

دور التشريع في النهوض بالمشروعات المتوسطة والمتناهية الصغر وإنقاذها من عثرتها

دكتور / دينا فايز محمد الغباري

دكتوراه في القانون التجاري

المستخلص

تتمتع المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر بمقومات كبيرة في عملية التنمية الاقتصادية والصناعية، وتعد المصدر الرئيسي للإبداعات والأفكار الجديدة؛ وذلك نظرًا لأن المشروعات الكبيرة بدأت صغيرة. ويتباين تعريفها من دولة لأخرى وفقًا للمعيار المستخدم في تعريفها، فنجد اعتماد بعض الدول والمنظمات على استخدام حجم المبيعات في تحديد حجم المشروعات والتفرقة بينها، وهذا أمر نسبي، فالمشروعات التي تعد صغيرة أو متوسطة الحجم في دولة صناعية قد تعد مشروعات كبيرة الحجم في دول نامية، فالبعض يعتمد على معيار رأس المال، أو معيار عدد العمال، أو معيار الإنتاج، أو معيار حجم ونوعية الطاقة المستخدمة، وهناك معيار القيمة المضافة أو وفق الخصائص الوظيفية مثل نوع الإدارة أو التخصص أو أساليب الإنتاج أو اتجاهات السوق. كما أو معيار التكنولوجيا المستخدمة أو معيار حجم المبيعات، إضافة إلى المعيار القانوني كأساس لتصنيف المشروعات الصغيرة. وتواجه هذه المشروعات العديد من المعوقات التي تقف أمامها كحجر عثرة عند تحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية، وتختلف هذه المعوقات باختلاف طبيعة المشروع والنشاط الذي يُمارسه والدولة التي تعمل بها. وقامت الدول ومنها مصر فالأونة الأخيرة بدعم تلك المشروعات عن طريق انشاء العديد من الأجهزة والمؤسسات التي تدعمها وكذلك تم انشاء بعض الهيئات الخاصة التي تمول هذه المشروعات وتساعدنا. ونجد تحول مقصد المشرع المصري الرئيسي في منظومة الإفلاس من أنه أداة لتصنيف أصول المشروعات وتنظيم قواعد إفلاسها، وأصبح المقصد إقالتها من عثرتها ومساعدتها على تجاوز مرحلة الاضطراب المالي والإداري وتوقي شهر إفلاسها. وبناءً على ذلك أوجد المشرع آليات قانونية تتميز بقدر من المرونة وتهدف إلى إقالة المشروع من عثرته وتوقي شهر إفلاسها، ولمساعدته للاستمرار في السوق والمنافسة ليحقق الأهداف الاقتصادية المرجوة منه.

دور التشريع في النهوض بالمشروعات المتوسطة والمتناهية الصغر وإنقاذها من عثرتها

د. دينا فايز محمد الغباري

مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية

تمهيداً وتقسيم:

لقد حظيت المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر باهتمام كبير في عدد كبير من دول العالم؛ وذلك بسبب دورها الأساس في الإنتاج والتشغيل والابتكار والتقدم التكنولوجي، وتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية المنشودة لكافة الدول. ولكن من الملاحظ أن الوضع الحالي في الدول النامية - ومنها مصر - متزدد، ومعدلات النمو منخفضة، والبطالة في تزايد مستمر. وبالمقابل نجد نجاح الدول المتقدمة في تحقيق مستوى عالٍ من النمو الاقتصادي؛ من خلال تبني سياسات واضحة لتفعيل دور المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر، ودعمها؛ للعمل على القضاء على البطالة والحد من معدلات الفقر وقدرتها على الإسهام الفعال في النمو التجاري والاقتصادي، وتشجيع الابتكار والإبداع، واستغلال كافة الموارد المحلية، والاستغلال الأمثل للطاقات البشرية، وزيادة قدرتها التنافسية، واستمرارها في السوق.

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في مدى أهمية المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر وقدرتها على الإسهام الفعال في عملية التنمية وتحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية المرجوة منها.

موضوع الدراسة:

سنتناول في تلك الدراسة أهمية المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر، ونوضح أهم العوائق التي تواجهها، والتي تحد من قدرتها على تأدية دورها الفعال، ونقدم وسائل العلاج لتجاوز هذه الصعاب والعقبات. والدراسة من ناحية أخرى تعرض لدور الدولة والتشريع لمساندتها في التغلب على عثرتها.

منهجية البحث:

تستخدم هذه الدراسة المنهج الوصفي في خدمة أهدافه، وللإجابة عن أسئلته؛ استناداً إلى البيانات والمعطيات الخاصة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة في مصر، وتُحاول الدراسة استقراء الحلول التي يمكن لمؤسسات الدولة تقديمها؛ لتعزيز الدور الاقتصادي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

إشكالية الدراسة:

تكمن إشكالية الدراسة في الوصول إلى مدى كفاية القواعد القانونية والوسائل المتاحة في النهوض بالمشروعات المتوسطة والمتناهية الصغر وإنقاذها من عثرتها.

خطة الدراسة:

المطلب الأول: ماهية وأهمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر

ودور الدولة في النهوض بها.

المطلب الثاني: دور التشريع في إنقاذ ومساندة المشروعات المتوسطة

والصغيرة ومتناهية الصغر من عثرتها.

المطلب الأول

ماهية وأهمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر

ودور الدولة في النهوض بها

ازدادت أهمية المشروعات الصغيرة في أواخر السبعينيات والتي أصبحت تتراوح بين 90% إلى 98% من مجمل الأعمال، في معظم دول العالم من إجمالي المنشآت؛ لما لها من أهمية حيوية للنمو الاقتصادي¹. فالمشاريع المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر تلعب دورًا عظيمًا وفعالًا في الدول النامية في الحد من معدلات البطالة خاصة في المناطق الريفية، مقارنة بالشركات الكبرى والصناعية، وكذلك المناطق الحضرية التي تفشل أحيانًا في معالجة مشكلة البطالة². وقد أدركت معظم الدول - ومنها على سبيل المثال النرويج - أهمية هذه المشروعات واتخذت منها ركيزة لتحقيق أهدافها التنموية، حيث تشير بعض الإحصائيات إلى أن المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر توفر ما بين 50 - 60% من إجمالي فرص العمل. وتعمل المشاريع المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر على تشجيع صغار رجال الأعمال والمستثمرين على الاندماج في أعمال التنمية، كما أنها تلبي الحاجات الضرورية في الدول النامية، مما يجعلها قاعدة انطلاق لمشاريع أكثر تقدمًا، وتسهم في ارتفاع معدلات التنمية الإنتاجية، كما أنها تسهم بنحو 46% من الناتج المحلي العالمي، وتمثل 65% من إجمالي الناتج القومي في أوروبا مقابل 45% بالولايات المتحدة الأمريكية. أمًا في اليابان فإن 81% من الوظائف هي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. فضلًا عن أنها تعمل على تعبئة المدخرات الخاصة لتشغيلها في الاقتصاد القومي³. كما تعد المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر أساس النشاط الاقتصادي الذي يبدأ بمشروعات صغيرة قبل أن تُصبح مشروعات كبيرة، وتعدّ طوقًا للنجاة للخروج من الأزمات الاقتصادية، وهي المصدر الرئيس لتقديم احتياجات المواطنين من السلع والخدمات، وتعدّ رافدًا رئيسًا لتغذية الصناعات الكبيرة بمستلزمات الإنتاج، والتي

(1) Greenbank, P., (2000), " Training micro business owner-managers: a challenge to current approach" Journal of European Industrial Training, Vol.24, No. 7, pp. 403-411.

(2) Alam, Mohammed,(2006)," A comparative study of financing small and cottage industries by interest – free banks in Turkey, Cyprus, Sudan and Bangladesh", Humanomics, Vol. 24, No. 2, pp. 145-161

(3) فريد النجار، فريد، إدارة المشروعات والأعمال الصغيرة والمشروعات المشتركة الجديدة، دليل رجال الأعمال والمهن الحرة والاستثمارات الخاصة والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999، ص 9، 10.

تشكّل في بعض الصناعات أكثر من 75% من المكوّن الرئيس للمنتج¹. وتتمتّع المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر بمقوماتٍ كبيرةٍ في عملية التنمية الاقتصادية والصناعية من خلال إسهامها في معالجة القصور في تكوين هيكل الإنتاج الصناعي خاصة في الدول النامية، وهذا على اعتبار أنها تعتمد على مواردٍ إنتاجيةٍ محليةٍ بدلاً من الأجنبية. وتعدّ المصدر الرئيس للإبداعات والأفكار الجديدة؛ وذلك نظراً لأنّ المشروعات الكبيرة بدأت صغيرة. كما تعدّ تجربة العالم العربيّ في مجال المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر حديثةً نسبياً، فنجد أنها بدأت في أوائل التسعينيات في مصر من خلال الحكومة والقطاع الخاص من خلال تأسيس جمعية رجال الأعمال في محافظة الإسكندرية عن طريق طرح مجموعة من الحوافز لتشجيع البنوك على التوسع في تمويل الضواحي والمدن المحيطة بها. كما قام البنك المركزي في مصر بطرح مجموعة من الحوافز لتشجيع البنوك على التوسع في تمويل المشروعات في أوائل التسعينيات، وأتى ذلك وسط دعواتٍ متزايدةٍ بضرورة تمويلها. كما تمّ إنشاء شركة ضمان مخاطر الائتمان المصرفي للمشروعات الصغيرة في عام 1991 بمساهمةٍ من تسعة بنوكٍ مصريةٍ وذات ملكيةٍ مشتركةٍ وشركة تأمين، وفي بداية شهر سبتمبر 2006 اجتمع 17 ممثلاً من سبع دولٍ هي مصر، الأردن، لبنان، المغرب، فلسطين، تونس، واليمن لإطلاق الشبكة الأولى والمنفردة في العمل لخدمة مؤسسات التمويل الأصغر في البلدان العربية، وفي نهاية عام 2006 أصبح مُنتسبو هذه الشبكة 51 مؤسسة².

أولاً: مفهوم المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر:

إنّ مفهوم المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر يُثير جدلاً كبيراً بين المهتمين بأمرها؛ وذلك بسبب أنّ المشروع الذي يعدّ صغيراً في الولايات المتحدة الأمريكية قد لا يعدّ كذلك في دولة نامية، وأيضاً الذي يعدّ صناعةً صغيرةً في مجال صناعة الصُلب مثلاً لا يعدّ كذلك في صناعة الملابس والمنسوجات، فالأمر يحكمه عددٌ كبيرٌ من الاعتبارات والمعايير النسبية. فيتباين تعريف المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر من دولةٍ لأخرى وفقاً للمعيار المستخدم في تعريفها، فنجد اعتماد بعض الدول والمنظمات على استخدام حجم المبيعات في تحديد حجم المشروعات والتفرقة بينها، وهذا أمرٌ نسبيٌّ، فالمشروعات التي تعدّ صغيرةً أو متوسطة الحجم في دولة صناعية قد تعدّ مشروعاتٍ كبيرة الحجم في دول نامية، فالبعض يعتمد على معيار رأس المال، أو معيار عدد العمال، أو معيار الإنتاج، أو معيار حجم ونوعية الطاقة المستخدمة³، وهناك معيار القيمة المضافة أو وفق الخصائص الوظيفية مثل نوع الإدارة أو التخصص أو أساليب الإنتاج أو اتجاهات السوق. كما أنّ بعض الدراسات أضافت معيار التكنولوجيا

(1) د/ أشرف دواية، "إشكالية تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، مجلة البحوث الإدارية، مركز الاستشارات والبحوث

والتطوير، أكاديمية السادات للعلوم الإدارية، العدد الرابع، أكتوبر 2006.

(2) د. نائر قدومي، تمويل المشروعات الصغيرة في الأردن – المعوقات والتحديات، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة العلوم التطبيقية – عمان،

الأردن، ص 6: 7.

(3) حسان خضر، تنمية المشاريع الصغيرة، مجلة جسر التنمية، الكويت، المعهد العربي للتخطيط، 2002، ص 3

دور التشريع في النهوض بالمشروعات المتوسطة والمتناهية الصغر وإنقاذها من عثرتها

د. دينا فايز محمد الغباري

مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية

المُستخدمة ومعيار حجم المبيعات، إضافةً إلى المعيار القانوني كأساس لتصنيف المشروعات الصغيرة. فالبنك الدولي يعرف المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر باستخدام معيار عدد العمّال، والذي يعدّ معياراً مبدئياً، ويعدّ المشروع صغيراً متى كان يوظّف أقلّ من 50 عاملاً، وهناك العديد من دول العالم التي تستخدم هذا المعيار لتعريف المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر، ففي الولايات المتّحدة الأمريكيّة وإيطاليا وفرنسا يعدّ المشروع متوسّطاً أو صغيراً أو متناهي الصغر إذا كان يوظّف حتى 500 عامل، وفي السويد حتى 200 عامل، وفي هولندا وأستراليا حتى 99 عاملاً، في حين أنها في الدنمارك هي المنشآت التي توظّف 50 عاملاً¹.

وتعتمد الولايات المتّحدة واليابان وبلدان الاتّحاد الأوروبيّ على معيار رأس المال عند تعريف المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر، فيعدّ المشروع صغيراً عندما لا يتجاوز 20 مليون دولار، في حين أنّ كافة المشاريع الصغيرة في البلدان النامية يتراوح حجم رأس المال لكلٍ منها بين 20 ألف دولار ومائة ألف دولار، وقد يكون أقلّ من ذلك. فالولايات المتّحدة الأمريكيّة تُعرّف المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر بأنها المنشأة التي تملك وتدار بشكلٍ مستقلّ، ويكون حجم مبيعاتها السنويّ قليلاً نسبياً، كما يبلغ عدد العمّال 250 عاملاً كحدّ أقصى، وإجماليّ الأموال المُستثمرة لا يزيد عن 3 ملايين دولار.

كما فرّقت اللجنة الأوروبيّة "بين كلّ من المؤسسات متناهية الصغر والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فالمؤسسات متناهية الصغر تضمّ ما بين 1- 9 عمّال، بينما المؤسسات الصغيرة تضمّ ما بين 10 عمّال إلى 49 عاملاً. في حين تضمّ المؤسسات المتوسطة ما بين 50 - 250 عاملاً².

وعرّفت منظمة العمل الدوليّة: المؤسسات الصغيرة بأنها هي التي يعمل بها 50 عاملاً، ولا يزيد رأس المال الخاص بها عن 100 ألف دولار. وعرّفت منظمة الأمم المتّحدة للتنمية الصناعيّة (اليونيدو) المشروعات المتوسطة

والصغيرة والمتناهية الصغر بأنها المشروعات التي يُديرها مالكٌ واحدٌ يتكفّل بكامل المسؤوليّة، ويتراوح عدد عمّالها ما بين 10-50 عاملاً³. ويصنّف البنك الدوليّ المشروعات التي يعمل فيها بين 10 و 50 عاملاً بالمشروعات الصغيرة⁴. كما يعتبر البنك

(1) د/ ياسر محمود أحمد عبد الرحمن غلاب، مبادرة الشمول الماليّ ودورها في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة: دراسة حالة جمهورية مصر العربيّة، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسينة بن بو علي بالشلف - مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، 2021، ص196: 197. منشور في دار المنظومة، بنك المعرفة. <https://www.ekb.eg>

(2) د. سرحان سليمان: دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصاديّة، مايو 2016، متاح على الموقع الآتي:

<https://www.researchgate.net/publication/303216691>

(3) <https://www.ilo.org/beirut/lang--ar/index.htm>

(4) هنادي محمد إدريس، دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في علاج مشكلة البطالة، مجلة جامعة البعث، المجلد 38، العدد 1، 2016، ص158.

