

Distr.: Limited
3 January 2018
Arabic
Original: English

الجمعية العامة



لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي
الفريق العامل الأول (المعني بالمنشآت
الصغرى والصغيرة والمتوسطة)
الدورة الثلاثون
نيويورك، ١٢-١٦ آذار/مارس ٢٠١٨

التخفيف من العقوبات القانونية التي تواجهها المنشآت الصغرى
والصغيرة والمتوسطة
مذكّرة 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- تهيئة بيئات أعمال سليمة لجميع منشآت الأعمال التجارية
٩	ثانياً- الاقتصاد الخارج عن إطار القانون
٩	ثالثاً- ضمان تبسيط عمل المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً وترغيباً
١٣	في العمل فيه
١٣	ألف- شرح معنى عبارة العاملة في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً
١٩	باء- ترغيب المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في العمل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً
٢١	جيم- تيسير دخول المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً



مقدمة

١- نظر الفريق العامل، خلال دورته السادسة والعشرين (نيسان/أبريل ٢٠١٦)، في الوثيقة [A/CN.9/WG.I/WP.92](#) (الفقرات ٨٦ إلى ٨٨ من الوثيقة [A/CN.9/866](#))، التي أعدتها الأمانة من أجل توفير سياق عام للعمل الذي تعدّه لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال) بشأن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة. وفي حين لم يتوفر للفريق العامل وقت كافٍ للنظر بالتفصيل في الوثيقة [A/CN.9/WG.I/WP.92](#)، كان هناك تأييد واسع لمقترح بأن عمله بشأن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة يمكن أن يكون مشفوعاً بوثيقة على ذلك الغرار كمقدمة للنص النهائي، وبأن تلك الوثيقة يمكن أن توفر إطاراً شاملاً لأعمال الأونسيترال الجارية والمقبلة بشأن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة. وفضلاً عن ذلك، كان في رأي الفريق العامل أن ذلك الإطار السياقي، بعد تدارسه واعتماده على نحو محدد من جانب الفريق واللجنة، يمكن تدعيمه بمعايير قانونية توفر له دعائم تشريعية؛ وأن من المهم أن هذا النهج يمكن أن يستوعب التوسيع من خلال إضافة ما قد تعتمده اللجنة من نصوص تشريعية أخرى بشأن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة. وأحاطت اللجنة علماً بهذه الآراء في دورتها التاسعة والأربعين (٢٠١٦)، التي أُنشئ فيها على الفريق العامل لما أحرزه من تقدم حتى ذلك الحين.^(١)

٢- وورقة العمل هذه هي صيغة منقّحة للوثيقة [A/CN.9/WG.I/WP.92](#) (وصيغتها المحدثة في الوثيقة [A/CN.9/WG.I/WP.107](#))، التي لم يتوفر الوقت الكافي للنظر فيها خلال الدورة التاسعة والعشرين للفريق العامل؛ وقد رُوِّعت فيها الآراء العامة التي أعرب عنها الفريق العامل في دورته السادسة والعشرين (الفقرات ٨٦ إلى ٨٨ من الوثيقة [A/CN.9/866](#))، وكذلك المضامين المناسبة المستمدة من مساهمة مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) في الوثيقة [A/CN.9/WG.I/WP.98](#). كما أُدخلت التعديلات اللازمة في ضوء قيام الفريق العامل بإعداد مشروع نصّ الدليلين التشريعيين بشأن المبادئ الأساسية للسجل التجاري (الوثيقة [A/CN.9/WG.I/WP.109](#))، وبسبب شأن الكيان المحدود المسؤولية في إطار الأونسيترال (الوثيقة [A/CN.9/WG.I/WP.99](#) وإضافتها Add.1).

أولاً- المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

٣- قرّرت الأونسيترال في دورتها السادسة والأربعين، في عام ٢٠١٣، أن تشرع في العمل المتعلق بالتخفيف من العقوبات القانونية التي تواجهها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة خلال دورة عمرها، وحددت على وجه الخصوص ضرورة أن يركّز هذا العمل على هذه المنشآت في الاقتصادات النامية. وأدرجت هذه المسألة ضمن برنامج عمل فريق الأونسيترال العامل الأول، الذي طُلب إليه أن يبدأ عمله المتعلق بالولاية المسندة إليه بالتركيز على المسائل القانونية المحيطة بتبسيط إجراءات تأسيس المنشآت.^(٢) وقرّرت الأونسيترال أن تركز انتباهها، في تناولها لهذا

(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 والنصوب ([A/68/17](#) و [Corr.1](#))، الفقرة ٣٢١.

الموضوع، في البداية على الأقل، على التخفيف من العقوبات القانونية التي تواجه المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في بداية دورة عمرها.

٤- وفي ضوء الوضع غير المؤاتي الذي يوجد فيه العديد من المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على صعيد العالم، يؤكد الاضطلاع بهذا العمل جدوى وأهمية عمل الأونسيترال وبرامجها بخصوص تعزيز سيادة القانون على الصعيدين الوطني والدولي وتنفيذ الخطط الإنمائية الدولية. وتشمل هذه الخطط تحقيق أهداف التنمية المستدامة، التي تستند إلى حالات النجاح التي حققتها خطة الأهداف الإنمائية للألفية، والتي تشير على وجه التحديد إلى التشجيع على إضفاء الطابع الرسمي على المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة ونموها، وذلك في الغاية ٣ من غايات الهدف ٨ وهو "تعزيز النمو الاقتصادي المطرد والشامل للجميع والمستدام، والعمالة الكاملة والمنتجة، وتوفير العمل اللائق للجميع". وقد اعترف المجتمع العالمي بأهمية أطر العمل القانونية العادلة والمستقرة والتي يمكن التنبؤ بها، من أجل ما يلي: تحقيق التنمية الشاملة للجميع والمستدامة والمنصفة، والنمو الاقتصادي، وتوفير فرص العمل؛ وحفز الاستثمارات؛ وتيسير ريادة الأعمال، وكذلك مساهمة الأونسيترال في تحقيق تلك الأهداف من خلال ما تبذله من جهود لتحديث القانون التجاري الدولي ومواءمته.^(٣) ويعزز العمل الذي يهدف إلى دعم وحفز تأسيس المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة ونموها مساهمة الأونسيترال في توفير قواعد مقبولة دولياً في مجال القانون التجاري، ودعم اشتراع تلك القواعد من أجل المساعدة على تعزيز النسيج الاقتصادي للدول.

٥- وقد شدد المجتمع الدولي على أهمية قانون منشآت الأعمال التجارية باعتباره إحدى أربع دعائم أساسية لتعزيز التمكين القانوني للفقراء، الذين يعتمد كثيرون منهم على منشآت الأعمال التجارية الصغرى والصغيرة لكسب عيشهم.^(٤) وبالإضافة إلى الدعائم الأخرى (مثل سبل الوصول إلى العدالة وسيادة القانون؛ وحقوق الملكية؛ وحقوق العمال)، تعتبر حقوق مزاوله الأعمال التجارية أمراً مهماً للتمكين القانوني للفئات الأقل حظاً، لا من حيث عملهم لدى الغير فحسب، بل من حيث تأسيسهم منشآت أعمال تجارية صغرى وصغيرة خاصة بهم أيضاً. ويمكن اعتبار حقوق مزاوله العمل التجاري مجموعة مؤلفة من الحقوق القائمة للجماعات والأفراد في ممارسة النشاط الاقتصادي والمعاملات السوقية، تشمل الحق في بدء عمل تجاري في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً دون مواجهة ممارسات تعسفية في إنفاذ اللوائح التنظيمية أو تمييز، وإزالة الحواجز غير

(٣) انظر، مثلاً، "إعلان الاجتماع الرفيع المستوى للجمعية العامة المعني بسيادة القانون على الصعيدين الوطني والدولي"، قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة A/RES/67/1 (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 A/RES/69/313 (الدورة التاسعة والستون، ٢٠١٥)، المرفق، الفقرة ٨٩.

(٤) انظر، على سبيل المثال "Making the Law Work for Everyone"، 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 النتائج التي توصلت إليها 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)، وقد ساهمت في أعمال مماثلة بشأن التمكين القانوني للفقراء اضطلع بها في منظمات دولية مثل مجموعة البنك الدولي.

الضرورية التي تحدُّ من الفرص الاقتصادية، وحماية الاستثمارات التجارية، بصرف النظر عن حجمها.^(٥) كما تشمل التدابير التي دعي إليها لتعزيز 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 من أجل السماح لرواد الأعمال إقامة منشأة عمل تجاري وتشغيلها بيسر وبكلفة معقولة، وتيسير سبل وصولهم إلى الأسواق، والخروج من أي عمل تجاري؛

(ج) توسيع الفرص أمام رواد الأعمال لإنشاء كيانات ذات مسؤولية محدودة وغيرها من الآليات القانونية التي تتيح للمالكين الفصل بين منشآت أعمالهم التجارية وموجوداتهم الشخصية؛

(د) تعزيز الخدمات المالية الشاملة للجميع التي تتيح أدوات الادخار والاقتراض الائتماني والتأمين والمعاشات التقاعدية وغيرها من أدوات إدارة المخاطر؛

(هـ) توسيع الفرص التجارية الجديدة أمام رواد الأعمال من خلال برامج متخصصة لتعريفهم بالأسواق الجديدة ومساعدتهم على إقامة صلات مع منشآت تجارية أخرى من جميع الأحجام وعلى الامتثال للوائح التنظيمية والمتطلبات.^(٦)

٦- ويمكن أن تساعد خبرة الأونسيتال في مجال وضع نصوص القانون التجاري الدولي على تحديد الإطار القانوني والتنظيمي الذي يمكن أن يساعد رواد الأعمال والمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على أفضل نحو على إرساء حقوق مزاولة الأعمال التجارية، ومن ثم التخفيف من بعض العقوبات القانونية التي تواجهها تلك المنشآت.

