



联合国国际贸易法委员会
第五十二届会议
2019 年 7 月 8 日至 19 日，维也纳

契约型网络和其他形式公司间合作专题讨论会的报告(2019 年 3 月 25 日
至 26 日，纽约)

目录

	页次
一. 导言.....	2
二. 讨论的议题.....	2
A. 微型、小型和中型企业（中小微企业）在现代经济中面临的挑战：中小微企业网络背后的原因.....	2
B. 创建网络的多方合同示例	5
C. 各法律传统用来促进中小微企业的法律工具	7
D. 中小微企业是否会因采用统一的贸易法办法处理契约型网络和公司间合作而受益？ ..	8
三. 结论.....	9



一. 导言

1. 委员会在 2018 年第五十一届会议上听取了一项关于今后可能就契约型网络开展工作的建议（[A/CN.9/954](#)），该建议澄清了先前在 2017 年第五十届会议上提出的一项建议的各个方面。¹据指出，契约型网络可采取与若干当事方订立单一份合同的形式，也可采取若干相互关联的双方合同的形式。还据指出，这类网络提供了在不需要组建法律实体的情况下组织企业间合作的机会。这类网络可便利分享资源；提供一种获取网络个别成员本来无法获得的商业机会的手段；为网络本身获得资金提供便利；并允许网络成员共享财产和劳力。另据指出，某些国际组织在国家一级支持一些项目，创建了一些小型企业集群。这些集群的管理方式类似于契约型网络，但没有契约型网络提供的法律确定性。最后，据指出，关于这种网络的工作将补充第一工作组目前正在审议的关于贸易法委员会有限责任组织的工作。²

2. 经过讨论，委员会商定应在工作组今后一届会议的范围内举行一次专题讨论会，进一步分析契约型网络与当前为中小微企业创建有利法律环境工作的相关性以及就这类网络开展工作的可取性。还商定专题讨论会还应探讨可实现类似于大陆法和英美法法域都在使用的契约型网络的目标的法律手段。

3. 工作组第三十二届会议（2019 年 3 月 25 日至 29 日，纽约）的头两天专门举行了专题讨论会。除参加工作组会议的代表外，发言者和与会者包括来自不同地理区域的各政府、国际组织、非政府组织、私营部门和学术界的专家。

4. 在专题讨论会之后，工作组于 3 月 27 日至 29 日举行会议，继续讨论贸易法委员会有限责任组织（贸法委有限责任组织）事宜（关于工作组这三天的审议情况的报告载于 [A/CN.9/963](#)）。

二. 讨论的议题

5. 专题讨论会分为专题介绍和小组讨论，这些专题介绍和小组讨论侧重于各种法定企业间合作模式。介绍的所有模式目的都是帮助企业克服自身的脆弱性，以及利用国内和国际市场的机会。据认为，不同法域之间模式有所不同，因而使中小微企业之间开展跨国合作变得非常困难。专题讨论会打算探讨在这一领域采取协调的法律做法是否可取以及在多大程度上是可取的。

A. 微型、小型和中型企业（中小微企业）在现代经济中面临的挑战：中小微企业网络背后的原因

6. 第一小组概要介绍了全球中小微企业面临的挑战和建立中小微企业网络以促进其增长的主要原因，从而确定了专题讨论会的框架。

7. 据指出，中小微企业是许多经济体的支柱，占全世界公司数目的 95%，占就业人数的近 70%。据说此类企业是支持到 2030 年创建 6 亿个就业机会（主要是为青年）的最佳杠杆，它们可以为实现可持续发展目标（特别是可持续发展目标 1、5、

¹ 见 [A/CN.9/925](#) 和《大会正式记录，第七十二届会议，补编第 17 号》（A/72/17），第 233 段。

² 见《大会正式记录，第七十三届会议，补编第 17 号》（A/73/17），第 241 段。

8、9、11 和 12) 作出贡献。³然而, 中小微企业面临一些障碍, 这些障碍使它们的生产率普遍低于大公司, 工资水平也低于大公司。这一差距在发展中国家更加严重。