الدوليَّ المشروعات التي يعمل بها أقلُّ من 10 عمَّال مشروعات مُنتاهية الصَّغر، والتي يعملُ فيها ما بين 10: 50 عاملاً مشروعاتٍ صغيرةً، وتلك التي يعمل فيها ما بين 100: 500 عامل مشروعاتٍ مُتوسَّطة¹. أمَّا مُؤسَّسة التَّمويل الدوليَّة "IFC" فتُحدِّد المُؤسَّسات التي تستثمرُ حدًّا أقصى من الاستثمار مقداره 2.5 مليون دولار أمريكي بالمُؤسَّسات المُتوسَّطة والصَّغيرة. أمَّا بنك الاحتياط الفيدرالي الأمريكي "FED" فقد عرَّف المشروع الصَّغير بأنه كلُّ كيان مُستقل في الملكية والإدارة، ويمتلكُ نصيبًا محدودًا من السوق، ولا يزيد عددُ العاملين فيه عن 200 عامل، ورأس ماله لا يزيد عن 4 ملايين دولار، وأرباحه السنويَّة لا تزيد عن 450 ألف دولار، والقيمة المُضافة لا تزيد عن 4.5 مليون دولار². واعتمد الاتِّحاد الأوروبيُّ في تعريفه أيضًا على المعيار الكميَّ للمشروع الصَّغير متى كان حجمُ التداول السنوي لا يزيد عن 16 مليون إسترليني، وحجم رأس المال المُستثمر لا يزيد عن 8 ملايين جنيه إسترليني، وعدد العاملين والمُوظَّفين به لا يزيد عن 2502 مُوظَّف. وعرَّف قانون الشَّركات البريطاني لسنة 1985 المشروع الصَّغير أو المُتوسَّط بأنه المشروع الذي يفِي بشرطين أو أكثر من الشُّروط التالية: حجم التداول السنوي لا يزيد عن 8 ملايين جنيه إسترليني، حجم رأس المال المُستثمر لا يزيد عن 3.8 مليون جنيه إسترليني، عدد العمَّال والمُوظَّفين لا يزيد عن 250 مُوظَّف. ووضعت دول جنوب شرق آسيا بعض المُحددات للمشروع الصَّغير فيعدُّ المشروع صَغيرًا في إندونيسيا عندما يكون عدد العمَّال أقلَّ من 19 عاملاً، وفي ماليزيا أقلَّ من 25 عاملاً، وفي الفلبين أقلَّ من 99 عاملاً، وفي سنغافورة أقلَّ من 50 عاملاً، وفي تايلاند أقلَّ من 50 عاملاً³. ويُعرَّف قانون تنمية المُنشآت الصَّغيرة المصري رقم 141 لسنة 2004 المشروعات الصَّغيرة على أنها كلُّ شركة أو مُنشأة تُمارس نشاطًا إنتاجيًّا أو اقتصاديًّا، ولا يقلُّ رأسمالها المدفوع عن خمسين ألف جنيه ولا يتجاوز مليون جنيه ولا يزيد عددُ العاملين بها عن خمسين عاملاً. وفيما يتعلَّق بالمُنشآت مُنتاهية الصَّغر فقد عرَّفها القانونُ على أنها كلُّ شركة أو مُنشأة فرديَّة تُمارس نشاطًا إنتاجيًّا أو خدميًّا أو تجاريًّا ويقلُّ رأسمالها المدفوع عن خمسين ألف جنيه. ويُلاحظ من تلك التعريفات أنَّ المُشرِّع المصريَّ استخدم معياري العمالة ورأس المال في تعريف المشروعات الصَّغيرة⁴. وأصدر البنك المركزيُّ المصريُّ في 28 فبراير 2017 نشرة جديدة بتعديل تعريف المشروعات المُنتاهية الصَّغر والصَّغيرة والمُتوسَّطة⁵، ليكون هو كل شركة أو مُنشأة تُباشر نشاطًا صناعيًّا لا يقلُّ حجم أعمالها السنوي عن 50 مليون جنيه ولا يزيد عن 200 مليون. وبالنسبة للشركات أو المُنشآت

(1) د/ سماح عبد الغني، تفعيل دور المشروعات الصَّغيرة والمُتوسَّطة في خدمة أهداف التنمية الاقتصاديَّة المصريَّة، الإدارة المركزيَّة للبحوث الماليَّة والتنمية الإداريَّة، وزارة الماليَّة، مصر.

(2) عبد المطلب عبد الحميد، التَّمويل المحلي والتنمية المحليَّة، الدار الجامعيَّة، الإسكندريَّة، 2001، ص220.

(3) د/ ياسر محمود أحمد عبد الرحمن غلاب، مرجع سابق، ص197.

(4) سماح مصطفى عبد الغني، تفعيل دور المشروعات الصَّغيرة والمُتوسَّطة في خدمة أهداف التنمية الاقتصاديَّة المصريَّة، الإدارة المركزيَّة للبحوث الماليَّة والتنمية الإداريَّة، وزارة الماليَّة، مصر، ص7.

(5) موقع بريونر مصر، البنك المركزي المصري يعدل تعريف المشروعات الصَّغيرة، متاح على الرابط التالي:

دور التشريع في النهوض بالمشروعات المتوسطة والمتناهية الصغر وإنقاذها من عثرتها

د. دينا فايز محمد الغباري

مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية

الجديدة لا يقل رأس مالها المدفوع عن 5 ملايين جنيه ولا يتجاوز 15 مليوناً. كما نصَّ القرار على أنَّ المشروعات الصغيرة يُقصد بها كلُّ شركة أو نشاط منشأة لا يقلُّ حجم أعمالها السنوي عن مليون جنيه ولا يزيد عن 50 مليوناً، وبالنسبة للشركات حديثة التأسيس لا يقلُّ رأس مالها المدفوع عن 50 ألف جنيه ولا يقلُّ عن 5 ملايين. وفيما يتعلَّق بتعريف المشروعات متناهية الصغر فقد نصَّ القرار على أنَّ أيَّ شركة تُباشر نشاطاً صناعياً لا يتجاوز حجم أعمالها السنوي عن مليون جنيه، وبالنسبة للشركات حديثة النشأة لا يقلُّ رأس مالها المدفوع عن 50 ألف جنيه. والسَّماح للبنوك بتمويل المنشآت المتناهية الصغر والصغيرة بحدِّ أقصى حجم مبيعات 10 ملايين جنيه وبعدها أقصى امان من تاريخ المنح دون الحصول على قوائم مالية مُعتمدة.

ثانياً: دور المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر في تحقيق التنمية الاقتصادية¹:

للمشروعات الصغيرة والمتوسطة دورٌ مهمٌّ في التنمية الاقتصادية بوجه عامٍ وفي التنمية الصناعية بوجه خاصٍ، فهي تمثِّل العمود الفقري للقطاع الخاصِّ، وتُشكِّل ما يزيد على نسبة 90% من مجموع المشروعات في العالم، وتُساهم المشروعات العاملة منها في قطاع الصناعات التحويلية بنسبة ما بين 40: 80% من الاستخدام في هذا القطاع. وفي الدول الأقل نمواً، تزداد أهميَّة دور تلك المشروعات. وبدأت المؤسسات الحكومية الكبيرة تقسح المجال لتحلَّ محلها مشروعات خاصة أصغر حجماً وأكثر كفاءة. وتجدر الإشارة إلى أنَّ المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر تمثِّل نسبةً كبيرةً من المشروعات الصناعية في العديد من دول العالم في مراحل نموِّ مختلفة، فهي الأكثر توظيفاً للعمالة والأقلُّ تكلفةً في توفير فرص العمل، وتُساهم بفاعليَّة في التصدير وزيادة قدرات الابتكار. وتشير بعض الإحصائيات إلى أنَّ المشروعات الصغيرة والمتوسطة تمثِّل نحو 90% من إجماليِّ الشركات في معظم اقتصاديَّات العالم، وتوفِّر ما بين (40% - 80%) من إجماليِّ فرص العمل، وتوظِّف من (50% - 60%) من القوى العاملة في العالم. وتسهم هذه المشروعات بحوالي 46% من الناتج المحليِّ العالميِّ، وتسهم بنسبة كبيرة في الناتج المحليِّ للعديد من الدول، فعلى سبيل المثال: تسهم المشروعات الصغيرة والمتوسطة بنحو 85%، 51% من إجماليِّ الناتج المحليِّ في كلِّ من إنجلترا والولايات المتحدة الأمريكية على الترتيب. أمَّا في الدول العربية فقد تكتسب المشروعات الصغيرة والمتوسطة أهميَّتها من مجموعة اعتباراتٍ تتعلَّق بخصائصها الاقتصادية والاجتماعية، ونسب توافر عوامل الإنتاج، والتوزيع المكاني للسكان والنشاط. ففي اليمن مثلاً تسهم المشروعات الصغيرة والمتوسطة بـ 96% من الناتج المحليِّ الإجماليِّ سنة 2005، وحوالي 77% و 59% و 25% في كلِّ من الجزائر، وفلسطين، والمملكة العربية السعودية على الترتيب خلال العام نفسه. كما تمثِّل هذه المشروعات في الأردن نسبة 92,7% من إجماليِّ عدد المشروعات، وتُساهم بنسبة 28,7% من الناتج المحليِّ الإجماليِّ. وتمثِّل هذه المشروعات 86,1% من إجماليِّ عدد المشروعات الصناعية في دولة الإمارات العربية المتحدة، وما يقارب

(1) دور المشروعات الصغيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية في مصر، مجلة التجارة والتمويل، جامعة طنطا، كلية التجارة، دار المنظومة، بنك المعرفة.

76% من إجمالي المشروعات الصناعية العاملة في مملكة البحرين. وسواءً بالدول المتقدمة أو بالدول النامية ستظل المشروعات الصغيرة هي الأكثر عددًا بالمقارنة بعدد المشروعات المتوسطة والكبيرة، كما تعدُّ صاحبة الدور الأكبر في تلبية احتياجات السكان المحليّة من السلع والخدمات بأسعارٍ تتوافق مع قدراتهم الشرائيّة، والأكثر اعتمادًا على الخامات الموجودة في البيئة المحليّة والأكثر استخدامًا للتكنولوجيا المحليّة؛ ممّا يزيد من القيمة المضافة لديها، كما أنها توفرّ البديل المحليّ لكثير من السلع المستوردة. كما أنّ هذه المشروعات قادرةٌ على أن تُسهم - وبشكلٍ فعالٍ - في إعادة تقويم وهيكلّة الإنتاج في العديد من الدول النامية، والتي تعدُّ مصر منها. فهي تمثّل الأساس الذي تقوم عليه التّمنية الشّاملة، حيث تقوم بتشغيل العديد من الأيدي العاملة، وتُسهم في الحدّ من تفاقم ظاهرة البطالة ممّا يُحقّق التوازن الإقليمي للتّمنية الشاملة. لذا فإنّ المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر لها العديد من الآثار الاقتصادية، فهي تلعب دورًا رئيسًا في الاقتصاد الوطني والتّمنية المحليّة. وتجذب هذه المشروعات الاستثمارات الأجنبيّة، حيث أشاد تقريرٌ صادرٌ من منظمة الأونكتاد بالدور الرياديّ للمشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر من واقع دراسة ميدانيّة تمّت ما بعد الأزمة الماليّة الأسيويّة في سبع دولٍ أسيويّة إلى إمكانيّة أن ترفع هذه المؤسسات حصّة منطقة آسيا من الاستثمارات الأجنبيّة والدخول في مشروعاتٍ مُشتركةٍ مع شركاءٍ أجنبيّ، ممّا قد يُسهم في نقل وتوطين القدرة التصديريّة¹.

(1) UNCTAD. The Handbook on FDI by SMES: Lessons Learnt from Asia, 1998.

عن تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربيّة لعام 2005، المؤسسة العربيّة لضمان الاستثمار، الكويت، يونيو 2006، ص78.

المطلب الثاني

دور الدولة والتشريع في إنقاذ ومساندة المشروعات من عثرتها

أولاً: المعوقات والتحديات التي تواجه المشروعات الصغيرة:

المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر تواجه العديد من المعوقات التي تقف أمامها كحجر عثرة عند تحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية، وتختلف هذه المعوقات باختلاف طبيعة المشروع والنشاط الذي يمارسه والدولة التي تعمل بها، خاصة فيما يتعلق بالتمويل من الغير وعدم توفر قنوات التوزيع المناسبة لها¹. حيث من الصعوبة الاعتماد على التمويل الذاتي، كما أن ارتفاع كلفة التمويل مقارنة مع معدل العائد على المشروع والذي يؤدي في معظم الأحيان إلى خسارة أو توقف المشروع². وكثيراً من الدراسات تشير إلى أن الملاك للمشاريع الجديدة يعانون من عدم كفاية التمويل والمنتج السيئ والتسويق غير الفعال³، إضافة إلى تفضيل المستهلك المحلي للمنتجات الأجنبية المماثلة بدافع التقليد، وعدم توفر الحوافز الكافية للمنتجات المحلية لتدعيم قدرتها التنافسية مقارنة بالمنتج الأجنبي، واتباع سياسة الإغراق من قبل بعض المؤسسات الأجنبية تُضعف - وبشكل كبير - قدرة المنتج المحلي على المنافسة. ويجب ألا نغفل التضخم الذي يعد سبباً رئيسياً لارتفاع أسعار المواد الأولية وأجور العمال، وبالتالي ارتفاع التكاليف التشغيلية لهذا النوع من المشاريع، مما يؤدي إلى ارتفاع أسعار منتجاتها، وهذا يعني عدم قدرتها على مواجهة المنافسة الشديدة من المنشآت الكبيرة، فضلاً عن ارتفاع معدلات الضرائب على هذه المشاريع والذي يعد من المعوقات الرئيسية أمام تطور هذا القطاع⁴. وتُعاني هذه المشروعات من عدم قدرتها على توفير الضمانات الكافية التي تغطي قيمة القرض المطلوب والتي تعد أحد الأسس الرئيسية بالنسبة للبنوك للموافقة على منح القرض، مما خلق مشكلة رئيسية للمنشآت الصغيرة التي لا يتوافر لديها الأصول الثابتة

(1) Prasad, Sameer & Tata, Jasmine, (2009), " Micro-enterprise quality", International Journal of Quality & Reliability Management, Vol. 26, No. 3, pp. 234-246

(2) د/ محمد البتاجي، محمد، صيغ مقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة والمعالجة المحاسبية لصيغة المشاركة المنتهية بالتملك"، المؤتمر السنوي الثاني عشر للأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية تحت عنوان: دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية في ترويج وتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، 19-2005/5/31، الأردن.

(3) O`Dwyer, M. & Ryan, E., (2000), " Management development issues for owners / managers of micro enterprise", Journal of European Industrial Training, Vol. 24, No. 6, p.345-353.

(4) د/ عدلي قندح، السياسات النقدية والمالية وأثرها على الإقراض بالتجزئة وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة"، جمعية البنوك في الأردن، أيلول، 2009، عمان، الأردن.

الكافية خاصةً في بداية نشاطها، فبالنسبة لهذه المشاريع فإنَّ البنوك تعتمد على رأس مال المنشأة وليس على دخل المنشأة لاتخاذ القرار الائتمانيّ بمنح القرض أو رفضه¹. أمّا في الوطن العربيّ وخلال الخمسين سنةً الأخيرة اعتاد التخطيط الاقتصاديّ العربيّ الاعتماد على القطاع العامّ الذي يُموّل المشروعات الصّغيرة، كما اعتاد التفكير في المشروعات الصّغيرة سريعة الريح مثل العقارات والمبادلات التجاريّة دون التفكير فيما يوفّره المشروع من فرص عمل. كلُّ هذه الأمور تعدُّ من المُعوقات الرئيسيّة التي تُواجه المشروعات الصّغيرة². وسنعرض لهذه التحدّيات بشيءٍ من التفصيل على النحو التالي:

أ. تحدّيات فنيّة وإنتاجيّة³:

من المُعوقات المهمّة التي تُواجه المشروعات المتوسّطة والصّغيرة والمتناهية الصّغر أنه عندما يقدّم دعماً فنيّاً لإقامة مشروع صغير يعدُّ دعماً ضئيلاً للغاية، ولا يوجد دعمٌ فنيٌّ وتقنيٌّ متاح للقيام بتحسين كفاءة المشروعات الصّغيرة ممّا يعوق استمرار وتطوير أيّ مشروعٍ صغير لينمو ويتطوّر. يصعبُ على المشروعات الصّغيرة جذبُ العمالة الماهرة الصّوريّة والتكنولوجيا المتعلّقة بالإنتاج ومدخلاته والمساحات اللازمة لإقامة المشروع والأبعاد الفنيّة اللازمة له. وافتقار المشروع الصغير للخبرة اللازمة بأسس المعاملات المصرفيّة والتي تعدُّ إحدى سمات المشروعات الكبيرة، وكذلك عدم قدرة المشروع الصغير على الاستعانة بالخبرات المتخصّصة في هذا المجال؛ وذلك نتيجةً لعدم قدرته على تغطية تكاليفها. إضافة إلى افتقار المشروعات المتوسّطة والصّغيرة والمتناهية الصّغر للسجلات الماليّة الكاملة والسليمة والموثوق بها بسبب عدم وجود الخبرة الإداريّة والتنظيميّة للقائمين على هذه المشروعات. ونحو 95% من المنشآت متناهية الصّغر ليس لديها حساباتٌ بنكيّة، وتكون وسائل الإدخار غير الرسميّة هي المُتّبعة، ومن ثمّ فهي ليست من حجم الودائع المُتوفرة لدى البنوك ومُؤسّسات الإقراض الأخرى.

ب. تحدّيات ثقافيّة واجتماعيّة:

ما زال تصوّر الوظيفة يُسيطر على العديد من العقول من حيث الاحترام والتقدير لشاغليها بالإضافة لغياب الفئة المتوسّطة للمشروعات في مصر، فهناك إمّا المشروعات الكبيرة (توظّف أكثر من 500 موظّف) أو المشروعات متناهية الصّغر (أقلّ من 10 موظّفين)؛ وذلك نظراً للخوف من المخاطرة والمجازفة مع غياب الدعم من الدولة أو لعدم توافر القدرة الماليّة لبدء مشروع صغير.

(1) Gebru, G., (2009), " Financing preference of micro and small enterprise owners in Tigroy: does POH hold? ", Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 16, No. 2, pp. 322-334.

(2) د/ نائل قديمي، مرجع سابق، ص: 12: 13.

(3) د/ غادة إبراهيم نور الدين، تشجيع الاستثمار في مجال المشروعات الصّغيرة، بحث في المؤتمر السنويّ الثاني عشر: إدارة أزمة الاستثمار في ضوء التكتّلات الاقتصاديّة العالميّة، جامعة عين شمس، كلية التجارة، وحدة بحوث الأزمات، 2007.

دور التشريع في النهوض بالمشروعات المتوسطة والمتناهية الصغر وإنقاذها من عثرتها

د. دينا فايز محمد الغباري

مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية

ب. تحديات إجرائية:

ما زالت الإجراءات المطلوبة من المستثمرين الصغار الراغبين في إنشاء المشروعات الصغيرة طويلة ومعقدة، حتى إن العديد من القائمين بتلك المشروعات يفضل أن يعمل خارج القطاع المنظم، مما يحرمه من التواصل مع المشروعات الأخرى وخاصة الكبيرة منها، ومن ثمَّ يحدُّ من فرص نموها.

ت. تحديات تنظيمية وإدارية:

نجد من التحديات التنظيمية والإدارية ما يلي:

1. الميل الحجمي في المشروعات المصرية نحو المشروعات متناهية الصغر أقل من عشرة عمال.

2. هيمنة مستويات رأس المال المنخفضة (87%) من إجمالي الاستثمارات فالقطاع الصناعي تصل قيمتها الى ما دون المليونى جم، ومن ثم التكنولوجيا المنخفضة¹. ويمثل ضعف القدرة الإدارية والتنظيمية لدى القائمين على المشروعات الصغيرة أحد المعوقات الأساسية للمشروعات الصغيرة، ومن هذه المعوقات:

• عدم قدرة بعض أصحاب المشروعات الصغيرة على القيام بوظائف التخطيط والتنظيم والرقابة، مما يؤدي لتضارب القرارات وضياح موارد المشروع.

• عدم رغبة صاحب المشروع في تفويض جزء من سلطاته لمروؤسيه.

• عدم قدرة صاحب المشروع على مواجهة التحديات التي تواجه المشروع في مراحله المختلفة من تمويل وتطوير المنتج.

3. إضافة إلى عدم الرغبة في الاستعانة بخبرات إدارية وتنظيمية خارجية.

4. وأيضاً نقص الترابط مع المشروعات الكبرى، فالمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر تعاني

من انعدام روابط قوية وفعالة مع الشركات الكبيرة في ظل عدم وجود استراتيجية محددة للاستفادة المتبادلة بين الشركات باختلاف حجمها. هذا فضلاً عن شكوى المشروعات الصغيرة عادةً من المنافسة غير العادلة مع المشروعات الكبرى، حيث ينظر للأخيرة بأنها أكثر حظاً في المعاملة التفضيلية في السوق.

ث. تحديات تسويقية:

تواجه المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر صعوبةً في التسويق الداخلي كصغر حجم السوق، أو انعدام

(1) وزارة المالية، تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في مصر، إطار سياسي عام وخطة عمل، أغسطس 2004، ص48.

الإمكانية على التسويق بالشكل المناسب. أمّا بالنسبة إلى التسويق الخارجي؛ أي التصدير إلى الخارج، فإنه - بلا شك - مهمة ليست سهلة على الإطلاق، وتتطلب الكثير من الإمكانيات والمهارات، وكذلك المعلومات حول أذواق المستهلكين في الخارج ومستويات الأسعار ومستوى الجودة والنوعية المطلوبة للتصدير، هذا إلى جانب تدني المستوى التكنولوجي للعديد من المنتجات لدى المشروعات الصغيرة، يُضاف إلى ذلك عدم القدرة على منافسة المنتجات المستوردة ومنتجات المشروعات الوطنية الكبيرة¹.

ج. تحديات تمويلية:

كما سبق وذكرنا فإن من أخطر الصعوبات والتحديات التي تواجه المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر في مصر هي مشكلة التمويل، حيث تعدّ البنوك تمويل تلك المشروعات الصغيرة مرتفعة المخاطرة ومنخفضة الجدارة الائتمانية خاصة في ظلّ عدم قدرتهم على تقديم ضمانات كافية تغطّي قيمة القرض وعدم امتلاك معظمهم لسجلات ضريبية وأوراق رسمية مسجلة لمشروعاتهم. والجدير بالذكر أنّ من بين كل الشركات الصغيرة والمتوسطة المسجلة قانوناً في مصر، هناك 22% فقط منهم يحصلون على تمويل من البنوك، مع الأخذ في الاعتبار أنّ 20% من المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر غير مسجلة من الأساس، ووفقاً للبنك المركزي المصري فإنّ 66% من المنشآت الصغيرة والمتوسطة لديها مشاكل في التعامل مع المصارف تتمثل في ارتفاع الفوائد والعمولات والمصاريف الإدارية، و61% تتمثل في كثرة الضمانات المطلوبة، و53% في طول الإجراءات وصعوبتها، و37% في كثرة المستندات المطلوبة. ويشكو أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة من صعوبة إعداد المستندات والضمانات اللازمة واستخراج التراخيص. وترصد البنوك نسبة قليلة جداً من أموال الائتمان للمشروعات الصغيرة تصل إلى 4% فقط. وتمّ تعديل تلك النسبة في بداية عام 2016 بمبادرة من البنك المركزي برفع هذه النسبة إلى 20% تُطبّق حتى عام 2022.

وعليه فيمكن القول: إنّ النقاط التالية هي التي يمكن أن تؤدي لظهور المعوق التمولي²:

- تعدّد النظم القانونية والمؤسسية للإقراض التجاري.
- عدم وجود الوعي الكافي لدى المنشآت متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة بما هو متاح من تمويل من المؤسسات التمويلية، وخاصةً خارج المناطق الحضرية، ممّا يحصر تلك المشروعات في التمويل الذاتي أو الفردي فقط، ممّا قد يعوق نموّها وتطويرها وتطور إنتاجها بالتبعية.
- عدم وجود تكافؤ الفرص بخصوص بعض الإعفاءات الضريبية، حيث يوجد بعض الإعفاءات الممنوحة.

(1) د/ فرج عبد العزيز عزت، تشجيع الاستثمار في مجال المشروعات الصغيرة، المؤتمر السنوي الثاني عشر: إدارة أزمة الاستثمار في ضوء التكنلوجيات

الاقتصادية العالمية، جامعة عين شمس - كلية التجارة - وحدة بحوث الأزمات، 2007، 342: 343.

(2) د/ سمير عبد الحميد عريقات، المشروعات الصغيرة في إطار التنمية الشاملة، مذكرة رقم 1622، سلسلة مذكرات خارجية، معهد التخطيط القومي،

يوليو 2004، ص 56، 57.

دور التشريع في النهوض بالمشروعات المتوسطة والمتناهية الصغر وإنقاذها من عثرتها

د. دينا فايز محمد الغباري

مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية

- ليس هناك تمثيلٌ مؤسسيٌ جديد للمشروعات الصغيرة لدى صانعي القرار، ومن ثمّ ليس لديهم القدرة على توصيل آرائهم أو فرض الضغوط الكافي من أجل إنشاء شبكات الدعم لمواجهة مشكلات ومُعوقات الائتمان.
 - عدم ملاءمة القروض التي تتطلبها المشروعات الصغيرة مع العمليات البنكيّة، حيث إنّ هذه المشروعات غالبًا ما تحتاج لقروضٍ طويلة الأجل لأغراض الإنشاء، بينما تفضّل البنوك منحَ القروض قصيرة الأجل.
- ثانيًا: الجهود المصرية لتعزيز دور المشروعات الصغيرة:

أ. الصندوق الاجتماعي للتنمية:

تأسس الصندوق الاجتماعي للتنمية بالقرار رقم 40 لسنة 1991 لرفع المعاناة عن كاهل محدودي الدخل، ويعمل الصندوق وفق أساليب ونظم ومرونة المنظمات الدولية والإقليمية ليكون في نفس مستوى التعامل الفني والإداري مع الدول المانحة والمنظمات الدولية والعالمية والأجهزة والمنظمات الإقليمية. ويعتمد الصندوق على التنظيم العضوي وفرق العمل ومكاتب التمثيل الإقليمية المنتشرة في المحافظات، وعلى شبكة واسعة من العلاقات التعاقدية والعامّة تستهدف الاستفادة من المؤسسات التنظيمية غير الحكومية والأهلية والحكومية والجامعية والبحثية والمصرفية والبنوك والجهات القادرة على مشاركة الصندوق في تحقيق أهدافه، كجهات مُنفذة أو وسيطة لمشروعاته في جميع المحافظات. ويعمل الصندوق على إيجاد آليات جديدة للإقراض التتموي، كما يهتمّ الصندوق بالتسويق والتدريب للدخول في الأسواق العربية، كما يعمل الصندوق على توضيح كيفية العمل للشباب بتقديم دراسات جدوى جاهزة. وتمّ توقيع بروتوكول تعاون بين هيئة البريد وبين الصندوق الاجتماعي للتنمية عام 2004، يقوم خلاله 3600 مكتب بريد في أنحاء الجمهورية بتسهيل حصول الشباب على قروض من الصندوق.

ويهدف البروتوكول إلى زيادة عدد المستفيدين من قروض الصندوق الاجتماعي ومساعدتهم على إقامة مشروعات صغيرة تدرّ عليهم دخلاً وتسهم في توفير مزيد من فرص العمل خاصة لأبناء المحافظات. وتنظّم وزارة الإعلام بالتعاون مع الصندوق الاجتماعي للتنمية كلّ عام أسواق الشباب والرياضة بهدف عرض منتجات الشباب من خلال فرص عملٍ مستقلة عن العمل الحكومي. ويشترك فيها الشباب من مختلف الوزارات والهيئات، وتتيح هذه الأسواق عرض إنتاج الشباب المتميز واختراعاتهم وفتح أسواق خارجية للتصدير. كما يدعم الصندوق الاجتماعي للمنظمات غير الحكومية مثل الجمعيات الأهلية؛ عن طريق تقديم مقترحات لمشروعات تنموية تهدف إلى خدمة المجتمع داخل النطاق الجغرافي لعملها، ويقوم الصندوق بدراسة وتقييم هذه المقترحات، وفي حالة الموافقة يقوم الصندوق بإعداد وتوقيع العقود مع الجمعيات. ويقوم الصندوق بتقييم تلك الجمعيات بناءً على أربعة أسس أساسية، هي:

1. التحليل المالي لميزانية ثلاث سنواتٍ سابقة.

2. تقييم وتصنيف الجمعيات طبقاً للنظام العالمي GIRAFE، الذي يتمّ بموجبه تحديد السقف

الائتماني للجمعية في مشروعات الإقراض المُنتاهي في الصَّغر.

3. قدرة الجمعية على الوصول إلى الفئات المُستهدفة وتحفيز المشاركة الشعبية في قضايا تنمية المُجتمع.

4. الخبرات السابقة للجمعية في تقديم خدمات تنمية المُجتمع.

ب. مشروع تنمية سياسات المنشآت الصغيرة والمتوسطة – وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية¹:

تعمل وزارة المالية بالاشتراك مع مشروع تنمية سياسات المنشآت الصغيرة والمتوسطة من أجل خلق تأثير مُزدوج على كلٍ عملية صياغة السياسات على المدى القريب وبناء القدرات على المدى البعيد، آخذين بعين الاعتبار التحديات الخطيرة التي تُواجه المنشآت الصغيرة والمتوسطة والمنتاهية الصَّغر، كما تعمل على تطوير كفاءة الرُّبط بين الجهات المعنية الحكومية وغير الحكومية، ويُساعد الشَّركات على تحقيق النموّ وزيادة مساهمتها في الناتج المحليّ الإجماليّ.

ت. إنشاء جهاز تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة²:

أصدرت الدولة قراراتٍ بإنشاء جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصَّغيرة ومنتاهية الصَّغر في 2017/4/24، ليكون تابعاً لوزارة الصناعة والتجارة الخارجية، وهو أحد مجموعات الصندوق الاجتماعيّ للتنمية، وهو الجهة المعنية بتنمية تلك المشروعات، ويأتي ذلك في إطار اهتمام الحكومة بوضع برنامجٍ وطنيٍّ لتنمية وتطوير المشروعات المتوسطة والصَّغيرة ومنتاهية الصَّغر وتشجيعها. ويقوم الجهازُ بوضع السياسات والخطط الاستراتيجيةّ المتعلقة بتنمية تلك المشروعات وريادة الأعمال والتطوير، ووضع الصُّوابط اللازمة للتنسيق بين الجهات والمبادرات العاملة في هذا المجال، هذا بالإضافة إلى وُضع البرامج اللازمة للنهوض بهذا القطاع من المشروعات والقواعد والشروط المتعلقة بالاشتراك فيها، ومن ذلك برامج تنمية قدرات ومهارات الموارد البشرية العاملة، وبرامج ربط وتكامل تلك المشروعات، فضلاً عن برامج تنمية المهارات في مجال التَّسويق داخل البلاد وخارجها. وكذا تيسير سبل التفاوض الجماعيّ لتوفير الموادّ الأولية من مصادرٍ جيدةٍ بأنسب الأسعار لتلك المشروعات، هذا بالإضافة إلى المساهمة في إجراء الدِّراسات السوقية ودراسات الجدوى وإتاحتها لها، إلى جانب تقديم وتيسير حصولها على التَّمول اللازم لبدء النَّشاط وزيادة رأس مالها، فضلاً عن العمل على تيسير إنهاء الإجراءات والتَّصاريح اللازمة لبدء النَّشاط، وإنشاء قاعدة بياناتٍ خاصةٍ بهذه المشروعات. وقد قام الجهاز بضخَّ 16,7 مليار جنيه لتمويل هذا القطاع مع بداية عام 2014، حتى نهاية شهر يناير 2018، وهو ما يُوازي حوالي 50 % من إجماليّ التَّمول الذي قدَّمه الجهازُ طوال فترة عمله منذ 1992 والبالغ قدره 34 مليار جنيه. كما قدَّم الجهاز قروضاً لتمويل المشروعات الصغيرة بقيمة 2,5 مليار جنيه في عام 2018 لعدد 14 ألف و 261 مشروعاً وفُرت 57 ألفاً و 529

(1) وزارة الاقتصاد والتجارة الخارجية – لجنة تنمية السياسات

http://www.sme.gov.eg/arabic/policy_dev_ara.htm

(2) الهيئة العامة للاستعلامات: رئاسة الوزراء، إنشاء جهاز تنمية المشروعات المتوسطة والصَّغيرة ومنتاهية الصَّغر،

<http://sis.gov.eg/?lang=a>

دور التشريع في النهوض بالمشروعات المتوسطة والمتناهية الصغر وإنقاذها من عثرتها

د. دينا فايز محمد الغباري

مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية

فرصة عمل. كما قدّم الجهاز قروضاً لتمويل المشروعات متناهية الصغر بقيمة 2 مليار جنيه لعدد 210 ألف و433 مشروعاً وفُرت حوالي 247 ألف و537 فرصة عمل، لتصل إجمالي المنح التي قدّمها الجهاز 321 مليون جنيه لتنفيذ مشروعات البنية الأساسية والتنمية المجتمعية والتدريب وفي عام 2019 وفُرت 32 ألفاً و614 فرصة عمل. وقد قام الجهازُ بضخ تمويل قدره 2,8 مليار جنيه لتضمّن قروضاً لتمويل المشروعات الصغيرة والمتناهية الصغر بإجمالي تمويل 2,767 مليار جنيه، وموّلت نحو 110,8 ألف مشروع صغير ومتناهية الصغر، ووفُرت نحو 147,6 ألف فرصة عمل. وبالنسبة إلى التوزيع الجغرافي للتمويل الذي قدّمه الجهاز تضمن 45% لمحافظة الوجه القبلي و36% لمحافظة الوجه البحري و12% للمناطق الحضرية و7% للمناطق الحدودية مُشيراً إلى أنّ التوزيع القطاعي تضمّن نسبة 62% للقطاع التجاري و18% للإنتاج الحيواني و11% لقطاع الخدمات و8% للقطاع الصناعي و1% للمهن الحرة، كما بلغت نسبة التمويل المُقدّم للإناث 51% وللذكور 49%. كما قدّم الجهاز خدمات غير مائية للمشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر تضمّنت توفير برامج تدريبية لعدد 3 آلاف و405 مُتدرب وتنفيذ 147 معرضاً شارك فيها 2685 عارضاً بإجمالي مبيعات وعقود بلغت 32,4 مليون جنيه، كما تمّ تسجيل عدد 2035 مُستفيد بسجل المُوردين، مُشيراً إلى أنّ الجهاز قام أيضاً بترشيح عدد 84 مشروعاً للحصول على فرص تصديرية من خلال نقطة التجارة الدولية، كما أسهم الجهاز في إبرام صفقات تكامل بين المشروعات بلغ عددها 154 صفقة بقيمة 16,5 مليون جنيه.

ث. مشاركة الوزارات والهيئات المصرية لجهاز تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة:

تقوم عددٌ من الوزارات بوضع سياساتٍ لدعم قطاع المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر في مصر، منها: وزارة الاستثمار، هيئة التنمية الصناعية، هيئة الرقابة المالية، البنك المركزي المصري عن طريق التعاون فيما بينهم، ومن صور هذا التعاون إطلاق منصة المشروعات الصغيرة، فقد بدأ جهاز تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر بالتعاون مع شركة تشغيل المنشآت المالية E-Finance، أعمال تطوير منصة المشروعات الصغيرة، والمنصة هي موقع إلكتروني تفاعلي أقامه جهاز تنمية المشروعات، على شبكة الإنترنت لينيح كافة المعلومات والخدمات والمبادرات المُقدّمة من الجهات والمؤسسات الحكومية والجمعيات الأهلية والقطاع الخاص إلى أصحاب المشروعات الصغيرة ورؤاد الأعمال والشركات الناشئة.

وتهدف المنصة إلى الآتي¹:

- تقديم كافة البيانات والمعلومات اللازمة لبدء المشروعات أو تطويرها بشكل مُبسّط. وتحتوي منصة المشروعات الصغيرة على كافة الخدمات التمويلية والتدريبية والفنية والتسويقية التي تقدّمها مختلف الجهات المهتمة بقطاع المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر.

(1) منصة المشروعات الصغيرة، مُتاح على الموقع التالي:

- يمكن الاستفادة من تلك الخدمات الإلكترونية من خلال المنصة، مما يسهم في دعم وتنمية هذا القطاع الحيوي عبر شبكة المعلومات الدولية والخدمات التي تقدمها منصة المشروعات الصغيرة.
- تتضمن منصة المشروعات الصغيرة، احتياجات رواد الأعمال من معلومات عن مقدمي الخدمات، والإرشاد والتوجيه في مجال ريادة الأعمال.
- تقدم المنصة خدمات إعداد خطط العمل ودراسات الجدوى وأدوات التمويل المناسبة لها.
- تُتيح منصة المشروعات الصغيرة، موادَّ تعليميةً حول "كيف تبدأ وتُخطِّط وتُتمِّي مشروعك"، والبرامج والمشروعات القومية والمبادرات ذات الصلة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة ومُتناهية الصغر.
- تتضمن أعمال تطوير المنصة إضافة خدماتٍ جديدة؛ لدعم أصحاب المشروعات المتوسطة والصغيرة ومُتناهية الصغر ومُساعدتهم لتنمية مشروعاتهم، وذلك من خلال مجموعةٍ من الصفحات الفرعية الخاصة بالكيانات المصرفية وغير المصرفية، ومن خلال سوق إلكتروني يُساعد المُوردين والوكالات على تقديم خدمات التبادل التجاري، وتعرض المنصة الفرص الاستثمارية الجديدة للقطاعين العام والخاص والتي يمكن أن يستفيد منها أصحاب المشروعات المتوسطة والصغيرة ومُتناهية الصغر.

ثالثاً: دور التشريع في إنقاذ ومُساندة المشروعات من عثرتها:

شهدت فلسفة المُشرع المصري واتجاهاته تطوراً يعدُّ علامةً فارقةً، فبصدور قانون تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الوافي رقم 11 لسنة 2018¹ تحوّل مقصد المُشرع الرئيس من منظومة الإفلاس من أنه أداة لتصفية أصول المشروعات وتوزيع الناتج على الدائنين وتنظيم قواعد إفلاسها، وإنما أصبح المقصد إقالة المشروع من عثرته ومُساعدته على تجاوز مرحلة الاضطراب المالي والإداري وتوقي شهر إفلاس المشروعات والأفراد والشركات ما أمكن ذلك على نحوٍ يُحقّق أقصى قيمةٍ مُتاحةٍ لسائر الأطراف المعنية من الدائنين والمدنيين والعمالة والاقتصاد الوطني. وبناءً على ذلك أوجد المُشرع آليات قانونيةً تتميزُ بقدر من المرونة وتهدفُ إلى إقالة المشروع من عثرته وتوقي شهر إفلاسه، ولمُساعدته للاستمرار في السوق والمنافسة ليُحقّق الأهداف الاقتصادية المرجوة منه. وسنعرض بإيجاز للآليات التي نظّمها المُشرع على النحو التالي:

(1) المنشور في الجريدة الرسمية العدد 7 مكرر/ د في فبراير لسنة 2018

1. إعادة الهيكلة:

إعادة الهيكلة هي إحدى أهم الآليات التي تهدف إلى وقاية المُشروعات التجارية المُتعثِّرة من الإفلاس، وذلك من خلال خطة إعادة هيكلة يضعها المسؤولون عن المشروع التجاري المُتعثِّر بالتعاون مع أمين إعادة الهيكلة المُعيَّن من المحكمة المُختصة لوضع خطة إعادة هيكلة المشروع التجاري المُتعثِّر والإشراف على تنفيذها. فوجد أنَّ المُشرِّع الأمريكي أقرَّ هذه القاعدة في قانون الإفلاس سنة 1978 والذي أقرَّ إمكانية تكليف إدارة المشروع التجاري المُتعثِّر بالقيام بالأعمال التي تُساعد على إنقاذها من الإفلاس تحت إشراف أمين إعادة الهيكلة¹. ونظَّم المُشرِّع الأمريكي آلية إعادة الهيكلة كوسيلة من وسائل إنقاذ المشروعات التجارية المُتعثِّرة، حيث أتاح الفصل الحادي عشر للمشاريع التجارية المُتعثِّرة طلب إعادة تنظيم نفسها وفق خطة محكمة يتمُّ الاتفاق عليها بين الأطراف الدائنين وإدارة المشروع التجاري المُتعثِّر وتصديق المحكمة المُختصة بنظر شهر الإفلاس عليها، ونصَّت المادة (1104) من قانون الإفلاس الأمريكي سنة 1978 على أنه يجبُ على إدارة المشروع التجاري المُتعثِّر إعداد خطة الإنقاذ خلال مدة 120 يوماً من تاريخ تقديم الطلب إلى المحكمة المُختصة لإعادة هيكلة المشروع. ويكون لكلِّ ذي مصلحة أن يُعدَّ خطة لإعادة الهيكلة في القانون الأمريكي، وذلك على النحو التالي:

1. يجوز للمدين أثناء أو خلال دعوى شهر الإفلاس أن يتقدَّم بخطة على عريضة.
 2. يمكن للأمين المُعيَّن من المحكمة المُختصة لإدارة المشروع التجاري المُتعثِّر إعداد خطة لإعادة الهيكلة.
 3. إذا لم تقم إدارة المشروع التجاري المُتعثِّر خلال (120) يوماً بتقديم خطة إعادة هيكلة المشروع، فيحقُّ لكلِّ ذي مصلحة أن يتقدَّم بها.
 4. إذا قُدمت إدارة المشروع التجاري المُتعثِّر خطة إعادة الهيكلة ورفضت المحكمة التصديق عليها ففي هذه الحالة يجوزُ لكلِّ ذي مصلحة أن يقوم بإعداد خطة لإعادة الهيكلة.
- ونصَّت م (1123) من قانون الإفلاس الأمريكي على عدة بنودٍ أساسيةٍ يجبُ أن تتوافر في خطة إعادة الهيكلة حتى تُحقَّق الهدف منها في وقاية المشروع التجاري المُتعثِّر من الإفلاس، وهي:

1. تحديد مراتب الديون والفوائد وتفصيلها وكيفية التعامل معها دون التأثير على الخطة.
2. تحديد الفوائد المُستحقة ومطالبات كلِّ الفئات المُستحقة وتحديد المُستبعد منها وأسباب الاستبعاد.
3. إمكانية النصِّ في النظام الأساسي للمشروع التجاري على حظر إصدار أسهم أو أنصبة في

(1) د/أحمد مصطفى الدبوسي السيد، آليات وقاية المشروعات التجارية المُتعثِّرة من الإفلاس وفقاً للقانونين المصري والإماراتي: دراسة تحليلية

مُقارنة، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، جامعة المنصورة، كلية الحقوق، 2020، ص442: 445.

المشروع تقتضيه لحق التصويت.

4. السماح للمحكمة باختيار الموظفين المختصين بحراسة وإدارة المشروع التجاري المتعثر.

5. النص في خطة إعادة الهيكلة على أحكام تتفق مع مصالح الدائنين.

ويجب أن تكون إعادة الهيكلة خطة مُجدية، وتكون المحكمة المختصة بشهر الإفلاس هي المسؤولة عن تقدير مدى جدية الخطة¹، فإذا رأت المحكمة المختصة أن خطة إعادة الهيكلة تتميز بالجدية فلها الحق في اتخاذ القرار الذي تراه مناسباً بشأنها وبشأن المشروع التجاري المتعثر، فلها أن تقرّر استمرار نشاط المشروع، كما يجوز للمحكمة تعديل الخطة أو رفضها أو الموافقة عليها². وذهب جانب من الفقه³ إلى القول بأن نص م 1123 من قانون الإفلاس الأمريكي قد أتاح وضع كل الطرق المناسبة لتنفيذ آليات إعادة الهيكلة قبل التنازل عن كل أو جزء من أصول الشركة أو بيع أصول المشروع أو جزء منها خالية من الضمانات أو محملة بها وتوزيع عائدات بيع هذه الأجزاء على الدائنين. ويجب عند تقديم خطة إعادة الهيكلة للمحكمة المختصة أن تحتوي على مستندات بها معلومات كافية حول المشروع التجاري المتعثر وتاريخه وعن دفاثره وسجلاته التجارية، وأن تشمل النتائج المادية المحتملة للخطة على المشروع التجاري. ونصت المادة (502) من قانون الإفلاس الأمريكي عام 1978 على أنه يجوز تعديل خطة الإنقاذ في المنصوص عليه في المواد (1122، 1123)، ومن ثم إذا تم تعديل خطة التعديل خطة الإنقاذ ووافقت المحكمة المختصة، فإن الخطة المعدلة تكون هي الخطة المعتمدة، لذا ذهب جانب من الفقه⁴ إلى أنه بمجرد الكشف عن الخطة المعدلة تصبح هي الخطة الوحيدة، وذلك بعد أن تأمر المحكمة بعد الإعلان والاستماع بالمصادقة على التعديل. ويجوز الاعتراض على خطة إعادة الإنقاذ، وذلك وفقاً لما نصت عليه المادة (1128) من قانون الإفلاس الأمريكي 1978. على أنه يجوز لكل طرف ذي مصلحة الحق في الاعتراض على الموافقة على خطة الإنقاذ.

وقد سارت في ذات النهج السابق المفوضية الأوروبية، حيث أصدرت توصية في 12 مارس 2014 رقم 2014/135 بشأن نهج جديد للتعامل مع إفلاس وإعسار الشركات والمشروعات نُبّهت فيه على الدول الأعضاء على ضرورة وضع إطارٍ يُسهّل إعادة الهيكلة الفعالة للمشروعات القابلة للاستمرار والتي تمرُّ بصعوباتٍ ماليةٍ وتُتيح لمالكي المشروعات فرصة ثانية؛ وذلك للعمل

(1) Lyndon Norley, Joseph Swanson, Peter Marshall, A Practitioner's Guide to Corporate Restructuring Paperback, Sweet & Maxwell, 2008,p 121.

(2) Michel Jeantin, Paul Le Cannum, Droit commercial, entreprises en difficulté, Dalloz, 2006, p 600.

(3) د/ حسين فتحي عثمان، دور المصفي في إنحاض وتصفية المشروعات، دار النهضة العربية، 2005، ص 85.

(4) Harvey R. Millerand & SHAI Y. WAISMAN, Is Chapter 11 Bankrupt.

Article 7, vol 47. Issue 1 The Future of Chapter 11 A Symposium, Boston College Law Review, Cosponsored by The American College of Bankruptcy, 2005, p35.

<https://lawdigitalcommons.bc.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2322&context=bclr>

دور التشريع في النهوض بالمشروعات المتوسطة والمتناهية الصغر وإنقاذها من عثرتها

د. دينا فايز محمد الغباري

مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية

على تعزيز المشروعات والاستثمار والتوظيف وتقليص العقبات التي تعترض أداء السوق الداخلة لوظائفها بسلاسة¹، وكذلك التوجيه الأوربي رقم 2019/1023 الصادر في 20 يونيو 2019 بشأن إعادة الهيكلة الوقائية والذي ينص على ضرورة أن تتمكّن القوانين الوطنية من إعادة الهيكلة الوقائية وبشكل فعال، وفي مرحلة مبكرة لتوقّي الإفلاس، ويجب أن تدعم الحفاظ على العمالة، والخبرات وتعظيم القيمة الإجمالية للدائنين مقارنةً بما سيحصلون عليه حالة الإفلاس والتصفية². وقد تطوّرت قوانين الإعسار في الاتحاد الأوربي بشكل كبير منذ بداية التسعينيات، وتمثّلت أهم ملامح التغيير في ازدياد أهميّة إعادة الهيكلة مقارنةً بالإفلاس والتصفية وتغيير نمط إعادة الهيكلة، حيث سيطرت في البداية إجراءات إعادة الهيكلة تحت إشراف المحاكم، ثم ظهرت إجراءات إعادة الهيكلة خارج المحاكم، وأخيراً الإجراءات المختلطة، وتهدف السياسة التشريعية إلى دعم سريان قرارات الأغلبية والسّماح بمواصلة الإدارة وبدء الإجراءات في وقت مبكر قبل حدوث التوقّف الفعلي عن الدفع. فتعرّف م 1 من القانون إعادة الهيكلة بأنها الإجراءات التي تُساعد التاجر على الخروج من مرحلة الاضطراب المالي والإداري، وإعادة الهيكلة تُشرف عليها المحكمة المختصة، وذلك وفقاً لخطة معدّة من قِبَل لجنة إعادة الهيكلة والتي يعتمدها قاضي الإفلاس. وتُعرّف المفوضية الأوربية إعادة الهيكلة في التوجيه الصادر في 12 مارس 2014 بشأن التعامل مع إعسار وإفلاس الشركات بأنها: الشّروط أو مسؤوليات المدينين أو كل ذلك بهدف استمرار نشاط المدين كلياً أو جزئياً، ومقتضى ذلك أن إعادة الهيكلة لن تشمل سوى المشروعات التي يتوافر لها قدرٌ من مقومات البقاء، ويكون هناك ثمة أمل في إصلاحها وهيكلتها وتقويمها. فإذا اتضح أنّ المشروع لم يعد قادراً على الاستمرار لفقدانه المقومات الأساسية للبقاء، وبالتالي عدم وجود احتمال لنجاح إعادة الهيكلة يتعيّن الاتّجاه إلى إجراء آخر للحفاظ على أكبر قدرٍ ممكنٍ من مصالح الدائنين.

وعرّف المشرّع المصري إعادة الهيكلة في م (1) من قانون تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الواقي والإفلاس رقم 11 لسنة 2018 بأنها الإجراءات التي تُساعد التاجر على خروجه من مرحلة الاضطراب المالي والإداري، ونصّت م 18 من القانون ذاته على أنّ إعادة الهيكلة تهدف إلى وضع خطة لإعادة تنظيم أعمال التاجر المالية والإدارية وسداد ديونه، مع بيان مصادر التّمويل المقترحة، ويكون ذلك بعدّة طرق، منها: إعادة تقييم الأصول، وإعادة هيكلة الديون، ومنها ديون الدولة وزيادة رأس المال، وزيادة التدفّقات النقدية الداخلية وخفض التدفّقات النقدية الخارجية، وإعادة الهيكلة الإدارية³. وقد سمح المشرّع المصري لكلّ تاجر أو مشروع تجاريّ أن يتقدّم بطلبٍ لإعادة الهيكلة، واشترط لذلك ألا يقلّ رأس مال المشروع التجاريّ عن مليون جنيه، وأن يكون زوال

(1) EU commission recommendation of 12 March 2014 on a new approach to business failure and insolvency (2014/135/EU). www.eur-lex.europa.eu.

(2) Directive (EU) 2019/1023 of the EUROPEAN parliament and of the Council of 20 June 2019 on preventive restructuring frameworks. www.eur-lex.europa.eu.

(3) د/ خليل فكتور تادرس، الطرق الودية والقضائية لإنقاذ المشروعات المتعثّرة من الإفلاس، دار النهضة العربية، 2008، ص 202 وما بعدها.

التجارة بصفةٍ مُستمرّةٍ خلال السنتين السابقتين على تقديم الطلب بطريقةٍ ليس بها غشٌّ، وذلك وفقًا لنصِّ م 15 من قانون تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الواقي والإفلاس رقم 11 لسنة 2018، على أن يوضّح الطلب أسباب التعرُّر المالي للمشروع التجاري وتاريخ نشأته، وما اتخذ القائمون على المشروع من إجراءاتٍ لتجنُّب حدوثه وكيفية الخروج من حالة التعرُّر، وذلك وفقًا لما نصّت عليه الفقرة (أ) من المادة (19)، ويجوز للمحكمة المختصة بالإفلاس في أيِّ مرحلةٍ تكون عليها الدَّعوى تشكيل لجنة من الخبراء المُقيدين بالجدول المُشار إليه في نصِّ م (13) من قانون تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الواقي والإفلاس رقم 11 لسنة 2018 لوضع خطة إعادة الهيكلة.

ومن جانبٍ آخرٍ يستمرُّ القائمون على المشروع التجاري المُتعرِّر في إدارة المشروع طَوَالَ فترة إعادة الهيكلة، وذلك وفقًا لنصِّ م (24) من القانون سالف الذكر والتي نصّت على أنه (يستمرُّ التاجر في إدارة أمواله طَوَالَ فترة إعادة الهيكلة، ويظلُّ مسئولًا عمّا ينشأ عنها من التزاماتٍ أو تعاقداتٍ سابقةٍ أو لاحقةٍ لتاريخ اعتماد خطة إعادة الهيكلة، بما لا يُخالف هذه الخطة)، ويعدُّ إقرار المُشرِّع المصري لهذه القاعدة أمرًا مهمًّا، فالقائمون على إدارة المشروع هم أكثرُ درايةً بأسباب تعرُّره وكيفية معالجة هذا التعرُّر. وقد سار المُشرِّع المصري على ذلك النهج، ولم يشترط قانون إعادة الهيكلة والصلح الواقي من الإفلاس المصري رقم 11 لسنة 2018 شكلًا مُحدَّدًا للخطة، وإنما أشار لضرورة أن تتضمن الخطة عناصرَ أساسيةً مثل كيفية الخروج من مرحلة الاضطراب المالي والإداري. وقد أقرَّ القانون رقم 11 لسنة 2021 الخاص بتعديل أحكام قانون تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الواقي والإفلاس جوازَ أن تتضمن خطة إعادة الهيكلة حصولَ المدين على تمويلٍ للمشروع، على أن ينصَّ فيها على مبلغ التَّمويل ومُدته والفوائد المُستحقَّة وطريقة السَّداد وجهة التَّمويل سواء كانت من الدائنين أو من غيرهم⁽¹⁾.

2. الصلح الواقي من الإفلاس:

الصلح الواقي من الإفلاس هو نظامٌ قانونيٌّ يهدف إلى تمكين المشروع التجاري المُتعرِّر حسن النية من تجنُّب الإفلاس، وذلك عن طريق اتِّفاق يعقده مع أغلبية دائنيه تحت إشراف المحكمة وبمُساعدة أمين الصلح، فيجوز للقائمين على المشروع التجاري إذا اضطربت أعماله بشكلٍ قد يؤدي إلى عدم قدرتهم على الوفاء بدينهم طلب الصلح الواقي من الإفلاس من المحكمة المُختصة، حتى وإن لم يصل الأمر إلى التوقُّف عن دفع ديون المشروع. كان يكون المشروع التجاري في حالة اضطراب لأعماله لمروره بضائقة مالية يتزعزع معها ائتمانه وتتعرَّض معه حقوق الدائنين لخطر مُحقق أو احتماليّ التحقُّق؛ وذلك نظرًا لظروفٍ لم يتوقَّعها أو لم يستطع القائمون عليه تجنُّبها؛ أي إنَّ الاضطراب كان لظروفٍ خارجةٍ عن إرادتهم ولا دخلَ لهم فيها، مثل تقلُّب الأسعار بسبب الظروف الاقتصادية أو الأوبئة كوباء كورونا، وعليه

(1) المادة 20 مُكرر من قانون رقم 11 لسنة 2021 بتعديل أحكام قانون تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الواقي والإفلاس والقانون الصَّادر به رقم

11 لسنة 2018. الجريدة الرسمية، العدد 16 مكرر (و) في 28 أبريل سنة 2021.

دور التشريع في النهوض بالمشروعات المتوسطة والمتناهية الصغر وإنقاذها من عثرتها

د. دينا فايز محمد الغباري

مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية

يحق له طلب الصلح الواقي من الإفلاس¹، والصلح الواقي من الإفلاس يكون أحياناً في مصلحة الدائنين؛ وذلك لأن شهر إفلاس المشروع التجاري المتعثر يترتب عليه توقُّفه عن إدارة أعماله، وعليه تزداد احتمالية ضياع بعض أو كل حقوق الدائنين، وعرّف المشرع المصري الصلح الواقي من الإفلاس بأنه طلب يتوقى به المدين سبب الحظ إشهار إفلاسه²، وعرفه جانب من الفقه³ بأنه عقد بين المشروع التجاري المتعثر ودائنيه يهدف لإنقاذ المشروع ليتمكّن من الاستمرار في تجارته وتحقيق مصلحة الدائنين في تحصيل حقوقهم منه. وعليه لا بدّ لطلب الصلح الواقي من الإفلاس أن يكون المشروع المتعثر حسن النية واضطراب أعماله المالية نتيجة أسباب خارجة عن إرادته، أما إذا كان نتيجة عن تقصير منه أو خطأ صدر منه لا يصدر من التاجر العادي فلا يتمكّن من الصلح الواقي من الإفلاس، كذلك ذهب جانب من الفقه إلى أن الصلح الواقي من الإفلاس يعدّ ميزة لا يستحقها الوافدون الجدد على التجارة والذين لم يصمدوا في ميدانها وقتاً كافياً، يُضاف إلى ذلك أنّ مدّة سنتين في الاشتغال بالتجارة تعدّ مدّة كافية للحكم على المشروع التجاري وكشف حقيقة مركز القائم عليه، وما إذا كان حسن النية أم لا⁴، ويُقدّم طلب الصلح الواقي من القائمين على المشروع التجاري المتعثر إلى رئيس إدارة الإفلاس بالمحكمة المختصة مشمولاً بالوثائق والأسباب التي تُثبت اضطراب أعمال المشروع، ومقترحات الصلح وكيفية تنفيذها والضمانات اللازمة لضمان تنفيذ هذه المقترحات، وذلك وفقاً للمادة 35 من قانون 11 لسنة 2018 سالف الذكر.

3. الوساطة في طلبات إعادة الهيكلة والصلح الواقي والإفلاس:

استحدث القانون تنظيم إعادة الهيكلة المالية والإدارية للمشروعات، وتبسيط إجراءات ما بعد الإفلاس، وحماية مصالح الدائنين؛ وذلك بإشراكهم في تصفية أموال التعلّيسة، واستحدث القانون آليات قانونية لتصفية أموال التعلّيسة. وقد استحدث القانون أمراً في غاية الأهمية؛ وهو الوساطة في طلبات إعادة الهيكلة والصلح الواقي والإفلاس، وكذلك نظم الوساطة بعد شهر الإفلاس للوصول إلى الصلح، وتزداد أهمية الوساطة في أعقاب تبعات فيروس كورونا "كوفيد 19"، الذي ربّط أزمات اقتصادية على المستوى العالمي بصفة عامة، وعلى المستوى الوطني بصفة خاصة، حيث

(1) د. حسين الماحي، الإفلاس، الطبعة الرابعة، دار النهضة العربية، ٢٠١٧، ٢٠١٨، ص ٢.

(2) انظر م 1 من قانون تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الواقي من الإفلاس رقم 11 لسنة 2021 بتعديل أحكام قانون تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الواقي والإفلاس والقانون الصادر به رقم 11 لسنة 2018. الجريدة الرسمية، العدد 16 مكرر (و) في 28 أبريل سنة 2021.

(3) د/ علي سيد قاسم، قانون الأعمال، الإفلاس في القانون رقم 17 لسنة 99، دار النهضة العربية، 2005، ص 347.

(4) د/ علي يونس، مرجع سابق، ص 600.

أصبحت العديد من المشروعات مُهدَّدةً بالإفلاس والتَّصفية؛ نتيجةً عدم قدرتها على سداد ديونها، نظرًا لتوقُّف الإنتاج وقلة القدرة الشرائية لدى المُستهلكين، وتأتي أهميَّة الوِسطاة لِحُفاظٍ على استمرار هذه المشروعات واستمرار تشغيلها من خلال إبرام اتِّفاقاتٍ تسويةٍ مع الدَّائنين بما لا يضرُّ بحقوقهم، والحفاظ على العمالة داخل هذه المشروعات وعدم إنهاء عقودهم بالتَّبعية للتَّصفية إذا تمَّت، ولهذا الإجراء أثره الكبير في جذب الاستثمارات الأجنبيَّة؛ لأنَّ المُستثمر الأجنبيَّ سوف يعلمُ أنه إذا تعرَّض للتعرُّض فإنَّ تشريعاتِ الدولة ستُساعدُه على النهوض وتدعمُ استمرارَ مشروعِه. وقد جعل المُشرِّعُ الوِسطاةَ إجباريَّةً في كلِّ من طلبات إعادة الهيكلة والصُّلح الواقي من الإفلاس وشهر الإفلاس، ونظَّمها بالموادِّ (3، 12)، وتتمُّ الوِسطاةُ من خلال وسيط (قاضي الإفلاس)، والهدفُ منها تسويةُ المُنازعات بطريقتيَّةٍ وديَّةٍ والتَّوصُّل إلى اتِّفاقٍ يُبرِّمُ بين الأطراف المُتنازعة يَعتمدهُ رئيسُ إدارة الإفلاس ويمنحه قوَّة السَّند التَّنفيذيَّة، ويكون للأطراف تنفيذُ الاتِّفاق بعد ذلك دون حاجةٍ لصدور حكمٍ قضائيِّ. وتسمحُ الوِسطاةُ للمدينين بالاستمرار في مُمارسة نشاطه التجاريِّ مع الحفاظ على العلاقات الوديَّة بينه وبين خصمه، وتمنَعُ تصفية العديد من المشروعات. كما تتميَّز الوِسطاةُ بالمرونة والسُّرعة وخفض المصروفات، إضافةً إلى مُباشرتها من خلال وسيطٍ قضائيِّ (قاضي الإفلاس)، وكما نظَّم المُشرِّعُ بالقانون رقم 11 لسنة 2018 الوِسطاةَ في طلب شهر الإفلاس، نظَّم أيضًا الوِسطاةَ بعد شهر الإفلاس؛ للوصول إلى الصُّلح بين المدين ودائنيه، وذلك بمقتضى الموادِّ (178، 189) بما يُعطي للمدين المُفلس والدَّائنين مرونةً في تسوية الديون المُستحقَّة بعيدًا عن إجراءات التَّقليسة؛ وذلك بإمكانية تنازُّل المدين عن كلِّ أو بعض أمواله مُقابل تنازُّل الدَّائنين عن ديونهم أو جزءٍ منها، مُحدِّدًا شروطَ إبرامه وآثاره وطُرقَ تنفيذه وإبطاله، فنجد أنَّ لجنة الأمم المُتحدة للقانون التجاريِّ الدوليِّ (اليونسترال) قد أصدرت "اتِّفاقية الأمم المُتحدة بشأن اتِّفاقات التَّسوية الدوليَّة المُنبثقة من الوِسطاة" في أبريل 2019؛ وذلك لتسوية المُنازعات التي تنشأ في سياق العلاقات التجاريَّة الدوليَّة تسويةً وديَّةً"، ودخلت حيِّز النُّفاذ في 12 سبتمبر 2020، كذلك قام البرلمانُ الأوروبيُّ بإصدار التَّوجيه رقم 52/2008 في 21 مايو 2008 بشأن جوانبٍ مُعيَّنة من الوِسطاة في الأمور المدنيَّة والتَّجاريَّة. وعلى الصَّعيد العربيِّ نجد أنَّ هناك عددًا من الدول نظَّمت الوِسطاة كآليَّة لتسوية المُنازعات ضمن تشريعاتها، وفي ظلِّ القانون الأمريكيِّ، ومن أجل تخفيف العبء عن محاكم الإفلاس، تتمُّ الوِسطاةُ كجزءٍ من إدارة الدَّعاوى المرفوعة أمام المحكمة؛ بهدف إنهاء المُطالبات بالتوافق من خلال إجراءاتٍ مُبسَّطة، وهي غيرُ مُلزِمةٍ للأطراف ما لم يختاروا الالتزامَ بها. أمَّا عن المُشرِّع المصريِّ، فقد نظَّم الوِسطاةَ في بعض المُنازعات التي تدخلُ في اختصاص المحاكم الاقتصاديَّة رقم 120 لسنة

دور التشريع في النهوض بالمشروعات المتوسطة والمتناهية الصغر وإنقاذها من عثرتها

د. دينا فايز محمد الغباري

مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية

2008، والمعدّل بالقانون رقم 146 لسنة 2019 من خلال هيئة تُسمّى بهيئة التّحضير والوساطة. كما أفرد المُشرّع تنظيمًا خاصًا للوساطة في قانون تنظيم إعادة الهيكلة والصّحح الواقي والإفلاس رقم 11 لسنة 2018.

وعرّف المُشرّع المصريّ الوساطة في قانون الإفلاس بأنها "وسيلةٌ وديّةٌ لتسوية المنازعات التجاريّة عن طريق وسيط (قاضي الإفلاس)، يتولّى تقريبَ وجهاتِ النّظر بين الأطراف المتنازعة بمُناسبة علاقةٍ عقديّةٍ أو غير عقديّةٍ، ويقترحُ عليهم الحلول الملائمة لها، وتعدّ الوساطة غير مرهقةٍ للأطراف من الناحية النفسية مقارنةً بالتقاضي من خلال المحاكم، وهي تُساعد الأطراف على استكشاف الموضوعات المهمّة بالنسبة لهم، بدلًا من التّركيز على المطالبة بحقوقهم، ومن خلالها يتمّ تشجيع الأطراف على إيجاد سبلٍ لتلبية احتياجاتهم الحاليّة والمستقبلية بدلًا من مناقشة تفاصيلٍ غير مُجدية.

وتعكس الوساطة الصورة المثلى للعدالة الفعالة؛ نظرًا لما تُسفر عنه هذه الوسيلة من حلولٍ مُبتكرةٍ تلقى - غالبًا - قبولًا من أطراف النزاع؛ لاستنادها إلى قواعد العدالة والإنصاف، ولسهولة إجراءاتها وقلة تكلفتها، ممّا يجعلها إحدى الطرق المميّزة والرّائدة في مجال فضّ المنازعات الاستثماريّة، وأكثر من ذلك حيث تؤدي إلى منع نشوب أيّة خلافاتٍ مُستقبليةٍ بين الأطراف، كما ترجع أهميّة الوساطة في مرونتها، ومرونة دور القاضي حيالها؛ إذ لا يقضي بمقتضى القوانين واللوائح التي تتسم بالجمود، إنما يقوم القاضي بتقريب وجهات نظر المتنازعين، واقتراح الحلول المناسبة لإنهاء النزاع عليهم، وله اتّخاذ ما يراه مناسبًا لتقريب جهات النّظر؛ بهدف الوصول إلى اتّفاقٍ تسويةٍ مُلزمٍ للطرفين.

وتؤدي الوساطة إلى الحفاظ على قيمة الشركة المدينة، حيث إنه إذا رُفعت دعوى إفلاس ضدّ الشركة، فإنّ هذا يتسبّب في دعايةٍ سلبيةٍ ضدها، تنخفض معه قيمة الشركة إلى حدّ كبير، حيث تتأثر الشهرة وقيمة العلامة التجاريّة، في حين أنّ الوساطة تُحافظ على قيمة الشركة، والالتزام بالسريّة يعمل على المحافظة على سريّة معلومات الشركة الدّقيقة والماليّة التي تُساعد على أنّ تحتفظ بقيمة علاماتها التجاريّة، يُضاف إلى ذلك أنّ جلسات الوساطة سريّة يحضرها فقط الأطراف المتنازعة والوسيط، ويُمكن أن يلتقي الوسيط بكلّ طرفٍ في جلساتٍ مُنفردةٍ أو جماعيّة،

وذلك على عكس القضاء الذي يتميز بعلنية الجلسات، وهو ما يُحافظ على سرية المعلومات والبيانات التي تُطرح خلال جلسات الوساطة، إضافةً إلى التزام الوسيط القانوني بالحفاظ على سرية المعلومات المتعلقة بإجراءات الوساطة.

التوفيق كآلية لتسوية أوضاع المشروعات المتعثرة في القانون الفرنسي:

وضع المشرع الفرنسي نظاماً قانونياً للتوفيق كوسيلة لتسوية أوضاع المشروعات المتعثرة مُشابهاً للنظام القانوني للوساطة في القانون المصري في بعض الأمور. واستخدم المشرع الفرنسي مصطلح (التوفيق) Le Conciliation كمصطلح مُقابل لمصطلح mediation (الوساطة)، وقد نظم المشرع الفرنسي التوفيق كوسيلة لعلاج عثرات المشروعات، وذلك بمقتضى القانون رقم 845 لسنة 2005 الصادر في 26 يوليو 2005، ويكمن التوفيق في إبرام اتفاقٍ وديٍّ خاصٍ بين المدين ودائنيه بمساعدة مُوفقٍ يُعيّن من قِبَل القاضي المختص، والذي له أن يقوم بكلّ الإجراءات التي تقرّر إفادتها وضرورتها في الاتفاق، وهو اتفاقٌ من شأنه أن يضع نهايةً للعثرات والصعوبات التي يتعرض لها المشروع المعني، ويدعو إلى التفاوض - وفي سرية - لتسوية ديون المدين مع دائنيه الرئيسيين في إطار قانونيٍّ مُحدّد، ومن ثمّ يكون للمدين المتوقّف عن الدفع منذ قليل، بدلاً من أن يُودع خطته للإجراءات الجماعية، أن يبحث عن حلٍّ اتفائقيٍّ وديٍّ لمعالجة مشاكله والخروج من كبوة العثرات التي لحقت به¹، ويكون تعيين المُوفق لمدةٍ لا تزيد عن أربعة أشهر، ويجوز للقاضي مدّ مدة عمل المُوفق لمدة شهرٍ على الأكثر بموجب قرارٍ مُسبّب، وبناءً على طلب المُوفق². وبعد الأزمة الاقتصادية المترتبة على فيروس كوفيد 19 أصدرت فرنسا المرسوم رقم 2020/443، وبتاريخ 25 نوفمبر 2020 بشأن تكييف القواعد المتعلقة بالصعوبات التي تواجه الأعمال التجارية مع عواقب وباء كوفيد 19، وبمقتضاه يجوز تمديد مدة إجراءات التوفيق بناءً على طلب المُوفق بقرارٍ مُسبّب من رئيس المحكمة، على ألا تتجاوز المدة عشرة أشهر. ويسمح بإجراء التوفيق لكلِّ مدينٍ لم يتوقّف عن الدفع لأكثر من خمسة وأربعين يوماً

(1) د/ خليل فيكتور تادرس: الطرق الودية والقضائية لإنقاذ المشروعات المتعثرة من الإفلاس. دراسة مقارنة على ضوء القانون الفرنسي رقم

854 - 2005، دار النهضة العربية، القاهرة، بدون تاريخ نشر، ص 56، 57

(2) Serge Braudo: mediation definition- Dictionnaire Juridique, Dictionnaire du droit privé, P.3 . <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition /mediation>.

دور التّشريع في النهوض بالمشروعات المتوسّطة والمتناهية الصّغر وإنقاذها من عثرتها

د. دينا فايز محمد الغباري

مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية

ويواجه صعوباتٍ حقيقيّةً أو متوقّعة¹، ويشرّع المدين في التّوفيق بتقديم طلبٍ إلى المحكمة التجاريّة يوضّح به وضعه المالي والاقتصادي والاجتماعي، وتتحقّق المحكمة من توافر ثلاثة شروط، هي:

1. أن يُمارس المدين أنشطةً تجاريّةً أو حرفيّةً.
2. أن يُثبت المدين الصّعوبات الحاليّة أو المتوقّعة (صعوبات قانونيّة أو اقتصادية أو ماليّة) التي يمرُّ بها.
3. يجب أن يكون المدين مُوسراً أو مُعسراً فقط إذا توقّف عن الدفع لفترةٍ لا تتجاوز خمسةً وأربعين يوماً²، وتقوم المحكمة بتقييم الوضع المالي للمدين بدقّة قبل بداية التّوفيق، وهذا هو إجراءٌ أساسيٌّ يمنع سوء نيّة المدينين المُعسرين من الشروع في التّوفيق؛ من أجل تجنّب الدائنين المطالبات بشهر الإفلاس، ويجوز للمدين أن يُرشّح مُوقّفاً، وتقوم المحكمة بتعيين المُوقّف، الذي يلعب دوراً رئيسياً في المفاوضات، ويتمّ التّوفيق بمشاركة المدين، رئيس المحكمة، الدائنين الرئيسيين، والمُوقّف، ويقوم المُوقّف بمساعدة المدين والدائنين في التوصل إلى اتّفاقٍ وديّ يُنهي الصعوبات التي يتعرّض لها المدين (اتّفاق تسوية)، كما يجوز للمُوقّف تقديم خطةٍ بشأن الحفاظ على حماية الشركة واستمرارها، ويجب على المدين التعاون مع المُوقّف وإمداده بالمعلومات المفيدة مع الحفاظ على سرّيّة المفاوضات³. وينتهي التّوفيق بأحد طريقتين:

1. عدم التوصل إلى اتّفاقٍ وديّ: في هذه الحالة تُنهي المحكمة إجراء التّوفيق عند استلام تقرير المُوقّف.
2. التوصل إلى اتّفاقٍ وديّ: وفي هذه الحالة هناك احتمالان: الأول: أن يطلب الأطراف إنهاء المفاوضات بطلبٍ مُشتركٍ مع تقديم الشكر والتقدير. ويُعزّز رئيس المحكمة هذا الطلب، وينتهي التّوفيق مع تقديم المدين إقراراً بأنه لم يكن مُعسراً (في تعليق المدفوعات). الثاني: تحرير اتّفاق تسوية بين المدين ودائنيه، وهنا يُقدّم المدين طلباً للمحكمة للمصادقة على هذا الاتّفاق، وبذلك يكون اتّفاق التّوفيق قد وضع نهايةً لعثرات المدين،

(1) Moussa Fanta Kourouma: le Procédé de passerelle entre la conciliation et la sauvegarde- approche Comparative droit français / droit OHADA, thèse de docteur en Sciences Juridiques, Université de Toulon, 2018, P.15.

(2) Remigijus Jokubauskas: Alternative Dispute Resolution in Insolvency Disputes, Societal Studies, Research Journal, Vol 9, No.2 (2017), P. 255 .

(3) Remigijus Jokubauskas, Op. Cit, P. 256

وأدى إلى استمرار تشغيل الشركة بشكل فعال، ولا يؤثر اتفاق التسوية بأي شكل على حقوق الدائنين غير الموقعين عليه، وإذا فشل المدين في تنفيذ الاتفاق بعد المصادقة عليه تُنهي المحكمة إجراء ما قبل الإعسار¹. وقد لحق قانون 2005 /845 العديد من التشريعات، منها قانون 18 ديسمبر 2016 رقم 2016/269 والذي قرّر تمديد الاستفادة من امتياز التوفيق لدائني المزارع المدين²، وآخرها القانون رقم 2019/486 المؤرخ في 22 مايو 2019، والأمر الصادر بتاريخ 18 سبتمبر 2019 رقم 2019/964، ودخلت أحكامه حيز التنفيذ في 1 يناير 2020. ويكمن الهدف الأساسي من إجراء التوفيق في منع إفلاس المدين وتشجيع المدين والدائنين الرئيسيين للوصول إلى تسوية ودية، وقد أثبت هذا الإجراء نجاحه في الممارسة العملية، وبلغت نسبة نجاح هذه الإجراءات ما يقرب من 70%.

نطاق الوساطة³:

تنص المادة (4 /أ) من القانون رقم 11 لسنة 2018 والمعدل بالقانون رقم 11 لسنة 2021 بتعديل أحكام قانون تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الواقي والإفلاس على أنه تختص إدارة الإفلاس بمباشرة إجراءات الوساطة في طلبات إعادة الهيكلة والصلح الواقي من الإفلاس وشهر الإفلاس. ومن ثم يكون هذا النص قد حدد نطاق الوساطة، أي مجال مباشرتها بثلاثة طلبات هي:

1. طلبات إعادة الهيكلة.
2. طلبات الصلح الواقي من الإفلاس.
3. طلبات شهر الإفلاس. وفيما يلي نوضح المقصود بالمفاهيم الثلاثة:

(1) Remigijus Jokubauskas, Op. Cit, P. 256 and 257.

(2) Moussa Fanta Kourouma, Op. Cit, P.16

(3) د/كوثر سعيد عدنان خالد، الوساطة وفقاً لأحكام قانون تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الواقي والإفلاس رقم 11 لسنة 2018، مجلة الدراسات القانونية، العدد الثالث والخمسون (الجزء الأول) سبتمبر 2021، ص 597 وما بعدها.

أولاً: طلبات إعادة الهيكلة¹:

تعدُّ إعادة الهيكلة أحد المصطلحات المُستحدثة في القانون الجديد، وقد نظم المُشرِّع طلب إعادة الهيكلة بالمواد (29/15)، وقد عرِّفت المادة (1) من القانون رقم 11 لسنة 2018 المقصود بالمفاهيم الواردة بالقانون، ومنها مفهوم إعادة الهيكلة، حيث عرِّفت إعادة الهيكلة بأنها "الإجراءات التي تُساعد التاجر على خروجه من مرحلة الاضطراب المالي والإداري".

وقد نصَّت المادة (18) من القانون رقم 11 لسنة 2018 على أنه "تهدف إعادة الهيكلة إلى وضع خطة لإعادة تنظيم أعمال التاجر الماليَّة والإداريَّة تتضمنُ كيفيةً خروجه من مرحلة الاضطراب المالي والإداري وسداد ديونه، مع بيان مصادر التَّمويل المُقترحة، ويكون ذلك بعدة طرقٍ، منها: إعادة تقييم الأصول، وإعادة هيكلة الديون ومنها ديون الدولة، وزيادة رأس المال، وزيادة التدفُّقات النقدية الداخليَّة وخفض التدفُّقات النقدية الخارجية، وإعادة الهيكلة الإداريَّة". وقد تضمَّنت هذه المادة عدَّة اقتراحاتٍ فعالةٍ لتنظيم المالي والإداري للمشروع ومُحاولة مهمَّة من عدَّة زوايا يمكنُ من خلالها الوصولُ إلى هيكلةٍ جديدةٍ للمشروع سواء كان ماليًّا أو إداريًّا²، ويُعدُّ الهدفُ الأساسيُّ من إعادة الهيكلة هو المحافظة على وجود المشاريع التجاريَّة واستمرارها في أداء عملها، عن طريق تنفيذ خطةٍ للنهوض بالمشروع يتمُّ وضعها من الأطراف المعنية ويصوِّت عليها الدائنون، تمنحُ بها إدارة المشروع المُتعرِّز فرصةً جديدةً لوقاية المشروع من الإفلاس، حيث إنَّ خطة إعادة الهيكلة تعتمدُ على تقدير موقف المشروع التجاري المُتعرِّز، وتحديد مدى إمكانيَّة استمرار كلِّ أو جزءٍ من نشاطه. وللقاضي المُختصِّ في أيِّ مرحلةٍ يكون عليها النزاع تشكيلُ لجنةٍ تُسمَّى لجنة إعادة الهيكلة من الخبراء المُقيِّدين بجدول خبراء إدارة الإفلاس، وتختصُّ هذه اللجنة بوضع خطة إعادة الهيكلة وإدارة أصول التاجر وتقييمها، إضافةً إلى ما تُكلِّفُ به من أعمالٍ أخرى. ويتولَّى القاضي المُختصُّ تقديرَ أتعاب اللجنة (المادة 14

(1) Hon. James M. Peck Morrison & Foerster LLP: mediation mediations: Understanding the mediation culture of chapter 11, International Insolvency & Restructuring Report , 2018/19 .

وانظر أيضا في هذا الشأن د/ كوثر سعيد عدنان خالد، المرجع السابق، ص 585 وما بعدها.

(2) د/ سميحة القليوبي، الأسس القانونية لتنظيم إعادة الهيكلة والصلح الواقي والإفلاس، دار النهضة العربية، القاهرة، ص 37، 38.

من القانون رقم 11 لسنة 2018)؛ أي إنه يجوز للقاضي المختص - سواء كان قاضي الإفلاس أم قاضي الصلح أم قاضي التفليسة - في أي مرحلة يكون عليها النزاع، حتى وإن كنا في مرحلة شهر الإفلاس، تشكيل لجنة إعادة الهيكلة؛ لوضع خطة إعادة هيكلة أعمال التاجر، والهدف من ذلك كله البعد عن حكم شهر الإفلاس، ومحاولة إنقاذ المشروع المتعثر وعودته إلى التشغيل والاستمرار مرة أخرى بما لا يضر بالدائنين.

ثانياً: طلبات الصلح الوافي من الإفلاس:

نظم المشرع المصري أحكام الصلح الوافي من الإفلاس، بمقتضى قانون التجارة رقم 17 لسنة 1999، ثم أعاد تنظيم هذا الموضوع بمقتضى القانون رقم 11 لسنة 2018 الخاص بتنظيم إعادة الهيكلة والصلح الوافي والإفلاس والذي تم تعديله بالقانون رقم 11 لسنة 2021، وذلك بمقتضى نصوص المواد (30-74). وقد عرّف المشرع مصطلح الصلح الوافي بأنه "إجراء لتوقي إشهار إفلاس المدين حسن النية"، فهدف المشرع من تنظيم الصلح الوافي من الإفلاس، هو تفادي انهيار المشروعات، محاولاً الأخذ بيد هذه المشروعات إذا كان المدين حسن النية في أسباب اضطراب أعماله المالية اضطراباً من شأنه أن يؤدي إلى توقيه عن الدفع¹.

وحيث إن الصلح الوافي من الإفلاس ميزة لا يتمتع بها إلا من كان جديراً بهذه الميزة، وهو التاجر حسن النية؛ أي التاجر الذي تضطرب أعماله إثر ظروف لم يتوقعها أو لم يستطع تجنبها، بمعنى أن يكون الاضطراب نتيجة أسباب خارجية، ولا دخل للتاجر بها، مثل تقلبات الأسعار، أو وجود قيود على الاستيراد والتصدير، أو نشوب حرب فجأة²، أو غير ذلك من الأسباب التي تخرج عن إرادة التاجر، وقد يطلق عليه تاجر حسن النية سيئ الحظ، إذ إنه حسن النية في الرغبة في ممارسة النشاط التجاري بكل أمانة وشرف، وطبقاً لمطالبات النجاح للمشروع التجاري، فيفاجأ بظروف خارجية عن إرادته تحول بينه وبين تحقيق الربح، بل تحول بينه وبين سداد ديونه والتزاماته المالية، لذلك يطلق عليه تاجر حسن النية سيئ الحظ، وقد حددت شروط التقدم بطلب الصلح الوافي من الإفلاس، المادة (30) من القانون رقم 11 لسنة 2018، إذ نصت على أنه: "لكل تاجر يجوز شهر إفلاسه، ولم يرتكب غشاً أو خطأ لا يصدر عن التاجر العادي، أن يطلب الصلح الوافي من الإفلاس إذا اضطربت أعماله المالية اضطراباً من شأنه أن

(1) د/ سميحة القليوبي، المرجع السابق، ص 47، 48.

(2) د/ حسين الماحي: تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الوافي والإفلاس، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، ص 81، 82.

دور التشريع في النهوض بالمشروعات المتوسطة والمتناهية الصغر وإنقاذها من عثرتها

د. دينا فايز محمد الغباري

مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية

يُؤدِّي إلى توقُّفه عن الدفع. وللتاجر الذي توقَّف عن دفع ديونه، ولو طلب شهر إفلاسه، أن يطلب الصُّلح الوافي من الإفلاس إذا توافرت فيه الشروط المذكورة في الفقرة السابقة، وقدَّم طلب الصُّلح خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ توقُّفه عن الدفع. ويجوز إجراء الصُّلح الوافي من الإفلاس لكلِّ شركة توافرت فيها الشروط المنصوص عليها في الفقرتين السابقتين، ومع ذلك لا يجوز منح هذا الصُّلح لشركة في دور التصفية". ومن ثمَّ يحقُّ لكلِّ تاجر - سواء كان فرداً أو شركة - أن يطلب الصُّلح الوافي من الإفلاس، إذا توافرت الشروط الواردة بالنص السابق.

ويُقدِّم طلب الصُّلح الوافي من المدين إلى رئيس إدارة الإفلاس بالمحكمة المختصة، على أن يتضمن أسباب اضطراب الأعمال ومقترحات الصُّلح مُضمَّنةً كيفية سداد المديونيات، وترتيبها، ومقترح تقسيم الدائنين إلى فئات وفقاً لطبيعة الدين، ونوعه، والتمويل المقترح، مع بيان مقداره وفائدته، وجهة التمويل، ومُدَّته، وكيفية تنفيذه لهذه المقترحات (المادة 35) المعدلة بالقانون رقم 11 لسنة 2021. وتتمُّ الوساطة في طلب الصُّلح الوافي من الإفلاس بغرض تسوية هذا الطلب وإنهائه بين المدين ودائنيه بشكلٍ وديٍّ ومَرِنٍ من خلال جلسات الوساطة، دون اللجوء للمحكمة. وتتمُّ دعوة جميع الدائنين المقبولة ديونهم لحضور جلسات الوساطة والاشتراك في المفاوضات بشأن الطلب المُقدَّم من المدين¹.

ثالثاً: طلبات شهر الإفلاس:

تتمُّ الوساطة أيضاً في طلبات شهر الإفلاس، والتي تختصُّ بها إدارة الإفلاس، وقد نظَّم المُشرِّع طلبات شهر الإفلاس بمقتضى القانون رقم (11 لسنة 2018) في الموائد (191/75)، ويُعتبر الإفلاس أحد الأنظمة القانونية التي نصَّ عليها المُشرِّع لحماية الائتمان التجاري وحقوق الدائنين من العبث والضَّياع والنقاعس عن الوفاء بهذه الحقوق في مواعيد استحقاقها²، ولم يُعرِّف القانون الجديد شهر الإفلاس، ضمن التعريفات الواردة في المادة (1) من القانون رقم 11 لسنة 2018. وقد عرَّف شهر الإفلاس بأنه أمرٌ يترتَّب على توقُّف التاجر عن دفع ديونه التجاريَّة الحالَّة وارتباك أعماله الماليَّة ارتباكاً ينتج عنه ضائقة ماليَّة مُستحكمة في أعماله الماليَّة، ويتمُّ شهرُ الإفلاس بحكمٍ يصدرُ

(1) د/كوثر سعيد عدنان خالد، المرجع السابق، ص 587، 588.

(2) د/ محمد عبد الحميد القاضي، الأوراق التجارية والإفلاس والعقود التجارية، بدون دار نشر، 2008، 187.

بذلك¹، كما أنه أداة أو نظامٌ للتّفيذ على أموال التاجر الذي يتوقّف عن دفع ديونه التجاريّة². وقد نصّت المادّة (75) من القانون رقم 11 لسنة 2018 على أنه "يُعدّ في حالة إفلاس كلِّ تاجرٍ ملزَمٍ بموجب أحكام قانون التجارة الصادر بالقانون رقم 17 لسنة 1999 بإمساك دفاتر تجاريّة إذا توقّف عن دفع ديونه التجاريّة إثر اضطراب أعماله الماليّة. ولا يترتّب على التوقّف عن الدفع أثرٌ قبل صدور حكم شهر الإفلاس، ما لم ينصّ القانون على غير ذلك". ويضع هذا النصُّ شروطاً شهر الإفلاس.

وللوساطة دورٌ كبيرٌ جدّاً ومهمٌّ في طلبات شهر الإفلاس، إذ تهدف الوساطة إلى إنهاء الطّلب وتسويته بصورةٍ وديّةٍ مع التّرضية التامّة للخصوم، وتتجّ الوساطة في كثيرٍ من الأحيان في التّسوية وإغاثة التاجر المتعثر، ممّا يترتّب عليه تجنّب التاجر شهر إفلاسه، واستمرار منشأته التجاريّة في التّشغيل واستمرار العمالة، وعدم الإضرار بالتاجر، وفي الوقت نفسه حصول الدّائن على حقّه وفقاً لما تمّ الاتّفاق عليه في التّسوية.

وبناءً على ما سبق؛ يكون المشرّع المصريّ قد عهد بالوساطة في مسائل الإفلاس إلى القضاء، ومن ثمّ هي وساطة قضائيّة؛ حيث إنّ الوسيط عنصرٌ قضائيّ (قاضي الإفلاس)، وهو يختلفُ بذلك عن المشرّع الفرنسيّ؛ إذ إنّ الموقّق في القانون الفرنسيّ ليس قاضياً، فهو شخصٌ تقوم المحكمة بتعيينه، كما يمكن للمدين أن يقترح اسم الموقّق، ويتمّ تعيينه من قبل المحكمة لمدةٍ لا تتجاوز أربعة أشهر - المادّة (6/611) من قانون التجارة الفرنسيّ). ويجب أن يتميّز الوسيط بالمهارة في التعامل مع العلاقات، ومحتوى النزاع، ويقوم الوسيط بخلق جوٍّ إيجابيٍّ لعمليّة الوساطة، وبناء علاقاتٍ جيّدةٍ مع كلّ المشاركين والمحافظة عليها، ويضفي جوّاً من الثقة على عمليّة الوساطة، وإضافةً إلى وجوب تمتّع الوسيط بالكفاءة والمهارة في التعامل مع العلاقات، يجب أن يتمتّع بالحياد والاستقلال، وحسن الاستماع، والتّدريب والتأهيل، وعليه تعقد وزارة العدل دوراتٍ تدريبيّةً وتأهيليّةً للقضاة حول الوساطة ومهارات القيام بها.

الاستعانة بالخبراء:

تنصّ المادّة الثامنة من قانون تنظيم إعادة الهيكلة والصّلح الواقي والإفلاس رقم 11 لسنة 2018 على أنه "يجوزُ لقاضي الإفلاس الاستعانة بما يراه لازماً لاستكمال إجراءات الوساطة، بما في ذلك خبراء لجنة إعادة الهيكلة، وله

(1) د/ سميحة القليوبي، المرجع السابق، 143.

(2) د/ محمد عبد الحميد القاضي، المرجع السابق، 187. وما بعدها.

دور التشريع في النهوض بالمشروعات المتوسطة والمتناهية الصغر وإنقاذها من عثرتها

د. دينا فايز محمد الغباري

مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية

تكليف أي من طرفي النزاع بسداد أمانة الخبير".

وبناءً على هذا النص؛ يكون للوسيط (قاضي الإفلاس) الاستعانة بما يراه لازماً لاستكمال إجراءات الوساطة، كأن يكون تاجر آخر بخلاف المتنازعين شاهداً على المديونية في حالة إنكار المدين لها أو ادعائه سدادها للدائن بأكملها أو جزء منها، وقد يرى الوسيط (قاضي الإفلاس) أن الأمر يحتاج إلى حضور جميع دائني المدين فيطلب حضورهم إلى جلسات الوساطة والاستعانة بهم، أو الاستعانة بمديني التاجر إذا كانت الضرورة لإنهاء الوساطة تتطلب حضورهم. ومن ثم يكون لقاضي الإفلاس (الوسيط) الاستعانة بأي شخص يتطلب استكمال إجراءات الوساطة الاستعانة به.

كما تضمن النص السامح للوسيط (قاضي الإفلاس) بالاستعانة بخبراء لجنة إعادة الهيكلة، ويُعرف القانون رقم 11 لسنة 2018 هذه اللجنة بأنها "اللجنة المشكّلة من بين الخبراء المُقيدين بالجدول المنصوص عليه في المادة (13) من هذا القانون لإعداد خطة إعادة الهيكلة".

وتنص المادة (13) من القانون المذكور عليه على أنه "ينشأ جدولٌ يلحق بجدول خبراء المحاكم الاقتصادية يُسمى (جدول خبراء إدارة الإفلاس) يُقيد به عددٌ كافٍ من المكاتب والشركات المتخصصة في مجال إعادة الهيكلة وإدارة الأصول وخبراء من وزارات المالية والاستثمار والتجارة والصناعة والقوى العاملة والبنك المركزي المصري والهيئة العامة للاستثمار والهيئة العامة للرقابة المالية والبورصة المصرية والاتحاد العام للغرف التجارية المصرية واتحاد الصناعات المصرية وأمناء النقليسة والخبراء المُتمنين وغيرهم عند الاقتضاء. ويُصدر الوزير المختص اللائحة المنظمة لاختيارهم، وقيدهم، وكيفية مباشرتهم لعملهم، ومساءلتهم، والحددين الأقصى والأدنى لمقابل ما يُؤدونه من أعمال". وبناءً على هذا النص أوجب المُشرع إنشاء جدول يضم خبراء إدارة الإفلاس يحتوي على عدد كافٍ من الخبراء في مختلف المجالات. وقد شمل النص عبارة (وغيرهم عند الاقتضاء)، وهي تعني أن ما تم ذكرهم من خبراء كان على سبيل المثال وليس الحصر، ومن ثم يجوز أن يضم جدول خبراء إدارة الإفلاس خبراء إضافيين للواردين بالنص.

وتتشكل من الخبراء الواردين بجدول خبراء إدارة الإفلاس لجنة إعادة الهيكلة، ويكون لقاضي الوساطة الاستعانة

بأيّ من هؤلاء الخبراء إذا اقتضت إجراءات الوساطة ذلك، وفي هذه الحالة يقوم قاضي الإفلاس بتكليف أيّ من طرفي النزاع بسداد أمانة الخبير، أي إنه يجوز له تكليف المدّين أو الدّائن بدفع مُستحقّات الخبير الماليّة.

وقد يُثار التساؤل عن طبيعة التزام القاضي هنا في مُباشرة مهمّة الوساطة، هل هو التزمّ بتحقيق نتيجة أو التزمّ ببذل عناية؟ ويبدو لنا أنّ التزمّ الوسيط (قاضي الإفلاس) لا يمكن أن يكون التزمّ بتحقيق نتيجة، إذ إنه يجتهد في التّقريب بين وجهات النّظر المُختلفة، دون التزمّ بأن يُبرم نتيجة اجتهاده اتّفاق تسوية، كما أنه مُجرّد وسيط وليس طرفاً في الاتّفاق المُزمع إبرامه. ومن ثمّ يكون التزمّ الوسيط التزمّ ببذل عناية، إذ عليه بذل عناية الرجل المُعتاد (القاضي من نفس درجته) من أجل نجاح الوساطة والتوصّل إلى تسوية¹.

مُباشرة إجراءات الوساطة:

يختصّ قاضي الوساطة (قاضي الإفلاس) باتّخاذ ومُباشرة إجراءات الوساطة في طلبات إعادة الهيكلة وطلبات الصّحح الواقي من الإفلاس وطلبات شهر الإفلاس؛ وذلك بغرض تسوية هذه الطلبات تسويةً وديّةً صلحاً؛ من أجل الحفاظ على استمرار المشروعات التجاريّة وعدم تعرّضها للإلغاء وشهر الإفلاس. ويجوز للوسيط (قاضي الإفلاس) أن يقوم باقتراح الحلّ الملائمة لإنهاء النزاع وعرضها على المُتنازعين ومناقشتهم فيها، وعدم فرّضها عليهم، إذ إنه لا يُصدر حكماً قضائيّاً بصفته القضائيّة، بل إنّ صفته هنا وسيط له اقتراح الحلّ المُناسبة لإنهاء النزاع، ولكن ليس له إجبار الخصوم على قبولها، بل له مناقشتهم فيها ومحاولة إقناعهم بها من خلال التّقريب بينهم. ومن أمثلة ذلك: أن يعرض على الدّائن التنازل عن جزءٍ من دينه مُقابل الحصول على باقي المبلغ فوراً، أو أن يعرض على الدّائن أن يُقسّط مبلغ الدّين على أقساط للمدّين، أو أن يعرض على الدّائن والمدّين المقاصة، وذلك في حالة كون كلّ طرفٍ دائناً ومدّيناً في الوقت نفسه، ويمكن أن يعرض الدّائن أن يتنازل له المدّين عن شاليه يملكه أو عقارٍ أو سيارةٍ في مُقابل دينه في ذمّته، ويتولّى القاضي تقريب وجهات النّظر حول هذه المُقترحات، وكذلك قد يعرض القاضي على المدّين أن يدفع جزءاً من الدّين نقدًا، والباقي يُحرّر به شيكاً للدّائن، أو يدفع جزءاً من المبلغ، وذلك بدفعه في حساب الدّائن وتقديم الإيصال الذي يُفيد ذلك في جلسة الوساطة التالية للسداد.

(1) د/كوثر سعيد عدنان خالد، المرجع السابق، ص 600، 603.

دور التشريع في النهوض بالمشروعات المتوسطة والمتناهية الصغر وإنقاذها من عثرتها

د. دينا فايز محمد الغباري

مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية

وقد يأتي المدين إلى جلسة الوساطة ويذكر أنه ليس له أي مبالغ مالية لسداد دينه، وأنه توجد حالة ركود ولا يستطيع تصريف بضائعه لسداد ديونه، فيقترح عليه الوسيط تسليم الدائن بضاعة في مقابل دينه ويوافق الدائن، أو يذكر المدين أنه دائن لتجار لم يسددوا له ثمن بضاعة قاموا بشرائها منه؛ ولذلك لم يستطع المدين سداد ديونهم نتيجة عدم قيام مدينيه بسداد ديونهم قبله، وفي هذه الحالة يطلب منه الوسيط (قاضي الإفلاس) أن يُعطيهِ أسماء وأرقام تليفونات هؤلاء التجار، ويتم الاتصال بهم من قبل إدارة الإفلاس وتحديد جلسات لهم مع قاضي الإفلاس الذي بدوره يقوم بإقناعهم بسداد ديونهم أو جزء منها كي يستطيع دائنهم سداد ديونه وعدم تعرضه لشهر الإفلاس وتصفية مشروعه التجاري، وفي جميع الأحوال تتم الاستجابة والتسوية.

من خلال العرض السابق يتضح لنا أهمية دور الوسيط (قاضي الإفلاس) في إنهاء طلبات الإفلاس صلحاً بصفة ودية؛ نظراً لما يتمتع به من مرونة كبيرة في القيام بدوره بالوساطة، وعدم تعيده بنصوص أو أحكام قانونية، أو إجراءات معقدة. أكثر من ذلك تقوم إدارة الإفلاس بتخصيص رقم تليفون خاصٍ بالإدارة به تطبيق واتس آب، يتم التواصل من خلاله مع الأطراف المتنازعة وتحديد معهم جلسات الوساطة والتواصل لمعرفة ما أنجزه مما تم الاتفاق عليه في جلسات سابقة، وتحديد الجلسات التالية، وتؤخذ صوراً لمُحادثات الواتس آب Screen shot لتكون دليلاً يُعتمدُ به على التواصل، ولإثبات جدية أو عدم جدية الخصم الذي يتم التواصل معه. وعند تقديم طلب إعادة الهيكلة أو طلب الصلح الواقي أو طلب شهر الإفلاس لإدارة الإفلاس بالمحكمة الاقتصادية المختصة يُطلب من مُقدم الطلب إعطاؤهم أكثر من رقم تليفون خاصٍ به للتواصل، ويكون منهم رقم واتس آب، وكذلك إعطاؤهم أرقام تليفونات خصمه للتواصل معه من خلالها، ويرجع السبب في ذلك لسرعة التواصل وسرعة إنهاء الوساطة، حيث أوجب المُشرع على (قاضي الإفلاس) الوسيط إنهاء الوساطة خلال ثلاثين يوماً من تاريخ تقديم الطلب. ولرئيس إدارة الإفلاس مدّة هذه المدّة لمدةٍ مُماثلة، وذلك لمرّة واحدة على الأكثر، أي إنَّ الحدَّ الأقصى لإنهاء الوساطة وتسوية النزاع هو 60 يوماً من تاريخ تقديم الطلب. وهذه المدّة مُدّة قصيرة، ولكنَّ الغرض منها سرعة إنهاء النزاع وتحقيق التسوية، حيث إنَّ الوساطة بديلةً عن التقاضي، وللوسيط صلاحياتٍ أوسع وأكبر من قاضي المحكمة، ويملك إجراءاتٍ مرنةً وصلاحياتٍ تمكّنه من إنهاء النزاع وتحقيق التسوية في هذه المدّة، بل إنَّ بعض المنازعات تنتهي في جلسة واحدة أو جلستين، ولا تستغرق المدّة المذكورة بأكملها، وجديرٌ بالذكر أنَّ الموقِّع في القانون الفرنسي يقوم بتقريب وجهات النظر بين المدين ودائنيه

لإبرام إتفاقٍ وديٍّ وإنهاء المشاكل التي تُسببُ تعثُرَ المشروع، وكذلك للمُوفِّق أن يُقدِّمَ أيَّ اقتراح يكون مُرتبطاً بإنقاذ المشروع واستمرار النشاط والمُحافظة على فرص العمل¹.

(1) د/ حسين الماحي، المرجع السابق، ص147.

الخاتمة

النتائج:

1. تلعب الشركات الصغيرة والمتوسطة دوراً مهماً في التنمية الاقتصادية بشكل عام والتنمية الصناعية بشكل خاص، حيث إنها العمود الفقري للقطاع الخاص.
2. تواجه العديد من المشاريع المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر جملةً من المعوقات التي تمنعها من تحقيق أهدافها الاقتصادية والاجتماعية.
3. أصبح الغرض والهدف الأول للمشرع والدولة هو إنقاذ المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر من الإفلاس، ووضع القواعد اللازمة لإنقاذها وإخراجها من المأزق، ومعاونتها لتجاوز أزماتها المالية والاضطرابات الإدارية، بطريقة تحقق أقصى فائدة متاحة لجميع الأطراف المعنية من الدائنين والمدنيين والعمالة والاقتصاد الوطني.

التوصيات: -

1. ضرورة قيام البنوك التجارية ومؤسسات التمويل الأصغر بتقديم الدعم الكافي للمشروعات الصغيرة لتحقيق التنمية الاقتصادية وحل مشاكل البطالة، وخفض أسعار الفائدة، وتخفيض من الضمانات اللازمة وهو من أهم المعوقات المالية التي يواجهها أصحاب هذه المشاريع، وهنا يمكن الاستفادة منها، وزيادة عدد المقترضين في هذه الحالة وتحقيق أرباح أفضل.
2. عمل مؤسسات تمويل المشاريع المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر على تخفيض الضمانات المطلوبة للحصول على قرض، وتعمل على تقديم الائتمان فقط بضمان المشروع نفسه دون الحاجة إلى ضمانات أخرى.
3. لتوسيع قاعدة المستفيدين من القروض، من الضروري لمؤسسات التمويل الأصغر أهمية قيام الحكومة بإنشاء مؤسسة لضمان القروض لتمويل المشروعات الصغيرة والعمل على إنشاء صندوق استثماري لدعم المشروعات الصغيرة خاصة في مصر باعتبارها دولة نامية. خاصة قروض ما بعد اعثار الشركات لمساندها على تخطي أزمته.
4. تفعيل دور مؤسسات المجتمع المدني كالجمعيات الخيرية والعامّة والنقابات في دعم المشاريع الصغيرة.
5. تفعيل نظام الاعفاء الضريبي للمشروعات الأكبر عدد ممكن من السنوات وفقاً لطبيعة المشروع نفسه لحين تمكنه من الصمود بالأسواق.

قائمة المراجع

أولاً: المراجع العربية:

1. د. أحمد مصطفى الدبوسي السيد، آليات وقاية المشروعات التجارية المتعثرة من الإفلاس وفقاً للقانونين المصري والإماراتي: دراسة تحليلية مقارنة، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، جامعة المنصورة، كلية الحقوق، 2020.
2. د. أشرف دوابة، أشرف، "إشكالية تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية"، مجلة البحوث الإدارية، مركز الاستشارات والبحوث والتطوير، أكاديمية السادات للعلوم الإدارية، العدد الرابع، أكتوبر 2006.
3. د. ثائر قدومي، تمويل المشروعات الصغيرة في الأردن – المعوقات والتحديات، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة العلوم التطبيقية – عمان، الأردن.
4. د. جيهان عبد السلام عباس محمود، دور المشروعات الصغيرة في تحقيق التنمية الاقتصادية في مصر، مجلة التجارة والتمويل، جامعة طنطا، كلية التجارة، دار المنظومة، بنك المعرفة.
5. د. حسان خضر، تنمية المشاريع الصغيرة، مجلة جسر التنمية، الكويت، المعهد العربي للتخطيط، 2002.
6. د. حسين الماحي، الإفلاس، الطبعة الرابعة، دار النهضة العربية.
7. د/ حسين الماحي: تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الواقي والإفلاس، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية.
8. د. حسين فتحي عثمان، دور المصفي في إنهاء وتصفية المشروعات، دار النهضة العربية، 2005.
9. د. خليل فكتور تادرس، الطرق الوديّة والقضائية لإنقاذ المشروعات المتعثرة من الإفلاس، دار النهضة العربية، 2008.
10. د. سرحان سليمان: دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية، مايو 2016.
11. سماح مصطفى عبد الغنى، تفعيل دور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في خدمة أهداف التنمية الاقتصادية المصرية، الإدارة المركزية للبحوث المالية والتنمية الإدارية، وزارة المالية، مصر.
12. د/ سميحة القليوبي، الأسس القانونية لتنظيم إعادة الهيكلة والصلح الواقي والإفلاس، دار النهضة العربية، القاهرة.
13. د. سمير عبد الحميد عريقات، المشروعات الصغيرة في إطار التنمية الشاملة، مذكرة رقم 1622، سلسلة مذكرات خارجية، معهد التخطيط القومي، يوليو 2004.
14. د. عبد المطلب عبد الحميد، التمويل المحلي والتنمية المحلية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
15. د. عدلي قندح، "السياسات النقدية والمالية وأثرها على الإقراض بالتجزئة وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة"، جمعية البنوك في الأردن، أيلول 2009، عمان، الأردن.
16. د. علي سيد قاسم، قانون الأعمال، الإفلاس في القانون رقم 17 لسنة 99، دار النهضة العربية، 2005.
17. د. غادة إبراهيم نور الدين، تشجيع الاستثمار في مجال المشروعات الصغيرة، بحث في المؤتمر السنوي الثاني عشر، إدارة أزمة

دور التشريع في النهوض بالمشروعات المتوسطة والمتناهية الصغر وإنقاذها من عثرتها

د. دينا فايز محمد الغباري

مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية

- الاستثمار في ضوء التكتلات الاقتصادية العالمية، جامعة عين شمس، كلية التجارة، وحدة بحوث الأزمات، 2007.
18. د. فرج عبد العزيز عزت، تشجيع الاستثمار في مجال المشروعات الصغيرة، المؤتمر السنوي الثاني عشر: إدارة أزمة الاستثمار في ضوء التكتلات الاقتصادية العالمية، جامعة عين شمس، كلية التجارة، وحدة بحوث الأزمات، 2007.
19. فريد النجار، فريد، إدارة المشروعات والأعمال الصغيرة والمشروعات المشتركة الجديدة، دليل رجال الأعمال والمهنة الحرة والاستثمارات الخاصة والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 1999.
20. د/ كوثر سعيد عدنان خالد، الوساطة وفقاً لأحكام قانون تنظيم إعادة الهيكلة والصلح الوافي والافلاس رقم 11 لسنة 2018، مجلة الدراسات القانونية، العدد الثالث والخمسون (الجزء الأول) سبتمبر 2021
21. د. محمد البلتاجي، محمد، صيغ مقترحة لتمويل المنشآت الصغيرة والمعالجة المحاسبية لصيغة المشاركة المنتهية بالتملك"، المؤتمر السنوي الثاني عشر للأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية تحت عنوان: دور المصارف والمؤسسات المالية والاقتصادية في ترويج وتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة، 19-31/5/2005، الأردن.
22. د/ محمد عبد الحميد القاضي، الأوراق التجارية والإفلاس والعقود التجارية، بدون دار نشر، 2008
23. هنادي محمد يس، دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في علاج مشكلة البطالة، مجلة جامعة البعث، المجلد 38، العدد 1، 2016.
24. وزارة المالية، تعزيز القدرة التنافسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في مصر، إطار سياسي عام وخطة عمل، أغسطس 2004.
25. د. ياسر محمود أحمد عبد الرحمن غلاب، مبادرة الشمول المالي ودورها في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة: دراسة حالة جمهورية مصر العربية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسينية بن بو علي بالشلف - مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، 2021.

المواقع الإلكترونية:

1. <http://preneur-masr.com/news>
2. http://www.sme.gov.eg/arabic/policy_dev_ara.htm
3. <http://sis.gov.eg/?lang=a>
4. <https://www.msme.eg/ar/Pages/AboutPlatform.aspx>
5. <https://lawdigitalcommons.bc.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2322&context=bclr>

6. www.eur-lex.europa.eu.
7. <https://www.ilo.org/beirut/lang--ar/index.htm>

ثانياً - المراجع الأجنبية:

1. Alam, Mohammed,(2006)," A comparative study of financing small and cottage industries by interest – free banks in Turkey, Cyprus, Sudan and Bangladesh", Humanomics, Vol. 24, No. 2
2. Alattar, J., Kouly, R. and Innes, J., (2009), " Management accounting information in micro enterprise in Gaza ", Journal of Accounting and Organizational Change, Vol. 5, No. 1, pp. 81–107.
3. Gebru, G., (2009), " Financing preference of micro and small enterprise owners in Tigroy: does POH hold? ", Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 16, No. 2.
4. Gentrif Berisha & Justina Shiroka Pula, Defining Small and Medium Enterprises a critical review, 15 May 2015.
5. Greenbank, P., (2000), " Training micro business owner–managers: a challenge to current approach" Journal of European Industrial Training, Vol.24, No. 7
6. Harvey R. Millerand & SHAI Y. WAISMAN, Is Chapter 11 Bankrupt.
7. Article 7, vol 47. Issue 1 The Future of Chapter 11 A Symposium, Boston College Law Review, Cosponsored by The American College of Bankruptcy,2005.
8. Lyndon Norley, Joseph Swanson, Peter Marshall, A Practitioner's Guide to Corporate Restructuring Paperback, Sweet & Maxwell, 2008
9. Michel Jeantin, Paul Le Cannum, Droit commercial, entreprises en difficulté, Dalloz, 2006, p 600.
10. O`Dwyer, M. & Ryan, E., (2000)," Management development issues for owners / managers of micro enterprise", Journal of European Industrial Training, Vol. 24, No. 6
11. Prasad, Sameer & Tata, Jasmine, (2009), " Micro–enterprise quality", International Journal of Quality & Reliability Management, Vol. 26, No. 3
12. UNCTAD. The Handbook on FDI by SMES: Lessons Learnt from Asia, 1998

الفهرس

2175	تمهيدٌ وتفسيرٌ:
2177	المطلب الأول
2177	ماهية وأهمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر
2177	ودور الدولة في النهوض بها
2178	أولاً: مفهوم المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر:
2181	ثانياً: دور المشروعات المتوسطة والصغيرة والمتناهية الصغر في تحقيق التنمية الاقتصادية:
2183	المطلب الثاني
2183	دور الدولة والتشريع في إنقاذ ومساندة المشروعات من عثرتها
2183	أولاً: المعوقات والتحديات التي تواجه المشروعات الصغيرة:
2187	ثانياً: الجهود المصرية لتعزيز دور المشروعات الصغيرة:
2190	ثالثاً: دور التشريع في إنقاذ ومساندة المشروعات من عثرتها:
2209	الخاتمة
2210	قائمة المراجع