ومنها: اللوائح التي تفرض أعباء ثقيلة، وشدة عدم المساواة في المجال الاقتصادي، وتدني النوعية المؤسسية، وتدني نوعية البنى التحتية العمومية، وتعذر الحصول على الائتمان والموارد الأخرى.^(٢٠)

٢٠- وغالباً ما يقتضي تحسين نوعية بيئة الأعمال ومساعدة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على التغلب على التحديات الخاصة التي تواجهها أن تتخذ الدولة تدابير في سبيل إجراء إصلاحات قانونية وسياساتية. وقد تشمل هذه الإصلاحات، بين جملة أمور، توفير نظام بسيط وفعال لتسجيل المنشآت التجارية، فضلاً عن توفير مجموعة مبسطة ومرنة من أشكال المنشآت التجارية لتلبية الاحتياجات المتنوعة للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة. وغالباً ما تشرع الدول في تلك الإصلاحات من أجل تيسير بدء المشاريع التجارية وإجراء العمليات التجارية وتشجيع فرص الاستثمار وزيادة معدلات النمو والعمالة. وتتطلب مثل هذه الإصلاحات تخطيطاً دقيقاً والتزاماً صارماً من جانب الدولة، بالإضافة إلى مشاركة العديد من الكيانات المختلفة على مختلف الصعد الإدارية والحكومية.^(٢١)

ثانياً- الاقتصاد الخارج عن إطار القانون

٢١- كما هو مبين في الفقرة ١٦ أعلاه، تواجه المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة بصورة عامة عدداً من التحديات الرئيسية التي ينجم بعضها، ويتفاقم العديد منها، من جراء عملها في مجال الاقتصاد الخارج عن إطار القانون.^(٢٢) وكما أشير أعلاه، تضم الدول النامية أكثر من ٨٥

(١٩) المرجع نفسه، الصفحة ٣؛ وانظر أيضاً "قانون في خدمة الجميع"، المجلد الأول، تقرير لجنة التمكين القانوني للفقراء، الحاشية ٤ أعلاه.

(٢٠) انظر K. Kushnir, M. L. Mirmulstein and R. Ramalho, "Micro, small and medium enterprises around the world: How many are there, and what affects their count?," 2010, World Bank/IFC.

(٢١) انظر Donor Committee for Enterprise Development (DCED), Supporting Business Environment Reforms: Practical Guidance for Development Agencies, Annex: How Business Environment Reform Can Promote Formalisation, 2011.

(٢٢) انظر، على سبيل المثال، A.M. Oviedo, M.R. Thomas, K.K. Özdemir, Economic Informality, causes, costs and polices – a literature survey, 2009, pages 14 et seq.

في المائة من هذه المنشآت على الصعيد العالمي؛ وتشير التقديرات إلى أن ٧٧ في المائة منها تعمل في مجال الاقتصاد الخارج عن إطار القانون، الذي يُعرف أحياناً بالاقتصاد "غير الرسمي".

٢٢- ومفهوم "غير الرسمي" ليس موحدًا بأيّ حال. فالعديد من المنشآت التجارية "غير الرسمية" تعمل في الواقع في مقام ثابتة ووفقاً لقواعد تجارية مقبولة محلياً. وبالإضافة إلى ذلك، قد تكون معروفة جيداً للسلطات المحلية، وتدفع شكلاً ما من أشكال الضرائب المحلية، بل وقد تمارس التجارة عبر الحدود. وفي المقابل، قد يكون لمنشآت أخرى منها تعامل جد قليل مع الدولة.

٢٣- ورغم القصور في أدوات القياس وعدم وجود خط فاصل واضح بين القطاع الرسمي (أو المنظم قانوناً) والقطاع غير الرسمي (أو الخارج عن إطار القانون)، فيمكن النظر إلى المنشأة التجارية من حيث عملها في إطار متوالية متدرجة لها قطبان، أحدهما القطاع الرسمي والآخر القطاع غير الرسمي (أو القطاع المنظم قانوناً والقطاع الخارج عن إطار القانون). ويمكن وصف المنشأة بأنها رسمية أو غير رسمية تبعاً لموقعها، فطابعها الرسمي يزداد كلما كان عملها مندرجاً في إطار القوانين والهياكل الرسمية للدولة ويقل كلما كان خارجاً عنها. ومن ثم، يقصد بالإشارة في هذا النص إلى "الاقتصاد المنظم قانوناً" القطاع الاقتصادي المتسم بأنشطة تجاري في نطاق اللوائح والهياكل الرسمية، أما النشاط التجاري الذي يخرج عن هذا النطاق، فسوف يشار إليه باعتباره "خارج إطار القانون" بدلاً من "غير رسمي". وعلاوة على ذلك، فيما أن مدخل المنشآت الراغبة في الدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً في كثير من الأحيان هو القيد في سجل تجاري أو سجل للمنشآت التجارية، فسوف يشير تعبير المنشآت الخارجة عن إطار القانون إلى المنشآت غير المدرجة في السجل التجاري الرسمي أو سجل المنشآت التجارية الرسمي للدولة، وسيُعتبر التسجيل في هذا النص المدخل الرئيسي الذي يقود تلك المنشآت إلى العمل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً.

٢٤- وتجدر الإشارة أيضاً إلى أن الاقتصاد الخارج عن إطار القانون لا علاقة له بالأنشطة غير القانونية أو الجنائية. فالأنشطة غير القانونية هي التي تتعارض مع القانون، في حين أن الأنشطة غير الرسمية تقع خارج إطار القانون، بمعنى أنه لا يعلن عنها رسمياً ولا تحدث في سياق النظام القانوني والتنظيمي الذي ينبغي أن يحكم مثل تلك الأنشطة. وتقتصر المناقشة في هذا النص على الأنشطة التجارية الخارجة عن إطار القانون، ولا تتناول التجارة في الخدمات أو السلع غير المشروعة.

٢٥- وبالإضافة إلى ذلك، قد يكون النشاط التجاري الخارج عن إطار القانون أساساً ذا طبيعة مختلفة في بعض الدول، مثلما هو الحال في الاقتصادات المتقدمة. ففي مثل تلك الدول، قد يتكون الاقتصاد الخارج عن إطار القانون أساساً من شركات رسمية وعمال رسميين يقصرون في إبلاغ السلطات الضريبية بدخولهم الفعلية، أو شركات تستخدم عمالة غير معلنة في بعض مجالات العمل.^(٢٣) ولا يركز هذا النص على هذه الأنواع من الأنشطة الخارجة عن إطار القانون.