8. 中小微企业由于规模小而议价能力有限, 遇到了一些障碍, 其中包括以下障碍:

(a) 难以获得关于出口机会的信息, 从而增加了进入市场的成本和障碍;

(b) 强制性和自愿性标准以及对贸易的其他监管要求, 如何遵守这些要求影响到中小微企业在生产和交付所有阶段的运作, 包括中小微企业有必要了解这些要求;

(c) 缺乏资金, 因为银行往往不愿向中小微企业提供信贷, 因为收集充分信息以评估典型中小微企业借款人的信誉, 即使按较高利率, 也不愿向其提供无担保信贷。据说女企业家特别容易受到这个问题的影响, 因为缺乏抵押品、金融基础设施不足以及涉及基于性别的社会和文化问题的其他障碍限制了妇女所拥有的中小微企业的潜力;⁴

(d) 难以吸引高素质的工人, 部分原因是市场供应不足, 以及中小微企业没有能力培训自己的雇员;

(e) 影响决策进程的能力有限, 决策进程将有利于规模更大、实力更强的公司, 并导致监管环境系统性地使中小微企业处于不利地位;

(f) 非正规性, 因为登记费用过高;

(g) 创新和采用技术的空间小;

(h) 加入区域和全球价值链的难度较大。

9. 据指出, 克服这些制约因素的一种方法是中小微企业通过创建集群联合起来, 这些集群帮助它们提高生产力、创新能力和整体竞争力。还提到了国际贸易中心(贸易中心)或联合国贸易和发展会议(贸发会议)等国际组织为支持中小微企业和中小微企业集群而实施的一些方案。⁵

10. 还进一步讨论了建立中小微企业网络, 以此作为支持此类企业发展的战略, 并强调互信作为建立和发展此类网络的必要条件的作用。据指出, 网络的特点是各成员具有自主权以及它们之间建立相互依存关系, 前者特别体现在各成员在法律和管理方面具有独立性, 后者体现在交流信息、汇集资源或相互分担风险等方面。再次

³ 可持续发展目标 1: 在全世界消除一切形式的贫困; 可持续发展目标 5: 实现性别平等, 增强所有妇女和女童的权能; 可持续发展目标 8: 促进包容和可持续的经济增长, 促进就业和人人获得体面工作; 可持续发展目标 9: 建造具备抵御灾害能力的基础设施, 促进具有包容性的可持续工业化, 推动创新; 可持续发展目标 11: 建设包容、安全、有抵御灾害能力和可持续的城市和人类住区; 可持续发展目标 12: 确保可持续的消费和生产模式。

⁴ 国际金融公司(金融公司)报告说, 在非经济合作与发展组织(经合组织)成员国的国家, 为中小企业提供服务的大银行的服务对象只占正规中小微企业的 20%, 在撒哈拉以南非洲只占 5%。亚洲开发银行(亚行)估计, 全球仅贸易融资的供应和需求之间就存在 1.9 万亿美元缺口。这一差距在扩大, 特别是在“低端市场”, 这里有近半数中小企业贸易融资请求被拒绝, 而多国公司这一比例只占 7%。见国际贸易中心, 《中小企业竞争力展望》, 2015 年, “联手、竞争和变革促进包容性增长”, 第 21 页。

⁵ 例如, 贸易中心为小企业制定了系列示范合同, 其中纳入了国际标准和最佳做法, 并允许这些企业进行跨境交易; 贸发会议的企业促进方案通过使用网络平台, 协助各国理顺企业登记等行政程序(这方面另见 [A/CN.9/WG.I/WP.98](#))。

强调中小微企业网络是以合同的方式抵消中小微企业规模有限这一缺陷以及抵消由此导致其面临的进入国际市场的法律和经济壁垒。会上讨论了三类网络：

(a) 商业生态系统，即相互打交道的企业实体和个人组成的经济共同体。此类共同体可以以地区为基础，并围绕一个大公司组建，该大公司作为核心，并与不同的中小微企业建立关系（一种纵向协同方式），例如印度班加罗尔市的例子。⁶此类共同体也可以围绕网上协作平台而组建，⁷该平台向参与的中小微企业提供共同服务（一种跨领域协同方式）；

