

بررسی وضعیت بنگاه‌های خرد و کوچک و متوسط غیررسمی در کشور بنین^۱

مترجم: محمد امیر کمالی

کارشناس مدیریت بازرگانی

Mohammad_amirkamali@yahoo.com

این مقاله به بررسی وضعیت بنگاه‌های خرد و کوچک و متوسط غیررسمی در کشور بنین می‌پردازد. کسب و کارهای غیررسمی، بخش اعظم تولید و اشتغال را در این کشور به خود اختصاص داده‌اند، ولی به دلیل بروز مشکلات ناشی از عدم شفافیت فعالیت‌ها، عدم دسترسی به اطلاعات مربوط به آنها و عدم دسترسی به تسهیلات بانکی و تجاری، بهره‌وری این فعالیت‌ها کم است و به واسطه این شرایط، زمینه‌های بروز فساد افزایش می‌یابد. هدف اصلی دولت بنین از برنامه کارآفرین ساماندهی کسب و کارهای خرد و کوچک، قانون‌مند کردن و رسمی‌سازی آنهاست

به منظور تشویق این کسب و کارها به رسمی شدن، کشور بنین به عنوان یکی از ۱۷ کشور عضو سازمان OHADA (سازمان هماهنگی حقوق بازرگانی در آفریقا) در سال ۲۰۱۱ قانون تجاری عمومی بازمبانی شده مصوب را اجرایی کرد. این کشور جزو نخستین کشورهای آفریقایی بود که جایگاه حقوقی جدیدی به نام کارآفرین جهت استفاده از تسهیلات ثبتی و مالیاتی را عملیاتی کرد. در این مقاله به وضعیت کارآفرین که هر نوع کسب و کار خرد و کوچک را در بر می‌گیرد، همچنین نحوه رسمی‌سازی این کسب و کارها، انتخاب جایگاه حقوقی و ثبت آنها در اتاق بازرگانی (پنجره واحد رسمی‌سازی بنگاه) پرداخته می‌شود. در ادامه مقاله به بررسی مزایای رسمی‌سازی از جمله دسترسی به خدمات بانکی، بازارهای جدید و مشاوره‌های مالیاتی و دریافت شناسه مالی برای کسب و کارهای رسمی شده از طریق ثبت در اداره مالیات پرداخته شده است. در واقع هزینه اصلی رسمی‌سازی مربوط به مالیات‌ها است. در بنین حلقه رابط بین رسمی‌سازی و مالیات‌ها پیچیده است و بسته به کسب و کارها متفاوت است.

۱- این گزارش ترجمه و تلخیصی از مقاله تهیه شده توسط گروه کارشناسان world bank در سال ۲۰۱۶ با عنوان زیر است:

Can Enhancing the Benefits of Formalization Induce Informal Firms to Become Formal? Experimental Evidence from Benin.

با توجه به انعطاف‌پذیری چارچوب سازمان OHADA (سازمان هماهنگی حقوق بازرگانی در آفریقا) در خصوص نحوه عملیاتی نمودن جایگاه کارآفرین، دولت بنین به دنبال مؤثرترین روش عملیاتی کردن این جایگاه حقوقی و به منظور طراحی و آزمون رسمی‌سازی به کمک محققان این پژوهش، سه بسته تشویقی رسمی‌سازی را اجرا نمود. بسته (الف) - اطلاعات در خصوص وضعیت کارآفرین و مساعدت در ثبت اطلاعات. بسته (ب) - ارائه خدمات آموزشی، بازرگانی و افتتاح حساب بانکی. بسته (ج) مساعدت در زمینه مسائل مالیاتی و ارائه خدمات مشاوره‌ای و میانجی‌گری مالیاتی بود.

به منظور تشویق کسب‌وکارهای خرد به رسمی شدن، آنها به سه گروه آزمایشی با انتخاب تصادفی تقسیم شدند و یک گروه نیز جهت کنترل سه گروه نمونه‌گیری مذکور تشکیل شد. به گروه اول، منافع رسمی شدن به طور شفاهی بیان شد و مشاوران در این زمینه به بنگاه‌ها کمک کردند. به گروه دوم، منافع رسمی شدن از طریق مساعدت‌های خدمات تکمیلی، به صورت دسترسی به آموزش تجارت و حساب‌های بانکی انجام شد. به گروه سوم، که درون گروه دوم تشکیل شد، مساعدت‌های مربوط به خدمات واسطه‌گری مالیاتی ارائه شد. یافته‌های پژوهش، نمایانگر این است که این اقدامات تأثیرات قابل توجهی بر رسمی شدن کسب‌وکارهای غیررسمی داشته است، به طوری که هرچه خدمات تکمیلی بیشتری ارائه شده، تأثیرات بر جریان رسمی شدن کسب‌وکارهای خرد بیشتر بوده است.

واژگان کلیدی: بنگاه‌های غیررسمی، رسمی‌سازی کسب‌وکارهای خرد، خدمات تکمیلی.

۱. مقدمه

تعداد قابل توجهی از بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط سراسر جهان به ویژه در کشورهای در حال توسعه، در بخش غیررسمی فعالیت دارند (لاپورتا و شلیفر، ۲۰۱۴). این امر به طور قطع در مورد کشور بنین^۱ نیز صدق می‌کند. بر اساس اطلاعات آژانس آمار ملی بنین (INSAE) در سال ۲۰۰۹ میلادی، بخش غیررسمی تا ۷۰ درصد GDP و ۹۵ درصد اشتغال را در این کشور بر عهده داشته است. این سطح بالای غیررسمی بودن بنگاه‌ها، اغلب هزینه بر هستند؛ برای دولت (به دلیل از دست رفتن مالیات و اطلاعات مربوط به بخش بنگاه‌ها)، برای بنگاه‌های رسمی (به دلیل رقابت غیرمنصفانه) و برای خود بنگاه‌های غیررسمی (که ممکن است عدم دسترسی به منابع بانک‌ها، قراردادهای دولتی و برنامه‌های دولت و یا مواجهه آنها با فساد و یا ارباب ناشی از ممیزهای مالیاتی، منجر به پایین آمدن بهره‌وری شود) (لوی ۲۰۰۸، فرل ۲۰۰۴، پری و همکاران ۲۰۰۷، لاپورتا و شلیفر ۲۰۱۴). در پاسخ، به منظور کاهش غیررسمی بودن، پیرو طرح موضوع توسط دستوتو (۱۹۸۹) و پروژه بانک جهانی در خصوص کسب و کار (بانک جهانی، ۲۰۱۶)، بسیاری از کشورها اصلاحاتی در مقررات ورود به فضای کسب و کار اعمال کرده‌اند.