ألف - أهمية المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد العالمي

٧- يُسلّم قرار الأونسيتال بأن تعمل على التخفيف من العقوبات القانونية التي تواجهها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة بأهمية تلك المنشآت للعافية الاقتصادية للدول التي توجد بها، وللإقتصاد العالمي بصفة أعم. وتؤكد هذه الأهمية من خلال عدد من الحقائق الأساسية التي توضح أن هذه المنشآت تعتبر دعامة الاقتصاد في العالم المتقدم والعالم النامي على السواء.

٨- ويقدر أن العدد الإجمالي للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في جميع أنحاء العالم يبلغ نحو ٥٠٠ مليون منشأة، حوالي ٨٥ في المائة منها في الأسواق الناشئة.^(٧) وتشير الإحصاءات عن المنشآت الصغيرة والمتوسطة، التي هي مجموعة فرعية من المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، إلى أن هذه المنشآت للأعمال التجارية تبلغ نسبتها أكثر من ٧٠ في المائة من إجمالي العمالة المتاحة

(٥) المرجع نفسه، الصفحتان ٣٠ و ٣١.

(٦) المرجع نفسه، الصفحتان ٨ و ٩.

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

و ٦٤ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في الاقتصادات المتقدمة النمو، ونحو ٤٥ في المائة من العمالة و ٦٣ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في البلدان المنخفضة الدخل.^(٨)

٩- وقد يكون من المفيد أيضاً استعراض بعض الإحصاءات المتعلقة بتلك المنشآت على الصعيدين الإقليمي ودون الإقليمي. ففي الاتحاد الأوروبي، تشكل المنشآت الصغيرة والمتوسطة أكثر من ٩٥ في المائة من جميع منشآت الأعمال التجارية، وتوفر فرصتين من كل ثلاث فرص عمل في القطاع الخاص، وتسهم بما يزيد على نصف إجمالي القيمة المضافة التي تولدها الأعمال التجارية في الاتحاد الأوروبي. وعلاوة على ذلك، فمن بين كل عشر منشآت صغيرة ومتوسطة في الاتحاد الأوروبي هناك تسع منشآت صغرى (وهي تعرف في الاتحاد الأوروبي بأنها المنشآت التي يقل عدد العاملين فيها عن ١٠)، وهذا يوضح أن عماد الاقتصاد الأوروبي هو الشركات الصغرى.^(٩)

١٠- وللمنشآت الصغرى تأثير لا يقل عن ذلك في الدول المتقدمة النمو الأخرى. فأكثر من ٩٠ في المائة من جميع منشآت الأعمال التجارية في الولايات المتحدة الأمريكية هي من المنشآت الصغرى (المعرفة في الولايات المتحدة بأنها المنشآت التي يقل عدد العاملين فيها عن ٥٠، بما يشمل المالك). ويمس التأثير المباشر وغير المباشر والمستحث للمنشآت البالغة الصغر أكثر من ٤٠ مليون وظيفة في الولايات المتحدة، ويشكل بصفة مباشرة أكثر من ٢٥ مليون فرصة عمل؛ ويدعم بصفة غير مباشرة ما يقرب من مليوني فرصة عمل من خلال المشتريات التجارية؛ ويترتب عليه تأثير مستحث (عن طريق القوة الشرائية الشخصية للمنشآت الصغرى والعاملين فيها) على أكثر من ١٣ مليون فرصة عمل.^(١٠)

١١- وتتسم المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة بأهمية كبيرة أيضاً في مناطق من العالم يوجد بها عدد كبير من الدول النامية. ففي الجماعة الكاريبية والسوق الكاريبية المشتركة (كاريكوم)، تسهم هذه المنشآت بما يزيد على ٥٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، وتوفر ٧٠ في المائة من الوظائف،^(١١) في حين توفر هذه المنشآت في أمريكا اللاتينية فرص عمل لنحو ٧٠ في المائة من قوة العمل الإقليمية، وتسهم بنحو ٥٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي للمنطقة.^(١٢) والإحصاءات المتاحة عن المنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم، التي هي فئة فرعية من المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، لا تقل إثارة للإعجاب. ففي رابطة أمم جنوب شرق آسيا

(٨) "IFC Jobs Study: Assessing Private Sector Contributions to Job Creation and Poverty Reduction", 2013, pp. 10-11 (https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/0fe6e2804e2c0a8f8d3bad7a9dd66321/IFC_FULL+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) انظر: www.oas.org/en/media_center/press_release.asp?sCodigo=E-061/12

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

(آسيان)، تمثل هذه المنشآت أكثر من ٩٥ في المائة من جميع منشآت الأعمال التجارية وتسهم بحوالي ٥٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي؛^(١٣) وفي اقتصادات رابطة التعاون الاقتصادي لآسيا والمحيط الهادئ، تشكل المنشآت الصغيرة والمتوسطة أكثر من ٩٥ في المائة من جميع منشآت الأعمال التجارية وتستخدم أكثر من نصف قوة العمل؛^(١٤) وفي أفريقيا، توفر هذه المنشآت أكثر من ٤٥ في المائة من فرص العمل وتسهم بأكثر من ٣٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي.^(١٥)

باء- تعريف المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

١٢- لا يوجد تعريف دولي موحد للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، لأن كل اقتصاد يحدد البارامترات التي تخصه لكل فئة من فئات أحجام المنشآت. بمراعاة سياقه الاقتصادي الخاص. ولأغراض العمل الذي تضطلع به الأونسيتال، ليس من الضروري أو المستصوب السعي إلى تحقيق توافق في الآراء بشأن تعريف كل فئة من فئات المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، لأن الدول أو المجموعات الإقليمية الاقتصادية سوف تطبق أي نصوص تشريعية تُعدُّ على ما يخصها من تلك المنشآت حسب تعريفاتها الخاصة لها، استناداً إلى كل سياق اقتصادي فريد على حدة. والعامل المشترك المهم من دولة إلى أخرى هو أن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، بغض النظر عن كيفية تعريفها، هي منشآت تواجه، بحكم كونها أصغر المنشآت وأضعفها، عدداً من العقبات المشتركة بصرف النظر عن الولاية القضائية المعينة التي تتبع لها. ولهذا السبب، لا تقدم هذه النصوص إرشادات بشأن الكيفية التي ينبغي أن تعرف بها الدول مختلف فئات هذه المنشآت.^(١٦)

جيم- طبيعة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

١٣- تتنوع طبيعة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة تنوعاً مدهلاً. فقد تتألف من رائد أعمال واحد بمفرده، أو من عمل تجاري عائلي صغير، أو من منشأة أكبر حجماً يعمل بها عدد

(١٣) P. Manawanitkul, Enabling Environment for Microbusiness — ASEAN Experience, Presentation delivered at the International Joint Conference on “Enabling Environment for Microbusiness and Creative Economy”, organized by UNCITRAL, the Ministry of Justice in the Republic of Korea and the Korean Legislation Research Institute, Seoul, 14–15 October 2013.

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

(١٥) انظر: “The AfDB SME Program Approval: Boosting Inclusive Growth in Africa”, 2013، متاح على الموقع الشبكي التالي: www.afdb.org/en/news-and-events/article/the-afdb-sme-program-approval-boosting-inclusive-growth-in-africa-12135

(١٦) لعل الدول تود أن تحيط علماً بالتعريفات التي وضعتها الدول أو المجموعات الاقتصادية الإقليمية المختلفة لفئات الأعمال التجارية المختلفة التي تشملها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة. وعادة ما تستند هذه التعاريف إلى عدد من العناصر، التي ينظر فيها منفصلة أو إلى جانب عوامل أخرى، وتشمل ما يلي: ‘١‘ عدد العاملين في نقطة زمنية معينة، مثل نهاية السنة التقويمية أو المالية؛ ‘٢‘ مبلغ الإيرادات السنوية أو رقم الأعمال التجارية المتولد عن المنشأة، أو مجموع ميزانية العمل التجاري؛ ‘٣‘ قاعدة موجودات العمل التجاري؛ ‘٤‘ إجمالي الأجور الشهرية التي تدفعها المنشأة؛ ‘٥‘ مبلغ رأس المال المستثمر في المنشأة.

قليل أو كثير من المستخدمين، 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 ومختلف دوافع وخصائص رواد الأعمال الذين يؤسسونها. كما أن المنشآت التي تعمل في إطار الاقتصاد المنظم قانوناً قد تتخذ أشكالاً قانونية مختلفة تبعاً للخيارات المتاحة لها بمقتضى القانون المنطبق وتبعاً لكيفية تلبية تلك الأشكال المختلفة لاحتياجاتها.

١٥- وبالإضافة إلى ذلك، فعلى الرغم من أن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة قد يُنظر إليها أساساً، خصوصاً في سياق الاقتصادات النامية، باعتبارها بصفة رئيسية مصدر رزق للفقراء العاملين، فإن هذه المنشآت لا يلزم أن تكون جامدة؛ فالواقع أن هذه المنشآت قد تخدم أيضاً غرضاً دينامياً كمصدر للمواهب في مجال ريادة الأعمال في الاقتصاد. وبالفعل، فإن أهميتها في الاقتصاد العالمي تشير إلى أن توفير ما يكفل نمو المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة وحفز ذلك النمو هو هدف رئيسي من أجل تحقيق التقدم والابتكار والنجاح في المجال الاقتصادي.