(b) 独立企业合作社，一般依靠一种民主治理结构以及分担投资和分享利润；

(c) 散居国外者在原籍国和世界其他地区之间形成的一条经济团结链条。此类链条的表现形式是移出原籍地区的企业家组成的网络及这些企业家向其原籍地区汇款。

11. 强调了新兴和颠覆性技术在创建货物和服务消费者和供应商生态系统方面的作用。据指出，以网上平台为中心的此类生态系统迫使中小微企业重新定义其业务模式，因为传统的渠道/产品导向模式正在被另一种办法所取代，这种办法以消费者和供应商之间更多地互动、相互协作和共同创造价值为基础。这就要求中小微企业了解这一新环境带来的机遇和挑战，并更高效地开展相互协作。会上介绍了印度尼西亚 Go-Jek 的例子，⁸这是一个偏离传统渠道模式的网上平台，它将多当事方联系起来，创造一个不断变化并适应平台所处的环境的具体需求的生态系统。这使 Go-Jek 能够迅速扩大规模并进入外国市场。最初的拼车应用程序已发展成为一个对金融技术和金融产生影响的若干应用程序组成的系统。⁹不过，注意到在这类数字化生态系统扩大规模之时，它们保持最初的目的就勉为其难，对于让谁加入这个生态系统变得更加挑剔。因此，据说由用户群体控制的联合和分散的生态系统是这种“商业模式”演变的下一步。

12. 还提供了通过网络和集群支持发展中国家中小微企业的例子。其中一个例子涉及埃塞俄比亚的 Modjo 皮革城，这是联合国工业发展组织（工发组织）与埃塞俄比亚各机构合作在 Modjo 镇现有的制革厂集聚区基础上建立的。

⁶ 为了吸引投资者和保护当地企业，印度将高附加值的信息技术服务活动集中在班加罗尔，如研究与开发、软件开发和跨国公司外包活动。为实现这一目标，印度促进了该地区的中小微企业重组，并通过若干激励措施吸引跨国公司与这些中小微企业合作，其中包括：熟练和低工资的讲英语的人力、良好的通信基础设施、无海关壁垒（出境时）、大学研究网络将基础性创新转让给公司、无进口壁垒（进口免税）。这一生态系统建立在集聚经济的基础上：与同一活动部门的合作伙伴地理位置相近可以降低业务成本，从而降低了物流成本并促进协作创新。

⁷ 网上协作平台通过帮助不在同一地区且彼此不认识的中小微企业在交易中建立信任而促进它们之间的相互协作。与传统市场相比，中小微企业更愿意围绕一个平台进行网络内协作，因为这样降低了机会主义风险。协作平台降低交易成本，如信息检索成本、中介成本、谈判和合同监控成本、因合同条款不完善而导致的隐藏成本或时间延迟成本。这些平台通过收集和銷售数据用于广告目的以及收取连接中小微企业的费用，加强了自身作为中小微企业网络中介和促进者的作用。

⁸ Go-Jek 于 2010 年在印度尼西亚创建，当时是一种共享摩托车电话服务，随着时间推移已发展成几种其他服务的提供者。

⁹ 例如，在三年内，Go-Jek 从每天 100,000 份订单（2015 年），发展到 2018 年的 18 种以上服务共超过 1 亿份订单。E.P.M. Vermeulen 教授在专题讨论会上作专题介绍时提供的数据，另见 E.P.M. Vermeulen 教授，《数字时代实现业务增长的三种方式》，2017 年 7 月 30 日，载于 <https://hackernoon.com/>。

13. 该项目目的不仅在于促进中小微企业业务和增长，还在于发展一个由制革厂和各种服务提供者组成的网络驱动的环境友好型皮革区。据指出，预计该区将在促进当地社会经济发展方面发挥宝贵作用，因为它将加强该地区的网络，促进该地区的外国和当地直接投资、经济、贸易和服务活动，并对创造就业机会产生积极影响。