(٢٣) المرجع نفسه، الصفحة ٦ وما يليها.

٢٦- ومن المهم أيضاً ملاحظة أنه على الرغم من أن ممارسة النشاط التجاري خارج إطار القانون، وبخاصة في العالم النامي، قد تعزى إلى حد كبير إلى الضرورة الاقتصادية (كما أشير إليه أعلاه فيما يتعلق بالمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة بشكل عام)،^(٢٤) فيمكن أيضاً اعتبار بعض مكونات الاقتصاد الخارج عن إطار القانون على قدر كبير من الحيوية ومفرحة لكفاءات محتملة في مجال الأعمال توفر للاقتصادات بالفعل أعداداً كبيرة من المساهمين المحتملين في تنمية الأعمال التجارية. وفي الواقع، يمكن اعتبار أن المنشآت التي تعمل خارج إطار القانون توفر مجموعة من المواهب وقاعدة عمليات مهمة يمكن لأصحاب الأعمال من خلالها الدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً والاستقرار فيه. وهناك اعتراف متزايد بنمو القطاع الخارج عن إطار القانون، وأنه لا ينبغي اعتباره قطاعاً هامشياً أو ثانوياً، وإنما عنصراً أساسياً مهماً في الاقتصاد الكلي للدولة.^(٢٥)

٢٧- وفي الواقع، تعمل غالبية القوى العاملة على مستوى العالم في مجالات الاقتصاد الخارج عن إطار القانون؛ ومن المتوقع أن يزيد هذا العدد إلى ثلثي القوى العاملة العالمية بحلول عام ٢٠٢٠.^(٢٦) وعلى الرغم من أن طبيعة مثل تلك المنشآت تحول دون تحديد إحصائيات دقيقة لها، فإن تقديرات الانتشار الإقليمي للأنشطة الاقتصادية الخارجة عن إطار القانون كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي هي كما يلي: ٣٨ في المائة في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى؛ و ١٨ في المائة في شرق آسيا والمحيط الهادئ؛ و ٣٦ في المائة في أوروبا وآسيا الوسطى؛ و ٣٥ في المائة في أمريكا اللاتينية والكاريبي؛ و ٢٧ في المائة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وعلى سبيل المقارنة، يقدر مستوى الاقتصاد الخارج عن إطار القانون كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي بنسبة ١٣ في المائة في دول منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي ذات الدخل المرتفع، و ١٧ في المائة على الصعيد العالمي.^(٢٧)

٢٨- وقد يؤدي إجراء الإصلاحات بغرض تحسين بيئة الأعمال، كما أشير في الفقرات من ١٧ إلى ٢٠ أعلاه، إلى تشجيع وتسهيل إقامة المنشآت التجارية من خلال التسجيل الرسمي وانتقال المنشآت التجارية الخارجة عن إطار القانون إلى الاقتصاد المنظم قانوناً. ولكن لتحقيق النجاح، ينبغي للسياسات التي تشجع المنشآت التجارية على الدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً أن تراعي الدوافع والسمات المختلفة لأصحاب الأعمال العاملين في القطاع الخارج عن إطار القانون. وتختلف تلك الدوافع تبعاً للاقتصاد، وقد تتضمن: عجز المنشآت التجارية الصغرى والصغيرة عن الدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً بسبب العوائق التي تعترض دخولها السوق وارتفاع التكاليف (كما في ذلك الضرائب وغيرها من المساهمات الاجتماعية)

(٢٤) انظر الفقرة ١٥ أعلاه.

(٢٥) انظر، على سبيل المثال، المعلومات التي يقدمها الأونكتاد بشأن تيسير الأعمال التجارية (www.businessfacilitation.org/topics/formalization).

(٢٦) "How to formalize the informal sector: Make formalization easy and desirable", UNCTAD, (www.businessfacilitation.org/topics/formalizing-the-informal-sector.pdf).

(٢٧) "Economic Developments in Africa Report, 2013: Intra-African Trade: Unlocking Private Sector Dynamism", UNCTAD, pp. 65-66 (http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/aldcafrica2013_en.pdf).

أو النقص في المعلومات؛ وعدم توافر فرص العمل البديل أمام أصحاب مشاريع الكفاف؛ واعتقاد أصحاب الأعمال أن تكاليف دخول الاقتصاد المنظم قانوناً تفوق الفوائد المتوقعة منه.^(٢٨)

٢٩- وتبدو الاختلافات في حجم الاقتصاد الخارج عن إطار القانون وسماته واضحة أيضاً من منطقة إلى أخرى. فقد أسفر تحليل لإحدى المناطق، على سبيل المثال، عن وجود مستويات عالية من النشاط التجاري خارج إطار القانون، وهو ما يرجع في جزء منه إلى أن غالبية الوظائف الجديدة توجد في مجال الاقتصاد الخارج عن إطار القانون، والذي يتعين بالتالي على أصحاب الأعمال أن يمارسوا فيه نشاطهم بالضرورة.^(٢٩) وفي تلك المنطقة، كثيراً ما يتطابق عمل الإنسان مع منشأته التجارية وأسرته المعيشية أيضاً،^(٣٠) ويُعتبر الافتقار إلى مهارات ريادة الأعمال التجارية وصعوبة الحصول على القروض الائتمانية وضعف البنية التحتية أشد المعوقات المقيدة للنمو. وفي مناطق أخرى، يترع القطاع الخارج عن إطار القانون إلى التصرف مثل قطاع المنشآت التجارية الصغيرة التقليدي، وغالباً ما يكون بوابة العمل الرئيسية للعمال الشباب غير المتعلمين الباحثين عن عمل، وكذلك للباحثين عن عمل بدوام جزئي.^(٣١) وقد شهدت مناطق أخرى نمواً في الاقتصاد الخارج عن إطار القانون في السنوات الأخيرة، مدفوعاً على ما يبدو بنقص فرص العمل في القطاع المنظم قانوناً وانخفاض الطلب على السلع والخدمات من العاملين في ذلك القطاع.^(٣٢)