١٦- بيد أنه على الرغم من تباين طبيعة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، فهي قد تشارك على نحو عام في خصائص معينة، ومنها:

- (أ) الحجم الصغير؛ فهي عمليات صغيرة وتظل كذلك؛
- (ب) التأثير غير متناسب لعقبات التنظيم الرقابي المرهقة؛
- (ج) التعويل على الأسرة والأصدقاء للحصول على القروض أو التشارك في المخاطر؛
- (د) محدودية القدرة على الحصول على رؤوس الأموال أو الانتفاع من الخدمات المصرفية؛
- (هـ) محدودية مصدر العاملين؛ فهم، إن وجدوا، يكونون في كثير من الأحيان من أفراد الأسرة والأصدقاء، وقد يعملون بلا أجر أو يفتقرون إلى المهارات اللازمة، بما في ذلك محدودية قدراتهم الإدارية؛
- (و) محدودية الأسواق؛ فقد تقتصر هذه الأسواق على الأقارب والأصدقاء المقربين والصلات المحلية؛
- (ز) قابلية التعرض لأشكال من السلوك التعسفي والفساد؛
- (ح) محدودية القدرة على اللجوء إلى آليات تسوية المنازعات، مما يجعلها في وضع غير مؤات في النزاعات مع الدولة أو مع منشآت الأعمال التجارية الأكبر؛
- (ط) عدم القدرة على الفصل بين الموجودات، ومن ثم فإن فشل العمل التجاري يعني في كثير من الأحيان خسارة الموجودات الشخصية أيضاً؛
- (ي) القابلية للتعرض للأزمات المالية؛

(ك) الصعوبة في نقل ملكية المنشأة التجارية أو بيعها وفي الاستفادة من الموجودات الملموسة وغير الملموسة على السواء (مثل قوائم العملاء أو العلاقات مع العملاء).^(١٧)

دال - تهيئة بيئات أعمال سليمة لجميع منشآت الأعمال التجارية

١٧- يُمكن أن تبدأ الجهود الرامية إلى مساعدة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في بداية دورة عمرها أولاً بالنظر في بيئة الأعمال التي سوف تضطلع فيها هذه المنشآت بأعمالها. ويمكن تعريف "بيئة الأعمال" بعدد من الطرائق المختلفة، ولكن يمكن عموماً أن يُقال إنها تشمل السياسة العامة المتبعة والشروط القانونية والمؤسسية والتنظيمية الرقابية التي تخضع لها أنشطة المنشآت التجارية، وآليات الإدارة والإنفاذ الموضوعة لتنفيذ سياسة الحكومة، وكذلك الترتيبات المؤسسية التي تؤثر على طريقة عمل الجهات الفاعلة الرئيسية. وقد تشمل هذه الجهات الفاعلة الرئيسية الأجهزة الحكومية وسلطات التنظيم الرقابي ومنظمات الأعمال ونقابات العمال ومنظمات المجتمع المدني. وتسهم جميع هذه العوامل في التأثير على أداء الأعمال التجارية.^(١٨)

١٨- ويمكن أن يكون لبيئات الأعمال السليمة تأثير إيجابي على النمو الاقتصادي والحد من الفقر. ففي حين تختلف الآراء بشأن أهمية الصلة بين بيئة الأعمال التجارية، من ناحية، والنمو الاقتصادي والحد من الفقر، من الناحية الأخرى، وقابلية هذه الصلة للقياس، فإن بيئات الأعمال الضعيفة ليس من المرجح أن توفر ما يكفي من الحوافز والفرص لرواد الأعمال للقيام بأنشطتهم التجارية في إطار الاقتصاد المنظم قانوناً. وعلاوة على ذلك، فإن بيئات الأعمال الضعيفة يغلب عليها أن تكون أكثر عرضة للفساد ويكون لها تأثير جنسائي غير متناسب، لأن منشآت الأعمال التجارية التي هي أكثر هشاشة في بيئة الأعمال الضعيفة هي منشآت الأعمال التجارية الصغرى، التي كثيراً ما تكون مملوكة لنساء.^(١٩)

١٩- وينبغي ملاحظة أن نوعية بيئة الأعمال لا تختلف بين الدول فحسب بل أيضاً داخل المناطق المختلفة لهذه الدول، وهذه الاختلافات الإقليمية تجعل من غير المرجح أن يكون هناك حل واحد لتحسين بيئة الأعمال في كل دولة من الدول. وبالمثل، تتباين التحديات التي تواجه رواد الأعمال في المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة تبعاً للسياق الذي يقومون فيه بعملهم التجاري. غير أن هناك صلة بين هذين المفهومين، لأن العديد من التحديات التي تواجه المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة تشبه التحديات التي تعتبر مضرّة ببيئة مؤاتية للأعمال التجارية عموماً، وتشمل هذه التحديات ما يلي: اللوائح التنظيمية التي تفرض أعباء ثقيلة، وشدة عدم المساواة في المجال

(١٧) انظر، مثلاً، الحاشية ٤ أعلاه، الصفحات ٨ و ٩ و ٣٨ و ٣٩ و ٧٠ و ٧٣.

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

(١٩) المرجع نفسه، الصفحة ٣. انظر أيضاً: "Making the Law Work for Everyone", Volume I, Report of the

.Commission on Legal Empowerment of the Poor, supra note 4.

الاقتصادي، وتدني نوعية المؤسسات، وتدني نوعية البنى التحتية العمومية، وتعذر الحصول على القروض الائتمانية والموارد الأخرى.^(٢٠)

٢٠ - وكثيراً ما يقتضي تحسين نوعية بيئة الأعمال ومساعدة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على التغلب على التحديات الخاصة التي تواجهها أن تتخذ الدولة تدابير صوب إجراء إصلاحات قانونية وسياساتية. وقد تشمل هذه الإصلاحات جملة أمور ومنها توفير نظام تسجيل بسيط وفعال لدى السلطات العمومية التي قد تكون منشأة العمل التجاري ملزمة بالتسجيل لديها (والتي قد تشمل سجل منشآت الأعمال التجارية أو السجل التجاري، وكذلك سلطات الضرائب والضمان الاجتماعي)، علاوة على توفير مجموعة مبسطة ومرنة من الأشكال القانونية للأعمال التجارية بغية تلبية ما للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة من احتياجات متنوعة. وفي معظم الأحيان تستهمل الدول هذه الإصلاحات من أجل: تيسير بدء الأعمال التجارية والقيام بالعمليات التجارية، وحفز فرص الاستثمار، وزيادة معدلات النمو والعمالة. وتتطلب هذه الإصلاحات تخطيطاً دقيقاً والتزاماً من جانب الدولة، فضلاً عن 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 بصفة عامة عدداً من التحديات الرئيسية، التي ينجم بعضها، ويتفاقم العديد منها، من جراء عملها في الاقتصاد الخارج عن إطار القانون،^(٢٢) الذي يشار إليه أيضاً بعبارة الاقتصاد "غير الرسمي". وفي حين أن الدول النامية تستضيف أكثر من ٨٥ في المائة من العدد الكبير من المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في مجال الأعمال التجارية على صعيد العالم، يُقدَّر أن ٧٧ في المائة من تلك المنشآت تعمل في الاقتصاد الخارج عن إطار القانون.^(٢٣) وتشير الإحصاءات المتعلقة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة (التي هي مجموعة فرعية من المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة) العاملة في مجال الاقتصاد الخارج عن إطار القانون إلى أن منشآت الأعمال التجارية تلك توفر ما يقدر بأكثر من ٤٥ في المائة من جميع فرص العمل في الدول النامية و ٢٥ في المائة في الدول المتقدمة النمو، لكنها لا تبلغ سوى حوالي ٣٥ في المائة و ١٥ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي، على التوالي، في هذه الاقتصادات.^(٢٤)

(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 policies — a literature survey, 2009, pp. 14 et seq.

(٢٣) انظر الحاشية ٧ أعلاه.

(٢٤) انظر الحاشية ٨ أعلاه.

٢٢- ومفهوم الطابع "غير الرسمي" ليس مفهوماً موحداً بأي حال من الأحوال. فكثير من منشآت الأعمال التجارية التي قد تعتبر "غير رسمية" تعمل في الواقع في مقار ثابتة ووفقاً للقواعد التجارية المقبولة محلياً. وبالإضافة إلى ذلك، يمكن أن تكون معروفة جيداً للسلطات المحلية، وتدفع ضرائب محلية في شكل ما، بل قد تمارس التجارة عبر الحدود. وفي المقابل، قد لا يكون لمنشآت أخرى منها سوى تعامل قليل مع الدولة.

٢٣- ومع أن أدوات القياس لا تتسم بالكمال ولا توجد حدود واضحة بين القطاع الرسمي (أو المنظم قانوناً) والقطاع غير الرسمي (أو الخارج عن إطار القانون)، فإنه يمكن النظر إلى منشآت الأعمال التجارية على أنها تعمل ضمن نطاق متنوع يمتد من الطابع الرسمي (القانوني) إلى الطابع غير الرسمي (أو الخارج عن إطار القانون)، وذلك وفقاً لمدى دخول عملياتها ضمن نطاق القوانين الرسمية للدولة أو جرياتها خارج البنى الرسمية للدولة. ومن ثم، فإن الإشارة في هذه النصوص إلى "الاقتصاد المنظم قانوناً" تعني القطاع الاقتصادي المتسم بأن أنشطته تجري في نطاق اللوائح التنظيمية والبنى الرسمية؛ أما النشاط التجاري الخارج عن هذا النطاق فسوف يُشار إليه باعتباره "خارجاً عن إطار القانون"، بدلاً من الإشارة إليه باعتباره "غير رسمي". وعلاوة على ذلك، فيما أن منطلق دخول المنشآت التجارية الراغبة في الوصول إلى الاقتصاد المنظم قانوناً كثيراً ما تكون عن طريق التسجيل الإلزامي لدى سلطات عمومية معينة (هي في كثير من الأحيان السجل التجاري أو سجل منشآت الأعمال التجارية، وكذلك سلطات الضرائب أو الضمان الاجتماعي)، فإن عبارة المنشآت التي هي خارج إطار القانون سوف تشير إلى المنشآت التي لم تمثل لأحكام التسجيل الإلزامي لدى السلطات حسبما هو مطلوب بموجب قانون الدولة المنطبق. وفي هذه النصوص، سوف يعتبر التسجيل الإلزامي لدى هذه السلطات العمومية القناة الرئيسية التي يتم من خلالها تشجيع منشآت الأعمال التجارية على العمل في الاقتصاد المنظم قانوناً. غير أنه ينبغي ملاحظة أن في بعض الدول لا يشترط على منشآت تجارية معينة (بسبب حجمها وشكلها القانوني) أن تتسجل لدى سجل منشآت الأعمال التجارية أو سلطات الضرائب أو الضمان الاجتماعي، وأن منشآت الأعمال التجارية هذه تعتبر عاملة في الاقتصاد المنظم قانوناً، إذا ما وفّت بالمطلوبات الإلزامية الأخرى.^(٢٥)