با این حال، شواهد حاکی از آن است که تسهیل مقررات ورود به کسب و کار و ارائه اطلاعات در خصوص فرایند رسمی سازی، تأثیر بسیار محدودی بر رسمی سازی بنگاه‌های غیررسمی موجود داشته است (بران و مکنزی، ۲۰۱۴). در کشور پرو، آلکازار و همکاران (۲۰۱۰) دریافتند که پرداخت یارانه برای هزینه اخذ مجوز شهرداری، منجر به اخذ مجوز تنها توسط ۱۰ الی ۱۲ درصد افرادی شد که به کسب و کار غیررسمی اشتغال داشتند. در حالی که در کشور مالای (کمپس و همکاران، ۲۰۱۵) دریافتند که ارائه کمک در ثبت بنگاه، تأثیر زیادی در ثبت مالیات^۲ کسب و کارها

۱- جمهوری بنین، کشوری در غرب آفریقا به مساحت ۱۱۲/۶۲۲ کیلومتر مربع و جمعیت حدود ۱۰/۵ میلیون نفر و درآمد سرانه ۷۸۰ دلار است. این کشور در سال ۱۹۶۰ میلادی از فرانسه مستقل شده است. واحد پول رایج آن فرانک سی اف ای است. اقتصاد آن وابسته به کشاورزی است. مصنوعات بنین، تهیه لوازم زندگی و صنایع کوچک است. پایتخت آن پورتونو است و بزرگترین شهر و مرکز اقتصادی آن شهر کوتونو است.

۲- منظور از ثبت مالیات، همان اظهارنامه مالیاتی است

داشته، به نحوی که ۷۵ درصد از کسانی که مورد حمایت قرار گرفته بودند، گواهی ثبت شرکت دریافت کردند.

تحقیقات و بررسی‌های موردی در کشور سریلانکا (توسط دومل و همکاران ۲۰۱۳)، در کشور بنگلادش (توسط دو گئورگی و رحمان، ۲۰۱۳)، در کشور برزیل (توسط آندراد و همکاران، ۲۰۱۳)، در کشور مالای (توسط کمپس و همکاران، ۲۰۱۵) و در کشور کلمبیا (توسط گالیانی و همکاران، ۲۰۱۵) نیز نشان داده‌اند که مقررات دست‌وپاگیر، دلیل اصلی وجود کسب‌وکارهای غیررسمی نیست، بلکه برعکس، پرداخت مالیات و سایر هزینه‌ها از سوی کسب‌وکارهای رسمی، علت روی نیاوردن کسب‌وکارهای غیررسمی به رسمی شدن است (مالونی، ۲۰۰۴). مستندات نشان می‌دهد، ضرورت ارائه خدمات تکمیلی در فرایند رسمی‌سازی حائز اهمیت است.

در این مقاله، اثربخشی ارائه خدمات تکمیلی برای افزایش رسمی‌سازی در کشور بنین مورد ارزیابی قرار گرفته است. این کار با راه‌اندازی سامانه حقوقی کارآفرین، برای کسب‌وکارهای کوچک غیررسمی، با هدف تسهیل ورود آنها به اقتصاد رسمی صورت گرفت. این سامانه شامل ثبت نام برای مالیات می‌شود و در اصل مزایای کلیدی رسمی شدن از لحاظ دسترسی به حساب‌های بانکی، قراردادها و برنامه‌های دولت و قطعیت مالیات را شامل می‌شود. در مرحله آزمایشی (پیلوت) راه‌اندازی این سیستم، به منظور ارزیابی سه برنامه مختلف با نمونه آماری ۳۶۰۰ کسب‌وکار غیررسمی، نویسندگان مقاله با دولت بنین همکاری نموده‌اند.

کسب‌وکارها به یک گروه شاهد (کنترلی) و سه گروه آزمایشی با انتخاب تصادفی (جهت مداخله) تقسیم شدند. از اولین گروه مورد آزمایش، بازدید حضوری به عمل آمد و وضعیت جدید و منافع رسمی شدن، به طور شفاهی بیان شد و به هنگام نیاز نیز مشاوران به بنگاه‌ها کمک کردند. برای گروه دوم مورد آزمایش، با هدف افزایش منافع رسمی‌سازی، خدمات آموزش تجارت و مساعدت برای افتتاح حساب بانکی تجاری در صورت رسمی شدن بنگاه ارائه شد. گروه سوم مورد آزمایش، درون گروه آزمایشی دوم تشکیل شد و با هدف حمایت، خدمات واسطه‌گری مالیات نیز ارائه شد. یک مداخله تکمیلی هم با در اختیار گذاردن جزوه و توضیحات شفاهی، اطلاعات ارائه می‌کرد تا بتواند تأثیرات را بررسی کند.

برای اندازه‌گیری اثر این مداخله‌ها، از داده‌های موجود در زمینه رسمی‌سازی، به همراه نتایج دو دوره از بررسی‌ها استفاده شده است. طی یک دوره دو ساله، تنها ۲ درصد از کسب و کارهای گروه شاهد، رسمی شدند که نشان می‌دهد در نبود مداخله، اغلب کسب و کارهای غیررسمی همچنان غیررسمی باقی می‌مانند. هر سه مداخله، تأثیرات قابل توجهی بر رسمی‌سازی داشتند و هرچه خدمات تکمیلی بیشتری ارائه می‌شد، این تأثیرات نیز بیشتر می‌شد؛ در اولین گروه مورد آزمایش، افزایش ۹/۶ درصدی ثبت بنگاه ملاحظه شد. در گروه دوم ۱۳ درصد و گروه سوم ۱۶/۳ درصد، افزایش ثبت داشت که این تفاوت بین گروه‌ها، همه از نظر آماری از اهمیت برخوردار است. بررسی شد که آیا دولت‌ها قادرند این برنامه را به طریقی در دست بگیرند که حتی به نرخ بالاتری از رسمی‌سازی منجر شود. مشخص شد تأثیرات برنامه بر افراد با تحصیلات بالاتر، افرادی که خارج از بزرگترین بازار شهر کوتونو (بازار Dantokpa) فعالیت دارند و کسانی که قبلاً طبق رده‌بندی صورت گرفته، شبیه به کسب و کار رسمی طبقه‌بندی شده‌اند، بیشتر بوده است (دومل و همکاران، ۲۰۱۰).