٣٠- وعلى مدار عقود، دارت مناقشة قوية بشأن أسباب وجود القطاع الخارج عن إطار القانون وأثره على الاقتصادات الوطنية وكيفية تناول تلك المسألة، وكان لتلك المناقشة تأثير كبير في السنوات الأخيرة على وضع السياسات العامة. وذهب رأي في هذا الشأن إلى أن ممارسة النشاط التجاري خارج إطار القانون هو نتيجة المتطلبات الثقيلة التي تفرضها اللوائح الرسمية والإجراءات المكلفة التي تضعها الدول بشأن دخول المنشآت التجارية في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً، وأن الحد من تلك العوائق سيُشجّع المنشآت الصغيرة والصغيرة والمتوسطة الخارجة عن إطار القانون على التسجيل التجاري، وكان من شأن هذا توليد زخم قوي في السعي لإصلاح اللوائح والقوانين بغية تبسيط إجراءات دخول المنشآت التجارية في

^(٢٨) M. Jaramillo, "Is there demand for formality among firms?", Discussion paper, 2009, page 2 et seq

انظر أيضاً: "Enterprise Surveys – Enterprise Note Series: Formal and Informal Microenterprises", World Bank Group, Enterprise Note No. 5, 2009

^(٢٩) انظر Sub-Saharan Africa; UNIDO, GTZ, 2008, Creating an enabling environment for private sector development in sub-Saharan Africa, page 16

^(٣٠) انظر Sub-Saharan Africa, Donor Committee for Enterprise Development (DCED), 2009, Business Environment Reforms and the Informal Economy - Discussion Paper, page 2

^(٣١) انظر Latin American and Caribbean States; Donor Committee for Enterprise Development (DCED), 2009, Business Environment Reforms and the Informal Economy - Discussion Paper, page 2

^(٣٢) انظر Asia and southeast Europe; Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), web-site, Toolkit: Learning and Working in the informal economy, www.giz.de/expertise/html/10629.html

نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً.^(٣٣) وقد وُضعت مجموعة متنوعة من السياسات ونُفذت في عدة دول ومناطق في العالم، وذلك بالنظر إلى أن الطابع المتغير للقطاع الخارج عن إطار القانون، كما ذكر آنفاً، واختلاف مستويات التنمية في الدول، يجعلان من المحال تحديد نمج أمثل وحيد. وكانت أكثر التدخلات نجاحاً هي حزم السياسات العامة الشاملة التي تستهدف تحقيق أهداف متنوعة، مثل النمو الاقتصادي والحماية الاجتماعية والإدماج، والتي كثيراً ما تتضمن ما يلي:

- (أ) تخفيض تكاليف دخول المنشأة في القطاع المنظم قانوناً (والبقاء فيه)، والتي تشمل تكاليف الدخول والضرائب والرسوم والمساهمات الاجتماعية وتكاليف الامتثال؛
- (ب) تحسين فوائد الدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً عن طريق الحد من البيروقراطية والنفقات التي يقتضيها الحصول على مقر عمل ثابت والحصول على خدمات تنمية الأعمال التجارية والوصول إلى أسواق جديدة؛
- (ج) تحسين البيئة العامة للأعمال التجارية، إذ ينبغي للسياسات الرامية إلى خفض تكاليف الدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً وتحسين فوائد العمل فيه أن تساعد أيضاً الشركات العاملة بالفعل في ذلك القطاع؛
- (د) تعزيز إنفاذ النظام القانوني للدولة بغية التشجيع على الدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً.^(٣٤)

ثالثاً- تبسيط الدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً وترغيب المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في العمل فيه

٣١- بغية تشجيع المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على بدء عملها في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً أو نقل أعمالها الخارجة عن إطار القانون إلى ذلك القطاع، لعل الدول تود النظر في أنجع السبل الكفيلة بتعريف تلك المنشآت بهذا النهج في العمل ومزاياه. وإضافة إلى ذلك، ينبغي أن تنظر الدول أيضاً فيما يمكن أن تتخذه من خطوات لتحفيز مثل هذا السلوك يجعله عملية مستحسنة يسهل القيام بها، وتُشكل أقل عبء ممكن على المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة.

ألف- شرح المقصود بالدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً

٣٢- بغية ضمان وجود فهم على نطاق واسع للمزايا المتاحة أمام المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، يجب اتخاذ خطوات لشرح معنى المشاركة في الاقتصاد المنظم قانوناً لتلك المنشآت وتزويدها بمعلومات واضحة يمكن الحصول عليها بسهولة حول كيفية تحقيق هذا الهدف. وينبغي أن تنظر الدولة في أنجع السبل لنقل المعلومات ذات الصلة إلى تلك المنشآت، بما في ذلك كيف يمكن للمنشأة أن تتسجل في الولاية القضائية (هل تطالبها الدولة بذلك أم

(٣٣) الحاشية ٢٨ أعلاه، الصفحة ٢ وما يليها من المرجع المذكور.

(٣٤) International Labour Organization (ILO), GIZ, Enterprise formalization: fact or fiction?, A quest for case studies, 2014, p. 24

تشجعها عليه فحسب) والمتطلبات الدنيا للتسجيل وأي معلومات أخرى قد تلزمها لممارسة العمل ضمن الاقتصاد المنظم قانوناً. وينبغي أن تبين تلك المعلومات لأصحاب الأعمال فوائد التسجيل الرسمي، وكذلك أشكال المنشآت التجارية المتاحة لهم ومزايا كل منها وما قد يلزم من تسجيلات إضافية، على سبيل المثال لأغراض الترخيص والضرائب والخدمات الاجتماعية، وما إلى ذلك. ومن الناحية المثالية، ينبغي تمكين المنشأة من استخدام مرفق مادي أو إلكتروني واحد ("مجمع للخدمات") للتسجيل المتزامن لدى جميع السلطات العمومية. وينبغي أن يُراعى تحديداً في إعداد المعلومات المتعلقة بهذه الأمور أن تكون واضحة ومفهومة بسهولة للجمهور المستهدف وأن تتاح له بطريقة مصممة خصيصاً لتناسبه.