٢٤- وإضافة إلى ذلك، فإن الاقتصاد الخارج عن إطار القانون لا علاقة له بالأنشطة غير القانونية أو الجنائية. فالأنشطة غير القانونية تتعارض مع القانون، لكن الأنشطة غير الرسمية تقع خارج إطار القانون، بمعنى أنها غير معلن عنها رسمياً وتجري خارج النظام القانوني والتنظيمي الرقابي الذي ينبغي أن يحكم هذه الأنشطة. وتقتصر المناقشة في هذه النصوص على الأنشطة التجارية الخارجة عن إطار القانون، ولا تتناول التجارة غير المشروعة في السلع أو الخدمات.

٢٥- وعلاوة على ذلك، فإن النشاط التجاري الخارج عن إطار القانون قد يكون في معظمه ذا طبيعة مختلفة في بعض الدول، كما هو الحال في الاقتصادات المتقدمة النمو مثلاً. فالاقتصاد الخارج

(٢٥) استجابة لطلب الفريق العامل في دورته التاسعة والعشرين، أوضحت الأمانة في كامل هذا النص أن عبارة عمل المنشأة في الاقتصاد المنظم قانوناً تشير إلى المنشأة التي امتثلت لنظام التسجيل الإلزامي والمتطلبات الأخرى للولاية القضائية التي تعمل فيها (الفقرة ٢٢ من الوثيقة A/CN.9/928).

عن إطار القانون قد يتكون أساساً، في هذه الدول، من شركات رسمية لا تُبلّغ السلطات الضريبية بإيراداتها الكاملة، ومن عاملين لا يبلّغون السلطات الضريبية بدخولهم الكاملة، أو شركات تستخدم عمالة غير معلنة في مجالات أعمال معينة.^(٢٦) وهذه الأنواع من الأنشطة الخارجة عن إطار القانون ليست مجال تركيز هذه النصوص.

٢٦- ومن المهم أيضاً ملاحظة أنه مع أن معظم النشاط التجاري الموجود الخارج عن إطار القانون، وبخاصة في العالم النامي، قد يكون ناتجاً من الضرورة الاقتصادية (كما هو مشار إليه أعلاه فيما يتعلق بالمنشآت الصغيرة والصغرى والمتوسطة عموماً)،^(٢٧) فإنّ مكونات الاقتصاد الخارج عن إطار القانون قد تعتبر أيضاً على قدر كبير من الحيوية الحركية وحاضنة لأعمال تجارية محتملة توفر للاقتصادات بالفعل عدداً كبيراً من المساهمين المحتملين في تنمية الأعمال التجارية. وفي الواقع، يمكن اعتبار أن منشآت الأعمال التي تعمل في الاقتصاد الخارج عن إطار القانون توفر مجعاً من المواهب وقاعدة عمليات مهمة يمكن لرواد الأعمال من خلالها الدخول في الاقتصاد المنظم قانوناً والارتقاء فيه. وهناك اعتراف متزايد بنمو القطاع الخارج عن إطار القانون وبأنه لا ينبغي اعتباره قطاعاً هامشياً أو ثانوياً، بل لبنة بناء مهمة في الاقتصاد العام للدولة.^(٢٨)

٢٧- والواقع أن غالبية سكان العالم العاملين تعمل في الاقتصاد الخارج عن إطار القانون؛ ومن المتوقع أن يزداد هذا العدد إلى ثلثي قوة العمل العالمية بحلول عام ٢٠٢٠.^(٢٩) وعلى الرغم من أن طبيعة هذه المنشآت في حد ذاتها تحول دون تحديد إحصاءات دقيقة، فإنّ تقديرات معدل الانتشار الإقليمي للنشاط الاقتصادي الخارج عن إطار القانون كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي هي كما يلي: ٣٨ في المائة في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى؛ ١٨ في المائة في شرق آسيا والمحيط الهادئ؛ ٣٦ في المائة في أوروبا وآسيا الوسطى؛ 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 الدول ذات الدخل المرتفع الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، و ١٧ في المائة على صعيد العالم.^(٣٠)

٢٨- وقد يؤدي إجراء الإصلاحات بغرض تحسين بيئة الأعمال، كما هو مشار إليه في الفقرات من ١٧ إلى ٢٠ أعلاه، إلى تشجيع وتسهيل عمل المنشآت في الاقتصاد المنظم قانوناً. ولكن لتحقيق النجاح، ينبغي للسياسات التي تشجع منشآت الأعمال على العمل في هذا الاقتصاد أن تراعي مختلف دوافع وخصائص رواد الأعمال العاملين في القطاع الخارج عن إطار القانون، وأن

(٢٦) الحاشية ٢٣ أعلاه، الصفحة ٦ وما يليها.

(٢٧) انظر الفقرة ١٥ أعلاه.

(٢٨) انظر، على سبيل المثال، معلومات الأونكتاد عن تيسير الأعمال التجارية (www.businessfacilitation.org/topics/formalization/).

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

(٣٠) "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).

تضمن تقديم ما يكفي من الحوافز لتشجيعهم على العمل في الاقتصاد المنظم قانوناً. ومن شأن الأسباب التي تدعو رواد الأعمال إلى تشغيل منشأة عمل تجاري في القطاع الخارج عن إطار القانون أن تختلف تبعاً للاقتصاد المعين، ولكن يمكن أن تشمل ما يلي: الحواجز العالية أمام الدخول في الاقتصاد المنظم قانوناً والتكاليف العالية للدخول فيه (بما في ذلك الضرائب والمساهمات الاجتماعية الأخرى) التي ترجح على المنافع التي يمكن توقعها من الدخول فيه؛ والافتقار إلى المعلومات اللازمة للدخول فيه؛ وانعدام فرص العمل فيه.^(٣١)

٢٩- والاختلافات في حجم وخصائص الاقتصاد الخارج عن إطار القانون واضحة أيضاً بين منطقة وأخرى. فمثلاً يشير تحليل لإحدى المناطق إلى وجود مستويات عالية من النشاط التجاري الخارج عن إطار القانون، ويرجع جانب من ذلك إلى أن الاقتصاد الخارج عن إطار القانون هو المجال الذي توجد فيه غالبية الوظائف الجديدة، والذي من ثم يجب على كثير من رواد الأعمال أن يمارسوا فيه نشاطهم التجاري بالضرورة.^(٣٢) وفي تلك المنطقة، كثيراً ما تتطابق الوظيفة والمنشأة التجارية والأسرة المعيشية،^(٣٣) ويُعتبر الافتقار إلى مهارات ريادة الأعمال وإلى سبل الحصول على القروض الائتمانية وإلى البنية التحتية أوضح المعوقات المقيدة للنمو. وفي مناطق أخرى، يغلب أن يتصرف القطاع الخارج عن إطار القانون مثل قطاع منشآت الأعمال التجارية الصغيرة النمطي، وكثيراً ما يكون المدخل الرئيسي للعمال الشباب غير المتعلمين الباحثين عن عمل، وكذلك للباحثين عن عمل بدوام جزئي.^(٣٤) وقد شهدت مناطق أخرى في السنوات الأخيرة نمواً في الاقتصاد الخارج عن إطار القانون، مدفوعاً على ما يبدو بالافتقار إلى فرص العمل في القطاع المنظم قانوناً وبانخفاض الطلب على السلع والخدمات التي يقدمها العاملون في ذلك القطاع.^(٣٥)

٣٠- وقد دار نقاش قوي، على مدار عقود زمنية، حول أسباب وجود القطاع الخارج عن إطار القانون وأثره على الاقتصادات الوطنية وكيفية مقارنة تلك المسألة، وكان له في السنوات الأخيرة تأثير كبير على وضع السياسات العامة. وقد أفضى الرأي الذي مفاده أن ممارسة النشاط التجاري خارج إطار القانون ناتجة من الأنظمة المرهقة والإجراءات المكلفة التي تفرضها الدول على منشآت الأعمال التجارية للدخول إلى الاقتصاد المنظم قانوناً، وأن التخفيف من تلك العوائق من شأنه أن يساعد المنشآت الصغيرة والمتوسطة الخارجة عن إطار القانون على التحرك نحو درجة أعلى من الامتثال لمتطلبات التسجيل الإلزامي، إلى توليد زخم قوي صوب إصلاح

(٣١) M. Jaramillo, "Is there demand for formality among firms?", Discussion paper, 2009, pp. 2 et seq. انظر أيضاً: "Enterprise Surveys — Enterprise Note Series: Formal and Informal Microenterprises", World Bank Group, Enterprise Note No. 5, 2009.

(٣٢) انظر: Sub-Saharan Africa; United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), GTZ, 2008, "Creating an enabling environment for private sector development in sub-Saharan Africa, p. 16.

(٣٣) انظر: Sub-Saharan Africa, Donor Committee for Enterprise Development (DCED), 2009, Business Environment Reforms and the Informal Economy — Discussion Paper, p. 2.