سپس نتایج رسمی‌سازی برای این مشاغل، اندازه‌گیری شد. رسمی‌سازی منجر به افزایش حضور در دوره‌های آموزش تجارت، افزایش حسابداری رسمی، کاهش فشار مالیاتی و پرداخت مالیات کمتر (به دلیل معافیت مالیاتی در سال بعد از رسمی شدن) می‌شود. در حالی که منافع رسمی شدن رضایت بخش است، هزینه مداخله چنین نیست. به طور متوسط ۲۲۰۰-۱۲۰۰ دلار آمریکا برای هزینه رسمی شدن هر بنگاه بدون هدف‌گذاری و حداقل ۶۰۰ دلار برای رسمی شدن با هدف‌گذاری برآورد می‌شود. این هزینه نسبت به متوسط سود ماهانه این بنگاه‌ها که تنها ۷۹ دلار بود و نیز نسبت به اخذ مالیات از این بنگاه‌ها توسط دولت، زیادتر است.

در کوتاه‌مدت هدف اصلی از برنامه کارآفرین، افزایش مالیات اخذ شده نیست، بلکه معرفی کانالی برای رسمی‌سازی کسب و کارهای کوچک و ترویج فرهنگ قانونمند کردن این کسب و کارها است. در این مقاله ابتدا مفهوم رسمی‌سازی در کشور بنین، منافع بالقوه و هزینه‌های مرتبط با رسمی شدن توضیح داده می‌شود و سپس به طور تفصیلی به مداخله‌ها و در ادامه، به اجرای برنامه و پذیرش اجزای برنامه می‌پردازیم. در بخش دیگر، نظریه و راهبرد (استراتژی) تجربی این

پژوهش و تأثیرات این برنامه بر رسمی‌سازی تشریح خواهد شد و در پایان نیز جمع‌بندی و نتیجه‌گیری ارائه می‌شود.

۲. رسمی‌سازی در بنین

۱۷ عضو سازمان OHADA (سازمان هماهنگی حقوق بازرگانی در آفریقا)، در دسامبر سال ۲۰۱۰ یک قانون تجاری عمومی بازبینی شده به تصویب رساندند که در ماه می ۲۰۱۱ اجرایی شد. قانون جدید که بلافاصله برای تمامی اعضای OHADA لازم‌الاجرا شد، وضعیت کارآفرین و یک رژیم حقوقی ساده‌شده تشویقی بود که برای کارآفرینان صنایع کوچک با هدف تسهیل جابجایی کسب‌وکار از بخش غیررسمی به بخش رسمی مطرح شد. اگرچه این قانون چگونگی عملکرد وضعیت کارآفرین و ترکیب مشخص مشوق‌های مشمول آن را صراحتاً بیان نمی‌کرد، در عوض به هر کشور عضو اجازه می‌داد که از طریق وضع قوانین موقت ثانویه و تغییرات نهادی، این خلأ را پر کنند.

بنین به عنوان یک عضو OHADA، نخستین کشوری بود که جایگاه حقوقی کارآفرین را عملیاتی نمود.

وضعیت کارآفرین، می‌تواند هر شخص دارای هر نوع کسب‌وکار خرد یا کوچک را شامل شود. با این وضعیت جدید، رسمی‌سازی آسان و رایگان است و تنها به یک روز کاری زمان نیاز دارد. معرفی وضعیت کارآفرین، بخشی از تلاش گسترده‌تری بود که دولت بنین به منظور تسهیل و کاهش هزینه‌های رسمی‌سازی انجام داد. چند ماه پیش از ایجاد وضعیت کارآفرین، سایر وضعیت‌های حقوقی موجود مورد اصلاح قرار گرفت و منجر به ایجاد یک سامانه چند منظوره برای ثبت کسب‌وکار و نیز کاهش قابل توجه هزینه‌های ثبت مرتبط با جایگاه حقوقی اصلی موجود شد. هزینه‌های ثبت برای کارآفرینان انفرادی از ۶۵۰۰۰ فرانک سی اف ای آفریقای میانه (۱۰۹ دلار آمریکا) به ۱۰۰۰۰ فرانک (۱۷ دلار) و برای بنگاه‌های با مسئولیت محدود، از ۲۲۵۰۰۰ فرانک سی اف ای (۳۷۸ دلار) به ۱۷۰۰۰ فرانک (۲۹ دلار) کاهش پیدا کرد (تنها وضعیت کارآفرین کاملاً بدون هزینه است). در خصوص هر دو وضعیت، زمان ثبت به ۱ روز کاری کاهش یافت. از آنجا که این اصلاحات (از جمله معرفی وضعیت کارآفرین) اخیراً به اجرا گذاشته شده بود، اکثریت

کسب و کارهای غیررسمی شهر کوتونو، در زمان شروع برنامه از اطلاعات مربوط به شرایط جدید رسمی شدن، مطلع نبودند.

رسمی سازی در بنین، یعنی انتخاب یک سامانه حقوقی و ثبت آن در اتاق بازرگانی (پنجره واحد رسمی سازی بنگاه). بسته به نوع وضعیت انتخابی، رسمی سازی مزایای بالقوه‌ای به همراه دارد که اغلب آنها به امکان درخواست خدمات بانکی یا دسترسی به بازارهای جدید نظیر قراردادهای بنگاه‌های دولتی و بزرگ، مربوط است. وضعیت کارآفرین امکان دسترسی به تمامی مزایا، به جز حق صادرات و قراردادهای عمومی را فراهم می سازد و به طور آشکار، کسب و کارهای خرد و کوچک دارای یک زمینه کاری با حجم معاملات محدود را هدف گرفته است.

هنگامی که کسب و کارها رسمی می شوند، یک شناسه مالی انحصاری دریافت می کنند و در اداره مالیات ثبت می شوند. از این رو، هزینه اصلی بالقوه رسمی سازی، مربوط به مالیات‌ها است. در بنین، حلقه رابط بین رسمی سازی و مالیات‌ها، پیچیده است و بسته به کسب و کار متفاوت است. به لحاظ نظری، کلیه بنگاه‌هایی که محل ثابت دارند، حتی اگر غیررسمی باشند نیز باید مالیات پرداخت کنند. قبل از معرفی اصلاحات نظام مالیات در سال ۲۰۱۵ که بر کارآفرینان خرد تأثیر گذاشت و برای محاسبه بدهی مالیاتی سال ۲۰۱۶ مورد استفاده قرار گرفت، بر اساس موقعیت مکانی و فعالیت اقتصادی، ۴ رژیم مالیاتی مختلف وجود داشت که به کسب و کارهای غیررسمی شهر کوتونو اعمال می شد. رژیم غالب که به کسب و کارهای غیررسمی خرد اعمال می شد، مالیات TPU^۱ (مالیات خاص برای بنگاه‌های غیررسمی) نام داشت که بر اساس ارزش اجاره محل کسب و کار بود. اگرچه در اغلب موارد پرداخت کنندگان مالیات، مدرک رسمی ارزش اجاره، یعنی قرارداد اجاره را نداشتند. در نتیجه، این قانون مسئولیت ارزیابی ارزش اجاره را به اداره مالیات واگذار نمود. این ارزیابی اغلب راهی برای اعلام نظر باز می گذاشت. در عمل، ممیزهای مالیاتی، توانایی کسب و کار را بر اساس ظاهر و گفتگو با صاحبان کسب و کار تخمین می زدند.

