

Distr.: Limited  
12 August 2015  
Arabic  
Original: English



لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي  
الفريق العامل الأول (المعني بالمنشآت الصغرى  
والصغيرة والمتوسطة)  
الدورة الخامسة والعشرون  
فيينا، ١٩-٢٣ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠١٥

التخفيف من العقوبات القانونية التي تواجهها المنشآت الصغرى  
والصغيرة والمتوسطة  
مذكرة من الأمانة

المحتويات

الصفحة	الفقرات	
٢	١٩-١	أولاً- المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة .....
٤	١٠-٦	ألف- أهمية المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد العالمي .....
٧	١١	باء- تعريف المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة .....
٧	١٥-١٢	جيم- طبيعة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة .....
٩	١٩-١٦	دال- تهيئة بيئات أعمال سليمة لجميع المنشآت التجارية .....
١٠	٢٩-٢٠	ثانياً- الاقتصاد الخارج عن إطار القانون .....
		ثالثاً- تبسيط الدخول في الاقتصاد المنظم قانوناً وجعله مستحسناً للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة .....
١٥	٥١-٣٠	ألف- شرح المقصود بالدخول في الاقتصاد المنظم قانوناً .....
٢١	٤١-٣٩	باء- جعل الدخول في الاقتصاد المنظم قانوناً مستحسناً للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة ..
٢٣	٥١-٤٢	جيم- تيسير دخول المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد المنظم قانوناً .....



## أولاً - المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

١ - قرّرت لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال)، في دورتها السادسة والأربعين 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.<sup>(١)</sup>

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. وتهدف ورقة العمل هذه إلى مساعدة الفريق العامل في مداولاته بشأن هذا الموضوع من خلال تقديم سياق لمناقشاته في هذا الصدد. ويُمكن للفريق العامل، إذا ما قرّر ذلك، أن يُكَيّف هذه المواد لإدراجها في أيّ نص تشريعي يُعدّه بشأن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة.

٣ - وفي ضوء الوضع غير المؤاتي الذي توجد فيه العديد من المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على الصعيد العالمي، يُبرز الاضطلاع بهذه الأعمال وجاهة وأهمية أعمال الأونسيترال وبرامجها فيما يتصل بتعزيز سيادة القانون على الصعيدين الوطني والدولي وتنفيذ خطة التنمية الدولية، بما في ذلك تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية وإعداد أهداف التنمية المستدامة. 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؛ وإيجاد الاستثمارات؛ وتيسير مباشرة الأعمال الحرة، بالإضافة إلى مساهمة الأونسيترال في تحقيق تلك الأهداف من خلال ما تبذله من جهود لتحديث القانون التجاري الدولي ومواءمته.<sup>(٢)</sup> ويعزز العمل الذي يستهدف دعم وتشجيع إنشاء المنشآت الصغرى

(١) الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة الثامنة والستون، الملحق رقم ١٧ (A/68/17)، الفقرة ٣٢١.

(٢) انظر، على سبيل المثال، "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.

والصغيرة والمتوسطة ونموها مساهمة الأونسيترال في توفير قواعد مقبولة دولياً في القانون التجاري، ودعم تشريع تلك القواعد للمساعدة في تعزيز النسيج الاقتصادي للدول.

٤- 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.<sup>(٣)</sup> وبالإضافة إلى دعائم أخرى (مثل سبل الوصول إلى العدالة وسيادة القانون؛ وحقوق الملكية؛ وحقوق العمال)، تعتبر حقوق الأعمال التجارية أساسية للتمكين القانوني للفئات المحرومة، لا من حيث العمالة لدى الآخرين فحسب، وإنما من حيث تأسيس منشآت تجارية صغرى وصغيرة خاصة بهم أيضاً. ويمكن اعتبار حقوق الأعمال التجارية توليفة من حقوق الجماعات والأفراد القائمة بشأن ممارسة النشاط الاقتصادي والمعاملات السوقية، والتي تشمل الحق في تأسيس منشأة تجارية معترف بها قانوناً دون التعرض للتنفيذ التعسفي للوائح أو التمييز، وإزالة الحواجز غير الضرورية التي تحد من الفرص الاقتصادية، وحماية الاستثمارات التجارية، بغض النظر عن حجمها.<sup>(٤)</sup> ومن التدابير التي دعي إليها بغرض تعزيز حقوق الأعمال التجارية ما يلي:

- (أ) ضمان حقوق الأعمال التجارية الأساسية، بما في ذلك الحق في البيع والحق في الحصول على مكان عمل والحق في الوصول إلى البنية التحتية والخدمات اللازمة (على سبيل المثال الكهرباء والمياه والصرف الصحي)؛
- (ب) تعزيز الحوكمة الاقتصادية وجعلها فعالة بغرض السماح لأصحاب الأعمال بإقامة المنشآت التجارية وتشغيلها بيسر وكلفة معقولة، والسماح لهم بالوصول إلى الأسواق، والسماح لهم بالتخارج من المنشآت التجارية؛

(٣) انظر، على سبيل المثال "تسخير القانون لصالح الجميع"، المجلد الأول، تقرير لجنة التمكين القانوني للفقراء (٢٠٠٨) ([www.unrol.org/files/Making\\_the\\_Law\\_Work\\_for\\_Everyone.pdf](http://www.unrol.org/files/Making_the_Law_Work_for_Everyone.pdf)). 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](http://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 ومؤسسة المجتمع المفتوح ([www.opensocietyfoundations.org/projects/legal-empowerment](http://www.opensocietyfoundations.org/projects/legal-empowerment)).

(٤) المرجع نفسه، الصفحتان ٣٠ و ٣١.

- (ج) إتاحة مزيد من الفرص أمام أصحاب الأعمال لإنشاء كيانات ذات مسؤولية محدودة وغيرها من الآليات القانونية التي تسمح للمالكين بالفصل بين منشآتهم التجارية وموجوداتهم الشخصية؛
- (د) تعزيز الخدمات المالية الشاملة التي تقدم فرصاً للادخار 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.<sup>(٥)</sup>
- ٥- ويُمكن أن تساعد خبرة الأونسيتيرال في تحديد الإطار القانوني والتنظيمي الذي يمكن أن يساعد أصحاب الأعمال والمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على أفضل نحو في تأسيس حقوق الأعمال التجارية، وبالتالي التخفيف من بعض العقبات القانونية التي تواجهها تلك المنشآت.