(٣٤) انظر: Latin American and Caribbean States; Donor Committee for Enterprise Development (DCED), 2009, Business Environment Reforms and the Informal Economy — Discussion Paper, p. 2.

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

اللوائح التنظيمية والقوانين بغية تبسيط إجراءات دخول منشآت الأعمال التجارية في دائرة الاقتصاد المنظم قانوناً.^(٣٦) ووضعت مجموعة متنوعة من السياسات العامة ونُفذت في عدة دول ومناطق من العالم، بالنظر إلى أن الطابع المتغير للقطاع الخارج عن إطار القانون واختلاف مستويات التنمية في الدول يجعلان من المتعذر تحديد نهج أمثل وحيد، كما هو مذكور آنفاً. وكانت أكثر التدخلات نجاحاً هي حزم السياسات الشاملة التي ترمي إلى تحقيق أهداف متنوعة، مثل النمو الاقتصادي والحماية الاجتماعية والإدماج الاجتماعي، والتي كثيراً ما تشمل ما يلي:

(أ) تخفيض تكاليف دخول المنشأة إلى القطاع المنظم قانوناً ومزاولة العمل فيه، التي تشمل تكاليف الدخول والضرائب والرسوم والمساهمات الاجتماعية وتكاليف الامتثال؛

(ب) تحسين فوائد مزاولة العمل في الاقتصاد المنظم قانوناً عن طريق الحد من البيروقراطية والنفقات المتعلقة بالحصول على مقر عمل ثابت، وإتاحة الحصول على خدمات تنمية منشآت الأعمال التجارية والوصول إلى أسواق جديدة؛

(ج) تحسين البيئة العامة لمنشآت الأعمال التجارية، لكي تؤدي السياسات العامة الرامية إلى خفض تكاليف الدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً وتحسين فوائد العمل فيه إلى مساعدة الشركات العاملة من قبل في ذلك القطاع أيضاً؛

(د) تعزيز إنفاذ النظام القانوني للدولة بغية التشجيع على العمل في الاقتصاد المنظم قانوناً.^(٣٧)

ثالثاً- ضمان تبسيط عمل المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً وترغيبها في العمل فيه

٣١- من أجل تشجيع المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على تشغيل عملها التجاري في الاقتصاد المنظم قانوناً، لعل الدول تود النظر في أنجع السبل لإبلاغ هذه المنشآت بإمكانية الاستفادة من هذا النهج وبالمزايا التي يوفرها. وعلاوة على ذلك، ينبغي أن تنظر الدول أيضاً في ما يمكن أن تتخذه من خطوات لتحفيز هذا السلوك بجمعه عملية مرغوباً فيها ويسهل القيام بها ومن شأنها أن تشكل أقل عبء ممكن على تلك المنشآت.

ألف- شرح معنى عبارة العاملة في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً

٣٢- لضمان وجود فهم واسع الانتشار للمزايا المتاحة للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، يجب اتخاذ خطوات لشرح معنى المشاركة في الاقتصاد المنظم قانوناً، وتوفير معلومات واضحة وسهلة الحصول عليها عن كيفية تحقيق هذا الهدف. وينبغي أن تنظر الدولة في أفضل السبل لنقل المعلومات ذات الصلة إلى هذه المنشآت بفعالية، بما في ذلك المعلومات عن المتطلبات الضرورية في

(٣٦) الحاشية ٣١ أعلاه، الصفحة ٢ وما يليها.

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

الولاية القضائية التي توجد فيها منشآت الأعمال التجارية هذه وكيف يمكن لهذه المنشآت أن تفي بتلك المتطلبات، وأي معلومات أخرى ضرورية لها لتعمل في الاقتصاد المنظم قانوناً. وإضافة إلى تقديم المشورة بشأن فوائد العمل في الاقتصاد المنظم قانوناً، ينبغي أيضاً تقديم معلومات عن أنواع ومزايا الأشكال القانونية المتاحة لمنشآت الأعمال التجارية، وعن السلطات العمومية التي قد يلزم التسجيل لديها (مثل سلطات تسجيل منشآت الأعمال التجارية، والضرائب، والضمان الاجتماعي). وينبغي، في الحالة المثالية، أن يكون بوسع المنشأة أن تستخدم واجهة تعامل مادية أو إلكترونية وحيدة ("مجمع خدمات") للتسجيل المتزامن لدى جميع السلطات العمومية التي يلزم التسجيل لديها. وينبغي أن تكون المعلومات المقدمة عن هذه المسائل مكيفة خصيصاً بحيث تلائم الجمهور المستهدف وواضحة وسهلة الفهم له.

١- مزايا الاقتصاد المنظم قانوناً

٣٣- جزء من الرسالة التي يجب إبلاغها إلى المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة لإقناعها بتشغيل أعمالها في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً هو تقديم شرح لمزايا هذا النهج. ويرد أدناه بيان مُجمل لهذه المزايا.

(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 تُذكر بشأن هذه المصلحة الناحية الضريبية، حيث إن تشجيع هذه المنشآت على العمل في الاقتصاد المنظم قانوناً من شأنه أن يوسع القاعدة الضريبية للدولة،^(٣٨) كما أنه يمكن أن يساعد على الحد من أي احتكاك قد يوجد مع المنشآت التي تعمل من قبل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً وتدفع الضرائب، ولكن يتعين عليها أن تتنافس على حصة من السوق مع منشآت الأعمال التجارية الخارجة عن إطار القانون. وتبعاً للقطاع الاقتصادي المعين، فإن الأسباب الإضافية التي تدعو الدولة إلى اتخاذ إجراءات لتشجيع المنشآت على العمل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً، يمكن أن تشمل ضمان حماية المستهلكين، وبصفة عامة إيجاد الثقة في منشآت الأعمال التجارية وفي التجارة في الدولة لدى أصحاب المصلحة، ومن بينهم المستهلكون وشركاء الأعمال والمصارف.

٣٥- وقد لا تكون المزايا الأخرى التي تجنيها الدولة مباشرة بهذه الدرجة، ولكنها ليست أقل قيمة. فعلى سبيل المثال، من شأن تزويد المنشآت التجارية التي كانت تعمل خارج إطار القانون سابقاً بسبل لدخول الاقتصاد المنظم قانوناً أن يتيح لتلك المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة أن تنمو وأن توجد فرص عمل وأن تزيد من إيراداتها وإسهاماتها في تكوين الثروة والحد من الفقر في الدولة. ويمكن أن يُتوقع أن تجتذب منشآت الأعمال التي تعمل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً

(٣٨) لعل الدول تود أن تلاحظ أن تخفيض المعدلات الضريبية والإجراءات الإدارية يمكن أن يكون حافزاً يمنح للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة للانضمام إلى الاقتصاد المنظم قانوناً، وأن التركيز المفرط على توسيع القاعدة الضريبية قد يؤدي إلى نتيجة عكسية.

موظفين أكثر تأهيلاً وأن تبقى عاملة لمدة أطول، مما يجعل الاستثمار في تدريب الموظفين واحتياز رأس المال أكثر ربحية. ومن شأن زيادة عدد منشآت الأعمال التجارية التي تمثل للتسجيل الإلزامي أن يعني زيادة وتحسين البيانات الاقتصادية، وتبادل المزيد من المعلومات عن هذه المنشآت للأعمال التجارية، وأن تصبح هذه المعلومات أكثر شفافية. وسوف يكون لكل هذه الآثار تأثير إيجابي عام على اقتصاد الدولة.^(٣٩)

(ب) المزايا التي تعود على رواد الأعمال

٣٦- يجب أن تكفل الدول أيضاً إبلاغ المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال بوضوح وفعالية بمزايا 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) الظهور المرئي للجمهور والأسواق

يمكن أن يكون تسجيل منشأة العمل التجاري لدى السلطات العمومية، بما في ذلك التسجيل الإلزامي أو غير الإلزامي في سجل الأعمال التجارية، وسيلة رئيسية تصبح من خلالها منشأة العمل التجاري ظاهرة على نحو مرئي للجمهور وللأسواق، مما يوفر لها وسيلة لاجتذاب العملاء المحتملين وتكوين علاقات العمل ويوسع نطاق الفرص المتاحة لها في الأسواق. ويمكن أن يتيح هذا الانضمام إلى السوق فرصاً لمنشأة العمل التجاري لتصبح مورداً للسلع والخدمات بشروط مؤاتية، ويمكن أن يحسّن ربحية منشأة العمل التجاري تحسناً كبيراً. وفضلاً عن ذلك، يخفف هذا الظهور التكاليف التي تتكبدها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة ويمكنها من التعامل التجاري في دوائر اقتصادية تتجاوز الأقارب والأصدقاء والصلات المحلية، وبذلك يفتح أمامها أسواقاً جديدة.

(ب) الظهور المرئي للنظام المصرفي والمؤسسات المالية

يمكن أيضاً أن يوفر التسجيل لدى السلطات العمومية، بما في ذلك التسجيل الإلزامي أو غير الإلزامي في سجل الأعمال التجارية، سبلاً أفضل للمنشأة للحصول على الخدمات المصرفية والمالية، بما في ذلك الحسابات المصرفية والقروض والائتمان. ويتيح ذلك للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة الابتعاد عن التعويل مالياً على الأقارب والأصدقاء، ويسرّ عليها الحصول على رأس المال من مجموعة أوسع من المستثمرين، بالإضافة إلى خفض تكلفة رأس المال. ويتيح هذا بدوره للمنشآت التوسع والقيام باستثمارات جديدة وتنويع مخاطرها واغتنام فرص تجارية جديدة.