بررسی مقدماتی نشان می دهد که بیش از ۷۰ درصد بنگاه‌ها و حتی بنگاه‌های رسمی نیز معتقدند از پیش دانستن میزان مالیاتی که باید پرداخت شود، آسان نیست. بیش از نیمی از مؤسسات

1. Taxe Professionnelle Unique (France)

غیررسمی در این بررسی (۵۵ درصد) در سال ۲۰۱۳، به طور متوسط مالیاتی برابر با ۹ درصد متوسط سود سالانه خود پرداخت کرده‌اند. ۸۴ درصد بنگاه‌های رسمی بیش از همه مالیات پرداخت کرده‌اند و حتی مشتاقانه مبلغ بیشتری مالیات پرداخت کرده‌اند (به طور متوسط ۱۷ درصد از سود). در کوتاه‌مدت، هدف اصلی دولت بنین از برنامه کارآفرین، افزایش مالیات اخذ شده نیست، بلکه بیشتر معرفی کانالی برای رسمی‌سازی کسب و کارهای خرد و کوچک است که ممکن است در مرحله بعد به قدری افزایش یابد که به طور قابل ملاحظه‌ای به درآمدهای مالیاتی کمک نموده و ایجاد یک فرهنگ قانونمند که کسب و کارها به واسطه آن و با این باور که این امر در نهایت برای کل جامعه سودمند است، به رعایت قانون تشویق شوند. وقتی کسب و کارها رسمی می‌شوند، تحت شرایطی، از معافیت مالیاتی بهره‌مند می‌شوند. کسب و کارهایی که در مرکز مدیریت خیره CGA^۱ (انجمنی که مشاوره بازرگانی و گواهی حساب ارائه می‌دهد) نیز ثبت‌نام کرده‌اند، می‌توانند از معافیت کامل مالیاتی برای اولین سال پس از رسمی شدن و به علاوه ۴۰ درصد کاهش در مبلغ مالیات ۳ سال بعد برخوردار شوند. در نتیجه، میزان مالیات پرداختی بنگاه‌هایی که رسمی می‌شوند، ممکن است در کوتاه‌مدت کاهش یابد.

۳. ارزیابی طرح

۳-۱. مداخله

با توجه به انعطاف‌پذیری چارچوب سازمان OHADA^۲ در خصوص چگونگی اجرایی نمودن وضعیت کارآفرین، دولت بنین مایل بود مؤثرترین و کارآمدترین شیوه عملیاتی نمودن این سامانه حقوقی را بداند. به منظور طراحی و آزمودن سه بسته تشویقی رسمی‌سازی به شرح زیر، محققان این پژوهش با هدف درک بهترین آمیزه این مشوق‌ها، با دولت همکاری نموده‌اند:

۳-۱-۱. بسته (الف) - اطلاعات در خصوص وضعیت کارآفرین و مساعدت در ثبت

مرکز مدیریت خیره (CGA) که سازمانی نیمه دولتی است و در زمینه مدیریت بازرگانی، حسابداری و خدمات مشاوره مالیاتی سرمایه‌گذاری‌های کوچک و متوسط تمرکز دارد، مشاورانی

1. Centre de gestion agréé (France)

۲- سازمان هماهنگی حقوق بازرگانی در آفریقا

را برای بازدید حضوری از بنگاه‌های منتخب معرفی نمود. آنها ضمن توضیح مزایای تغییر وضعیت به کارآفرین؛ ۱- جزوهای درمورد وضعیت کارآفرین، مزایای کارآفرین شدن و الزامات آن؛ ۲- جزوهای در خصوص فرایند ثبت در شرکت‌های GUFÉ^۱ (شرکت‌های تجاری که در زمینه بازاریابی پیشرفته و تبلیغات فعالیت می‌کنند) و ۳- جزوهای متضمن رژیم‌های مختلف مالیاتی قابل اعمال برای کارآفرین و نحوه محاسبه مالیات مربوط به هر رژیم ارائه نمودند و آن دسته از کسب‌وکارهای غیررسمی که تصمیم به رسمی شدن گرفتند، باید برای دریافت کارت کارآفرینی، درخواست خود را به شرکت‌های GUFÉ ارائه می‌کردند. در صورت لزوم، مشاوران مرکز CGA در خصوص فرایند رسمی شدن در شرکت‌های GUFÉ، از جمله پرکردن اظهارنامه‌ها و آماده کردن اسناد لازم، به کارآفرین کمک می‌کردند.

۳-۱-۲. بسته (ب)- ارائه خدمات بازرگانی و آموزش، و مساعدت در افتتاح حساب بانکی

هدف از بسته دوم، تکمیل کمک‌های پایه‌ای بسته الف، با تسهیل دسترسی به خدمات آموزشی و بانک‌های تجاری به عنوان منافع بالقوه رسمی شدن بود، که بنگاه‌های زیادی عملاً از این منافع بهره‌مند نشده بودند. پیرو اولین بازدید از بنگاه‌ها، مشاوران مرکز CGA بازدید دومی برای برگزینی جلسه آموزشی ۱ تا ۲ ساعته انجام دادند. آنها ملاحظه کردند که صاحبان کسب‌وکار مشروط بر دریافت کارت کارآفرین، می‌توانند به جلسات آموزشی مختلفی دسترسی داشته باشند. کارآفرینان می‌توانستند برای ۴ کارگاه آموزشی در مرکز CGA ثبت نام کنند: ۳ کارگاه اجباری و ۱ کارگاه اختیاری. کارگاه‌های اجباری به شرح زیر بودند: (الف) حسابداری پایه، (ب) درآمدی بر تعهدات مالی و (ج) آموزش مالی. برای کارگاه اختیاری نیز از مؤسسات خواسته شد بین دوره‌های «کلیات مدیریت سرمایه‌گذاری خرد»، «درآمدی بر توسعه فروش و دسترسی به بازارها» و «کلیات توسعه طرح کسب‌وکار»، یکی را برگزینند. هر کارگاه ۳ جلسه پیاپی نصف روز تشکیل شد. وقتی مالکان کسب‌وکار، ۴ کارگاه را با مرکز CGA به اتمام رساندند، دیپلم رسمی و گواهینامه گذراندن دوره آموزشی را دریافت کردند.