## ألف- أهمية المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد العالمي

- ٦- يُسلّم قرار الأونسيتيرال بالعمل على التخفيف من العقبات القانونية التي تواجهها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة بأهمية تلك المنشآت بالنسبة للقوة الاقتصادية للدول التي توجد بها، وللإقتصاد العالمي بشكل عام. وتؤكد تلك الأهمية من خلال عدد من الحقائق الأساسية التي توضح أن تلك المنشآت تُعتبر دعامة الإقتصاد في العالم المتقدم والنامي على السواء.
- ٧- ويتراوح العدد الإجمالي للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في جميع أنحاء العالم ما بين ٤٢٠ مليون و ٥١٠ ملايين منشأة، منها ما بين ٣٦٠ و ٤٤٠ مليون منشأة (حوالي ٨٦ في المائة) في الأسواق الناشئة. ومن بين تلك المنشآت، هناك ٣٦ إلى ٤٤ مليون منشأة صغيرة ومتوسطة مسجلة على مستوى العالم (تمثل نحو ٩ في المائة من إجمالي عدد المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة)، أي أنها تعمل في إطار الإقتصاد المنظم قانوناً، منها ٢٥ إلى ٣٠ مليون منشأة في الأسواق الناشئة.<sup>(٦)</sup> وبالإضافة إلى ذلك، فإن المنشآت الصغيرة

(٥) المرجع نفسه، الصفحتان ٨ و ٩.

(٦) هذه الأرقام مأخوذة من الشراكة العالمية لتعميم الخدمات المالية التي تستشهد بدراسة أجرتها مؤسسة التمويل الدولية. والشراكة العالمية لتعميم الخدمات المالية هي الآلية التنفيذية الرئيسية لخطة العمل بشأن

والمتوسطة (التي تعمل في إطار الاقتصاد المنظم قانوناً وخارجه على السواء) تشكل 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 الاقتصاد المنظم قانوناً 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 تشكل إلا ٣٧ في المائة و ١٦ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في هذه الأسواق، على التوالي.<sup>(٧)</sup>

٨- وقد يكون من المفيد أيضاً استعراض بعض الإحصاءات المتعلقة بتلك المنشآت على أساس إقليمي ودون إقليمي. ففي الاتحاد الأوروبي، تشكل 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 صغيرة (وهي تعرف في الاتحاد الأوروبي بأنها المنشآت التي يعمل بها أقل من ١٠ موظفين)، مما يوضح أن عماد الاقتصاد الأوروبي هو الشركات الصغيرة.<sup>(٨)</sup>

٩- وللمنشآت الصغيرة نفس التأثير في الدول المتقدمة الأخرى. فعلى سبيل المثال، يوجد بالولايات المتحدة الأمريكية ٢٥,٥ مليون منشأة تجارية صغيرة (وهي تعرف 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 الصغيرة تأثير مباشر وغير مباشر ومستحث على أكثر من ٤٠ مليون وظيفة في الولايات المتحدة: فهي تضم بشكل مباشر ٢٦

شمول الخدمات المالية التي أقرها قادة مجموعة العشرين في قمة سيول (١٠ كانون الأول/ديسمبر ٢٠١٠، سيول). وتحدد خطة العمل ستة مجالات لتعزيز تمويل الخدمات المالية للأشخاص والأسر المعيشية والمنشآت الصغيرة والصغيرة والمتوسطة وتعزيز تطبيق "مبادئ تميم الخدمات المالية بوسائل مبتكرة" الصادرة عن مجموعة العشرين. انظر الموقع الشبكي Gpfi, IFC, Small and medium enterprise، www.gpfi.org، finance: new findings, trends and G-20 global partnership for financial inclusion progress, 2013, page 12، متاح (بالإنكليزية) على الرابط: www.ifc.org/wps/wcm/connect/16bca60040fa5161b6e3ff.25d54dfab3/SME+Finance+report+8\_29.pdf?MOD=AJPERES

"IFC Jobs Study: Assessing Private Sector Contributions to Job Creation and Poverty Reduction," (٧) 2013, pp. 10-11

(٨) انظر: European Commission, Enterprise and Industry، على الرابط: http://ec.europa/enterprise/policies/facts-figures-analysis

مليون وظيفة؛ وتدعم بشكل غير مباشر ١,٩ مليون وظيفة من خلال مشتريات المنشآت التجارية؛ ولها تأثير مستحث (من خلال القدرة الشرائية الشخصية لمالكي المنشآت الصغرى وموظفيها) على ١٣,٤ مليون وظيفة إضافية.<sup>(٩)</sup>

١٠- وتتمثل 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.<sup>(١٠)</sup> وفي منطقة رابطة التعاون الاقتصادي لآسيا والمحيط الهادئ، تمثل المنشآت الصغيرة والمتوسطة نحو ٩٠ في المائة من جميع المنشآت التجارية، وتوظف ما يصل إلى ٦٠ في المائة من القوة العاملة.<sup>(١١)</sup> 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،<sup>(١٢)</sup> في حين يوفر ما يزيد على ١٨,٥ مليوناً من المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في أمريكا اللاتينية فرص عمل نحو ٧٠ في المائة من القوة العاملة الإقليمية ويسهم بنحو ٥٠ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي للمنطقة.<sup>(١٣)</sup> وفي أفريقيا، وفقاً لمصرف التنمية الأفريقي، تسهم المنشآت الصغيرة

(٩) 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-Microbusinesses-America's-Economic-Impact-of-Microbusiness-in-the-United-States-copy.pdf>) أو "Microbusinesses: America's Unsung Entrepreneurs"، Corporation for Enterprise Development (cfed), May, 2013 ([http://cfed.org/assets/pdfs/FactFile\\_May2013.pdf](http://cfed.org/assets/pdfs/FactFile_May2013.pdf)).

(١٠) العرض الإيضاحي المقدم من P. Manawanitkul والمعنون "Enabling Environment for Microbusiness and Creative Economy" ASEAN Experience، خلال المؤتمر الدولي المشترك المعنون "Enabling Environment for Microbusiness and Creative Economy"، الذي نظّمته الأونسيترال ووزارة العدل في جمهورية كوريا والمعهد الكوري للأبحاث التشريعية، في سيول، يومي ١٤ و ١٥ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠١٣.

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

(١٢) انظر [www.oas.org/en/media\\_center/press\\_release.asp?sCodigo=E-061/12](http://www.oas.org/en/media_center/press_release.asp?sCodigo=E-061/12)

(١٣) متاحة في الموقع الشبكي [www.informeavina2008.org/english/develop\\_case2\\_SP.shtml](http://www.informeavina2008.org/english/develop_case2_SP.shtml)

والمتوسطة بما يزيد على ٤٥ في المائة من فرص العمل و٣٣ في المائة من الناتج المحلي الإجمالي.<sup>(١٤)</sup>

## باء- تعريف المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

١١- لا يوجد تعريف دولي موحد للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، حيث يضع كل اقتصاد البارامترات التي تخصه لكل حجم من 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 المعينة التي توجد بها. ولهذا السبب، لا تقدم هذه المادة توجيهات بشأن كيفية تعريف الدول لمختلف فئات تلك المنشآت.<sup>(١٥)</sup>

## جيم- طبيعة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

١٢- 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

(١٤) 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](http://www.afdb.org/en/news-and-events/article/the-afdb-sme-program-approval-boosting-inclusive-growth-in-africa-12135).

