



لتحفيز قطاع الاعمال غير المنظم وتسجيله في الغرف التجارية

تحفيز قطاع الأعمال غير المنظم للتسجيل في الغرف التجارية يتطلب استراتيجية شاملة تأخذ في الاعتبار العوائق التي تواجه هذا القطاع وتقديم حوافز واضحة.

تحديد الأعمال المستهدفة

الأعمال المستهدفة ضمن القطاع غير المنظم يمكن تصنيفها إلى الفئات التالية:-

- الأنشطة التجارية الصغيرة : مثل البقالة، المتاجر الصغيرة، الأكشاك، والعاملين في الأسواق الشعبية.
- الخدمات الشخصية : الحلاقين، مصففي الشعر، الخياطين، العاملين في مجال التنظيف والخدمات المنزلية.
- الأعمال الحرة والمهن الحرفية : كالنجارين، السباكين، الكهربائيين، المزارعين الصغار، والصيادين.
- النقل البري الخاص : أصحاب سيارات الأجرة الفردية، الدراجات النارية المستخدمة في النقل، وعربات النقل الخفيفة.

2. تحليل أسباب عدم التسجيل لكل فئة :-

أ. الأنشطة التجارية الصغيرة:-

- سبب عدم التسجيل:
- التكاليف المرتفعة لإجراءات الرسمية مثل التسجيل التجاري والضريبي.
- الخوف من فقدان المرونة في التشغيل بدون رقابة.
- عدم الوعي بالفوائد المحتملة للتسجيل.
- تبسيط إجراءات التسجيل: إنشاء آليات تسجيل سريعة عبر الإنترنت وتقديم دعم تقني لمساعدة هذه الفئة.
- تقليل التكاليف الأولية: إعفاء من الرسوم أو تخفيضها بشكل كبير لأول عامين من التسجيل.
- تقديم حزم دعم مالي وتدريب: تقديم تدريبات على إدارة المتاجر وتنظيم الدفاتر المحاسبية بالإضافة إلى الوصول إلى قروض مدعومة.

ب. الخدمات الشخصية:-

- سبب عدم التسجيل.
- عدم القدرة على توفير تكاليف التسجيل في بداية العمل.
- عدم معرفة كيفية التكيف مع متطلبات الضرائب.
- الاعتماد على العملاء الفرديين والمعارف، مما يجعلهم يعتقدون أنهم ليسوا بحاجة إلى التسجيل.

ج. الأعمال الحرة والمهن الحرفية:-

- سبب عدم التسجيل.
- شعور بأن السوق الذي يعملون فيه غير مرتبط بالاقتصاد الرسمي (السوق السوداء).
- الخوف من الرقابة الحكومية والالتزامات الضريبية المرتفعة.
- عدم وجود قنوات واضحة لتسويق منتجاتهم أو خدماتهم إلا من خلال العلاقات الشخصية.

د. النقل البري الخاص:-

- سبب عدم التسجيل.
- عدم وجود آليات واضحة للتسجيل المناسب في الغرف التجارية، نظرًا لأن أغلبهم يعتبرون أنفسهم أفرادًا مستقلين.
- عدم إدراكهم للأمان الوظيفي الذي يمكن أن يوفره التسجيل الرسمي.
- الخوف من فقدان مصدر الدخل بسبب الالتزامات الجديدة.

1. تحليل التحديات التي تواجه قطاع الأعمال غير المنظم

- الأسباب القانونية والإجرائية: تتضمن الإجراءات الطويلة أو المعقدة، التكاليف المرتفعة للتسجيل، عدم وضوح الفوائد.
- التحديات الثقافية والاجتماعية: البعض يرى في التسجيل الرسمي تهديدًا لاستقلالية أعمالهم أو يخشى من الرقابة الحكومية.
- التحديات الاقتصادية: الربط بين التسجيل والضرائب قد يدفع بعض أصحاب الأعمال لتجنب التسجيل خوفًا من دفع ضرائب مرتفعة.

2. إعادة تصميم الحوافز المالية

- إعفاءات ضريبية جزئية أو مؤقتة: تقديم إعفاءات ضريبية جزئية لفترة زمنية محددة، يمكن أن يكون حافزًا قويًا لضم هذا القطاع إلى الاقتصاد الرسمي.
- تخفيض الرسوم الإدارية: تقديم خصومات على الرسوم المتعلقة بالتسجيل في الغرف التجارية لتشجيع أصحاب الأعمال الصغيرة.
- دعم مالي وتسهيلات ائتمانية: تقديم تسهيلات في الوصول إلى التمويل أو تقديم دعم مالي لمن يسجلون رسميًا.

3. تحسين الخدمات التي تقدمها الغرف التجارية

- تقديم برامج تدريب وتأهيل: تقديم برامج مجانية أو مدعومة لتدريب أصحاب الأعمال غير المسجلين على إدارة الأعمال، التسويق، واستخدام التكنولوجيا.
- الاستشارات القانونية والضريبية: تقديم استشارات قانونية ومالية مجانية أو بتكاليف منخفضة لمساعدة أصحاب الأعمال على فهم كيفية الامتثال للقوانين واللوائح.
- شبكات التواصل والتسويق: تقديم فرص للتواصل بين أعضاء الغرفة التجارية وتوسيع فرص التسويق لأصحاب الأعمال المسجلين.

4. رفع مستوى الوعي والفوائد الناتجة عن التسجيل

- حملات توعية شاملة: تنظيم حملات إعلامية توضح الفوائد المباشرة للتسجيل في الغرف التجارية، مثل الحماية القانونية، الوصول إلى الأسواق الجديدة، ودعم النمو المستدام.
- تجارب نجاح ملهمة: عرض قصص نجاح لأعمال صغيرة بدأت غير مسجلة ثم استفادت من التسجيل في الغرف التجارية.

5. التعاون مع القطاع الحكومي والخاص

- إصدار تشريعات داعمة: العمل مع الجهات الحكومية لتسهيل عمليات التسجيل وإزالة أي عوائق قانونية أو بيروقراطية.
- تحفيز البنوك ومؤسسات التمويل: تشجيع البنوك على تقديم تسهيلات مالية لأصحاب الأعمال المسجلين في الغرف التجارية، مثل تخفيض نسب الفوائد على القروض.
- الشراكة مع شركات التكنولوجيا: توفير حلول تكنولوجية سهلة الاستخدام لأصحاب الأعمال الصغيرة لتسهيل عملية التسجيل وإدارة الأعمال.
- تقديم استشارات مجانية أو مدعومة: استشارات مالية وقانونية لتوضيح الفوائد والالتزامات.
- إعفاءات ضريبية مؤقتة: منح إعفاء ضريبي أو نسبة ضرائب مخفضة للعاملين في هذا القطاع لتشجيعهم على الانضمام.

- تقديم حوافز مالية مقابل التسجيل: تقديم مكافآت أو دعم مالي لمن يسجل وينظم نشاطه، مثل منح بطاقات دعم خاصة لهذه الفئات.
- تقديم دعم تسويقي مباشر: توفير فرص لهؤلاء الحرفيين لعرض منتجاتهم وخدماتهم عبر قنوات الغرف التجارية أو منصات التجارة الإلكترونية الخاصة بالغرف.
- تخفيض التكاليف التنظيمية: تقليل الرسوم المرتبطة بإصدار التراخيص وتنظيم الإجراءات القانونية المتعلقة بالعمل الحرفي.
- منح بطاقات مهنية: إصدار بطاقات مهنية رسمية معترف بها لتسهيل تعاملهم مع العملاء والمؤسسات.
- تقديم برامج ضمان اجتماعي خاصة: بالتعاون مع الغرف التجارية والحكومة لتقديم برامج دعم اجتماعي أو تأمين للعاملين في هذا القطاع.
- تقديم تسهيلات في تنظيم المركبات: تسهيل إجراءات تسجيل المركبات ضمن الأطر الرسمية عن طريق الغرف التجارية وإصدار رخص مهنية خاصة.
- منح مزايا إضافية: مثل منح خصومات في محطات الوقود أو تسهيلات على خدمات الصيانة مقابل التسجيل في الغرفة التجارية.

3. الحلول التي يمكن للغرف التجارية القيام بها :-

- أ. الإصلاحات الإدارية والتكنولوجية
 - تبسيط التسجيل الإلكتروني: يمكن للغرف التجارية تطوير منصات رقمية متكاملة لتسجيل الأعمال غير المسجلة بسرعة وبدون تعقيدات. يجب أن تكون المنصة سهلة الاستخدام وتوفر إرشادات واضحة.
 - دعم التواصل والتوعية: إنشاء مراكز دعم أو تطبيقات هاتفية لمساعدة أصحاب الأعمال في فهم الإجراءات والامتثال للقوانين.
 - فتح فروع ميدانية: نشر فرق ميدانية تابعة للغرف التجارية في الأسواق والمناطق الشعبية لتقديم الدعم الفني والإرشاد المباشر لتسجيل الأعمال.

ب. إعادة التفكير في النظام الضريبي

- ضريبة مخفضة للأعمال الصغيرة: التفاوض مع السلطات الضريبية لتقديم نظام ضريبي مخفض للعاملين المسجلين حديثاً، وربط التسجيل في الغرف التجارية بهذه المزايا.
- تسهيل الدفع الإلكتروني: تقديم نظام إلكتروني بسيط لتحصيل الضرائب والرسوم لمنع تعقيد الأمور على أصحاب الأعمال الصغيرة.

ج. الترويج لشبكات الأعمال

- شبكات التواصل التجاري: تنظيم فعاليات أو ورش عمل تجمع بين أصحاب الأعمال المسجلين وغير المسجلين لتبادل الخبرات والاستفادة من الفرص التجارية المشتركة.
- المنصات الرقمية لعرض المنتجات والخدمات: إنشاء منصات إلكترونية برعاية الغرف التجارية تسمح لأصحاب الأعمال بعرض منتجاتهم وخدماتهم، مما يزيد من جاذبية التسجيل.
- التعاون مع المؤسسات المالية: عقد شراكات مع البنوك والمؤسسات المالية لتقديم برامج تمويل مدعومة خصيصاً للأعمال المسجلة حديثاً في الغرف التجارية.

مع التقدير

قسم الدراسات والمعلومات