1. Gui Chet Unique Pour Laformalization des Entreprises (France)

مؤسساتی که از مزایای این بسته برخوردار شدند، از سوی مرکز CGA نیز برای افتتاح حساب بانکی تجاری مورد حمایت قرار گرفتند. شرکای بانک در ارزیابی تأثیرات (اورا بانک و بانک آفریقا) برای کارآفرینان خدمات ویژه و خدمات اختصاصی با شرایط دسترسی به بانکداری آسان نظیر کارت بدهی، مشاوره افتتاح حساب از طریق گوشی تلفن همراه، انتقال پول نقد، پیام کوتاه بانکی، بانکداری اینترنتی و پرداخت همراه طراحی کردند. حساب‌های بانکی کارآفرین در هر دو بانک معمولاً از حساب‌های بانکی تجاری ارزان‌تر است (حدود ۱۰۰۰ فرانک آفریقای میانه در ماه، ۱,۷ دلار آمریکا در مقابل ۲۰۰۰ فرانک آفریقای میانه یا ۳,۴ دلار آمریکا) و به سپرده اولیه نیاز ندارد، در حالی که در خصوص حساب‌های بانکی تجاری در بنین، به سپرده اولیه نیاز است.

۳-۱-۳. بسته (ج) - مساعدت در زمینه آمادگی مالیاتی و خدمات میانجی‌گری مالیاتی

هدف از بسته سوم، رسیدگی به نگرانی‌های کارآفرینان در زمینه مالیات بود. به مؤسساتی که تحت لوای گروه سوم رسمی شدند، برای تکمیل فرم‌های مالیاتی مساعدت شد (از جمله اظهارنامه مالیاتی و اسناد). با توجه به این که به اغلب کسب‌وکارها مالیات TPU تعلق می‌گرفت و میزان مالیات مذکور برای یک کسب‌وکار، بدون پر کردن فرم توسط آن کسب‌وکار از سوی اداره مالیات تعیین می‌شد، لذا از نظر فنی این پیشنهاد قابل اجرا نبود. مشاوران به منظور رفع مشکلات مربوط به شکایات احتمالی کارآفرینان در زمینه پرداخت مالیات و ممیزی، از اداره مالیات خدمات واسطه‌گری به بنگاه‌ها ارائه می‌دادند.

۳-۲. انتخاب نمونه‌ها و ویژگی‌های جمعیت مورد مطالعه

در شهر کوتونو، بزرگ‌ترین شهر بنین، طی ماه‌های مارس و آوریل ۲۰۱۴ یک بررسی فهرست‌بندی به منظور حصول به نمونه معرف کسب‌وکارهای موجود در کوتونو به عمل آمد. از جمله بازار Dantokpa طراحی شده بود. تمامی کسب‌وکارهای ثابت به جز بنگاه‌های بین‌المللی و زنجیره‌ای و مشاغل آزاد به عنوان هدف در نظر گرفته شدند. در مجموع، ۱۹۲۴۶ کسب‌وکار فهرست شد که از میان آنها ۷۹۴۵ کسب‌وکار مورد بررسی قرار گرفت. سپس کسب‌وکارهای رسمی که فروش و سود خیلی زیاد و یا خیلی کمی داشتند، از بین آنها حذف شدند تا نمونه ۳۵۹۶ موردی برای بررسی به دست آمد.

۴. برنامه اجرایی

داده‌های شرکای اجرایی برنامه به اضافه داده‌های کمی و کیفی، حاکی از آن است که برنامه مطابق با طرح مطالعاتی عملیاتی شد. تخصیص آزمایشی برای تمامی کسب و کارها رعایت شد و تمامی اجزای برنامه به نحو مؤثری به ذی‌نفعان برنامه ارائه شد. برنامه به شکل چرخشی اجرا شد: مشاوران مرکز CGA در آوریل ۲۰۱۴ رسیدگی به کسب و کارهای غیررسمی را آغاز کردند و هر دو بازدید در فوریه ۲۰۱۵ تکمیل شد.

بین ماه‌های آوریل ۲۰۱۴ و ژانویه ۲۰۱۵، از ۲۳۹۹ بنگاه غیررسمی «بازدید اول» (۱۰۰ درصد کل) توسط مرکز CGA صورت گرفت. نرخ پذیرش برای اولین بازدید، به طور قابل توجهی بالا بود و ۲۳۴۴ بازدید با موفقیت انجام شد (۹۸ درصد از کل). هنگامی که مشاوران مرکز CGA قادر به مکان‌یابی کسب و کار نمی‌شدند، تکمیل بازدید با عدم موفقیت در نظر گرفته می‌شد. بین آوریل ۲۰۱۴ و فوریه ۲۰۱۵، مشاوران مرکز CGA از تمام کسب و کارهای گروه‌های آزمایشی ۲ و ۳ که یک بار مورد بازدید قرار گرفته بودند، بازدید دوم به عمل آوردند. تنها ۹۳۲ مورد از بازدیدهای دوم با موفقیت تکمیل شد (۴۴ درصد از کل).

بر اساس مطالعات کیفی و گروه‌های کانونی مرکز CGA، دلایل عمده این نرخ پذیرش نسبتاً پایین، عدم تمایل بسیاری از بنگاه‌ها برای بازدید دوم و یا کمبود وقت آنها برای بازدید بود. این یافته با یافته مکنزی و وودراف (۲۰۱۴) که به متوسط نرخ حضور در تنها ۶۵ درصد برنامه‌های آموزش بازرگانی در کشورهای در حال توسعه پی بردند، مطابقت دارد. اغلب جلسات آموزشی مربوط به کسب و کارهای گروه آزمایشی ۲ و ۳ بعد از سپتامبر ۲۰۱۴ برگزار شد. به دلیل محدودیت‌های لجستیکی و این که گاه نیاز بود برای موفقیت در بازدید، چندین سفر به محل انجام شود، فاصله زمانی بین اولین و دومین بازدید، خیلی بیشتر از زمان برنامه‌ریزی شده بود (به طور متوسط ۳ ماه به جای ۲ هفته).