(١٥) لعل الدول تود أن تحيط علماً بتعريفات مختلف فئات المنشآت التجارية المتضمنة في المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة التي وضعتها الدول المختلفة أو المجموعات الاقتصادية الإقليمية. إن تلك التعاريف تستند في الغالب إلى عدد من العناصر، التي تؤخذ في الحسبان بشكل منفصل أو جنباً إلى جنب مع عوامل أخرى، ومنها: '١' عدد العاملين عند نقطة زمنية معينة، مثل نهاية السنة المالية أو السنة التقويمية؛ أو '٢' مبلغ الإيرادات السنوية أو العائدات المتولدة عن المنشأة، أو إجمالي الميزانية السنوية للمنشأة؛ أو '٣' قاعدة موجودات المنشأة التجارية؛ أو '٤' إجمالي الأجر الشهرية التي تدفعها المنشأة؛ أو '٥' مقدار رأس المال المستثمر في المنشأة.

عدة موظفين أو الكثير منهم، وقد تعمل في أيّ قطاع تجاري تقريباً، بما في ذلك قطاع الخدمات والقطاعات الحرفية والزراعية.

١٣- 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 الاقتصاد المنظم قانوناً أيضاً أشكالاً قانونية مختلفة استناداً إلى الخيارات المتاحة أمامها بمقتضى القانون المنطبق، وكيفية تلبية تلك الأشكال المختلفة لاحتياجاتها.

١٤- وإضافة إلى ذلك، فعلى الرغم من أنه قد يُنظر إلى المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، لا سيما في سياق البلدان النامية، أساساً كمصدر رزق للعاملين الفقراء، فإن هذه المنشآت ليست بالضرورة جامدة؛ والواقع أنها قد تُخدم أيضاً غرضاً حيويّاً في الاقتصاد كمصدر للكفاءات في مجال ريادة الأعمال. وبالفعل، توحى أهميتها في الاقتصاد العالمي إلى أنّ تنميتها وتشجيعها هو هدف رئيسي إذا أُريد تحقيق التقدم والابتكار والنجاح في المجال الاقتصادي.

١٥- ومع ذلك، وعلى الرغم من طبيعتها المتباينة، تتشارك المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على نطاق واسع في سمات معينة. وقد تتضمن بعض أوجه التشابه، ضمن أمور أخرى، ما يلي:

- (أ) هي عمليات صغيرة وتظل كذلك؛
- (ب) تواجه عقبات تنظيمية تشكل عبئاً، وتتأثر بها عادة على نحو غير متناسب؛
- (ج) تعتمد على الأسرة والأصدقاء للحصول على القروض أو تقاسم المخاطر؛
- (د) قدرتها محدودة على الوصول إلى رؤوس الأموال أو الخدمات المصرفية؛
- (هـ) الموظفون، إن وجدوا، هم عادة من العائلة والأصدقاء وقد لا يُدفع لهم أجر أو قد يكونون من العمالة غير الماهرة؛
- (و) الأسواق قد تقتصر على الأقارب والأصدقاء المقربين والاتصالات المحلية؛
- (ز) معرضة للسلوك التعسفي والفساد؛
- (ح) قدرتها محدودة على اللجوء إلى تسوية المنازعات مما يضعها في وضع غير مؤات في النزاعات مع الدولة أو مع المنشآت التجارية الأكبر؛



(ط) الافتقار إلى فصل الموجودات، ومن ثم فإنّ فشل الأعمال التجارية يعني غالباً فقدان الموجودات الشخصية أيضاً؛

(ي) معرّضة للأزمات المالية؛

(ك) صعوبة نقل المنشأة التجارية أو بيعها والاستفادة من كل من الموجودات الملموسة وغير الملموسة (مثل قوائم العملاء أو العلاقات مع العملاء).<sup>(١٦)</sup>

## دال - هئية بيئات أعمال سليمة لجميع المنشآت التجارية

١٦- يُمكن استهلال الجهود الرامية إلى مساعدة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في بداية دورة حياتها بالنظر إلى بيئة الأعمال التي سوف تضطلع فيها تلك المنشآت بأعمالها. ويمكن تعريف "بيئة الأعمال" بعدد من الطرق 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.<sup>(١٧)</sup>

١٧- 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 إطار الاقتصاد المنظم قانوناً الذي يُرجح لمنشآتهم أن تزدهر فيه. كذلك فإنّ بيئات الأعمال الضعيفة عادة ما تكون أكثر عرضة للفساد ويكون لها تأثير جنساني غير متناسب، ذلك لأنّ المنشآت التجارية الأكثر ضعفاً في بيئة الأعمال الضعيفة هي المشاريع الصغرى التي كثيراً ما تكون مملوكة للنساء.<sup>(١٨)</sup>

(١٦) انظر، على سبيل المثال، الحاشية ٣ أعلاه، الصفحات ٨ و ٩، و ٣٨ و ٣٩، و ٧٠-٧٣.

(١٧) لجنة الجهات المانحة لتنمية المشاريع، ٢٠٠٨، "دعم إصلاحات بيئة الأعمال" صفحة ٢.

(١٨) المرجع نفسه، الصفحة ٣؛ انظر أيضاً، "تسخير القانون لصالح الجميع"، المجلد الأول، تقرير لجنة التمكين القانوني للفقراء، الحاشية ٣ أعلاه.

١٨- 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 مشابهة لتلك التي تعتبر ضارة لبيئة الأعمال المؤاتية بشكل عام، ومنها: اللوائح التي تمثل عبئاً، وشدة عدم المساواة في المجال الاقتصادي، وتدني النوعية المؤسسية، وتدني نوعية البنى التحتية العمومية، والافتقار إلى إمكانية الوصول إلى الائتمان والموارد الأخرى.<sup>(١٩)</sup>

١٩- 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 إنشاء المنشآت والعمليات التجارية وتشجيع فرص الاستثمار وزيادة معدلات النمو والعمالة. وتتطلب مثل هذه الإصلاحات تخطيطاً والتزاماً دقيقاً من جانب الدولة، بالإضافة إلى مشاركة العديد من الكيانات المختلفة على مختلف الصعد الإدارية والحكومية.<sup>(٢٠)</sup>

## ثانياً- الاقتصاد الخارج عن إطار القانون

٢٠- كما هو مبين في الفقرة ١٥ أعلاه، تواجه المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة بصورة عامة عدداً من التحديات الرئيسية التي ينجم بعضها، ويتفاقم العديد منها، بسبب عملها في الاقتصاد الخارج عن إطار القانون.<sup>(٢١)</sup> وكما أشير أعلاه، فإن هذه المنشآت أكثر

(١٩) 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

(٢٠) 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

(٢١) 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

انتشاراً إلى حد بعيد في الدول النامية، التي تضم أكثر من ٨٥ في المائة منها على الصعيد العالمي؛ ومن تلك المنشآت، تشير التقديرات إلى أن ٩٠ في المائة منها تعمل في الاقتصاد الخارج عن إطار القانون، الذي يُعرف أحياناً بالاقتصاد "غير الرسمي".