(ج) الاشتراء العمومي

في معظم الدول، لا تُتاح عقود الاشتراء العمومي إلا لمنشآت الأعمال التجارية التي تمثل لمتطلبات التسجيل الإلزامية وتشكل جزءاً من الاقتصاد المنظم قانوناً. وقد تعزز الدولة سبل حصول فئات معينة على هذه العقود، وقد وضعت بعض الدول برامج تهدف تحديداً إلى ضمان منح نسبة مئوية

(٣٩) انظر، على سبيل المثال، الحاشية ٢٢ أعلاه، الصفحة ١٤ وما يليها.

معينة من عقود الاشتراء العمومي لرواد الأعمال الأقل أهلية، ومنهم النساء والشباب والمعوقون وكبار السن.

(د) الاعتماد القانوني

يتيح الامتثال لمتطلبات التسجيل الإلزامي لمنشأة العمل التجاري أن تعمل بصفة قانونية في الولاية القضائية المعنية، ويوفر لرواد الأعمال المستندات التي تثبت هذا الوضع. ويمكن أيضاً هذا الوضع منشآت الأعمال التجارية هذه من اللجوء إلى القضاء للأغراض التجارية، وإبرام العقود وإنفاذها بسهولة أكبر، وقد ييسر الوصول إلى آليات للخروج من الأزمات، مثل إعادة التنظيم أو التصفية، في حالة الضائقة المالية. وفي بعض النظم القانونية، يوفر الامتثال لجميع متطلبات التسجيل الإلزامية حقوقاً قانونية إضافية لرواد الأعمال العاملين في قطاع التجارة، من بينها تطبيق أحكام مرنة بشأن عقود التجارة، ووجود شعب متخصصة ضمن المحاكم التجارية، وتخفيف متطلبات معينة متعلقة بالأشكال القانونية لمنشآت الأعمال التجارية، ومزايا مماثلة.

(هـ) الامتثال القانوني

مع أن مفهوم الامتثال للقانون متصل بمفهوم الاعتماد القانوني فإنه يمكن اعتباره مزية في حد ذاته، لأنه يخفف من قلق القائمين بالمشاريع التجارية بشأن العمل خارج إطار القانون ويقلل من احتمال فرض الغرامات. ومن شأن الامتثال للقانون أن يحد أيضاً من تعرض منشأة العمل التجاري لمخاطر الفساد والرشوة، وينبغي أن يساعد رواد الأعمال بإتاحة إمكانية اللجوء للقضاء في حالات التفتيش الضريبي وعمليات التفتيش الأخرى.

(و) إمكانية استخدام أشكال مرنة للأعمال التجارية وفصل الموجودات

من خلال التسجيل، يصبح من حق رواد الأعمال أن يختاروا الشكل الأنسب لاحتياجاتهم من بين أشكال منشآت العمل التجاري القانونية المتاحة في الولاية القضائية المعنية؛ وفي الحالة المثالية، توفر الدولة لهذا الغرض مجموعة من هذه الأشكال للمنشآت التجارية. ولدى معظم الولايات القضائية شكل قانوني واحد على الأقل يتيح لرواد الأعمال أن يفصلوا أموالهم الشخصية عن أموال منشأة العمل التجاري؛ ويمكن أن يكون فصل الموجودات على هذا النحو بالغ الفائدة لمنشآت الأعمال التجارية، وبخاصة إذا واجهت صعوبات مالية، لأن رواد الأعمال لا يتعرضون لخطر فقدان جميع موجوداتهم الشخصية، ويكون بالوسع تعظيم قيمة موجودات المنشأة في حالة إعادة التنظيم أو التصفية. وعلاوة على ذلك، فإن قيمة منشآت العمل التجاري التي تكون موجوداتها منفصلة يمكن أن تكون أعلى، ويمكن أن يكون نقل ملكيتها أسهل.

(ز) اسم فريد وموجودات غير ملموسة

يتطلب الامتثال لمتطلبات التسجيل الإلزامية في كثير من الأحيان أن تعمل المنشأة التجارية تحت اسم تجاري فريد بما يكفي لتمييزها عن غيرها. ويصبح هذا الاسم الفريد هوية سوقية يمكن أن تكتسب قيمة ذاتية وأن تباع إلى مالك لاحق. وتشمل الموجودات غير الملموسة الأخرى التي يمكن

أن تضيف قيمة إلى المنشآت التجارية ويمكن المتاجرة بها، وبخاصة في حالة فصل الموجودات ووجود هوية قانونية منفصلة لمنشآت العمل التجاري، قوائم العملاء والعلاقات التجارية.

(ح) فرص النمو

بالإضافة إلى مزايا الظهور المرئي المبينة أعلاه، فإن الامتثال لمتطلبات التسجيل الإلزامي، بما في ذلك التسجيل لدى سجل الأعمال التجارية، يوفر إمكانية وصول المنشأة إلى شبكة من منشآت الأعمال التجارية أكبر بكثير، مما يمكن أن يتيح لها أن تنمي عملها التجاري وأن تعمل على نطاق أوسع كثيراً. ويسمح بعض الدول لمنشآت العمل التجاري التي استوفت المتطلبات القانونية بأن تنضم إلى عضوية الغرفة التجارية أو غيرها من المنظمات التجارية، مما يمكن أن يعزز كثيراً فرص تطورها.

(ط) فرص التخصص في العمل

في العادة تكون المنشآت التجارية التي امتثلت لمتطلبات تسجيلها الإلزامي أقل تقيّداً في ممارستها التوظيفية، وقد يكون بمستطاعها توظيف عاملين من خارج نطاق الأسرة والأصدقاء. وهذا ييسر سبل الوصول إلى مجموعة أوسع من المواهب ويسمح بالتخصص بين العاملين، وبذلك يمكن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة من الاستفادة من مواهبهم على نحو أفضل وتحسين الإنتاجية العامة.

(ي) إمكانية الاستفادة من برامج المساعدة الحكومية

تقدم دول كثيرة برامج مساعدة خاصة للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة أو لأنواع معينة من رواد الأعمال من الفئات ذات الأوضاع غير المؤاتية. وفي العادة يسمح العمل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً للمنشأة أن تستفيد من جميع أشكال المساعدة الحكومية المتاحة لمنشآت الأعمال.

(ك) الآثار المتعلقة بالتمكين والتحرر

يمكن أن تكون لعمل منشآت الأعمال التجارية المملوكة للنساء والشباب والمعاقين وكبار السن وغيرهم من الفئات المحرومة في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً آثار مهمة من حيث التمكين والتحرر. ويمكن أن يكون هذا صحيحاً بصفة خاصة فيما يتعلق برائدات الأعمال من النساء، حيث إن الكثيرات منهن رائدات أعمال صغرى تتعرض في كثير من الأحيان لمخاطر أكبر نتيجة للفساد وإساءة استخدام السلطة.

(ل) المكاسب الأطول أجلاً

يمكن أيضاً أن يكون الظهور المرئي لمنشأة الأعمال التجارية العاملة في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً هو السبيل الرئيسية لنمو نشاطها في مجال التجارة عبر الحدود. ويمكن أيضاً لامتثال المنشآت التجارية الدقيق لمتطلبات التسجيل الإلزامية أن يؤدي، في الأجل الطويل، وخصوصاً من خلال استخدام التجارة الإلكترونية وتسهيلات الإنترنت، إلى زيادة التجارة عبر الحدود والاستثمار الأجنبي - وهاتان فائدتان لا للمنشأة وحدها بل للدولة أيضاً.

٢- التواصل والتثقيف

٣٧- من شأن الإبلاغ والتثقيف بشأن مزايا الإصلاحات القانونية والسياساتية التي تضطلع بها الدولة لمساعدة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة أن يكونا من العوامل الأساسية لنجاح تلك الإصلاحات. وفي حين قد تبدو هذه نقطة تفصيلية صغيرة نسبياً، في سياق الدول والمناطق التي تمر بمرحلة انتقالية أو التي توجد فيها مواضع نائية، فقد لا تتوفر خدمات إعلامية جيدة لجميع رواد الأعمال المحتملين، أو قد لا تتوفر لهم إمكانية يعول عليها للاستفادة المنتظمة من خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية أو الإنترنت. ويمكن أن يتوقع في هذه السياقات أن تزداد العقبات المحتملة التي تواجهها في مجالي الاتصالات والتثقيف، ومن ثم نجاح الإصلاحات.

٣٨- ومن الاعتبارات الأخرى التي ينبغي أن تراعيها الدولة عند وضع استراتيجيات للاتصالات والتثقيف تحديات الأمية التي تواجه العديد من رواد الأعمال الصغرى، والخطوات المعينة التي قد يلزم اتخاذها للتغلب على هذه العقبة. فعلى سبيل المثال، يمكن استخدام علامات الكتابة التصويرية بالإضافة إلى النصوص المكتوبة من أجل تعريف منشآت الأعمال التجارية المحتملة بالبرامج والمزايا المتاحة لها. ويمكن أن تشمل الخيارات الإضافية في هذا الشأن استخدام وسائل التواصل الأخرى ذات المغزى الثقافي، من قبيل الأغاني والحكايات، للتواصل مع هذه الفئات. ويبيّن أحد الأمثلة بوضوح كيف نظمت إحدى الدول^(٤٠) من أجل الدعاية لبرامجها التي تهدف إلى تشجيع رواد الأعمال الصغرى، حملة وطنية توضح فوائد تلك البرامج من خلال عروض إذاعية وتلفزيونية ذات سيناريو بسيط ومثير للاهتمام قدمها ممثلون محليون مشهورون باللغات الوطنية للدولة.

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

- (أ) تنظيم أنشطة تواصلية وتثقيفية متنقلة، ومكاتب متنقلة للتسجيل وتيسير الإجراءات، من أجل الوصول بالخدمات إلى أصحاب المنشآت في مواقعهم؛
- (ب) استخدام المنظمات التجارية أو رابطات العمال غير الرسمية للمساعدة في الإعلام عن البرامج؛
- (ج) استخدام وسائط الإعلام الجماهيرية الواسعة الانتشار، ومنها الإذاعة والتلفزيون والوسائط المطبوعة، وكذلك الملصقات واللوحات الإعلانية؛
- (د) توجيه إعلانات نصية عامة على الهواتف المحمولة؛ وقد يكون ذلك فعالاً بصفة خاصة في المناطق التي تُستخدم فيها نظم الدفع بواسطة الهواتف المحمولة؛

(٤٠) انظر، على سبيل المثال، جهود جمهورية الكونغو الديمقراطية في الإعلام عن برنامجها التابع لمنظمة مواعة قوانين الأعمال في أفريقيا والمسمى "رائد الأعمال" ("entrepreneur") (<http://www.ohada.com/actualite/2609/ohada-> rdc-campagne-mediatique-de-sensibilisation-sur-l-entrepreneur-communication-de-la-commission-nationale-ohada-de-rdc.html). ويمكن الاطلاع على عينة من التسجيلات المصورة في الموقع الشبكي التالي: www.youtube.com/watch?v=IE1OIo1eNic.

- (هـ) ضمان استخدام اللغات المحلية في أنشطة التواصل والتثقيف؛
- (و) الاستفادة من وسائل التواصل الاجتماعي؛ فهذه الوسائط، وإن تكن أقل جدوى عملية في الدول التي تواجه عقبات تكنولوجية، قد تكون أداة فعالة، وبخاصة لنشر المعلومات بين رواد الأعمال الشباب وأفراد أسرهم؛
- (ز) إعداد دورات عن الأنشطة التجارية المرتبطة بنوع جنس معين أو التي تزاو لها فئات محرومة أخرى؛
- (ح) استخدام تقنيات تعليمية يمكن أن تكون ذات فائدة خاصة في هذا السياق.^(٤١)

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

- ٤٠- من المكونات الأخرى لمجموعة مواد التواصل التي ينبغي إبلاغها إلى المنشآت التجارية المحتملة معلومات واضحة عن الحوافز التي توفرها الدولة للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة لتشجيعها على المشاركة في الاقتصاد المنظم قانوناً. ومن المهم توعية منشآت الأعمال التجارية بهذه الحوافز وبأن كلفتها ترجح على كلفة المزايا المتصورة للعمل في الاقتصاد الخارج عن إطار القانون.
- ٤١- ومن شأن فعالية الحوافز التي تقدمها الدولة أن تختلف تبعاً للسياق الاقتصادي والتجاري والتنظيمي المحدد. وفي حين أنه لا يمكن تحديد الحوافز التي ينبغي أن تُتاح تحديداً دقيقاً، فلدول تود أن تنظر في الحوافز المبينة في الفقرة التالية، التي ثبت أن كلا منها، بالاقتران بوسائل أخرى في كثير من الأحيان، هو وسيلة فعالة لتشجيع المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على الدخول في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً. وبالإضافة إلى ذلك، قد يتعين على الدول، عند التخطيط لاستحداث هذه الحوافز، أن تضمن التنسيق مع المنظمات الدولية النشطة في هذا المجال (ومنها مثلاً مجموعة البنك الدولي والأونكتاد واليونيدو ومصرف التنمية الآسيوي ومنظمة مواءمة قوانين الأعمال في أفريقيا)، ومسؤولي السلطات العمومية التي يجب على الأعمال التجارية أن تتسجل لديها، ومحاضن الأعمال المحلية، وسلطة الضرائب، والمصارف، بغية زيادة تأثير الحوافز المختارة إلى أقصى حد.

(٤١) يمكن أن يتمثل أحد هذه الأساليب في أسلوب "التعلم والعمل التشاركي"، الذي وصف بأنه نهج يُستخدم تقليدياً للمجتمعات المحلية الريفية في العالم النامي. ويجمع هذا النهج بين الأساليب التشاركية والبصرية والتقنيات الطبيعية لإجراء المقابلات، ويهدف إلى تسهيل الاضطلاع بعملية تحليل وتعلم جماعي. ويمكن استخدام هذا النهج في تحديد الاحتياجات والتخطيط والرصد وتقييم المشاريع والبرامج، وهو يتيح الفرصة للمضي إلى أبعد من مجرد التشاور، وصولاً إلى ترويج المشاركة النشطة من جانب المجتمعات المحلية في معالجة المسائل والتدخلات التي تشكل نمط 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

٤٢ - ويمكن أن تنظر الدول في وضع برامج على غرار ما يلي:^(٤٢)

- (أ) تبسيط عملية تسجيل منشآت الأعمال التجارية؛
- (ب) المساعدة على إنجاز عملية تسجيل منشآت الأعمال التجارية؛
- (ج) التسجيل المجاني (أو بتكلفة زهيدة جداً على الأقل)؛
- (د) تسلّم شهادة رسمية تبين حالة التسجيل والشكل القانوني لمنشأة العمل التجاري؛
- (هـ) تيسير الوصول المنظّم إلى الخدمات المصرفية وتلقي الدعم اللازم (الحسابات المصرفية والحسابات الجارية)؛
- (و) تيسير الحصول على الائتمان لمنشآت الأعمال التجارية التي تعمل في نطاق الاقتصاد المنظّم قانوناً؛
- (ز) التدريب على المحاسبة وتوفير الخدمات المحاسبية، وكفالة وجود قواعد محاسبية مبسّطة ملائمة للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة؛
- (ح) المساعدة على إعداد خطة عمل؛
- (ط) التدريب (بما يشمل إدارة المخزونات والشؤون المالية)؛
- (ي) توفير الخصومات الضريبية وتسهيلات ائتمانية أخرى لتغطية تكاليف التدريب؛
- (ك) الحماية من التعسف الإداري المحتمل، وذلك مثلاً بتيسير اللجوء إلى الوساطة أو غيرها من آليات تسوية المنازعات؛
- (ل) إيجاد نظام ضريبي أكثر بساطة وإنصافاً (معدلات ضريبية منخفضة ومبسّطة)، بما في ذلك خدمات للوساطة في المسائل المتعلقة بالضرائب وإقرارات ضريبية مبسّطة؛
- (م) توفير خدمات تقديم المشورة في مجال الأعمال التجارية؛
- (ن) السماح بفترة انتقالية بغية إتاحة الوقت الكافي لمنشآت الأعمال التجارية الجديدة للامتثال الكامل للقوانين الواجبة التطبيق؛
- (س) منح "إعفاء ضريبي" مؤقت للمنشآت الصغيرة والصغرى عند تسجيلها الأولي لدى السلطات العمومية التي يلزم التسجيل لديها؛
- (ع) صرف تعويض مالي بمبلغ مقطوع أو توفير إعانات وبرامج حكومية لتشجيع نمو المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة؛^(٤٣)

(٤٢) لعل الفريق العامل يود أن يلاحظ أنّ من الممكن وصف كل حافز من هذه الحوافز، وأي حوافز إضافية يُقترح إدراجها، في فقرة موجزة، إذا ما رغب في ذلك.

(٤٣) على سبيل المثال، توجد لدى بعض الدول برامج لتشجيع المواطنين الشباب الذين تعلموا في الخارج على العودة إلى دولتهم وبدء أعمال تجارية.

- (ف) توفير إمكانية التواصل والترويج لمنشآت الأعمال التجارية على الصعيد العام، وكذلك إتاحة فرص الترابط الشبكي والتواصل مع منشآت الأعمال التجارية المتمرس، وذلك على سبيل المثال من خلال العضوية المجانية في المنظمات الصناعية؛
- (ص) وضع برامج محددة في مجال الاشتراء العمومي لتشجيع منشآت الأعمال التجارية الصغرى والصغيرة أو المملوكة للفئات المحرومة على الحصول على العقود؛
- (ق) توفير بنية تحتية تكنولوجية منخفضة التكلفة؛
- (ر) تيسير الحصول على التأمين الصحي وتوفير الدعم اللازم في هذا الشأن؛
- (ش) وضع برامج توجيهية بشأن الأعمال التجارية بالتعاون مع مالكي منشآت الأعمال التجارية المتمرسين من أجل تيسير حصول المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على الخبرات والمعلومات اللازمة.

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

٤٣- بالإضافة إلى الافتقار إلى المعلومات، فإنّ واحداً من أشيع الأسباب التي تذكرها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة بشأن عزوفها عن دخول العمل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً، هو عبء التكاليف وإجراءات الإدارة المترتب على ذلك. واثان من جوانب الإصلاح التي يمكن أن تضطلع بها الدول للتخفيف من هذه الشواغل هما تبسيط وترشيد الإجراءات اللازمة لامتثال منشآت العمل التجاري للتسجيل الإلزامي لدى السلطات العمومية، مع التركيز على احتياجات المستعمل، وتوفير أشكال مرنة ومبسطة لممارسة العمل التجاري من أجل المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة.

١- تبسيط تسجيل منشآت الأعمال التجارية وترشيده

٤٤- أحد جوانب تبسيط عمل المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً وترغيبها فيه هو اتباع نهج يركّز على المستعمل، وتيسير إجراءات التسجيل الإلزامي لدى السلطات العمومية، بما في ذلك التسجيل في السجل التجاري، وتبسيطها وتوضيحها. ويمكن توقّع أن تساعد التحسينات التي تدخلها الدول على نظام التسجيل لديها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة وكذلك منشآت الأعمال التجارية من جميع الأحجام، بما فيها المنشآت العاملة في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً. ومن المهم الحرص أيضاً على إبلاغ المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة ورواد الأعمال المحتملين في جميع أنحاء الولاية القضائية بهذه التعديلات ومزاياها بطريقة فعالة.

٤٥- ومشروع الدليل التشريعي بشأن المبادئ الأساسية لتسجيل المنشآت التجارية (A/CN.9/WG.I/WP.109) يستقصى بالتفصيل الخطوات التي يمكن أن تتخذها الدولة لتبسيط الممارسات الجيدة وترشيدها واعتمادها في نظامها الخاص بتسجيل منشآت الأعمال التجارية وسائر نظم التسجيل لديها.

٢- توفير أشكال عمل تجاري مرنة ومبسطة للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

٤٦- جانب آخر لإيجاد بيئة قانونية تمكينية وبيئة عمل تجاري جذابة للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة هو سماح الدولة لهذه المنشآت بأن تتخذ بسهولة أشكالاً مرنة ومعترفاً بها قانوناً للعمل التجاري. فالعديد من منشآت الأعمال التجارية الصغرى والصغيرة هي إما مملوكة لشخص واحد أو هي منشآت أسرية ليس لديها هوية قانونية متميزة أو شكل تجاري متميز عن هوية المالك أو الشكل التجاري الذي يتخذه. وينبغي السماح لصاحب العمل بتسجيل منشأة العمل التجاري بيسر وبتكلفة زهيدة في شكل معترف به قانوناً في الولاية القضائية المعنية. ولعل الدول تود أن تسمح بتسجيل المنشآت التجارية بمجموعة من الأشكال القانونية المختلفة بغية إتاحة المرونة الكافية لرواد الأعمال لتلبية احتياجات المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، وبغية حفز نموها.

٤٧- وبالنسبة لبعض منشآت الأعمال التجارية، قد يكون العمل بصفة منشأة بسيطة وحيدة المالك كافياً لتحقيق أغراضها. بيد أن بعض الدول والمنظمات الاقتصادية الإقليمية أنشأت شكلاً قانونياً للعمل التجاري لفرادى رواد الأعمال (المعرفين بأن حجم أعمالهم يقل عن مبلغ معين) يضيف فوائد معينة إلى الفوائد التي تتاح بغير ذلك للمالك الوحيد.^(٤٤) وتشمل هذه الفوائد في العادة الخضوع لنظام مبسط لحساب الضرائب واشتراكات الضمان الاجتماعي وسدادها، وكذلك متطلبات وشكليات تسجيل سريعة وبسيطة ومنخفضة التكلفة (أو مجانية). وعلاوة على ذلك، قد تعتمد الدول أيضاً عدداً من الحوافز المتاحة لهذه المنشآت للأعمال التجارية قد تشمل ما يلي: المساعدة على فتح حساب مصرفي والحصول على الخدمات المصرفية، وتيسير سبل الوصول إلى خدمات الوساطة (على سبيل المثال، فيما يتعلق بالضرائب والخدمات القانونية)، والتدريب العملي والخدمات الاستشارية في المجالات الأساسية لمنشآت الأعمال التجارية (على سبيل المثال، المحاسبة، وتسيير الأعمال وإدارة المخزون، وتدابير الالتزامات القانونية والضريبية، والتثقيف والتوعية في الشؤون المالية، وتخطيط الأعمال، واستراتيجيات إعادة الهيكلة والنمو). ومع ذلك، فإن هذه المخططات لا تغبر في العادة 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 للمالكها أو مالكيها. والقدرة القانونية للمنشأة على فصل موجوداتها التجارية عن الموجودات الشخصية للمالكها أو ملاكها هي لبنة بناء مهمة في تشجيع نشاط ريادة مشاريع الأعمال، لأن الموجودات الشخصية لرائد الأعمال أو رواد الأعمال تظل محمية حتى في حالة فشل منشأة العمل التجاري.

(٤٤) انظر، على سبيل المثال، "آلية حماية منشآت منظمي المشاريع المحدودة المسؤولية التابعة لشخص واحد"

أو "منظمو المشاريع المستقلون ذاتياً" 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 "entreprenant"، في OHADA, Acte Uniforme

Révisé Portant sur le Droit Commercial General, adopted 15 December 2011, entry into force 16 May 2011

(www.ohada.com/actes-uniformes/940/acte-uniforme-reviser-portant-sur-le-droit-commercial-general.html).

٤٩- ويُعتبر فصل الموجودات إحدى السمات المميزة للكيانات التجارية ذات المسؤولية المحدودة، التي يقال إنها من المؤسسات القانونية المتاحة الأكثر تعزيزاً للإنتاجية. فإتاحة الفرصة أمام رواد الأعمال لاكتساب شخصية اعتبارية وتحمل مسؤولية محدودة من خلال اعتماد شكل تجاري مبسط هو بالتأكيد سمة ينبغي أن تنظر فيها الدول لدى البت بقرارات بشأن السياسات المتعلقة بتحديد الأشكال القانونية التي تعتمد من أجل تقليل العقوبات القانونية التي تواجهها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة. ويحث مشروع الدليل التشريعي بشأن الكيان المحدود المسؤولية في إطار الأونسيترال (A/CN.9/WG.I/WP.99 وAdd.1) بحثاً مفصلاً المسائل الرئيسية المتعلقة باعتماد نظام قانوني للكيانات التجارية المبسطة المتسمة بهذه السمات، مع تكييفه لكي يلائم المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة (بما فيها المنشآت الوحيدة المالك). بيد أنه تجدر ملاحظة أن فوائد فصل موجودات المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة المسجلة أعمالها التجارية قد تكون متاحة أيضاً في هيكل قانوني لا يسمح بمسؤولية محدودة تماماً وشخصية اعتبارية كاملة، ولكنه يسمح بأشكال قريبة من ذلك، ولذلك يكون الفصل بين الموجودات خاضعاً لمتطلبات شكلية أقل.

٥٠- ومن النماذج المعتمدة من هذا النحو نموذج يتيح لصاحب المنشأة التجارية أن يخصص رسمياً حصة معينة من موجوداته الشخصية لنشاطه المهني. ويتيح هذا النهج لصاحب المنشأة فصل الموجودات المهنية عن الموجودات الشخصية بحيث لا يكون بوسع دائنيه، في حال تعثر منشأة العمل التجاري مالياً، أن يصلوا إلاً للموجودات المهنية الخاصة به.^(٤٥)

٥١- وهناك نموذج آخر استخدم في هذا الصدد وهو إنشاء صندوق رأسمالي منفصل مخصص لغرض معين. وقد ينشئ هذا الصندوق أفراداً (وأقاربهم)، ويمكن أن توضع فيه موجودات محددة تُعدّ لازمة للوفاء باحتياجاتهم العائلية. ومن ثم تكون هذه الموجودات محمية من الحجز عليها في حال إعسار منشأة العمل التجاري. وهناك شكل مغاير لهذا النموذج يمكن أيضاً أن تنشئه الشركة، التي يمكن لها أن تنشئ صندوقاً رأسمالياً منفصلاً مخصصاً لغرض محدد أو يمكن الاتفاق على أن تُخصص إيرادات نشاط ما لسداد القروض التي تحصل عليها لتنفيذ أنشطة محددة معينة. ويخضع إنشاء الصندوق لشروط معينة، منها إشهار وجوده عن طريق السجل التجاري، وجواز اعتراض دائني الشركة الحاليين عليه. ومتى أنشئ الصندوق، يُفصل عن الصناديق الأخرى الخاصة بالشركة، ولا يجوز استخدامه إلاً لتلبية مطالبات الدائنين الناشئة عن الأنشطة ذات الصلة. ومن الأشكال المتنوعة الأخرى لإنشاء الصندوق المنفصل الإعلان عن تخصيص صندوق لغرض معين لصالح شخص طبيعي أو اعتباري أو هيئة إدارية عمومية أو كيان آخر، بشرط إنشاء الصندوق بموجب صك عمومي وتسجيله.^(٤٦)

٥٢- وثمة مثال إضافي لفصل الموجودات لا يصل إلى حد إنشاء شخصية اعتبارية ولا مسؤولية محدودة، وهو مفهوم "عقود شبكات الأعمال". وهذه أداة قانونية يمكن أن تستخدمها مجموعة من رواد الأعمال (من أصحاب مختلف أنواع المنشآت وأحجامها، بما في ذلك المنشآت الوحيدة المالك، والشركات، والكيانات العمومية، والكيانات غير التجارية وغير الربحية) الذين ينفذون

(٤٥) انظر الوثيقة A/CN.9/WG.I/WP.87، الفقرتين ٢٦ و ٢٧.

(٤٦) انظر الوثيقة A/CN.9/WG.I/WP.87، الفقرات ٢-٧.

مشروعاً مشتركاً على النحو الذي يتفق عليه في عقد شبكة الأعمال، والذي قد يتعلق بخدمات معينة أو أنشطة مشتركة معينة داخلية في نطاق عمل هذه المنشآت، أو حتى قد يتعلق بتبادل المعلومات. والهدف من هذا النهج هو تعزيز فرادى منشآت الأعمال التجارية المتعاقدة، وكذلك الشبكة نفسها، على الصعيدين الوطني والدولي، لكي يتسنى لها الحصول على فرص تجارية غير متاحة لفرادى المنشآت، ومن ثم تحسين قدرتها التنافسية. ويجب أن يفى العقد بالمتطلبات الرسمية التي تحددها الدولة (مثلاً أن يكون محرراً على النحو الواجب قانوناً، وأن يحدد أهداف المشروع ومدته وحقوق المشاركين والتزاماتهم وما إلى ذلك)، وأن يقيد في السجل التجاري. وبالإضافة إلى ذلك، يجب أن ينشئ العقد صندوقاً لرأس المال للاضطلاع ببرنامج شبكة منشآت الأعمال؛ ثم يفصل هذا الصندوق عن موجودات كل من رواد الأعمال المؤسسين على حدة، ولا يجوز استخدامه إلا للوفاء بالمطالبات الناشئة عن الأنشطة المضطلع بها في نطاق الشبكة، ولا يكون متاحاً لدائني فرادى رواد الأعمال الذين أنشأوا شبكة منشآت الأعمال.^(٤٧)

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