طی دو سال بعد از راه‌اندازی برنامه، ۳۰۲ کسب و کار از طریق مرکز CGA ثبت شد (۱۳ درصد از کل گروه آزمایشی ۲ و ۱۵ درصد از کل گروه آزمایشی ۳) و ۲۷۲ کسب و کار در جلسات گروهی آموزشی مرکز CGA شرکت کردند (۱۲ درصد از کل گروه آزمایشی ۲ و ۱۴ درصد از کل گروه آزمایشی ۳). از آنجا که برای اخذ شرایط ثبت در مرکز CGA، باید کسب و کارها ابتدا برای وضعیت کارآفرینی نزد شرکت‌های GUFU ثبت می‌شدند و سپس آموزش می‌دیدند، درصد

کسب و کارهای واجد شرایطی که در مرکز CGA ثبت شده بودند، قابل ملاحظه بود. در حقیقت، ۸۳ درصد از کسب و کارهای گروه ۲ و ۳ که رسمی شدند (جمعاً ۳۶۲ مورد)، تصمیم گرفتند در مرکز CGA ثبت نام کنند و ۷۵ درصد تصمیم گرفتند آموزش ببینند. آن دسته از صاحبان کسب و کار در گروه ۲ و ۳ که به عنوان کارآفرین ثبت می‌شدند، امکان افتتاح حساب تجاری در «بانک آفریقا» و «اورابانک» را نیز داشتند. بعد از دو سال، ۱۳۱ کسب و کار حساب بانکی کارآفرین افتتاح کردند (۶/۲ درصد از کل).

اطلاعات کیفی گردآوری شده توسط ذی‌نفعان طی اجرای برنامه حاکی از آن است که برنامه، ذیل پروتکل مطالعه اجرا شد و به ویژه این که فرایند رسمی‌سازی با وضعیت کارآفرین، آسان و سریع به نظر رسیده است (علاوه بر رایگان بودن). داده‌های کمی حاصل از مطالعات تکمیلی (follow up) تأیید می‌کند که فرایند رسمی‌سازی برای کسب و کارهای گروه‌ها، ارزان‌تر و سریع‌تر بوده است. ۸۲ درصد از کسب و کارهایی که از برنامه منتفع و رسمی شدند، اظهار نمودند طی این فرایند، هزینه‌ای نپرداخته‌اند (آن دسته از کسب و کارهای گروه‌های آزمایشی که مبلغی پرداخت کرده‌اند، با وضعیتی غیر از وضعیت کارآفرین رسمی شده بودند). بررسی کیفی به عمل آمده چند روز یا چند هفته پس از بازدید مرکز CGA و با توجه به پیچیدگی مداخلات، حاکی از آن است که درک برنامه نسبتاً خوب بوده است.

در عمل، خدمات واسطه‌گری مالیاتی توسط CGA برای تمامی کسب و کارهای ثبت شده نزد CGA ارائه شد. برخی از کارآفرینان به CGA گزارش دادند که اداره مالیات مبالغ مالیاتی بیش از انتظار درخواست نموده، یا معافیت‌های مالیاتی ارائه شده طی سال اول بعد از ثبت در CGA اجرایی نشده است. مشاوران CGA به آنها کمک کردند این مسائل پیش آمده را حل و فصل کنند. CGA، ۲۹ مورد واسطه‌گری (۲/۴ درصد) طی دو سال اجرای برنامه گزارش داد و این که تمامی این موارد به نفع کارآفرین حل و فصل شده است (معافیت مالیاتی توسط اداره مالیات رعایت شد).

۵. نظریه و راهبرد تجربی

این بخش، با طراحی یک چارچوب سازماندهی آسان برای چگونگی تصمیم‌گیری بنگاه‌ها در خصوص رسمی شدن یا نشدن، شروع می‌شود و این که چگونه مداخله‌های مختلف ممکن است این تصمیم را تغییر دهند. سپس راهبرد تجربی ارائه می‌شود:

۵-۱. نظریه: چگونه برنامه کارآفرین، بر رسمی شدن و عملکرد کسب‌وکار تأثیر می‌گذارد؟

اگر ارزش تنزیل (ارزش حال) سود خالص ناشی از رسمی شدن، از هزینه‌های پرداختی برای رسمی شدن بیشتر باشد، صاحب کسب‌وکار اقدام به رسمی‌سازی می‌کند.

در این چارچوب، بنگاه‌ها پس از ارزیابی این هزینه‌ها و منافع، تصمیم می‌گیرند رسمی بشوند یا نشوند. پس از شناسایی و معرفی وضعیت کارآفرین، با کاهش هزینه‌های پولی ثبت، از آنجا که امکان ثبت رایگان وجود دارد، بر تصمیم بنگاه‌ها تأثیر می‌گذارد. این امر به رسمی شدن آن دسته از بنگاه‌های غیررسمی منجر می‌شود که در حواشی رسمی شدن باشند. سه نوع مداخله می‌تواند به عنوان جنبه‌های اضافی این تصمیم در نظر گرفته شود. بسته (الف)، هزینه‌های زمانی و اطلاعاتی ثبت را کمتر می‌کند. هدف از بسته (ب)، افزایش بیشتر منافع سودآوری از طریق رسمی‌سازی با پیوند آن به آموزش و خدمات بانکی است و بسته (ج) افزایش بازده ناشی از رسمی‌سازی با کاهش بی‌اعتمادی به پرداخت مالیات و همچنین کاهش احتمال اخذ مالیات بیشتر به نسبت وضعیت غیررسمی است.

این چارچوب سه پیش‌بینی هم‌ارائه می‌کند که می‌توان آن را در جریان آزمایش‌های مذکور، تست کرد.

اول این که پس از اصلاحات، همه بنگاه‌ها رسمی نمی‌شوند، تنها آنهایی که نزدیک به رسمی شدن باشند و این تغییرات، توازن را برای آنها برقرار کند، رسمی می‌شوند. به خصوص وقتی هزینه ثبت صفر است، بنگاه‌هایی که هویت شناسایی نظیر شناسنامه یا عنوان حقوقی ندارند، جهت اخذ مدارک لازم برای ثبت همچنان با هزینه‌های پولی و زمانی مواجه هستند و در نتیجه ثبت نمی‌شوند.

دوم این که، این چارچوب پیش‌بینی می‌کند بنگاه‌هایی که رسمی می‌شوند، نسبت به آنها که رسمی نشده‌اند، قبل از اصلاحات، به رسمی شدن نزدیک بوده‌اند. این امر، از طریق ناهمگنی پاسخ‌ها، با توجه به چند ویژگی از پیش مشخص شده صاحبان کسب‌وکار و کسب‌وکارهایی که به

احتمال زیاد موجب نزدیک شدن به رسمی سازی هستند، تست شد. اولین ویژگی، جنسیت است؛ اگر زنان برای این که هم بتوانند کار کنند و هم به وظایف خانوادگی خود رسیدگی کنند، بیشتر به کسب و کارهای کوچک روی می آورند، ممکن است برنامه‌های کمتری برای رشد کسب و کار خود داشته باشند تا از مزایای بیشتر رسمی بودن استفاده کنند. دومین ویژگی این که برخی از کسب و کارها از قبل به سایر اشکال ثبت که سود جزئی ارائه می کردند، دسترسی داشته‌اند و از این رو، مزایای اضافی وضعیت کارآفرین برای آنها کمتر خواهد بود. این شامل دو گروه می شود؛ آنهایی که در بازار Dankopta نزد بنگاه دولتی مسئول کل بازار (SOGEMA) ثبت شده‌اند و تاجرانی که «کارت بازرگانی» دارند.