٢١- ومفهوم "غير الرسمي" ليس مفهوماً موحداً بأيّ حال. فالعديد من المنشآت التجارية "غير الرسمية" تعمل في الواقع في أماكن 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 تفاعل قليل مع الدولة.

٢٢- ولمزيد من اليقين، سوف تُشير هذه المواد إلى نشاط تجاري من هذا القبيل باعتباره "خارج إطار القانون" بدلاً من "غير رسمي". وعلاوة على ذلك، فيما أن نقطة دخول المنشآت الراغبة في الوصول إلى الاقتصاد المنظم قانوناً في معظم الدول هي عن طريق التسجيل لدى سجل تجاري أو سجل للمنشآت التجارية، سوف تشير المنشآت الخارجة عن إطار القانون إلى المنشآت غير المدرجة في السجل التجاري الرسمي أو سجل المنشآت التجارية الرسمي للدولة، وسيُعتبر التسجيل القناة الرئيسية التي يُسمح من خلالها لمثل تلك المنشآت بالعمل في نطاق الاقتصاد المنظم قانوناً.

٢٣- 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 هذه المواد على الأنشطة التجارية الخارجة عن إطار القانون، ولا تتناول الاتجار في الخدمات أو السلع غير المشروعة.

٢٤- 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 لا يبلغون بالقدر الكافي عن دخلهم إلى السلطات الضريبية، أو يستخدمون عمالة غير معلنة في بعض مجالات العمل.<sup>(٢٢)</sup> ولا تركز هذه المواد على هذه الأنواع من الأنشطة الخارجة عن إطار القانون.

(٢٢) المرجع نفسه، الصفحة ٦ وما يليها.

٢٥- ومن المهم أيضاً ملاحظة أنه على الرغم من أن النشاط التجاري خارج إطار القانون، وبخاصة في العالم النامي، قد يوجد إلى حد كبير نتيجة للضرورة الاقتصادية، كما أشير إليه أعلاه فيما يتعلق بالمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة بشكل عام،<sup>(٢٣)</sup> يمكن أيضاً اعتبار بعض مكونات الاقتصاد الخارج عن إطار القانون على قدر كبير من الحيوية ومحصنة لكفاءات محتملة في مجال الأعمال توفر للاقتصادات بالفعل أعداداً كبيرة من المساهمين المحتملين في تنمية الأعمال التجارية. وفي الواقع، يمكن اعتبار أن تلك المنشآت الخارجة عن إطار القانون توفر مجموعة من المواهب وقاعدة عمليات مهمة يمكن لأصحاب الأعمال من خلالها الوصول إلى الاقتصاد المنظم قانوناً والاستقرار فيه. وهناك اعتراف متزايد بنمو القطاع الخارج عن إطار القانون، وأنه لا ينبغي اعتباره قطاعاً هامشياً أو ثانوياً، وإنما عنصر أساسي مهم في الاقتصاد الكلي للدولة.<sup>(٢٤)</sup>

٢٦- وفي الواقع، تعمل غالبية القوى العاملة على مستوى العالم في الاقتصاد الخارج عن إطار القانون؛ ومن المتوقع أن يزيد هذا العدد إلى ثلثي القوى العاملة العالمية بحلول عام ٢٠٢٠.<sup>(٢٥)</sup> 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؛ و١٨ في المائة في شرق آسيا والمحيط الهادئ؛ و٣٦ في المائة في أوروبا وآسيا الوسطى؛ و٣٥ في المائة في أمريكا اللاتينية والكاريبي؛ و٢٧ 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، و١٧ في المائة على الصعيد العالمي.<sup>(٢٦)</sup>

(٢٣) انظر الفقرة ١٤ أعلاه.

(٢٤) انظر، على سبيل المثال، المعلومات التي يقدمها الأونكتاد بشأن تيسير الأعمال التجارية  
([www.businessfacilitation.org/topics/formalization.html](http://www.businessfacilitation.org/topics/formalization.html)).

(٢٥) “How to formalize the informal sector: Make formalization easy and desirable”, UNCTAD, (٢٥)  
([www.businessfacilitation.org/topics/formalizing-the-informal-sector.pdf](http://www.businessfacilitation.org/topics/formalizing-the-informal-sector.pdf)).

(٢٦) “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](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/aldcafrica2013_en.pdf)).

٢٧- وقد يؤدي إجراء الإصلاحات بغرض تحسين بيئة الأعمال، كما أشير في الفقرات من ١٦ إلى ١٩ 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 الاقتصاد المنظم قانوناً أن تراعي الدوافع والسمات المختلفة لأصحاب الأعمال العاملين في القطاع الخارج عن إطار القانون. وتختلف تلك الدوافع تبعاً للاقتصاد، وقد تتضمن: المنشآت التجارية الصغرى والصغيرة التي لا تستطيع الوصول إلى الاقتصاد المنظم قانوناً بسبب العوائق التي تعترض دخولها السوق وارتفاع التكاليف (بما في ذلك الضرائب وغيرها من المساهمات الاجتماعية)؛ وأصحاب الأعمال التي تؤمن لهم الكفاف ممن لا تُتاح لهم فرص عمل بديلة؛ وأصحاب الأعمال الذين يعتبرون أن تكاليف دخول الاقتصاد المنظم قانوناً تفوق الفوائد التي يتوقعون تلقيها.<sup>(٢٧)</sup>

٢٨- 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 الاقتصاد الخارج عن إطار القانون، والذي يتعين بالتالي على أصحاب الأعمال أن يمارسوا فيه نشاطهم بالضرورة.<sup>(٢٨)</sup> وفي تلك المنطقة، عادة ما تكون الوظيفة هي نفسها المنشأة التجارية والأسرة المعيشية أيضاً،<sup>(٢٩)</sup> ويُعتبر الافتقار إلى مهارات تنظيم المشاريع والحصول على القروض الائتمانية والبنية التحتية أشد المعوقات التي تواجه النمو تقييداً. وفي مناطق أخرى، يترع القطاع الخارج عن إطار القانون إلى التصرف مثل قطاع المنشآت التجارية الصغيرة التقليدي، وغالباً ما يكون نقطة الدخول الرئيسية للعمال الشباب غير المتعلمين الباحثين عن عمل، وكذلك للباحثين عن عمل بدوام

<sup>(٢٧)</sup> 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

<sup>(٢٨)</sup> انظر Sub-Saharan Africa; UNIDO, GTZ, 2008, Creating an enabling environment for private sector development in sub-Saharan Africa, page 16

<sup>(٢٩)</sup> انظر Sub-Saharan Africa, Donor Committee for Enterprise Development (DCED), 2009, Business Environment Reforms and the Informal Economy - Discussion Paper, page 2

جزئي.<sup>(٣٠)</sup> 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.<sup>(٣١)</sup>