B. 创建网络的多方合同示例

14. 第二小组讨论了不同公司之间多方合同的部分示例，这些合同往往呈现出与传统的合同法或公司法办法不同的特点。此类合同网络往往出现在全球供应链和创新性工业部门中，目的是促进进入国内或国际市场，或保持公司在竞争激烈市场中的地位。

15. 引入论多方合同议题时指出，多方合同并不是双方合同的延伸，因为多方合同往往涉及多个行为者联合开展活动或至少是相互协调活动的复杂项目。这类合同要求不同的行为者进行合作，以确定执行战略，而这些战略是不能事先确定的。多方合同要求就合同的订立、项目的执行、（根本性）违约、补救和撤销等问题制定具体规则，这些情况使得多方合同与传统的双方协议有所不同。

16. 契约型网络是一种多方合同，涉及参与一个共同项目或甚至同时进行或相继进行的多个项目的公司之间的临时合作。此类合同强调各参与实体之间的互补性，因为它们要求当事方在订立合同后确定联合战略。

17. 契约型网络可以有不同的范围，从信息共享到资产共享、项目实施都可以包括在内，甚至包括融资。它们可能由属于同一供应链或不同供应链的实体来实施。它们通常包括每个参与实体某种程度的合作投资。

18. 据指出，在农业、建筑业、石油和天然气等几个部门都有契约型网络和多方合同，它们可以是法人形式的整合（例如公司）的替代或补充，这取决于项目的性质和一些其他特点，例如各参与实体最初相互了解和信任的程度；它们想要实现的项目数量；具体投资水平及其在各方之间的分配；治理结构和资产分割程度。

19. 最后，据指出，各区域对多方合同的管制和标准有所不同，这使得中小型企业之间的国际合作往往难度很大，费用也很高。因此，指出允许合同形式多样性的统一的契约型网络原则可有助于中小微企业的经济增长、加入全球链条并促进贸易。

20. 作为契约型网络的一个例子，介绍了意大利网络合同。这一法律工具于 2009 年在意大利确立，目的是增加企业特别是中小微企业利用和加强其竞争和创新能力的机会。网络合同处于中小微企业非正式合作和正式整合之间的中间地带。它在很大程度上依赖于当事人意思自治，因为中小微企业可以自由决定合同的各个方面，例如治理结构、网络是否有自己的资产或法律人格。法律规定了一种缺省制度，填补了一般合同法的空白。一个重要因素是网络必须至少有一个可以衡量的共同战略目标。网络合同原则上可用于建立国际网络，但它要求各参与实体在意大利有一个注册的营业地，这限制了这一制度国际化的机会。

21. 再次注意到，国际软法律案文——如准则——将促进跨国和国内网络的发展，因为适用法律规定的可以选择的合同形式可能有限，而且适用法律可能无法处理网络的重要方面，如对创新技术的权利分配或非企业伙伴的参与。这类国际软法律案文将促进中小微企业建立网络以实现更加可持续的增长的能力（另见上文第 19 段）。

22. 据说其他多方合同例子出现在石油和天然气工业，这是一个技术复杂、资本密集和风险很高的部门，所有活动都是相互关联的。小组指出，由于这些因素，东道国（即勘探和生产权的所有方）与国际石油公司之间订立的双边合同非常罕见。相反，天然气和石油行业的合同（特许权、产量共享协议、服务协议和参股协议）通常是东道国与一组公司（通常也包括国家石油公司）之间的多方合同，这些公司在—个联合体下或在—个法人或非法人合资企业下联系在一起。这种组合将使公司能够满足项目的技术、财务和法律要求，减少风险并汇集资源，获得必要的资金，并尊重东道国法律所规定的当地要求。多方合同将规定由合同成员任命的经营者（例如，其中—个石油公司）在业务委员会监督下开展业务的方式，并为合同成员之间分享权利和分担义务奠定基础。辅助条款将规范联合体或合资企业内部关系的其他相关方面，如违约、退约和权益转让，以及与外部关系有关的一些事项，如成员对东道国的违约连带责任，经营者代表其他成员对政府当局或税务部门采取行动的权力。