سوم، برای تعیین این که کدام بنگاه غیررسمی شبیه به «نوع» رسمی است، از داده‌های پایه درخصوص بنگاه‌های رسمی و غیررسمی، به همراه تکنیک طبقه بندی دومل و همکاران (۲۰۱۰) استفاده شد و پیش بینی شد که آنها به حاشیه این رسمی سازی نزدیک تر هستند. چهارم، با اعتقاد به این که مؤسسات کوچک تر و کم بازده تر، از حاشیه‌ای که رسمی سازی می تواند به نفع آنها باشد، دورترند لذا مستقیماً اندازه مؤسسات و تحصیلات مالکان در نظر گرفته شد. در نهایت اگر پیشگیری از مسائل مربوط به بازرسی مالیاتی، از مزایای رسمی شدن است، پیش بینی می شود کسب و کارهایی که کمتر بازرسی می شوند مزایای کمتری از رسمی شدن خواهند داشت. نهایتاً این که این چارچوب پیش بینی می کند مؤسسات غیررسمی، نسبت به آنهایی که از قبل رسمی شده‌اند و آنهایی که بدون کمک‌های اضافه، رسمی می شوند، از حاشیه رسمی سازی، دورتر هستند. لذا مداخله‌ها را باید از بنگاه‌های کوچک تر شروع نمود.

۶. تأثیر بر رسمی سازی

۶-۱. آزمایش اطلاعات تکمیلی

در مقایسه با مطالعات مشابه در سایر زمینه‌ها، این تأثیرات در جریان رسمی سازی بیش از حد انتظار مشاهده شد و نیز پیامدهای مالیاتی را در بر داشت. مهم تر از همه این که، نه تنها برای گروه‌ها مشوق‌ها و رسمی سازی بیشتری را مهیا می کند، بلکه به آنها اطلاعاتی (به صورت حضوری) نیز ارائه می دهد. یک سوال کلیدی آن است که، آیا تأثیر نسبتاً بالایی که در گروه ۱ اندازه گیری شده، عمدتاً مربوط به اطلاعات است؟ (به طور مثال، زمانی که بنگاه‌ها فهمیدند که ثبت نام رایگان و

آسان است، تصمیم به رسمی شدن گرفتند) و یا مربوط به این حقیقت است که اطلاعاتی که به صورت حضوری دریافت شده است، توسط مشاوران آموزش دیده و واجدین شرایط CGA بوده که به واسطه آن، برای متقاعد کردن و آگاه نمودن صاحبان کسب و کار از مزیت و فواید رسمی شدن، تلاش‌های زیادی کرده‌اند و در صورت نیاز، مساعدت‌هایی را با شکل و فرایند مربوطه فراهم نموده‌اند.

برای پاسخ به این سؤال، آزمایش دیگری طراحی شد که در مدت زمان ۲ سال در پی نظرسنجی اجرا شد. ۵۰ درصد از گروه کنترل (۶۰۰ کسب و کار) به صورت تصادفی انتخاب شدند تا جزوات دو برنامه را درست پس از تکمیل نظرسنجی دریافت کنند (برای آن که کاملاً اطمینان حاصل شود که «مداخله جزوات» بر پاسخ‌های نظرسنجی تأثیری نداشته‌است). زمانی که برنامه آغاز شد، دو جزوه از برنامه‌ها با جزواتی که به گروه ۱ داده شد، یکسان بودند و از سوی ممیز با یک متن کوتاه معرفی می‌شد و به این موضوع اشاره می‌کرد که وضعیت مشاغل کارآفرین هم‌اکنون رایگان بوده و برای همه کسب و کارها در یک روز موجود است و توضیحاتی را برای امر ثبت کسب و کارها ارائه می‌داد. طی این تست‌های مداخله‌ای کوچک، بازرس‌ها تنها اطلاعاتی را در مورد وضعیت جدید ارائه می‌دادند، ولی مسئولیتی برای متقاعد کردن کسب و کارها در خصوص فواید رسمی شدن یا کمک به آنها نداشتند.

این امر نمایانگر آن است که مداخله جزوات، هیچ‌گونه تأثیر قابل توجهی بر تصمیمات رسمی‌سازی ندارند. این بدان معناست که اطلاعاتی که بر مبنای وضعیت جدید (به صورت حضوری) ارائه شده‌اند، به سادگی برای افزایش رسمی‌سازی کافی نبوده و تأثیراتی که برای گروه ۱ اندازه‌گیری شده نیز در واقع به این دلیل است که اطلاعات توسط کارکنان آموزش‌دیده و واجد شرایط که برای متقاعد کردن صاحبان کسب و کار جهت رسمی شدن وقت صرف کرده بودند، ارائه شده است.

۲-۶. چرا بنگاه‌های بیشتری رسمی نمی‌شوند؟

در گروه سوم آزمایش که همه بسته‌های مشوق با هم انجام شده و تأثیر بر آن بیشتر از همه بود، نرخ رسمی‌سازی ۱۸/۶ در صد است (۱۶/۳ در صد پیش از گروه کنترل). به هر حال نوع برنامه رسمی‌سازی می‌تواند، متأثر از نقش مالیات باشد. چرا بنگاه‌های بسیاری غیررسمی هستند؟ یک

توضیح بالقوه برای این موضوع، موانع قانونی دیگری است که برای رسمی شدن وجود دارد. داده‌های نظرسنجی حاکی از آن است که تنها ۵۴ درصد از صاحبان کسب و کارها، دارای هویت شناسایی قانونی هستند که این امر از ضروریات رسمی شدن است (گذرنامه و کارت شناسایی کشور بنین هر دو با هم). در مقابل ۸۵ درصد دارای شناسنامه و ۷۵ درصد هم دارای کارت انتخاباتی هستند، بنابراین اصلاح روند به منظور تصویب این فرم‌های جایگزین شناسایی هویت که مورد استفاده قرار می‌گیرد، موجب کاهش این محدودیت‌ها برای خیلی از بنگاه‌ها می‌شود. اگر چه به نظر می‌رسد فقدان هویت، محدودیت الزام‌آوری برای رسمی شدن اکثر این بنگاه‌های غیررسمی نیست، اما تنها ۰/۶ درصد از گروه کنترل می‌گویند که این موضوع، یکی از دو دلیل اصلی برای رسمی نشدن است.