٢٩- 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. وقد أبدى رأي مفاده أن النشاط التجاري خارج إطار القانون هو نتيجة لوائح تمثل عبئاً وإجراءات مكلفة تشترطها الدولة لكي تدخل المنشآت التجارية في الاقتصاد المنظم قانوناً، وأن الحد من تلك العوائق سيُشجّع المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة الخارجة عن إطار القانون على التسجيل التجاري، إلى توليد زخم قوي في سبيل إصلاح اللوائح والقوانين بغية تسهيل دخول المنشآت التجارية في الاقتصاد المنظم قانوناً.<sup>(٣٢)</sup> وقد وُضعت مجموعة متنوعة من السياسات ونُفذت في العديد من الدول والمناطق 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 نهج أمثل وحيد. وكانت أكثر التدخلات نجاحاً هي حزم السياسات العامة الشاملة التي تستهدف تحقيق أهداف متنوعة، مثل النمو الاقتصادي والحماية الاجتماعية والإدماج، والتي غالباً ما تتضمن:

- (أ) تخفيض تكاليف دخول المنشأة في القطاع المنظم قانوناً (والبقاء فيه)، والتي تشمل تكاليف الدخول والضرائب والرسوم والمساهمات الاجتماعية وتكاليف الامتثال؛
- (ب) تحسين فوائد دخول 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، بحيث تساعد السياسات الرامية إلى خفض التكاليف وتحسين فوائد دخول الاقتصاد المنظم قانوناً أيضاً الشركات العاملة بالفعل في ذلك القطاع؛

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

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

(٣٢) الحاشية ٢٧ أعلاه، الصفحة ٢ وما يليها.

(د) تعزيز إنفاذ النظام القانوني للدولة بغية التشجيع على الدخول في الاقتصاد المنظم قانوناً.<sup>(٣٣)</sup>

### ثالثاً- تبسيط الدخول في الاقتصاد المنظم قانوناً وجعله مستحسناً للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

٣٠- بغية تشجيع المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على بدء منشآتهم في الاقتصاد المنظم قانوناً أو نقل منشآتهم الخارجة عن إطار القانون إلى ذلك القطاع، لعل الدول تود النظر في أفضل الطرق لتعريف تلك المنشآت بتوفر هذا النهج ومزاياه. وإضافة إلى ذلك، ينبغي أن تنظر الدول أيضاً فيما يمكن أن تتخذه من خطوات لتحفيز مثل هذا السلوك يجعله عملية مستحسنة يسهل الوصول إليها، وتُشكل أقل عبء ممكن على المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة.

### ألف- شرح المقصود بالدخول في الاقتصاد المنظم قانوناً

٣١- 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. وينبغي أن تنظر الدولة في أفضل السبل فعالية لنقل المعلومات ذات الصلة إلى تلك المنشآت، بما في ذلك الحد الأدنى من متطلبات تسجيلها في الولاية القضائية وعملها ضمن الاقتصاد المنظم قانوناً. وينبغي أن تقدم تلك المعلومات المشورة لأصحاب الأعمال بشأن فوائدها التسجيل الرسمي، وكذلك بشأن أشكال المنشآت التجارية المتاحة لهم ومزايا كل منها، بالإضافة إلى ما قد يلزم من تسجيلات إضافية، على سبيل المثال لأغراض الترخيص والضرائب والخدمات الاجتماعية، وما إلى ذلك. وينبغي تكييف المعلومات على وجه التحديد بحيث تكون واضحة ومفهومة بسهولة للجمهور المستهدف، ونقلها بطريقة مصممة خصيصاً لتناسبهم.

### ١- مزايا الاقتصاد المنظم قانوناً

٣٢- يتمثل جزء من الرسالة التي يجب أن تصل إلى المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة لإقناعها بممارسة أعمالها في الاقتصاد المنظم قانوناً في شرح مزايا هذا النهج لها. وتحدد

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

الأجزاء التالية المزايا التي تعود على الدولة وأصحاب الأعمال من تشجيع المنشآت التجارية على العمل في الاقتصاد المنظم قانوناً.

#### (أ) المزايا التي تعود على الدولة

٣٣- للدول مصلحة واضحة في تشجيع المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على العمل في الاقتصاد المنظم قانوناً. ويتعلق أحد الأسباب التي غالباً ما يشار إليها بالضرائب، حيث إن تشجيع تلك المنشآت على الانتقال إلى الاقتصاد المنظم قانوناً أو العمل في إطاره يوسع القاعدة الضريبية للدولة.<sup>(٣٤)</sup> وقد يساعد ذلك أيضاً على الحد من احتكاكها مع المنشآت التي قد تكون عاملة بالفعل في الاقتصاد المنظم قانوناً والتي تدفع الضرائب ولكن عليها أن تتنافس على حصة من السوق مع المنشآت التجارية الخارجة عن إطار القانون. بيد أن هناك أسباباً إضافية لكي تتخذ الدولة إجراءات لتشجيع الانتقال من الاقتصاد الخارج عن إطار القانون، 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.

٣٤- 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 دخول 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. ومن المتوقع أن تجذب المنشآت التجارية التي تدخل في 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.<sup>(٣٥)</sup>

(٣٤) لعل الدول تود أن تلاحظ أن المعدلات الضريبية المحفزة والإدارة قد تكون حافزاً للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على الانضمام إلى الاقتصاد المنظم قانوناً، وأن التركيز بشدة على توسيع القاعدة الضريبية قد يؤدي إلى نتيجة عكسية.

(٣٥) انظر على سبيل المثال الحاشية ٢١ أعلاه، الصفحة ١٤ وما يليها.



## (ب) المزايا التي تعود على أصحاب الأعمال

٣٥- ينبغي للدول مع ذلك أن تبيّن أيضاً بوضوح وفعالية للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة وأصحاب الأعمال مزايا مزاوله الأعمال التجارية في إطار الاقتصاد المنظم قانوناً. وغالباً ما تُذكر العناصر التالية باعتبارها مزايا رئيسية للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة التي تعمل في إطار الاقتصاد المنظم قانوناً.

## (أ) إبراز صورتها للجمهور والأسواق

إنّ تسجيل المنشآت التجارية هو السبيل الرئيسي الذي يُبرزها أمام الجمهور والأسواق، وبالتالي يوفر وسيلة لكي يعرفها العملاء المحتملون وتوسيعاً لنطاق الفرص المتاحة لها في السوق. وقد يؤدي انضمامها هذا إلى عضوية 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 الإبراز 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) إبراز صورتها للنظام المصرفي

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 يُعزّز الوصول إلى مثل هذه العقود بالنسبة لجماعات معينة، حيث وضعت بعض الدول برامج محددة لضمان منح نسبة مئوية معينة من عقود الاشتراء العمومي لأصحاب الأعمال الأقل أهلية، ومنهم النساء والشباب والمعوقين وكبار السن.

## (د) التحقق القانوني

يسمح تسجيل منشأة تجارية رسمياً لها بالعمل تجارياً 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

في حين أن الامتثال القانوني يتصل بمفهوم التحقق القانوني، يمكن النظر إلى الامتثال للقانون كميزة في حد ذاته، وذلك بالنظر إلى أنه يخفف من قلق المشاريع التجارية فيما يتعلق بالعمل خارج إطار القانون، ويقلل من احتمال فرض الغرامات. ويقلل الامتثال للقانون أيضاً من تعرض المنشآت التجارية للفساد والرشوة، ويمكن أن يساعد أصحاب الأعمال من حيث إتاحتها مجالاً للطعن في قضايا الضرائب وعمليات التفتيش الأخرى.

## (و) إمكانية الوصول إلى أشكال مرنة من الأعمال التجارية وتجزئة الموجودات

من خلال التسجيل، يحق لأصحاب الأعمال اختيار الشكل القانوني المتاح في الولاية القضائية الذي يلائم منشآتهم التجارية، 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 قيماً بالنسبة للمنشآت التجارية، وبخاصة إذا واجهت صعوبات مالية، حيث لا يتعرض صاحب العمل لخطر فقدان جميع موجوداته الخاصة، كما يُمكن تعظيم قيمة موجودات النشاط التجاري 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. ويُترجم هذا الاسم الفريد من خلال تسجيل المنشأة التجارية وغيرها من الوسائل إلى هوية

سوقية يمكن أن تتكوّن لها قيمة ذاتية، وهذه القيمة يُمكن تداولها 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 إبراز تلك المنشآت المبينة أعلاه، يوفر تسجيل المنشآت لها إمكانية الوصول إلى شبكة من المنشآت التجارية أكبر بكثير مما يسمح لها بالنمو والعمل على نطاق أكبر 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 أقل تقييداً فيما يتعلق بممارستها 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 المحرومة. ويسمح التسجيل في الاقتصاد المنظم قانوناً للمنشآت بالوصول إلى 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 المحرومة 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

إنّ تسجيل المنشآت التجارية هو أيضاً القناة الرئيسية لنمو المنشآت في مجال التجارة عبر الحدود. ومن الممكن أيضاً أن يؤدي التسجيل الجدي للمنشآت التجارية على المدى الطويل

إلى زيادة التجارة عبر الحدود والاستثمارات الأجنبية - وهي ليست مزايا للمنشآت فحسب، بل للدولة أيضاً.

## ٢- التوصل والتثقيف

٣٦- التوصل والتثقيف بشأن مزايا الإصلاحات القانونية والسياساتية التي تضطلع بها الدولة لمساعدة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة هما من العوامل الأساسية لإنجاح تلك الإصلاحات. وفي حين قد تبدو هذه نقطة تفصيلية صغيرة نسبياً، ففي سياق الدول والمناطق التي تمر بمرحلة انتقالية أو في المناطق النائية، قد لا يتلقى جميع أصحاب الأعمال المحتملين خدمات جيدة من قبل وسائل الإعلام أو قد لا تتوفر لهم فرصة الوصول على نحو يُعتمد عليه ومنتظم للاتصالات السلوكية واللاسلكية أو الإنترنت. وفي مثل هذه السياقات، يُمكن توقع أن يواجه التوصل والتثقيف، ومن ثم نجاح الإصلاحات، المزيد من العقبات.

٣٧- ومن الاعتبارات الأخرى بالنسبة للدولة فيما يتعلق بوضع استراتيجيات للتواصل والتثقيف ضرورة مراعاة 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 النص لإبلاغ المنشآت التجارية المحتملة بشأن البرامج والمزايا المتاحة لها. وقد تشمل الخيارات الإضافية استخدام وسائل ذات بُعد ثقافي للتواصل مع تلك المجموعات، بما في ذلك عن طريق الأغاني والقصص. ويوضح أحد الأمثلة كيف أطلقت دولة حملة وطنية للترويج لبرامجها التي تهدف إلى تشجيع أصحاب الأعمال الصغرى،<sup>(٣٦)</sup> حيث أطلقت حملة وطنية توضح فوائد تلك البرامج عن طريق بث سيناريو بسيط ومثير للاهتمام في الإذاعة والتلفزيون يؤديه باللغات الوطنية للدولة ممثلون محليون معروفون.

٣٨- وعند وضع خطة التوصل والتثقيف، يجب أن تكون الدولة على دراية بالعوائق المحتملة المبينة أعلاه والتفكير بطريقة عملية في كيفية سد تلك الفجوات. ويمكن أن تشمل الحلول الممكنة:

(٣٦) 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-](http://www.ohada.com/actualite/2609/ohada-rdc-) campagne-mediaticque-de-sensibilisation-sur-l-entreprenant-communication-de-la-commission-nationale-ohada-de-rdc.html). ويمكن الاطلاع على عينة للفيديو على الموقع الشبكي التالي: [www.youtube.com/watch?v=IE1OIo1eNic](http://www.youtube.com/watch?v=IE1OIo1eNic)

- (أ) بذل جهود للتثقيف والتواصل المتنقلين، والتسجيل المتنقل للمنشآت التجارية ومكاتب التيسير، من أجل إتاحة الانتقال إلى موقع صاحب العمل؛
- (ب) استخدام المنظمات التجارية أو رابطات العمال غير الرسمية للمساعدة في الترويج للبرامج؛
- (ج) استخدام وسائل الإعلام المتاحة على نطاق واسع، ومنها الإذاعة والتلفزيون ووسائل الإعلام المطبوعة، وكذلك الملصقات واللوحات الإعلانية؛
- (د) إصدار إعلانات شاملة عن طريق الرسائل النصية على الهواتف المحمولة؛ وقد يكون ذلك فعالاً بشكل خاص في المناطق التي يستخدم فيها الدفع بواسطة الهواتف المحمولة؛
- (هـ) ضمان كون التواصل والتثقيف باللغة المحلية؛
- (و) الاستفادة من وسائل التواصل الاجتماعي؛ ففي حين قد تكون ذات قيمة عملية أقل بالنسبة للدول التي تواجه عقبات تكنولوجية، قد تكون أداة فعالة، وبخاصة لنشر المعلومات بين أصحاب الأعمال وأفراد أسرهم الأصغر سنًا؛
- (ز) إعداد دورات عن التجارة المعتمدة على نوع الجنس أو التي تُشرك فئات محرومة أخرى؛
- (ح) استخدام تقنيات تثقيفية قد تكون ذات فائدة خاصة في هذا السياق.<sup>(٣٧)</sup>

## باء- جعل الدخول في الاقتصاد المنظم قانوناً مستحسناً للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

٣٩- من المكونات الأخرى لمجموعة أدوات التواصل التي ينبغي أن تستهدف المنشآت التجارية المحتمل تسجيلها معلومات واضحة عن الحوافز التي توفرها الدولة للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة لتشجيعها على التسجيل والمشاركة في الاقتصاد المنظم قانوناً.