١ - مزايا الاقتصاد المنظم قانوناً

٣٣ - يتمثل جزء من الرسالة التي يجب أن تصل إلى المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة لإقناعها بممارسة أعمالها في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً في شرح مزايا هذا النهج لها. وتحدد الأجزاء التالية المزايا التي تعود على الدولة وأصحاب الأعمال من تشجيع المنشآت التجارية على العمل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً.

(أ) المزايا التي تعود على الدولة

٣٤ - للدول مصلحة واضحة في تشجيع المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على العمل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً. ومن الأسباب التي كثيراً ما يشار إليها في هذا الشأن الرغبة في تحصيل المزيد من الضرائب، حيث إن تشجيع تلك المنشآت على الانتقال إلى الاقتصاد المنظم قانوناً أو العمل في إطاره يوسع القاعدة الضريبية للدولة.^(٣٥) وقد يساعد ذلك أيضاً على الحد من الاحتكاكات مع المنشآت التي تعمل بالفعل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً وتدفع الضرائب ولكن عليها في الوقت نفسه أن تتنافس على حصة من السوق مع المنشآت التجارية الخارجة عن إطار القانون. بيد أن هناك أسباباً إضافية لكي تتخذ الدولة إجراءات لتشجيع المنشآت على العمل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً، وهذه الأسباب تعتمد على القطاع الاقتصادي المحدد وتشمل، على سبيل المثال، ضمان حماية المستهلك وإيجاد الثقة عموماً لدى أصحاب المصلحة، بما في ذلك المستهلكون وشركاء الأعمال والمصارف، في المنشآت التجارية والتجارة في الدولة.

٣٥ - وقد لا تكون المزايا الأخرى التي تجنيها الدولة مباشرة بهذه الدرجة، ولكنها ليست أقل قيمة. فتزويد المنشآت التجارية التي كانت تعمل خارج إطار القانون، على سبيل المثال، بسبل لدخول الاقتصاد المنظم رسمياً يتيح لتلك المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة أن تنمو وأن توجد فرص عمل وأن تزيد من إيراداتها ومساهماتها في تكوين الثروة والحد من الفقر في الدولة.

(٣٥) لعل الدول تود أن تلاحظ أن المعدلات الضريبية المخفضة والإجراءات الإدارية المبسطة قد تكون حافزاً للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على الانضمام إلى الاقتصاد المنظم قانوناً، وأن التركيز المفرط على توسيع القاعدة الضريبية قد يؤدي إلى نتيجة عكسية.

ومن المتوقع أن تجذب المنشآت التجارية التي تدخل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً موظفين أكثر تأهيلاً وأن تواصل أعمالها لمدة أطول، مما يجعل الاستثمار في تدريب الموظفين وتكوين رأس المال أكثر ربحية. ومن شأن زيادة عدد المنشآت التجارية المسجلة أن يزيد من البيانات الاقتصادية المتاحة من خلال السجل التجاري ويحسن منها، ويزيد من تبادل المعلومات فيما يتعلق بتلك المنشآت التجارية ويجعله أكثر شفافية. وسوف يكون لكل هذه الجوانب تأثير إيجابي على اقتصاد الدولة.^(٣٦)

(ب) المزايا التي تعود على أصحاب الأعمال

٣٦- يجب على الدول أن تبين أيضاً بوضوح وفعالية للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة وأصحاب الأعمال مزايا مزاوله الأعمال التجارية في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً. وكثيراً ما تُذكر العوامل التالية باعتبارها مزايا رئيسية للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة التي تعمل في ذلك السياق التجاري.

(أ) تعريف الجمهور والأسواق بالمنشآت

إنّ تسجيل المنشآت التجارية هو السبيل الرئيسي لإظهار وجودها للجمهور والأسواق، مما يوفر وسيلة لكي يعرفها العملاء المحتملون وقيموا معها علاقات عمل ومما يوسع من نطاق الفرص المتاحة لها في السوق. وقد يؤدي انضمامها هذا إلى قوى السوق إلى توفير فرص، على السواء من حيث جعلها جهة توريد للسلع والخدمات أو إتاحة حصولها عليها بشروط مؤاتية، مما قد يؤدي إلى تحسن ربحيتها بشكل كبير. وعلاوة على ذلك، يوفر هذا الظهور العلني للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة إمكانية التعامل التجاري في أوساط تجارية تتجاوز الأقارب والأصدقاء والاتصالات المحلية، مما يفتح أمامها أسواقاً جديدة، ويقلل من تكاليف القيام بذلك.

(ب) تعريف النظام المصرفي والمؤسسات المالية بالمنشآت

يمكن لتسجيل المنشآت التجارية أيضاً أن يوفر لها فرصاً أفضل للحصول على الخدمات المصرفية والمالية، بما في ذلك الحسابات المصرفية والقروض والائتمان. ويتيح هذا للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة الابتعاد عن الاعتماد المالي على الأقارب والأصدقاء، ويسر لها تدبير رأس المال من مجموعة أوسع من المستثمرين، بالإضافة إلى تخفيض تكلفة رأس المال. ويسمح هذا بدوره للمنشآت بالتوسع والقيام باستثمارات جديدة وتنويع مخاطرها واغتنام الفرص التجارية الجديدة.

(ج) الاشتراء العمومي

في معظم الدول، تُمنح عقود الاشتراء العمومي فقط للمنشآت التجارية المسجلة والتي تشكل جزءاً من الاقتصاد المنظم قانوناً. وقد تعمل الدولة على تيسير حصول فئات معينة على العقود

(٣٦) انظر، على سبيل المثال، الحاشية ٢٢ أعلاه، الصفحة ١٤ وما يليها من المرجع المذكور.

من هذا القبيل، كأن تضع برامج محددة لضمان منح نسبة مئوية معينة من عقود الاشتراء العمومي لأصحاب الأعمال الأقل أهلية، ومنهم النساء والشباب والمعوقين وكبار السن.