23. 多方合同还将组织石油公司与承包商和服务提供者之间的关系，这些承包商和服务提供者将开展勘探和生产石油和天然气所需的活动。石油公司可以决定与—个单独承担责任的承包商签订合同，该承包商随后组织自己的网络以完成使命，石油公司也可以采取更直接的办法雇用服务提供者。据指出，许多东道国要求在石油公司与服务提供者之间的合同以及石油公司与东道国之间的合同中尊重当地含量要求，¹⁰这使得中小微企业能够在石油和天然气工业中发挥越来越大的作用，特别是在发展中国家。

24. 多方合同的第三个例子是合同农业，¹¹这种形式在发达国家很常见，在发展中国家也在扩展当中。据指出，契约农业契合农业发展和粮食安全这—更广泛的关切，因为这种形式可以大大减少贫穷，促进农村发展，并提高粮食安全。契约农业组织生产者和承包商之间的关系。契约农业可以是销售合同，也可以是服务合同，取决于生产者是否生产并向承包商出售某—特定作物或牲畜，承包商根据商定的价格付款，或者生产商是否为所有权归属承包商的农业或牲畜生产提供服务。

25. 虽然契约农业不能作为契约型网络的一个例子，但据指出，在有些领域，这两种契约模式相互交叉，因为两者都发生在分销供应链中。在这方面，还指出在契约农业中使用契约型网络将有助于确保整个农业供应链网络中合同条款和条件的一致性，因为虽然契约农业协议可能受国内法管辖，但网络上游的协议可能受另—种法律管辖。整个契约型网络中合同条款的一致性使上游和下游各方能够了解供应链中其他各方的义务，从而预测分销网络中其他各方的期望。

26. 另据指出，契约型网络原则可作为契约农业协议中各方分担风险和费用的基础，因为由于这—行业的结构，大多数前期费用（如建造农场、购买牛或谷物）和风险（干旱、牛的损失或收成损失）由生产商承担。契约型网络允许在整个供应链转移这些风险和成本，从而减轻它们可能对链条底层当事方产生的影响。最后，契约型网络可以统—整个契约农业分销链条的争议解决过程，因为此类网络将允许处理没有直接相互关系的当事方的问题或将这些当事方纳入争议解决机制。

¹⁰ 当地含量要求或条款旨在确保公司雇用当地雇员，并从东道国采购当地商品和服务。

¹¹ 关于契约农业的进一步讨论，见国际统一私法协会（统法协会）与粮食及农业组织（粮农组织）和国际农业发展基金（农发基金）合作编写的《契约农业法律指南》。可通过这三个组织的网站查阅该《指南》的网上版本。

27. 还指出契约型网络对于生物技术和汽车工业的增长至关重要，并指出公共机构对于维护和推广这种治理结构非常关键。尤其强调了与知识产权有关的法律问题（例如，许可证是否可以在协议成员之间分享），以及与合作进程产生的新知识产权的所有权有关的问题。还指出，围绕知识产权的问题将影响设计网络的治理机制的方式。

28. 又指出，虽然生物技术和汽车工业的网络有所不同，但这两个部门都将制定不同级别的协议，从标准条款和供应商手册到联合开发协议，当事方可能制定一项研究计划和设立一个指导委员会。据指出，新技术的发展意味着将有新的当事方涌入供应链。

29. 提出了治理结构问题，小组明确指出，选择治理模式的方式将因具体行业或项目而异，而且协作者之间往往存在严重的权力不对称。但是，指出制定与多方合同有关的缺省标准可有助于减轻这种不对称。信托义务和多方合同当事方的进出就是其中的几个例子。

C. 各法律传统用来促进中小微企业的法律工具

30. 第三小组继续讨论公司间合作的形式，重点讨论适合较传统公司法或合同法类别、同时力求实现与契约型网络类似的目标的某些工具。

31. 该小组讨论了经济利益团体（法文缩写为 GIE），这种团体是依法国法律组建的法律实体，目的是组织各种规模的企业之间的合作，使各成员能够更好地参与市场竞争。空中客车行业一开始就是这样一个例子。GIE 具有法律人格，因而有能力以自己的名义获得权利和承担义务，并参与司法程序。据指出具有法律人格可以为获得信贷提供便利。

32. GIE 可以认为是介于非营利实体和公司之间的一种中间结构。它可以产生利润，但原则上利润必须分配给各成员，因为 GIE 的目的不是为自身创造利润。GIE 各成员相互之间保持独立并且在原则上是自主的，它们有退出该团体的不容谈判的权利。此外，与公司不同的是，GIE 被严格限制于其成立之初的经济目的。这一目的必须增加其成员各自活动的价值。GIE 的创建和管理非常灵活，因为这些事情在很大程度上取决于成员们的一致意见。成员对 GIE 的行动负有共同责任，不过，可以通过书面协议保护新成员不对其加入 GIE 之前该团体的债务承担责任。然而，据指出，该结构的灵活性有一个缺点，那就是该结构的成员不享有有限责任。

33. 作为企业合作的另一个模式，讨论了中国的企业合作，这种形式虽然不仅仅适用于中小微企业，但据认为对该国中小微企业的发展至关重要。据说这种合营企业比合资企业更受欢迎（合资企业也促进外国投资者和国内企业之间在中国开展业务合作），因为投资者可以更灵活的形式为这种合营企业出资，如劳动力、资源、服务和市场准入权利。此外，合作企业的利润按合同条款而不是按投资份额分配，在一名投资者以现金出资而另一方主要以实物出资的情况下，允许有更灵活的投资回报时间表。

34. 据指出，合作企业对于希望进入中国市场的外国投资者至关重要，因为这种企业是投资于封闭行业的唯一途径，为参与政府采购招标提供了更多机会，简化了与政府当局打交道的事情，并允许外国实体从中国合作伙伴的网络和当地商业惯例中

获益。此外，在合作企业中，有关各方可以作为独立的法律实体行事，并独立承担责任，而不是作为一个单一的实体。

35. 另据指出，有两种类型的合作企业，即纯粹的合作企业和混合式合作企业，不同之处在于，前者不设立独立于各订约方的法律实体，当事各方直接承担损益风险。在“混合式”合作企业中，设立一个独立的企业实体并进行登记，当事各方的责任仅限于对该实体的出资。

36. 会上讨论了美利坚合众国的有限责任公司，将其作为允许企业协调其技能和活动的另一种模式。据指出，有限责任公司是一种以合同为基础的治理形式，允许各方按照自己的意愿安排企业结构，同时允许成员享有有限责任。这种广泛而灵活的模式可能适合专题讨论会期间讨论的企业形式的多样性。

37. 该小组还介绍了日本汽车制造商如何安排与供应商的交易，制造商将核心部件的开发和生产分包给这些供应商。为了激励供应商作出完成这项任务所需要的专门针对这种关系的投资，制造商建立了长期关系，以回馈它们的供应商。同时，为了防止这类供应商采取机会主义行动，制造商每四年举行一次投标竞争，并且只就其订单的数量和价格作出短期承诺。这种交易的结构是有多个层次的合同（例如主协议、采购合同、每月订单），在日本，据认为不需要为这一目的确立特殊的法律形式。据指出，使用多重双方协定不同于专题讨论会期间在其他背景下讨论的多方安排。

38. 最后，根据非洲商法统一组织(非洲商法统一组织)成员国的经验，介绍了合作社的情况，将其视为不同企业在高度相互信任的情况下开展合作的工具。据指出，合作社是介于非营利组织和公司之间的混合实体，合作社的集体和民主治理机制以两项原则为基础：双重地位和平等。成员和客户/用户之间没有严格的区分，所有成员在合作社必须享有平等的发言权。

39. 据指出，2010年《非洲商法统一组织统一法》中区分了简易合作社和设有董事会的合作社。据指出，前者更适合中小微企业，因为这类合作社需要的法律手续较少。还据指出，《统一法》允许建立合作社网络，以求加强成员对利益的追求，即使这些合作社没有严格意义的共同纽带，也不在同一个国家。该网络必须办理登记并自己拥有法律人格。

40. 据说可以适用于不同活动的这种合作模式有助于促进中小微企业在非洲商法统一组织区域的发展。非洲商法统一组织内合作社越来越多地使用这种模式表明，通过适当的体制、法律和经济行动以及发展人力资源加强合作社的作用可以支持非洲各经济体的发展。这里仅举一例，据指出，科特迪瓦咖啡和可可部门的合作社数目从2011-2012年的2,394个增加到了2012-2013年的2,974个。

D. 中小微企业是否会因采用统一的贸易法办法处理契约型网络和公司间合作而受益？

41. 总结小组评估了前几个小组的专题介绍和讨论情况，回顾说举行专题讨论会的目的是探讨是否需要契约型网络和公司间合作采取统一的办法，以弥合合同法与公司法之间的差距，以及这样一个框架是否会使中小微企业受益。

42. 一致认为专题讨论会介绍了可满足中小微企业具体需求的法定协作模式的成功范例，这些需求包括进入全球价值链或与从事互补业务的其他中小微企业建立协作，以便提供更有吸引力的解决方案，为新市场服务。有一种意见认为，鉴于这些模式取得了成功，很难找到需要在现有法律工具之外再制定一种新的法律工具的法律真空。此外，鉴于各行业和法域之间的做法和传统不同，这些做法和传统似乎都对企业的需要作出了响应，因此不宜建立单一的协作模式。另据指出，对这一专题的任何进一步管理实际上可能限制中小微企业，关于公司间合作的不同方面的法律问题最好留待合同自由处理。中小微企业之间的协议的任何空白可以通过适用的国内立法加以填补。

43. 不过，指出尽管介绍的各种模式取得了成功，但这些安排对促进中小微企业增长而言可能并非最佳，因为这些安排并非完全以这些企业为重点。此外，行使合同自由可能会给中小微企业带来不确定性，因为这这就要求中小微企业事先了解适用的法律和现有的法律工具，而中小微企业可能不具备这些知识。据指出，制定缺省合同规则和备选办法，包括适用于不同模式的赔偿责任、责任、进入和退出以及违约方面的规则和备选办法，可促进中小微企业之间的协作，并使其能够节省费用。还据指出，促进相同或类似贸易部门各实体之间的合作不仅有助于进入新的市场，而且有助于获得新的技能，促进此种合作还可以促进大家的相对利益，这些利益不仅仅是货币利益，也可能涉及社会标准。

三. 结论

44. 专题讨论会的讨论表明，第一工作组目前关于减少中小微企业在整个生命周期中遇到的法律障碍的任务授权具有现实意义，因为这些企业是多数经济体的基本构成因素，并且在其增长能力方面往往面临相同的挑战。与会者一致认为，中小微企业合作（不论其法律形式如何）对于提高它们的生产力、创新能力和竞争力至关重要。可持续和有竞争力的中小微企业可在实现可持续发展目标和支持发展妇女创业能力方面发挥重要作用。不过，如上文所述（见下文第 42 和 43 段），对于是否需要在现有模式之外增加一种法律工具以促进中小微企业合作，以及这些模式的统一是否会导致降低中小微企业国际化面临的障碍，与会者表达了不同意见。与会者还认为，需要更详细地分析各国中小微企业的具体需要，这是就这一专题提供有效指导的必要步骤。

45. 工作组审议了专题讨论会的结论，并商定不将契约型网络专题作为其目前工作范围内的一个优先事项向委员会推荐（见 [A/CN.9/968](#)，第 51 段）。