(٣٧) قد يكون أحد هذه الأساليب "التعلم والعمل التشاركي"، الذي يوصف بأنه نهج يُستخدم تقليدياً مع المجتمعات الريفية في العالم النامي. ويجمع هذا النهج بين الأساليب التشاركية والبصرية والتقنيات الطبيعية لإجراء المقابلات، ويهدف إلى تسهيل عملية التحليل والتعلم الجماعيين. ويمكن استخدام هذا النهج في تحديد الاحتياجات والتخطيط ورصد المشاريع والبرامج أو تقييمها، وهو يتيح الفرصة لتجاوز مجرد التشاور وتعزيز المشاركة النشطة للمجتمعات المحلية في المسائل والتدخلات التي تشكل 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](http://www.iied.org/participatory-learning-action)

٤٠ - وتختلف فعالية الحوافز التي تقدمها الدولة تبعاً للسياق الاقتصادي والتجاري والتنظيمي المحدد. ولهذا، ليس بالإمكان أن تُحدد بدقة الحوافز التي ينبغي تقديمها لتشجيع استهلال المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة الخارجة عن إطار القانون في الاقتصاد المنظم قانوناً، أو انتقالها إليه. ومع ذلك، لعل الدول تود النظر في الحوافز الممكنة التالية، التي وُجد أنّ كلاً منها، في كثير من الأحيان بجانب حوافز أخرى، هو وسيلة فعالة لتشجيع المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على الدخول في 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 ومحاضن الأعمال التجارية المحلية ومصصلحة الضرائب والمصارف وذلك بغية تعظيم أثر الحوافز المختارة.

٤١ - وفيما يلي قائمة غير حصرية من الحوافز التي قد تنظر الدول في تقديمها للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة لإقناعها ببدء أعمالها التجارية في الاقتصاد المنظم قانوناً أو نقلها إليه من الاقتصاد الخارج عن إطار القانون. [لعل الفريق العامل يود أن يلاحظ أنّ بالإمكان وصف كل حافز من هذه الحوافز، وأيّ حوافز إضافية يُقترح إدراجها، في فقرة قصيرة، إذا رغب في ذلك.] وقد تنظر الدول في وضع برامج على غرار ما يلي:

- (أ) تبسيط عملية تسجيل المنشآت التجارية؛<sup>(٣٨)</sup>
- (ب) المساعدة في عملية تسجيل المنشآت التجارية؛<sup>(٣٩)</sup>
- (ج) تسجيل المنشآت التجارية مجاناً (أو بتكلفة زهيدة، إذا لزم الأمر)؛<sup>(٤٠)</sup>
- (د) تسلم شهادة رسمية تبين حالة التسجيل والشكل القانوني للمنشأة التجارية؛
- (هـ) الوصول المنظم إلى الخدمات المصرفية والدعم في هذا الصدد (الحسابات المصرفية والحسابات الجارية)؛
- (و) تشجيع حصول المنشآت التجارية المسجلة على الائتمان؛
- (ز) التدريب المحاسبي والخدمات المحاسبية؛

(٣٨) انظر، على سبيل المثال، الممارسات الجيدة الواردة في أوراق العمل A/CN.9/WG.I/WP.93 و Add.1 و Add.2.

(٣٩) المرجع نفسه.

(٤٠) المرجع نفسه.

- (ح) المساعدة في إعداد خطة العمل؛
- (ط) التدريب (بما في ذلك إدارة المخزون والشؤون المالية)؛
- (ي) توفير الائتمان لتغطية تكاليف التدريب؛
- (ك) الحماية من التجاوزات الإدارية المحتملة، ويُمكن توفير ذلك من خلال إتاحة اللجوء إلى الوساطة وسائر آليات تسوية المنازعات؛
- (ل) فرض ضرائب أبسط وأكثر إنصافاً (معدلات ضرائب أقل ومبسطة)، بما في ذلك خدمات الوساطة في المسائل المتعلقة بالضرائب؛
- (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 "سماح ضريبي" مؤقت للمنشآت الصغرى والصغيرة عند تسجيلها الابتدائي؛
- (ع) إتاحة تعويض مادي دفعة واحدة أو إعانات وبرامج حكومية<sup>(٤١)</sup> لتشجيع نمو المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة؛
- (ف) توفير الاتصالات العامة وتشجيع المنشآت التجارية المسجلة، 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 للمجموعات المحرومة على الحصول على العقود؛
- (ق) توفير بنية تحتية تكنولوجية منخفضة التكلفة.

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

٤٢ - من أسباب التردد في تسجيل المنشآت التجارية، التي يستشهد بها الكثير من المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، التكاليف والأعباء الإدارية المترتبة على ذلك. ويتمثل مجالان من مجالات الإصلاح التي يمكن أن تضطلع بها الدول للتخفيف من تلك المخاوف في توفير

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

أشكال تجارية مرنة ومبسطة للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة وتبسيط الإجراءات اللازمة لتسجيل المنشآت التجارية وترشيدها.

## ١- أشكال تجارية مرنة ومبسطة للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة

٤٣- يتمثل جانب آخر لإيجاد بيئة قانونية تمكينية وبرنامج تسجيل تجاري جذاب للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في سماح 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 منشآت تجارية ذات مجموعة مختلفة من الأشكال القانونية من أجل إتاحة ما يكفي من المرونة لأصحاب الأعمال لتلبية احتياجات المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة وتشجيع تسجيلها وتعزيز نموها.

٤٤- 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 لأصحاب الأعمال الوحيدين (المعروفين بأنهم الذين يقل حجم أعمالهم عن مبلغ معين) يضيف، من خلال التسجيل التجاري البسيط، فوائد معينة إلى تلك المتاحة للمالك الوحيد.<sup>(٤٢)</sup> وتشمل تلك الفوائد عادة الخضوع لنظام مبسط لاحتساب الضرائب واشتراكات الضمان الاجتماعي وأدائها، بالإضافة إلى تسريع متطلبات التسجيل وشكلياته وتبسيطها وخفض (أو إلغاء) تكلفتها. 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، ما يتعلق بالضرائب والخدمات القانونية) والتدريب العملي والخدمات الاستشارية في المجالات الأساسية للأعمال التجارية (على سبيل المثال، في المحاسبة والإدارة والمخزون، والالتزامات القانونية والضريبية، والتثقيف المالي والوعي المالي، وتخطيط الأعمال، واستراتيجيات إعادة الهيكلة والنمو). ومع ذلك، فإن تلك المخططات عادة لا تغير

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



المسؤولية الشخصية غير المحدودة للمالك الوحيد للمنشأة، الذي تكون جميع موجوداته الشخصية والمهنية متاحة لسداد أي ديون تجارية.

٤٥ - ومن الحقوق المهمة المتعلقة بالمنشآت التجارية التي ينبغي توفيرها للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة إتاحة الفرصة لكي تفصل المنشأة موجوداتها التجارية عن الموجودات الشخصية للمالكها أو مالكيها. والقدرة القانونية للمنشأة على فصل موجوداتها التجارية عن الموجودات الشخصية للمالكها أو مالكيها 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.

٤٦ - 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 اتخاذ القرارات السياسية المتعلقة بالأشكال القانونية التي تُعتمد بغرض تقليل العقبات القانونية التي تواجهها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة. ويتناول الفريق العامل بالتفصيل في مناقشات موازية القضايا الرئيسية المتعلقة باعتماد نظام قانوني للكيانات التجارية المبسطة له تلك السمات، مع تكييفه كي يلائم المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة (مما في ذلك المنشآت الوحيدة المالك).<sup>(٤٣)</sup> بيد أنه تجدر الإشارة إلى أن فوائده فصل موجودات المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة المسجلة قد تكون متاحة أيضاً في هيكل قانوني لا يسمح بمسؤولية محدودة تماماً وشخصية اعتبارية، ويكون بالتالي خاضعاً لمتطلبات رسمية أقل.

٤٧ - ومن النماذج التي اعتمدت من هذا القبيل نموذج يتيح لفرادى أصحاب الأعمال تخصيص حصة معينة من الموجودات الشخصية رسمياً للنشاط المهني لصاحب العمل (وتسجيل ذلك في السجل التجاري). ويتيح هذا النهج لصاحب العمل فصل الموجودات المهنية عن الموجودات الشخصية بحيث لا يكون بوسع دائنيه، إذا تعثر مالياً، الوصول إلاً للموجودات المهنية الخاصة به.<sup>(٤٤)</sup>

(٤٣) انظر ورقات العمل A/CN.9/WG.I/WP.82؛ A/CN.9/WG.I/WP.83؛ A/CN.9/WG.I/WP.86؛ A/CN.9/WG.I/WP.89؛ وتقارير الدورات الثانية والعشرين والثالثة والعشرين والرابعة والعشرين (A/CN.9/WG.I/WP.800 و A/CN.9/825 و A/CN.9/831، على التوالي).

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

٤٨ - وهناك نموذج آخر استُخدم في هذا الصدد وهو إنشاء صندوق رأس مال منفصل يُنشأ لغرض معين. وقد ينشئ هذا الصندوق أفراداً (وأزواجهم) لوضع موجودات محددة تخصص باعتبارها لازمة للوفاء بالمتطلبات الأسرية للأفراد. وتكون تلك الموجودات من ثم خاضعة للحماية من المحجز في حالة إعسار المنشأة التجارية. ويُمكن أيضاً لشركة أن تتبع نموذجاً يختلف قليلاً عن ذلك، حيث يمكنها إنشاء صندوق رأس مال منفصل مخصص لغرض معين أو الاتفاق على أن تخصص إيرادات نشاط ما لسداد القروض التي حُصل عليها من أجل تنفيذ بعض الأنشطة المحددة. ويخضع إنشاء مثل هذا الصندوق لمتطلبات معينة، بما في ذلك الإعلان عن وجوده عن طريق السجل التجاري، وجواز اعتراض دائني الشركة القائمين عليه. ومتى أنشئ الصندوق، يفصل عن أي صناديق أخرى خاصة بالشركة، ولا يجوز استخدامه إلا لتلبية مطالبات الدائنين الناشئة عن الأنشطة ذات الصلة. وقد تتضمن أشكالاً متنوعة أخرى لإنشاء صناديق منفصلة الإعلان عن تخصيص الصندوق لغرض محدد لمصلحة شخص طبيعي أو اعتباري أو هيئة إدارية عامة أو كيان آخر، بشرط إنشاء الصندوق بسند عام وتسجيله.<sup>(٤٥)</sup>

٤٩ - ومن الأمثلة الأخرى لفصل الموجودات التي لا تسمح بإنشاء شخصية اعتبارية ومسؤولية محدودة مفهوم "عقود شبكات الأعمال". ويمكن استخدام هذه الأداة القانونية من قبل مجموعة من أصحاب الأعمال (من مختلف الأنواع والأحجام، بما في ذلك المنشآت الوحيدة المالك، والشركات، والكيانات العمومية، والكيانات غير التجارية وغير الربحية) الذين يضطلعون بمشروع مشترك على النحو المتفق عليه في عقد شبكة الأعمال، والذي قد يتعلق بخدمات معينة أو أنشطة مشتركة مندرجة ضمن نطاق عمل منشأتهم، أو حتى فيما يتعلق بتبادل المعلومات. ويهدف هذا النهج إلى تعزيز المنشآت التجارية الفردية المشاركة في العقد، فضلاً عن الشبكة نفسها، على الصعيدين الوطني والدولي، حتى يتسنى الحصول على فرص تجارية غير متاحة للمنشآت الفردية، ومن ثم تحسين القدرة التنافسية. وينبغي أن يفي العقد بالمتطلبات الرسمية التي تحددها الدولة (على سبيل المثال، أن يكون منفذاً على النحو الواجب كتابة، وأن يحدد أهداف المشروع ومدته، وحقوق والتزامات المشاركين، وما إلى ذلك)، وأن يكون مسجلاً 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، ويكون متاحاً فقط للوفاء بالمطالبات

(٤٥) انظر الوثيقة A/CN.9/WG.I/WP.87، الفقرات ٢ و٧.

الناشئة عن الأنشطة المضطلع بها في نطاق الشبكة، ولا يكون متاحاً لدائني أصحاب الأعمال الفرديين الذين أسسوا الشبكة التجارية.<sup>(٤٦)</sup>

## ٢- تبسيط تسجيل المنشآت التجارية وترشيده

٥٠- من العوامل التي تجعل من دخول المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة الاقتصاد المنظم قانوناً أمراً بسيطاً ومجهداً جعل إجراءات تسجيل المنشآت التجارية متاحة وبسيطة وواضحة. وتيسيراً لانتقال تلك المنشآت من الاقتصاد الخارج عن إطار القانون إلى الاقتصاد المنظم قانوناً، وتشجيعاً لأصحاب الأعمال على تأسيس منشآتهم في الاقتصاد المنظم قانوناً، لعل الدول تود أن تتخذ خطوات لترشيد أنظمة تسجيل المنشآت التجارية لديها وتبسيطها. ولا يتوقع أن تساعد التحسينات التي تدخلها الدول على نظم تسجيل المنشآت التجارية لديها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة فحسب، وإنما المنشآت التجارية بكل أحجامها، بما فيها المنشآت التي تعمل بالفعل في الاقتصاد المنظم قانوناً. والأهم من ذلك، أن يولى ما يكفي من الاهتمام لتعريف المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة وأصحاب الأعمال المحتملين على نحو فعال بتلك التغييرات ومزاياها في مختلف أنحاء الولاية القضائية.

٥١- وتستكشف ورقة العمل A/CN.9/WG.I/WP.93 وإضافاتها بالتفصيل الخطوات التي يمكن أن تتخذها الدولة لتبسيط الممارسات الجيدة وترشيدها واعتمادها في نظامها الخاص بتسجيل المنشآت التجارية.

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