(د) الاعتماد القانوني

يسمح تسجيل منشأة تجارية رسميًا لها بالعمل تجاريًا في الولاية القضائية ويوفر لأصحاب الأعمال الوثائق التي تثبت تلك الوضعية، وأن المنشأة التجارية ممثلة لمتطلبات التسجيل. وتسمح تلك الوضعية أيضاً للمنشآت التجارية المسجلة بإبرام العقود وإنفاذها. بمزيد من السهولة، والاحتكام إلى العدالة للأغراض التجارية، بما في ذلك فيما يتعلق بإعادة التنظيم أو التصفية. وفي بعض النظم القانونية، يوفر التسجيل حقوقاً قانونية إضافية لأصحاب الأعمال العاملين في القطاع التجاري، ومنها أحكام مرنة تتعلق بالعقود التجارية، وشُعب متخصصة للمحاكم التجارية، وتخفيف شروط معينة متعلقة بالشكل القانوني، وما شابه ذلك.

(هـ) الامتثال القانوني

إن مفهوم الامتثال القانوني والاعتماد القانوني متصلان، ولكن يمكن اعتبار الامتثال للقانون ميزة في حد ذاته، وذلك بالنظر إلى أنه يخفف من قلق المشاريع التجارية من مغبة العمل خارج إطار القانون، ويقلل من احتمال فرض الغرامات. ويقلل الامتثال للقانون أيضاً من تعرض المنشآت التجارية لمخاطر الفساد والرشوة، ومن المفترض أن يساعد أصحاب الأعمال على التغلب على المشاكل حيث يتيح لهم إمكانية الطعن في قضايا الضرائب وعمليات التفتيش الأخرى.

(و) إمكانية استخدام أشكال مرنة للأعمال التجارية وتجزئة الموجودات

يحق لأصحاب الأعمال، خلال التسجيل، اختيار الشكل القانوني المتاح في الولاية القضائية الذي يلائم منشأهم التجارية على أفضل وجه، وفي الحالة المثالية، توفر الدولة مجموعة متنوعة من الأشكال القانونية للمنشآت التجارية لذلك الغرض. ولدى معظم الولايات القضائية شكل قانوني واحد على الأقل يسمح لصاحب العمل بفصل أمواله الخاصة عن أموال النشاط التجاري؛ ويمكن لتجزئة الموجودات على هذا النحو أن يكون مفيداً بشدة للمنشآت التجارية، وبخاصة إذا واجهت صعوبات مالية، حيث لا يتعرض صاحب العمل لخطر فقدان جميع موجوداته الخاصة، كما يُمكن تعظيم قيمة موجودات المنشأة في حالة إعادة التنظيم أو التصفية. وعلاوة على ذلك، فإن قيمة المنشآت التجارية ذات الموجودات المنفصلة قد تكون أعلى ويمكن تحويل ملكيتها بمزيد من السهولة.

(ز) اسم فريد وموجودات غير ملموسة

يتطلب تسجيل المنشآت التجارية عادة أن تعمل المنشأة تحت اسم تجاري فريد. بما يكفي لتمييزها عن غيرها. ويُترجم هذا الاسم الفريد من خلال تسجيل المنشأة التجارية وغيرها من الوسائل إلى هوية سوقية يمكن أن تكتسب قيمة ذاتية، وهذه القيمة يُمكن بيعها إلى مالك لاحق. وتشمل الموجودات غير الملموسة الأخرى التي يمكنها أن تضيف قيمة للمنشآت التجارية، ويمكن المتاجرة بها، وبخاصة في حالة تجزئة الموجودات ووجود هوية قانونية منفصلة للمنشآت التجارية، قوائم العملاء والعلاقات التجارية.

(ح) فرص النمو

بالإضافة إلى مزايا الظهور العلني المبينة أعلاه، يوفر التسجيل للمنشآت إمكانية التعامل مع شبكة من المنشآت التجارية أكبر بكثير مما يسمح لها بالنمو والعمل على نطاق أوسع بكثير. وتسمح بعض الدول للمنشآت التجارية المسجلة بعضوية الغرف التجارية أو غيرها من المنظمات التجارية، مما يعزز بشكل كبير فرص نموها.

(ط) فرص التخصص في العمل

في العادة تكون المنشآت التجارية المسجلة أكثر تحرراً في ممارستها التوظيفية وقد يمكنها توظيف عاملين من خارج الأسرة والأصدقاء. ويسمح هذا للمنشآت بالوصول إلى مجموعة أوسع من المواهب كما يسمح بالتخصص بين العاملين من أجل الاستفادة بشكل أفضل من مواهبهم وتحسين الإنتاجية عموماً.

(ي) الاستفادة من برامج المساعدة الحكومية

تقدم العديد من الدول برامج مساعدة محددة للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة أو لأنواع معينة من أصحاب الأعمال من الفئات الضعيفة. ويسمح التسجيل للعمل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً للمنشآت بالاستفادة من جميع أشكال المساعدة الحكومية المتاحة لها.

(ك) الآثار المتعلقة بالتمكين والتحرر

قد يكون لتسجيل المنشآت التجارية المملوكة للنساء والشباب وذوي الإعاقة وكبار السن وغيرهم من الفئات الضعيفة آثار مهمة فيما يتعلق بالتمكين والتحرر. وقد يكون هذا صحيحاً بصفة خاصة فيما يتعلق بأصحاب الأعمال من النساء، حيث إن الكثير منهن صاحبات منشآت صغرى وكثيراً ما يتعرضن لمخاطر أكبر نتيجة للفساد وإساءة استخدام السلطة.

(ل) المكاسب الطويلة الأجل

إن تسجيل المنشآت التجارية هو أيضاً السبيل الرئيسي لنمو نشاطها في مجال التجارة عبر الحدود. ومن شأن التسجيل الجدي للمنشآت التجارية أيضاً أن يؤدي على المدى الطويل إلى زيادة التجارة عبر الحدود والاستثمارات الأجنبية، ولا سيما من خلال استخدام التجارة الإلكترونية ومرافق الإنترنت - مما لن يعود بالفائدة على المنشآت وحدها، بل على الدولة أيضاً.

٢- التواصل والتثقيف

٣٧- إن وجود أنشطة للتواصل والتثقيف من أجل التوعية بمزايا الإصلاحات القانونية والسياساتية التي تضطلع بها الدولة لمساعدة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة من العوامل الأساسية لنجاح تلك الإصلاحات. وقد تبدو هذه نقطة تفصيلية صغيرة نسبياً، ولكن من الملاحظ في الدول والمناطق التي تمر بمرحلة انتقالية أو في المناطق النائية أن أصحاب الأعمال المحتملين قد لا تتوفر لديهم كلهم خدمات إعلامية جيدة أو إمكانيات يعول عليها للاستفادة بشكل منتظم من خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية أو الإنترنت. ومن المتوقع في مثل

هذه السياقات أن تزداد العقبات المحتملة في مواجهة أنشطة التواصل والتثقيف ذات الصلة، بما ينعكس على إمكانية نجاح الإصلاحات المنشودة.

٣٨- ومن الاعتبارات الأخرى التي ينبغي للدولة أن تراعيها عند وضع استراتيجيات للتواصل والتثقيف أن العديد من أصحاب الأعمال الصغرى قد يواجهون تحديات تتعلق بالأمية وأنه ينبغي اتخاذ خطوات للتغلب على هذه العقبة. فعلى سبيل المثال، يمكن استخدام علامات الكتابة التصويرية بالإضافة إلى النصوص المكتوبة لتعريف المنشآت التجارية التي قد تكون قائمة بالبرامج والمزايا المتاحة لها. ومن الخيارات الإضافية في هذا الشأن استخدام وسائل التواصل الهامة الأخرى ذات الأبعاد الثقافية لمخاطبة تلك المجموعات، بما يشمل استخدام الأغاني والحكايات، ومن أمثلة ذلك أن إحدى الدول قد نظمت حملة وطنية للترويج لبرامجها التي تهدف إلى تشجيع أصحاب الأعمال الصغرى،^(٣٧) ووضعت الحملة الوطنية فوائد تلك البرامج في شكل سيناريو درامي بسيط ومثير للاهتمام مثله ممثلون محليون معروفون باللغات الوطنية للدولة في الإذاعة والتلفزيون.

٣٩- وعند وضع خطة التواصل والتثقيف، يجب أن تكون الدولة على دراية بالعوائق المحتملة المبينة أعلاه وأن تفكر بطريقة عملية في أفضل السبل الكفيلة بتجاوزها. ويمكن أن تشمل الحلول الممكنة ما يلي:

- (أ) تنظيم قوافل إعلامية وتعليمية ومكاتب متنقلة لتسجيل المنشآت التجارية وتيسير الإجراءات من أجل الوصول بالخدمات إلى أصحاب المنشآت في مواقعهم؛
- (ب) استخدام المنظمات التجارية أو رابطات العمال غير الرسمية للمساعدة في الترويج للبرامج؛
- (ج) استخدام وسائل الإعلام الجماهيرية الواسعة الانتشار، ومنها الإذاعة والتلفزيون والوسائط المطبوعة، وكذلك الملصقات واللوحات الإعلانية؛
- (د) توجيه رسائل نصية دعائية عامة على الهواتف المحمولة؛ وقد يكون ذلك فعالاً بشكل خاص في المناطق التي تستخدم فيها نظم الدفع بواسطة الهواتف المحمولة؛
- (هـ) الحرص على استخدام اللغات المحلية في أنشطة التواصل والتثقيف؛
- (و) الاستفادة من وسائل التواصل الاجتماعي؛ ورغم أن قيمتها العملية تقل في الدول التي تواجه مصاعب تكنولوجية، فقد تكون أداة فعالة، وبخاصة لنشر المعلومات بين شباب أصحاب الأعمال وأفراد أسرهم؛

(٣٧) انظر، على سبيل المثال، الجهود التي تبذلها جمهورية الكونغو الديمقراطية في الترويج لبرنامجها "صاحب المشروع" التابع لمنظمة مواءمة قوانين الأعمال في أفريقيا (www.ohada.com/actualite/2609/ohada-rdc-campagne-) وmediatique-de-sensibilisation-sur-l-entreprenant-communication-de-la-commission-nationale-ohada-de-rdc.html). ويمكن الاطلاع على عينة من التسجيلات المصورة على الموقع الشبكي التالي: www.youtube.com/watch?v=IE1OIo1eNic

(ز) إعداد دورات عن ضروب النشاط التجاري التي قد ترتبط تحديداً بنوع الجنس أو التي قد تراوحتها فئات ضعيفة أخرى؛

(ح) استخدام تقنيات تعليمية قد تكون ذات فائدة خاصة في هذا السياق.^(٣٨)

باء- ترغيب المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في الدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً

٤٠- ينبغي أن تتضمن مجموعة أدوات التواصل، التي سوف تستهدف المنشآت التجارية المحتمل تسجيلها، معلومات واضحة عن الحوافز التي توفرها الدولة للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة لتشجيعها على التسجيل والمشاركة في الاقتصاد المنظم قانوناً.

٤١- وتختلف فعالية الحوافز التي تقدمها الدولة تبعاً للسياق الاقتصادي والتجاري والتنظيمي المحدد. ولهذا، ليس بالإمكان أن تُحدد بدقة الحوافز التي ينبغي تقديمها لتشجيع المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة الخارجة عن إطار القانون على العمل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً. ومع ذلك، لعل الدول تود النظر في الحوافز الممكنة التالية، التي وُجد أن كلاً منها، في كثير من الأحيان بجانب حوافز أخرى، هو وسيلة فعالة لتشجيع المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على الدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً. وبالإضافة إلى ذلك، لعل الدول تود، عند التخطيط لوضع تلك الحوافز، أن تضمن التنسيق مع المنظمات الدولية النشطة في هذا المجال (بما في ذلك على سبيل المثال، مجموعة البنك الدولي والأونكتاد واليونيدو ومصرف التنمية الآسيوي ومنظمة مواءمة قوانين الأعمال في أفريقيا) والمسؤولين عن تسجيل المنشآت التجارية ومفارخ المشاريع التجارية المحلية ومصلحة الضرائب والمصارف وذلك بغية تعظيم أثر الحوافز المختارة.

٤٢- وفيما يلي قائمة غير حصرية بالحوافز التي قد تنظر الدول في تقديمها للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة لإقناعها بممارسة أعمالها التجارية في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً أو نقلها إليه من الاقتصاد الخارج عن إطار القانون.^(٣٩) وقد تنظر الدول في وضع برامج على غرار ما يلي:

(أ) تبسيط عملية تسجيل المنشآت التجارية؛

(ب) المساعدة في عملية تسجيل المنشآت التجارية؛

(٣٨) مثل "فج التعلم والعمل التشاركي"، الذي يوصف بأنه النهج المعتاد في التعامل مع المجتمعات الريفية في العالم النامي. ويجمع هذا النهج بين الأساليب التشاركية والبصرية وكذلك التقنيات الطبيعية لإجراء المقابلات، ويهدف إلى تسهيل إجراء أنشطة جماعية للتحليل والتعلم. ويمكن استخدام هذا النهج في تحديد الاحتياجات وأعمال التخطيط والرصد وتقييم المشاريع والبرامج، وهو يتيح الفرصة لتجاوز مجرد التشاور وتعزيز المشاركة النشطة للمجتمعات المحلية في معالجة المسائل والتدخلات التي تشكل غط حياتها. انظر على سبيل المثال "What is

Participatory Learning and Action (PLA): An Introduction", Sarah Thomas (<http://idp-key-resources.org/documents/0000/d04267/000.pdf>)، أو www.iied.org/participatory-learning-action

(٣٩) لعل الفريق العامل يود أن يلاحظ أن من الممكن وصف كل حافز من هذه الحوافز، وأي حافز آخر يقترح إدراجه، في فقرة موجزة إذا ما رغب في ذلك.

- (ج) تسجيل المنشآت التجارية مجاناً (أو بتكلفة زهيدة على الأقل)؛
- (د) تسلم شهادة رسمية تبين حالة التسجيل والشكل القانوني للمنشأة التجارية؛
- (هـ) الوصول المنظم إلى الخدمات المصرفية وتوفير الدعم اللازم في هذا الصدد (الحسابات المصرفية والحسابات الجارية)؛
- (و) تيسير حصول المنشآت التجارية المسجلة على الائتمان؛
- (ز) التدريب على المحاسبة وتوفير الخدمات المحاسبية وكفالة قواعد مبسطة للمحاسبة مناسبة للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة؛
- (ح) المساعدة في إعداد خطط الأعمال التجارية؛
- (ط) التدريب (بما يشمل إدارة المخزونات والشؤون المالية)؛
- (ي) توفير الائتمان لتغطية تكاليف التدريب؛
- (ك) الحماية من التجاوزات الإدارية المحتملة، مثلاً بتيسير اللجوء إلى الوساطة وغيرها من سبل تسوية المنازعات؛
- (ل) نظام ضريبي أكثر بساطة وإنصافاً (معدلات ضريبية منخفضة وإجراءات مبسطة)، بما في ذلك خدمات الوساطة في المسائل المتعلقة بالضرائب وإقرارات ضريبية مبسطة؛
- (م) توفير خدمات تقديم المشورة في مجال الأعمال التجارية؛
- (ن) السماح بفترة انتقالية لإتاحة الوقت لكي تمثل المنشآت التجارية الجديدة بالكامل للقوانين الواجبة التطبيق؛
- (س) توفير "فترة سماح ضريبي" بصفة مؤقتة للمنشآت الصغرى والصغيرة عند تسجيلها الابتدائي؛
- (ع) صرف تعويض مالي مقطوع أو توفير إعانات وبرامج حكومية^(٤٠) لتشجيع نمو المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة؛
- (ف) توفير فرص للتواصل العام وتشجيع المنشآت التجارية المسجلة وكذلك إتاحة فرص للترباط الشبكي والاطلاع على تجارب المنشآت التجارية المتمرس، على سبيل المثال من خلال العضوية المجانية في المنظمات الصناعية؛
- (ص) وضع برامج محددة في مجال الاشتراء العمومي لتشجيع المنشآت التجارية الصغرى والصغيرة أو المملوكة للفتات الضعيفة على الحصول على العقود؛
- (ق) توفير بنية تحتية تكنولوجية منخفضة التكلفة؛

(٤٠) على سبيل المثال، لدى بعض الدول برامج لتشجيع المواطنين الشباب الذين درسوا بالخارج على العودة إلى الوطن وبدء أعمال تجارية.

(ر) تيسير الحصول على التأمين الصحي وتوفير الدعم اللازم في هذا الشأن؛

(ش) إنشاء برامج توجيهية في مجالات العمل التجاري بالتعاون مع ملاك المنشآت التجارية المتمرسية من أجل تزويد المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة بالخبرات والمعلومات اللازمة بسهولة ويسر.

جيم- تيسير دخول المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً

٤٣- من بين أشيع الأسباب التي تسوقها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة لتبرير عزوفها عن التسجيل، بالإضافة إلى قلة المعلومات، التكاليف والأعباء الإدارية المترتبة على ذلك. ومن جوانب الإصلاح التي يمكن أن تضطلع بها الدول للتخفيف من تلك المخاوف تبسيط الإجراءات اللازمة لتسجيل المنشآت التجارية وترشيدها والتركيز على احتياجات المستعمل وتوفير أشكال مرنة ومبسطة لممارسة العمل التجاري من أجل المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة.

١- تبسيط تسجيل المنشآت التجارية وترشيده

٤٤- من العوامل التي تبسط للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة العمل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً وترغبها فيه اتباع نهج يركز على المستعمل وتيسير إجراءات تسجيل المنشآت التجارية وتبسيطها وتوضيحها. وتيسيراً لعمل المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً، لعل الدول تود أن تتخذ خطوات لترشيد أنظمة تسجيل المنشآت التجارية لديها وتبسيطها. ومن المتوقع أن التحسينات التي ستدخلها الدول على نظم تسجيل المنشآت التجارية لديها لن تساعد فحسب المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، وإنما المنشآت التجارية بكل أحجامها، بما فيها المنشآت التي تعمل بالفعل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً. ومن المهم الحرص أيضاً على تبيان هذه التعديلات ومزاياها بشكل فعال للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة وأصحاب الأعمال المحتملين في مختلف أنحاء الولاية القضائية.

٤٥- ومشروع الدليل التشريعي بشأن المبادئ الأساسية لتسجيل المنشآت التجارية (A/CN.9/WG.I/WP.106) يستقصي بالتفصيل الخطوات التي يمكن أن تتخذها الدولة لتبسيط الممارسات الجيدة وترشيدها وإعمالها في إطار نظامها الخاص بتسجيل المنشآت التجارية.

٢- أشكال تجارية مرنة ومبسطة للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

٤٦- من الجوانب الأخرى اللازمة لإيجاد بيئة قانونية تمكينية وبرنامج تسجيل تجاري جذاب للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة سمح الدولة لهذه المنشآت بأن تتخذ بيسر أشكالاً تجارية مرنة ومعترفاً بها قانوناً. فالعديد من المنشآت التجارية الصغرى والصغيرة تعود ملكيتها لشخص واحد أو هي مشاريع أسرية ليس لها هوية قانونية أو شكل تجاري يميزها عن المالك. وينبغي السماح لصاحب العمل بتسجيل المنشأة التجارية بيسر وتكلفة زهيدة في شكل معترف به قانوناً في تلك الولاية القضائية. ولعل الدول تود السماح بتسجيل المنشآت التجارية بأشكال

قانونية متعددة ومختلفة بما يتيح المرونة الكافية لأصحاب المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في اختيار الأشكال الملبية لاحتياجات منشآتهم وبما يشجع على تسجيلها ويعزز من نموها.

٤٧- وبالنسبة لبعض المنشآت التجارية، قد يكون التسجيل في السجل التجاري الرسمي كمنشأة بسيطة وحيدة المالك كافياً لتحقيق أغراضها. بيد أن بعض الدول والمنظمات الاقتصادية الإقليمية أنشأت شكلاً تجارياً قانونياً لفرادى أصحاب الأعمال (من يقل حجم أعمالهم عن مبلغ معين) يضيف، من خلال التسجيل التجاري البسيط، فوائد معينة إلى الفوائد المتاحة للمالك الوحيد.^(٤١) وتشمل تلك الفوائد عادة الخضوع لنظام مبسط لاحتساب الضرائب واشتراكات الضمان الاجتماعي وأدائها، بالإضافة إلى تسريع إجراءات التسجيل وتبسيط شكلياته وتخفيض تكلفتها (أو جعلها مجانية). وبالإضافة إلى ذلك، قد تعتمد الدول أيضاً عدداً من الحوافز المتاحة لمثل تلك المنشآت التجارية والتي قد تشمل: المساعدة في فتح حساب مصرفي والحصول على الخدمات المصرفية والوصول إلى خدمات الوساطة (على سبيل المثال، فيما يتعلق بالضرائب والخدمات القانونية) والتدريب العملي والخدمات الاستشارية في المجالات الأساسية للأعمال التجارية (على سبيل المثال، المحاسبة، وتسيير الأعمال وإدارة المخزون، وتدبير الالتزامات القانونية والضريبية، والتثقيف والتوعية في المجالات المالية، وتخطيط الأعمال، واستراتيجيات إعادة الهيكلة والنمو). ومع ذلك، فإن تلك المخططات عادة لا تغير المسؤولية الشخصية غير المحدودة للمالك الوحيد للمنشأة، الذي تكون جميع موجوداته الشخصية والمهنية متاحة لسداد أي ديون تجارية.

٤٨- ومن الحقوق المهمة لممارسة الأعمال التجارية التي ينبغي توفيرها للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة إتاحة الفرصة للمنشأة لفصل موجوداتها التجارية عن الموجودات الشخصية لمالكها أو ملاكها. والقدرة القانونية للمنشأة على فصل موجوداتها التجارية عن الموجودات الشخصية لمالكها أو ملاكها هي عنصر أساسي مهم في تشجيع نشاط مشاريع الأعمال، لأنه حتى في حالة فشل المنشأة التجارية، فإن الموجودات الشخصية لصاحب العمل أو أصحاب الأعمال تظل محمية.

٤٩- ويُعتبر فصل الموجودات من السمات المميّزة للكيانات التجارية ذات المسؤولية المحدودة، والتي يقال إنها من بين المؤسسات القانونية المتاحة الأكثر تعزيزاً للإنتاجية. فإتاحة الفرصة أمام أصحاب الأعمال لاكتساب شخصية اعتبارية وتحمل مسؤولية محدودة من خلال اعتماد شكل تجاري مبسط هو بالتأكيد سمة ينبغي أن تنظر فيها الدول لدى البت في السياسات المتعلقة بتحديد الأشكال القانونية المعتمدة بغرض تقليل العقوبات القانونية التي تواجهها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة. ويبحث مشروع الدليل التشريعي بشأن

(٤١) انظر، على سبيل المثال، "منظّم المشاريع المحدودة المسؤولية التابعة لشخص واحد" أو "منظم المشاريع الفردي" في فرنسا، (الوثيقتان A/CN.9/WG.I/WP.94 و A/CN.9/WG.I/WP.87، الفقرتان ٢٢ و ٢٣، والصفحة ١٠ وما يليها، على التوالي) أو "صاحب المشروع"، في القانون الموحد المنقح المتعلق بالقانون التجاري العام الذي اعتمدته منظمة مواعمة قوانين الأعمال في أفريقيا، في ١٥ كانون الأول/ديسمبر ٢٠١١، ودخل حيز النفاذ في ١٦ أيار/مايو ٢٠١١ (www.ohada.com/actes-uniformes/940/acte-uniforme-revise-portant-sur-le-droit-commercial-general.html).

على النحو الواجب قانوناً، وأن يحدد أهداف المشروع ومدته، وحقوق والتزامات المشاركين، وما إلى ذلك)، وأن يقيد في السجل التجاري. وبالإضافة إلى ذلك، يجب أن ينشئ العقد صندوقاً لرأس المال للاضطلاع ببرنامج الشبكة التجارية؛ ثم يفصل هذا الصندوق عن الموجودات الفردية لأصحاب الأعمال المؤسسين، ولا يجوز استخدامه إلا للوفاء بالمطالبات الناشئة عن الأنشطة المضطلع بها في نطاق الشبكة، ولا يكون متاحاً لدائني أصحاب المنشآت المؤسسة للشبكة التجارية.^(٤٤)

(٤٤) انظر الوثيقة A/CN.9/WG.I/WP.87، الفقرات ٨ إلى ١٧.