در انتها، از صاحبان کسب و کارها خواسته شده است که دو دلیل برای چرایی غیررسمی ماندن خود بیان کنند. بیشترین پاسخ‌های مشترک که در گروه کنترل ارائه شده است، این است که بنگاه‌ها هیچ‌گونه سود و منافع در انجام این امر نمی‌بینند (۳۲ درصد) و یا نمی‌خواهند که مالیات بیشتری بپردازند (۲۶ درصد). دلیل اصلی دیگر این بود که فرایند انجام این امر را پرهزینه، پیچیده و زمان‌بر می‌دانستند (۳۱ درصد). این پاسخ‌های مشابه در گروه آزمایش نیز که غیررسمی مانده بودند، وجود داشت، علی‌رغم این که آنها مشاوران را نیز ملاقات کرده و فریند ساده‌تر و جدید ثبت نام و منافع ثبت نام برای آنها توضیح داده شده بود. البته این موضوع منطبق بر این ایده است که بسیاری از بنگاه‌های غیررسمی از حاشیه رسمی‌سازی دور هستند و تصور می‌کنند این اطلاعات غیرمرتبط است.

همان‌طور که بیان شد، دو سال پس از آغاز برنامه تنها ۲۰ تا ۲۵ درصد از کسب و کارها در گروه آزمایش به زحمت به خاطر دارند که حتی برنامه مشاغل کارآفرین در مورد چه چیزی بوده است.

۷. نتایج

رایج‌ترین شکل کسب و کار در کشور بنین، نوع غیررسمی است. با هدف ارائه یک شیوه سریع‌تر، کم‌هزینه‌تر و آسان‌تر برای رسمی‌سازی، از مشاوران مرکز CGA (انجمن‌هایی که مشاوره بازرگانی و گواهی حساب ارائه می‌دهد) استفاده شد و به منظور نیل به اهداف مالیاتی و نیز فراهم

آوردن امکان دستیابی این بنگاه‌ها به برخی فواید بالقوه رسمی شدن، وضعیت جدید کارآفرین معرفی شد. طی معرفی این وضعیت، این پرسش مطرح شد که آیا تغییرات قانونی، به خودی خود برای تغییر بنگاه‌های غیررسمی به رسمی کفایت و یا به تلاش‌ها و خدمات اضافی نیز نیاز هست؟ آزمایش‌هایی با انتخاب تصادفی جهت تشویق بنگاه‌های غیررسمی برای تغییر به وضعیت جدید کارآفرین، با سه رویکرد مورد ارزیابی قرار گرفت. در حالی که پس از راه‌اندازی و قانونی شدن این وضعیت، بنگاه‌های غیررسمی معدودی برای تبدیل به وضعیت جدید ثبت نام کردند، مداخلات، در تبدیل وضعیت تعداد بیشتری از بنگاه‌ها به وضعیت جدید کارآفرین موفق بودند. مراجعه حضوری به بنگاه‌ها، به همراه توضیح منافع حاصل و همکاری در تکمیل فرم‌ها، موجب شد که ۹/۶ درصد از بنگاه‌های غیررسمی به رسمی تبدیل وضعیت دهند و اضافه شدن خدمات تکمیلی به صورت دسترسی به آموزش تجارت، حساب‌های بانکی و خدمات واسطه‌گری مالیات، این میزان را به ۱۶/۳ درصد افزایش داد. به طور کلی، اکثریت بنگاه‌هایی که در نتیجه این برنامه رسمی شدند، پس از اولین ملاقات حضوری این کار را انجام دادند.

هر چند، این تلاش‌ها هزینه‌بر هستند و به نظر نمی‌رسد بنگاه‌هایی که رسمی می‌شوند در ۲ سال اول از این بابت نفع زیادی ببرند، ولی آنها به آموزش‌های تجاری بیشتر دسترسی دارند و به دلیل معافیت مالیاتی، مالیات کمتری می‌پردازند. آنها احتمالاً حساب بانکی تجاری ندارند، مشتریان جدید جذب می‌کنند، سود یا فروش بالاتر دارند یا کارگران اضافه استخدام می‌کنند. از این رو به نظر می‌رسد که هزینه‌های این برنامه نسبت به سود بنگاه زیاد است. علاوه بر این، تحلیل‌ها بر اهمیت بالقوه هدف‌گذاری تأکید می‌کند. با تمرکز مداخلات بر بنگاه‌هایی با ویژگی‌هایی که آنها را به محدوده رسمی شدن نزدیک‌تر می‌کند، می‌توان نرخ رسمی شدن را ۲ برابر کرد. در کشور بنین مشخص شد که این بنگاه‌ها توسط مردان فعالیت داشتند، مالکان آنها تحصیل کرده‌تر بودند و خارج از بازار اصلی و نه در سطح خرده‌فروشی واقع شده بودند. همچنین آنها مؤسساتی بودند که در گذشته بیشتر شبیه کسب‌وکار رسمی طبقه‌بندی می‌شدند. از دیدگاه سیاست‌های عمومی به عنوان یک نتیجه مثبت، مشاهده شد که احتمال رسمی شدن بنگاه‌ها بیشتر است، چرا که به احتمال زیاد این بنگاه‌های غیررسمی بزرگ‌تر و پربازده‌تر برای جذب مشتریان، با بنگاه‌های رسمی رقابت می‌کنند و برای پرداخت مالیات نیز متعهدتر عمل می‌کنند.

منابع

- Galiani, S., M. Melendez and C. Navajas (2015) "On the Effect of the Costs of Operating Formally: New Experimental Evidence" , *NBER Working Paper* no. 21292.
- Campos, F., Goldstein, M., and McKenzie, D., (2015). "Short-term impacts of formalization assistance and a bank information session on business registration and access to finance in Malawi" *Policy Research Working Paper Series 7183*, The World Bank.
- De Giorgi, G., Ploenzke, M., and R. Rahman., (2015): " Small Firms' Formalization: The Stick Treatment." *Policy Research Working Paper Series 7318*, The World Bank.
- La Porta, R., Shleifer, A. (2014): "The Unofficial Economy in Africa," *NBER Chapters*, in: *African Successes: Government and Institutions National Bureau Of Economic Research*.
- McKenzie, D., Woodruff, C. (2014): " What are we learning from business training evaluations around the developing world?" , *World Bank Research Observer*, vol. 29(1), pp. 48-82..
- De Mel, S., D McKenzie, and C. Woodruff. (2013) : "The demand for , and consequences Of , formalization among informal firms in Sri Lanka." *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 5(2), pp. 122-50.
- Andrade, G. H., Bruhn, M., and McKenzie , D. (2013): "A helping hand or the long arm of the law Experimental evidence on what governments can do to formalize firms", *World Bank Economic Review*, forthcoming.
- World Bank (2016): " Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency".