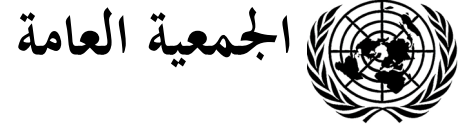


Distr.: General
30 May 2019
Arabic
Original: English



لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي

الدورة الثانية والخمسون

فيينا، ٨-١٩ تموز/يوليه ٢٠١٩

تقرير الندوة المعنية بالشبكات التعاقدية وسائر أشكال التعاون بين الشركات (نيويورك، ٢٥-٢٦ آذار/مارس ٢٠١٩)

المحتويات

الصفحة

٢	أولاً - مقدمة.....
٣	ثانياً - مواضيع المناقشة.....
٣	ألف - التحديات التي تواجهها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد العصري: أسباب إقامة شبكات لهذه المنشآت.....
٧	باء - أمثلة للعقود المتعددة الأطراف لإنشاء الشبكات.....
١٠	جيم - الأدوات القانونية لتيسير أعمال المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في مختلف التقاليد القانونية ...
١٣	دال - هل ستستفيد المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة من وجود نهج موحد للقانون التجاري بشأن الشبكات التعاقدية والتعاون بين الشركات؟.....
١٣	ثالثاً - الاستنتاجات.....



الرجاء إعادة استعمال الورق



أولاً - مقدمة

١ - استمعت اللجنة في دورتها الحادية والخمسين، في عام ٢٠١٨، إلى مقترح بشأن الأعمال التي يمكن الاضطلاع بها مستقبلاً بخصوص الشبكات التعاقدية (A/CN.9/954)، أوضح جوانب من مقترح سبق تقديمه^(١) خلال دورتها الخمسين، في عام ٢٠١٧. ولوحظ أن الشبكات التعاقدية يمكن أن تتخذ إما شكل عقد واحد يبرم بين عدة أطراف أو شكل عدة عقود ثنائية مترابطة. وأشار أيضاً إلى أن هذه الشبكات تتيح فرصة لتنظيم التعاون بين المنشآت التجارية دون اشتراط تشكيل كيان اعتباري. ويمكن لهذه الشبكات أن تيسر التشارك في الموارد؛ وأن توفر وسيلة للوصول إلى فرص للأعمال التجارية لا تكون متاحة بغير ذلك لفرادى أعضاء الشبكة؛ وأن تيسر الحصول على التمويل للشبكة نفسها؛ وأن تسمح بالتشارك في الممتلكات والعمالة بين أعضاء الشبكة. وذكر كذلك أن بعض المنظمات الدولية تدعم مشاريع على المستوى القطري من خلال إنشاء مجمعات من المنشآت الصغيرة. وتنظم حوكمة المجمعات بطريقة مماثلة لطريقة تنظيم الشبكات التعاقدية ولكن من دون اليقين القانوني الذي توفره تلك الشبكات. وفي الختام، لوحظ أن من شأن الاضطلاع بعمل بشأن هذه الشبكات أن يكون مكماً للعمل المتعلق بالكيان المحدود المسؤولية في إطار الأونسيترال، الذي ينظر فيه حالياً الفريق العامل الأول.^(٢)

٢ - وعقب المناقشة، اتفقت اللجنة على عقد ندوة في سياق دورة مقبلة للفريق العامل، من أجل المضي قدماً في تحليل صلة الشبكات التعاقدية بالعمل المضطلع به حالياً بشأن تطوير بيئة قانونية تمكينية للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، ومدى استصواب الاضطلاع بعمل بشأن هذه الشبكات. واتفق أيضاً على أن تستكشف الندوة الأدوات القانونية التي تحقق أهدافاً مماثلة لأهداف الشبكات التعاقدية المستخدمة في الولايات القضائية التي تطبق القانون المدني والتي تطبق القانون الأنغلوسكسوني.

٣ - وكُرس اليومان الأولان من الدورة الثانية والثلاثين للفريق العامل (نيويورك، ٢٩-٢٥ آذار/ مارس ٢٠١٩) للندوة. وضمت قائمة المتحدثين والمشاركين في الندوة، بالإضافة إلى المندوبين إلى الفريق العامل، متخصصين من الحكومات والمنظمات الدولية والمنظمات غير الحكومية والقطاع الخاص والأوساط الأكاديمية، من مختلف المناطق الجغرافية.

٤ - وعقب الندوة، اجتمع الفريق العامل من ٢٧ إلى ٢٩ آذار/مارس واستأنف المناقشة حول الكيان المحدود المسؤولية في إطار الأونسيترال (يرد التقرير عن مداولات الفريق العامل خلال تلك الأيام الثلاثة في الوثيقة A/CN.9/963).

(١) انظر الوثيقة A/CN.9/925، والوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة الثانية والسبعون، الملحق رقم ١٧ (A/72/17)، الفقرة ٢٣٣.

(٢) انظر الوثائق الرسمية للجمعية العامة، الدورة الثالثة والسبعون، الملحق رقم ١٧ (A/73/17)، الفقرة ٢٤١.

ثانياً - مواضيع المناقشة

٥- تشكملت الندوة من عروض وحلقات نقاش ركزت على النماذج القانونية المختلفة للتعاون بين المنشآت التجارية. وكانت جميع النماذج المعروضة تهدف إلى مساعدة هذه المنشآت على التغلب على أوجه ضعفها والاستفادة من الفرص المتاحة في الأسواق الوطنية والدولية. ورئي أن النماذج تختلف باختلاف الولايات القضائية، وهذا يصعب التعاون عبر الوطني بين المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة. وذكر أن الندوة تعتزم استكشاف ما إذا كان من المستصوب استحداث نصح قانوني متناسق في هذا المجال، وإلى أي مدى.

ألف - التحديات التي تواجهها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد العصري: أسباب إقامة شبكات لهذه المنشآت

٦- حددت حلقة النقاش الأولى سياق الندوة من خلال تقديم لمحة عامة عن التحديات التي تواجه المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على الصعيد العالمي والأسباب الرئيسية لإقامة شبكات لهذه المنشآت من أجل تعزيز نموها.

٧- وأشار إلى أن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة هي العمود الفقري للعديد من الاقتصادات، وتمثل نسبة ٩٥ في المائة من الشركات في العالم، وتوفر ما يقرب من ٧٠ في المائة من فرص العمل. وذكر أنها تعتبر أفضل أداة لدعم إنشاء ٦٠٠ مليون فرصة عمل (للشباب في المقام الأول) بحلول عام ٢٠٣٠، ويمكنها أن تسهم في تحقيق أهداف التنمية المستدامة (ولا سيما الأهداف ١ و ٥ و ٨ و ٩ و ١١ و ١٢).^(٣) بيد أن هذه المنشآت تواجه عدة عقبات تجعلها بصفة عامة أقل إنتاجية وتدفع أجوراً أدنى مقارنة بالشركات الأكبر. وهذه الفجوة أوسع في البلدان النامية.

٨- وتعاني المنشآت الصغيرة والصغرى والمتوسطة، بسبب صغر حجمها، من محدودية قدرتها على التفاوض، وتواجه عدة عوائق، من بينها ما يلي:

(أ) صعوبة الوصول إلى معلومات عن فرص التصدير، مما يؤدي إلى زيادة التكاليف ووضع عوائق أمام النفاذ إلى الأسواق؛

(ب) المعايير الإلزامية والطوعية وغيرها من المتطلبات التنظيمية للتجارة، التي يؤثر الامتثال لها على عمليات المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في جميع مراحل الإنتاج والأداء، بما في ذلك الحاجة إلى إبلاغ تلك المنشآت بهذه المتطلبات؛

(٣) الهدف ١ من أهداف التنمية المستدامة: القضاء على الفقر بجميع أشكاله في كل مكان؛ الهدف ٥ - تحقيق المساواة بين الجنسين وتمكين كل النساء والفتيات؛ الهدف ٨ - تعزيز النمو الاقتصادي المطرد والشامل للجميع والمستدام، والعمالة، وتوفير العمل اللائق للجميع؛ الهدف ٩ - إقامة بني تحتية قادرة على الصمود، وتحفيز التصنيع المستدام الشامل للجميع، وتشجيع الابتكار؛ الهدف ١١ - جعل المدن شاملة للجميع وآمنة وقادرة على الصمود ومستدامة؛ الهدف ١٢ - ضمان وجود أنماط استهلاك وإنتاج مستدامة.

(ج) الافتقار إلى التمويل، لأن المصارف كثيراً ما تتردد في تقديم الائتمان إلى المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة بسبب ارتفاع تكاليف جمع المعلومات الكافية لتقييم الجدارة الائتمانية للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة المقترضة النمطية، وتتردد أيضاً في منح هذه المنشآت ائتماناً غير مضمون، حتى بمعدلات فائدة مرتفعة. وقيل إن منظمات المشاريع يعانين على وجه الخصوص من هذه المشكلة، لأن عوامل الافتقار إلى الضمانات وعدم كفاية البنية التحتية المالية وغير ذلك من العوائق المتعلقة بالقضايا الاجتماعية والثقافية القائمة على نوع الجنس تقيد إمكانات المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة التي تملكها النساء؛^(٤)

(د) صعوبة اجتذاب المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة لعاملين من ذوي الكفاءة العالية، ويرجع ذلك جزئياً إلى عدم كفاية المعروض من العمالة في السوق، وكذلك عدم قدرة هذه المنشآت على تدريب موظفيها؛

(هـ) محدودية قدرة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على التأثير في عمليات صنع القرار، التي تحايي الشركات الأكبر حجماً والأكثر قوة وتؤدي إلى وجود بيئة تنظيمية تعجن تلك المنشآت على نحو منهجي؛

(و) الطابع غير النظامي لهذه المنشآت، بسبب ارتفاع تكاليف التسجيل بصورة غير متناسبة؛

(ز) محدودية القدرة على الابتكار واعتماد التكنولوجيا؛

(ح) مواجهة صعوبة أكبر في الانضمام إلى سلاسل القيمة الإقليمية والعالمية.

٩- وقيل إن من سبل التغلب على هذه المعوقات أن توحّد المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة جهودها من خلال إنشاء المجمّعات، التي تساعد هذه المنشآت على تحسين إنتاجيتها وقدرتها على الابتكار وقدرتها التنافسية الإجمالية. وأشار أيضاً إلى عدة برامج تنفذها منظمات دولية، مثل مركز التجارة الدولية أو مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد)، لدعم هذه المنشآت ومجمّعاتها.^(٥)

(٤) تفيد مؤسسة التمويل الدولية بأن نطاق معاملات المصارف الكبرى التي توفر الخدمات للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في البلدان غير الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي لا يشمل إلا ٢٠ في المائة فقط من المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة الرسمية، و ٥ في المائة فقط في أفريقيا جنوب الصحراء الكبرى. ويُقدّر مصرف التنمية الآسيوي أن هناك فجوة حجمها ١,٩ تريليون دولار أمريكي بين العرض والحاجة فيما يتعلق بالتمويل التجاري وحده. وتتسع هذه الفجوة بصفة خاصة في "الجزء الأدنى من السوق"، حيث يُقدّر أنه يُرفض ما يقرب من نصف الطلبات التي تقدمها المنشآت الصغيرة والمتوسطة للحصول على التمويل التجاري، مقابل ٧ في المائة فقط بالنسبة للشركات المتعددة الجنسيات. انظر International Trade Centre, SME Competitiveness Outlook, 2015, Connect, compete and change for inclusive growth, page XXI.

(٥) من الأمثلة على ذلك أن مركز التجارة الدولية أعد سلسلة من العقود النموذجية للمنشآت التجارية الصغيرة، تراعي المعايير الدولية وأفضل الممارسات وتتيح للمنشآت التجارية أن تجري معاملات تجارية عبر الحدود؛ وأن برنامج الأونكتاد لتيسير الأعمال التجارية يساعد الدول على تبسيط عملياتها الإدارية، مثل تسجيل المنشآت التجارية، من خلال استخدام منصات الإنترنت (انظر أيضاً في هذا الصدد الوثيقة A/CN.9/WG.I/WP.98).

١٠- ودار مزيد من النقاش حول إنشاء شبكات للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، باعتبار ذلك استراتيجية لدعم تطوير هذه المنشآت، وشدّد على دور الثقة المتبادلة باعتبارها شرطاً أساسياً لإنشاء هذه الشبكات ونموها. وقيل إن الشبكة تتسم باستقلال فرادى الأعضاء، ولا سيما قانونياً وإدارياً، وإقامة التكافل المتبادل بينهم، بما في ذلك من خلال تبادل المعلومات وتجميع الموارد والتشارك في مواجهة المخاطر. وشدّد مجدداً على أن شبكات هذه المنشآت هي طريقة تعاقدية للتغلب على محدودية حجم هذه المنشآت وما يترتب على تلك المحدودية من عوائق قانونية واقتصادية تواجهها في النفاذ إلى الأسواق الدولية. ونوقشت ثلاث فئات من الشبكات، وهي:

(أ) المنظومات الإيكولوجية للمنشآت التجارية، وهي أوساط اقتصادية مؤلفة من كيانات تجارية وأفراد، تتفاعل وحداتها فيما بينها. ويمكن أن تكون هذه الأوساط إقليمية وأن تتمحور حول شركة كبيرة تضطلع بدور مركز لهذه الأوساط وتقيم علاقات مع مجموعة متنوعة من المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة (وهذا شكل من أشكال التآزر العمودي)، مثل النموذج المطبق في مدينة بنغالور الهندية.^(٦) ويمكن أيضاً أن تتمحور هذه الأوساط حول منصة تعاونية على الإنترنت^(٧) توفر خدمة مشتركة لهذه المنشآت (وهذا شكل من أشكال التآزر الشامل)؛

(ب) التعاونيات المؤلفة من منشآت تجارية مستقلة، والتي تعتمد عادةً على هيكل ديمقراطي للحكومة وعلى التشارك في الاستثمارات والأرباح؛

(ج) جاليات المغتربين التي تشكل سلسلة تضامن اقتصادي بين بلدهم الأصلي وبقية بلدان العالم. ويتجسّد ذلك من خلال شبكات منظمي المشاريع المهاجرين خارج مناطق منشئهم وتحويلاتهم المالية إلى تلك المناطق.

(٦) بغية اجتذاب المستثمرين والحفاظ على الأعمال التجارية المحلية، ركّزت الهند في بنغالور أنشطة الخدمات ذات القيمة المضافة العالية في مجال تكنولوجيا المعلومات، مثل البحث والتطوير، وتصميم البرمجيات، وتوفير الاستعانة بالمصادر الخارجية لإنجاز أنشطة الشركات المتعددة الجنسيات. ولتحقيق هذا الهدف، عملت الهند على إعادة تشكيل مجموعات المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في الإقليم نفسه واجتذبت الشركات المتعددة الجنسيات للتعاون مع هذه المنشآت من خلال العديد من الجوافر، بما في ذلك: توفير القوى العاملة الماهرة والمنخفضة الأجر المتحدثة باللغة الإنكليزية، وهياكل الاتصالات الجيدة، وإزالة الحواجز الجمركية (عند نقطة الخروج)، وإنشاء شبكة بحوث جامعية لنقل الابتكارات الأساسية التي تتم في الشركات، وإزالة الحواجز التي تعترض الدخول (الإعفاء من الضرائب على الواردات). وهذه المنظومة الإيكولوجية قائمة على أساس اقتصاد التكتل، فالعمل مع الشركاء القريبين جغرافياً في نفس قطاع النشاط أرخص لأنه يحد من التكاليف اللوجستية ويسرّ الابتكار التعاوني.

(٧) تيسر منصات الإنترنت التعاونية التعاون بين المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة التي لا توجد في نفس الإقليم ولا يعرف بعضها البعض، وذلك بمساعدتها على بناء الثقة في معاملاتها. وتفضل المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة التعاون في شبكة قائمة على منصة عوضاً عن التعاون في سوق تقليدية، لأن ذلك يحد من مخاطر السلوك الانتهازي. كما تحد المنصات التعاونية من تكاليف معاملات من قبيل ما يلي: تكاليف استرجاع المعلومات، وتكاليف الوساطة، وتكاليف التفاوض ومراقبة العقود، والتكاليف الخفية أو التكاليف التي تنكبد لاحقاً بسبب رداءة صياغة أحكام العقد. وتستفيد المنصات من دورها كوسيط وميسر لشبكة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة من خلال جمع البيانات وبيعها لأغراض الدعاية ومن خلال تحصيل رسوم على الربط بين تلك المنشآت.

١١- وشُدّد على دور التكنولوجيات الناشئة والكاسحة لما قبلها في إنشاء المنظومات الإيكولوجية للمستهلكين وموردي السلع والخدمات. وأشار إلى أن هذه المنظومات الإيكولوجية، التي تتمحور حول منصات إلكترونية، تجبر المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على إعادة تعريف نماذج أعمالها، لأن النموذج التقليدي الخطّي أو القائم على المنتجات تتم الاستعاضة عنه بنهج قائم على زيادة التفاعل والتعاون بين المستهلكين والموردين والتشارك بينهم في خلق القيمة. ويقتضى ذلك من هذه المنشآت أن تفهم الفرص والتحديات التي تطرحها هذه البيئة الجديدة وأن تصبح أكثر كفاءة في التعاون المتبادل. وعُرضت كمثال على ذلك منصة "غو-جيك" (Go-Jek)^(٨) في إندونيسيا، باعتبارها منصة على الإنترنت ابتعدت عن النموذج الخطّي التقليدي من خلال الربط بين أطراف متعددة وإنشاء منظومة إيكولوجية تتطور باستمرار وتتكيف مع المتطلبات المحددة للبيئة التي تعمل فيها المنصة. ومكّن ذلك منصة غو-جيك من التوسع سريعاً والعبور إلى أسواق أجنبية. وقد تطور التطبيق الحاسوبي الأولي للمنصة، الخاص بالتشارك في وسيلة النقل، ليصبح منظومة تطبيقات حاسوبية ترتبت عليها آثار في مجالي التكنولوجيا المالية والتمويل.^(٩) غير أنه أُشير إلى أنه عندما يتوسع حجم هذه المنظومات الإيكولوجية الرقمية يصبح من العسير عليها أن تحافظ على الغرض الأصلي منها، لأنها تصبح أكثر انتقائية بشأن الأطراف التي يمكنها الانضمام إلى المنظومة الإيكولوجية. ولذلك قيل إن المنظومات الإيكولوجية الاتحادية واللامركزية التي تتحكم فيها جماعات المستخدمين هي الخطوة القادمة في تطور هذا النموذج من "نماذج الأعمال".

١٢- وقُدّم أيضاً مثالٌ على الدعم المقدم من خلال الشبكات والمجموعات إلى المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في البلدان النامية. فذكر أن أحد هذه الأمثلة هو مدينة مودجو للجلود في إثيوبيا، التي أنشأتها منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو) بالتعاون مع مؤسسات إثيوبية انطلاقاً من تجمع قائم لمدايع الجلود في مدينة مودجو.

١٣- ولا يهدف مشروع مدينة مودجو إلى تيسير أعمال المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة فحسب، بل يهدف أيضاً إلى إنشاء منطقة لدباغة الجلود تراعي الاعتبارات البيئية، تقودها شبكة من المدايع ومن مختلف مقدمي الخدمات. وأشار إلى أن من المتوقع أن يؤدي إنشاء هذه المنطقة دوراً قيماً في تعزيز التنمية الاجتماعية والاقتصادية المحلية، لأنه سيعزز الشبكات القائمة داخل المنطقة، ويزيد من الاستثمارات المباشرة الأجنبية والمحلية والأنشطة الاقتصادية والتجارية والخدمية في المنطقة، وسيكون له أثر إيجابي على إيجاد فرص العمل.

(٨) أنشئت منصة غو-جيك في عام ٢٠١٠ في إندونيسيا كخدمة هاتفية للتشارك في الدراجات النارية، وتطورت بمرور الزمن لتصبح جهة تقدم العديد من الخدمات الأخرى.

(٩) على سبيل المثال، صعدت منصة غو-جيك في غضون ثلاث سنوات من تلقي ١٠٠ ألف طلب يومياً (في عام ٢٠١٥) إلى تلقي أكثر من ١٠٠ مليون طلب لأكثر من ١٨ خدمة في عام ٢٠١٨. وترد بيانات ذات صلة في العرض التوضيحي الذي قدمه البروفيسور فيرمولين (E.P.M. Vermeulen) أثناء الندوة، وانظر أيضاً E.P.M. Vermeulen, 3 Ways to Grow Your Business in a Digital Age, ٣٠ تموز/يوليه ٢٠١٧، على الرابط <https://hackernoon.com/>

باء- أمثلة للعقود المتعددة الأطراف لإنشاء الشبكات

١٤- ناقشت حلقة النقاش الثانية أمثلة مختارة للعقود المتعددة الأطراف التي تبرم بين المؤسسات المختلفة والتي كثيراً ما تنطوي على سمات تختلف عن سمات النهج ذات الطابع الأكثر تقليدية المتعلقة بالعقود أو بقانون الشركات. وأشار إلى أن شبكات العقود هذه كثيراً ما تظهر في سياق سلاسل الإمداد العالمية والقطاعات الصناعية الابتكارية من أجل تيسير الوصول إلى الأسواق المحلية أو الدولية أو الحفاظ على وضع الشركة في الأسواق الشديدة التنافس.

١٥- وقُدِّم تمهيد لموضوع العقود المتعددة الأطراف، أشار فيه إلى أن هذه العقود ليست امتداداً للعقود الثنائية، لأنها كثيراً ما تتعلق بمشاريع معقدة تشمل أنشطة مشتركة، أو على الأقل منسقة، تضطلع بها أطراف متعددة. وتتطلب هذه العقود تعاون مختلف الجهات الفاعلة على تحديد استراتيجيات التنفيذ التي لا يمكن تحديدها مسبقاً. وتتطلب العقود المتعددة الأطراف قواعد خاصة بشأن إبرام العقد، وتنفيذ المشروع، والإحلال (الجوهري)، وسبل الانتصاف، والإلغاء، تميزها عن الاتفاقات الثنائية التقليدية.

١٦- وذكر أن الشبكات التعاقدية هي نوع من العقود المتعددة الأطراف يتعلق بالتعاون المؤقت بين الشركات المشاركة في مشروع مشترك أو حتى في عدة مشاريع متزامنة أو متتالية. وتشدد هذه العقود على التكامل بين الكيانات المشاركة، لأنها تقتضي من الأطراف تحديد استراتيجيات مشتركة بعد إبرام العقد.

١٧- ويمكن أن تكون للشبكات التعاقدية نطاقات مختلفة، تشمل تبادل المعلومات أو التشارك في الموجودات أو تنفيذ المشاريع أو حتى تتعلق بالتمويل. وقد تنفذ تلك العقود كيانات تنتمي إلى نفس سلسلة الإمداد أو إلى سلاسل إمداد مختلفة. وعادة ما تنطوي هذه العقود على قدر من الاستثمارات التعاونية التي يقدمها كل من الكيانات المشاركة.

١٨- وأشار إلى أن الشبكات التعاقدية والعقود المتعددة الأطراف توجد في العديد من القطاعات، مثل الزراعة والتشييد والنفط والغاز، وأنها يمكن أن تكون إما بديلاً عن أشكال التكامل المؤسسية (من قبيل الشركات) أو مكملتها، بحسب طبيعة المشروع وبحسب سمات أخرى مثل درجة المعارف في البداية ومدى الثقة بين الكيانات المشاركة؛ وعدد المشاريع التي يراد تنفيذها؛ ومستوى الاستثمارات المعينة وتوزيعها بين الأطراف؛ وهيكل الحوكمة؛ ودرجة تجزئة الموجودات.

١٩- وأخيراً، لوحظ أن الاختلافات بين المناطق في تنظيم العقود المتعددة الأطراف وفي معاييرها تجعل التعاون بين المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على الصعيد الدولي صعباً ومكلفاً في كثير من الأحيان. ورئي من ثم أن من شأن وجود مبادئ موحدة بشأن الشبكات التعاقدية تسمح بتعدد أشكال العقود يمكن أن يساعد على النمو الاقتصادي لهذه المنشآت ووصولها إلى السلاسل العالمية وأن يشجع التجارة.

٢٠- وعُرض عقد الشبكة الإيطالية كمثل على الشبكات التعاقدية. وذكر أن هذه الأداة القانونية أسست في إيطاليا في عام ٢٠٠٩ بغرض زيادة الفرص المتاحة للمنشآت التجارية، وبخاصة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، للاستفادة من قدراتها التنافسية والابتكارية وتعزيزها. ويمثل

عقد الشبكة أسلوباً وسطاً بين التعاون غير الرسمي والدمج الرسمي لهذه المنشآت. ويعتمد العقد كثيراً على استقلالية الأطراف، لأن هذه المنشآت حرية تحديد جوانب شتى من العقد، مثل هيكل الحوكمة وما إذا كان ينبغي أن تكون للشبكة موجودات خاصة بها أو شخصية اعتبارية خاصة بها. وينص القانون على نظام مفترض يسد الثغرات الموجودة في قانون التعاقد العام. ومن العناصر الهامة أن الشبكة يجب أن يكون لها هدف استراتيجي مشترك وقابل للقياس واحد على الأقل. ويمكن من حيث المبدأ أن يُستخدم عقد الشبكة هذا لإنشاء شبكات دولية، غير أن ذلك يتطلب أن يكون للكيانات المشاركة مكان عمل مسجل في إيطاليا، وهذا يحد من فرص تدويل هذا النظام.

٢١- وأشار مجدداً إلى أن من شأن وجود نص قانوني دولي غير ملزم - على سبيل المثال مبادئ توجيهية - أن ييسر إنشاء الشبكات الوطنية وعبر الوطنية، لأن القانون المنطبق قد ينص على خيارات محدودة للأشكال التعاقدية المتاحة وقد لا يعالج جوانب هامة متعلقة بالشبكة، مثل توزيع الحقوق في التكنولوجيا المبتكرة أو مشاركة شركاء غير الأعمال التجارية. ومن شأن هذا النص القانوني الدولي غير الملزم أن يعزز قدرة المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة على إنشاء شبكات تحقق نمواً أكثر جدوى (انظر أيضاً الفقرة ١٩ أعلاه).

٢٢- وقيل إن أمثلة أخرى للعقود المتعددة الأطراف توجد في صناعة النفط والغاز، التي هي قطاع معقد تقنياً وكثيف رأس المال ومحفوف بالمخاطر وتترابط فيه جميع الأنشطة. ولاحظ المشاركون في حلقة النقاش أنه بالنظر إلى هذه العوامل فإنه نادراً جداً ما توجد عقود ثنائية بين البلد المضيف (أي مالك حقوق الاستكشاف والإنتاج) وشركة نفط دولية. وبدلاً من ذلك فإن العقود في صناعة الغاز والنفط (حقوق الامتياز، واتفاقات تقاسم الناتج، واتفاقات الخدمات، واتفاقات المشاركة) تكون في العادة عقوداً متعددة الأطراف بين البلد المضيف ومجموعة من الشركات تشمل في كثير من الأحيان شركة النفط الوطنية أيضاً وتتجمع في إطار اتحاد أو في إطار مشروع مشترك ذي شخصية اعتبارية أو غير ذي شخصية اعتبارية. ويتيح مثل هذا التجمع للشركات استيفاء المتطلبات التقنية والمالية والقانونية للمشروع، وتقليل المخاطر وتجميع الموارد، والحصول على التمويل اللازم، والامتثال للمتطلبات المحلية التي تحددها قوانين البلد المضيف. ويبين العقد المتعدد الأطراف طريقة قيام المشغل (إحدى شركات النفط) بالعمليات. وتقوم بتعيين المشغل أطراف العقد، ويخضع لإشراف لجنة التشغيل. ويحدد العقد أساس تقاسم الحقوق والالتزامات بين الأطراف المتعاقدة. وتنظم الأحكام الثانوية الجوانب الأخرى المتصلة بالعلاقات الداخلية للاتحاد أو المشروع المشترك، من قبيل حالات التقصير، والانسحاب، ونقل المصالح، وكذلك بعض المسائل المتعلقة بالعلاقات الخارجية، مثل المسؤولية المشتركة للأعضاء تجاه البلد المضيف عن الإخلال بالعقد، والصلاحيات التي يتمتع بها المشغل في أن يتعامل مع السلطات الحكومية أو الضريبية نيابة عن الأعضاء الآخرين.

٢٣- وتنظم العقود المتعددة الأطراف أيضاً علاقة شركات النفط بالمتعاقدين ومقدمي الخدمات الذين سيضطعون بالأنشطة اللازمة لاستكشاف النفط والغاز وإنتاجهما. ويمكن لشركات النفط أن تقرر التعاقد مع متعاقد واحد يضطلع بالمسؤولية وحده وينظم عندئذ شبكته الخاصة لإنجاز مهمته، أو يمكنها أن تعتمد نهجاً مباشراً بدرجة أكبر إزاء الاستعانة بمقدمي الخدمات. وأشار إلى

أن العديد من البلدان المضيفة تشترط التقيد بمتطلبات المحتوى المحلي^(١٠) في العقود المبرمة بين شركات النفط ومقدمي الخدمات وكذلك في العقود المبرمة بين شركات النفط والبلد المضيف، ويسمح ذلك للمنشآت الصغيرة والمتوسطة بالاضطلاع بدور متزايد في صناعة النفط والغاز، ولا سيما في البلدان النامية.

٢٤- وذكر أن الزراعة التعاقدية هي مثال ثالث للعقود المتعددة الأطراف^(١١) وتشيع هذه الزراعة في البلدان المتقدمة النمو، وقد بدأت في الانتشار في البلدان النامية. وأشار إلى أن الزراعة التعاقدية تتواءم مع الاهتمام الأوسع نطاقاً بالتنمية الزراعية والأمن الغذائي، لأنها يمكن أن تحد من الفقر بقدر كبير وأن تسهم في التنمية الريفية وتعزز الأمن الغذائي. وتنظم الزراعة التعاقدية العلاقة بين المنتج (أو المنتجين) والمتعاقد. ويمكن أن تكون هذه العلاقة في شكل عقد بيع أو عقد خدمات، تبعاً لما إذا كان المنتجون يقومون بإنتاج محصول معين أو حيوانات داجنة معينة وبيعها إلى الطرف المتعاقد ويقوم المتعاقد بالدفع وفقاً لسعر متفق عليه، أو كانوا يقدمون خدمة لإنتاج زراعي أو حيواني مملوك للمتعاقد.

٢٥- وأشار إلى أنه في حين لا يمكن وصف الزراعة التعاقدية بأنها مثالاً للشبكات التعاقدية فإن هناك مجالات يتقاطع فيها هذان النموذجان التعاقدان، إذ يقعان كلاهما ضمن سلسلة التوزيع والإمداد. وفي هذا السياق، قيل كذلك إن من شأن استخدام الشبكات التعاقدية في الزراعة التعاقدية أن يساعد على ضمان اتساق الأحكام والشروط التعاقدية في كامل شبكة سلسلة الإمداد الزراعي، لأنه في حين أن اتفاق الزراعة التعاقدية يرجح أن يخضع لأحكام القانون المحلي فإن الاتفاق المتعلق بمراحل الإنتاج في سياق الشبكة قد يخضع لأحكام قانون مختلف. ومن شأن اتساق الشروط التعاقدية على كامل نطاق الشبكة التعاقدية أن يتيح للأطراف المعنية بمراحل الإنتاج والأطراف المعنية بمراحل ما بعد الإنتاج معرفة التزامات الأطراف الأخرى في سلسلة الإمداد، ومن ثم العلم المسبق بتوقعات الأطراف الأخرى في شبكة التوزيع.

٢٦- وأشار كذلك إلى أن الشبكة التعاقدية يمكن أن توفر أساساً للتشارك في المخاطر والتكاليف بين الأطراف المختلفة المشاركة في اتفاق الزراعة التعاقدية لأنه، بسبب هيكل هذه الصناعة، تقع على عاتق المنتج معظم التكاليف الأولية (مثل بناء المزرعة أو شراء الماشية أو البذور) والمخاطر (مثل حالات الجفاف أو فقدان الماشية أو المحصول). وتتيح الشبكات التعاقدية نقل هذه المخاطر والتكاليف إلى الأمام على كامل سلسلة الإمداد، ومن ثم التخفيف من الأثر الذي قد يقع على الأطراف التي في بداية السلسلة. وأخيراً، يمكن أن توائم الشبكات التعاقدية عملية تسوية المنازعات

(١٠) تهدف متطلبات أو شروط المحتوى المحلي إلى ضمان أن توظف الشركات المستخدمين المحليين وأن تقتني السلع والخدمات المحلية من البلد المضيف.

(١١) للاطلاع على مزيد من المناقشة بشأن الزراعة التعاقدية، انظر الدليل القانوني بشأن الزراعة التعاقدية (Legal Guide on Contract Farming) (٢٠١٥) الذي أعده المعهد الدولي لتوحيد القانون الخاص (اليونيدروا) بالتعاون مع منظمة الأغذية والزراعة والصندوق الدولي للتنمية الزراعية. ويمكن الاطلاع على النسخة الإلكترونية من الدليل على المواقع الإلكترونية للمنظمات الثلاث.

على كامل نطاق سلسلة توزيع الزراعة التعاقدية، لأنها تتيح معالجة المسائل المتعلقة بالأطراف التي ليست لها صلة تعاقدية بالشبكة، أو إخضاع تلك الأطراف لآليات تسوية المنازعات.

٢٧- وقيل أيضاً إن للشبكات التعاقدية أهمية حاسمة للنمو في صناعة التكنولوجيا البيولوجية وصناعة السيارات، وأشار إلى أن المؤسسات العمومية تضطلع بدور أساسي في المحافظة على هذا الهيكل من هياكل الحوكمة ونشره. على وجه الخصوص، سلط الضوء على المسائل القانونية المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية (مثل ما إذا كان بالوسع التشارك في التراخيص بين أعضاء الاتفاقات)، والمسائل المتعلقة بملكية حقوق الملكية الفكرية الجديدة التي تنشئ عن عملية التعاون. ولوحظ أيضاً أن من شأن القضايا المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية أن تؤثر على طريقة تصميم آليات حوكمة الشبكة.

٢٨- وقيل أيضاً إنه على الرغم من الاختلاف بين الشبكات في صناعة التكنولوجيا البيولوجية وصناعة السيارات فإنه في كل من هذين القطاعين تستخدم مستويات مختلفة من أساليب إبرام الاتفاقات، تمتد من الشروط المعيارية والأدلة الإرشادية للموردين إلى اتفاقات التطوير المشتركة، ويرجح أن تكون لدى الأطراف خطة بحوث ولجنة توجيهية. وأشار إلى أن تطوير تكنولوجيات جديدة يعني دخول أطراف جديدة إلى سلسلة الإمداد.

٢٩- وطُرحت أسئلة عن هياكل الحوكمة، وأوضحت حلقة النقاش أن طريقة اختيار نماذج الحوكمة تكون خاصة بكل صناعة أو مشروع على حدة، وكثيراً ما يكون هناك تفاوت كبير في الصلاحيات بين الأطراف المتعانة. بيد أنه رُئي أن وضع معايير مفترضة تتعلق بالعقود المتعددة الأطراف يمكن أن يساعد على تخفيف حدة هذا التفاوت. ودُكرت الواجبات الائتمانية ومعايير انضمام الأطراف إلى العقود المتعددة الأطراف وخروجها منها كأمثلة قليلة على ذلك.

جيم- الأدوات القانونية لتيسير أعمال المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في مختلف التقاليد القانونية

٣٠- واصلت حلقة النقاش الثالثة مناقشة أشكال التعاون بين الشركات، مع التركيز على أدوات معينة تتلاءم مع فئات قانون الشركات أو قانون العقود ذات الطابع التقليدي الأكبر والتي تسعى، في الوقت نفسه، إلى تحقيق أهداف مماثلة لأهداف الشبكات التعاقدية.

٣١- وتدارست حلقة النقاش الكيان الذي يسمى "تجمع مصالح اقتصادية"، وهو كيان اعتباري يحكمه القانون الفرنسي ويهدف إلى تنظيم التعاون بين المنشآت بجميع أحجامها لكي يتسنى لأعضائه تحسين منافستهم في السوق. وكانت شركة إيرباص إندستري في بدايتها من أمثلة ذلك الكيان. ويُمنح تجمع المصالح الاقتصادية شخصية اعتبارية، ولذلك تكون له القدرة على اكتساب الحقوق وتولي الالتزامات باسمه الخاص والمشاركة في الإجراءات القضائية. وأشار إلى أن تمتع التجمع بشخصية اعتبارية قد ييسر حصوله على الائتمان.

٣٢- ويمكن اعتبار تجمع المصالح الاقتصادية كياناً وسيطاً بين الكيانات غير الربحية والشركات. ويمكن أن يحقق التجمع أرباحاً ولكن يجب، من حيث المبدأ، توزيع الأرباح على الأعضاء، لأن

التجمع لا يهدف إلى تحقيق الأرباح لنفسه. ويبقى أعضاء التجمع مستقلين ويتمتعون، من حيث المبدأ، بالاستقلال الذاتي عن بعضهم البعض، ويكون لهم حق غير قابل للتفاوض في الخروج منه. وفضلاً عن ذلك فعلى خلاف الشركات يقتصر التجمع بصراحة على الغرض الاقتصادي الذي أنشئ من أجله. ويجب أن يضيف هذا الغرض قيمة إلى الأنشطة الفردية لأعضاء التجمع. ويتمتع إنشاء التجمع وإدارته بمرونة كبيرة، ويكون أمرهما متروكاً إلى حد بعيد لما يتفق عليه الأعضاء. ويتحمل الأعضاء مسؤولية مشتركة عن أعمال التجمع، رغم أنه يمكن أن يكون هناك اتفاق كتابي يحمي العضو الجديد من المسؤولية عن ديون التجمع التي نشأت قبل انضمام ذلك العضو إليه. غير أنه لوحظ أن مرونة الهيكل لها جانب سلبي وهو عدم تمتع أعضاء التجمع بالمسؤولية المحدودة.

٣٣- ونوقشت المشاريع المشتركة التعاقدية في الصين كمثال آخر للتعاون في مجال الأعمال التجارية، وأشار إلى أنها، وإن لم تكن تنطبق على المنشآت الصغيرة والمتوسطة وحدها، تعتبر أداة مفيدة لتطوير تلك المنشآت في البلد. وقيل إن المشاريع المشتركة التعاقدية أكثر رواجاً من المشاريع المشتركة السهمية - التي هي أيضاً تشجع التعاون في الأعمال التجارية بين المستثمرين الأجانب والمنشآت المحلية في الصين - لأن المستثمرين يستطيعون تقديم مساهماتهم في المشاريع المشتركة التعاقدية بأشكال أكثر مرونة، مثل العمالة والموارد والخدمات وحقوق الوصول إلى الأسواق. وفضلاً عن ذلك، تقسم الأرباح في المشروع المشترك التعاقدى وفقاً لشروط العقد وليس وفقاً للحصة في الاستثمار، بما يتيح وضع جدول زمني أكثر مرونة لعائدات الاستثمار في الحالات التي يقدم فيها أحد المستثمرين مبالغ نقدية في حين يكون الاستثمار المقدم من الطرف الآخر عينياً في المقام الأول.

٣٤- وأشار إلى أن المشاريع المشتركة التعاقدية أداة مفيدة للمستثمرين الأجانب الراغبين في الدخول في الأسواق الصينية، لأنها تعد السبيل الوحيد للاستثمار في الصناعات المغلقة، وتزيد من فرص المشاركة في مناقصات الاشتراء الحكومية، وتيسر المعاملات مع السلطات الحكومية، وتسمح للكيان الأجنبي بالاستفادة من شبكة الشريك الصيني ومن ممارسات الأعمال التجارية المحلية. وعلاوة على ذلك ففي المشروع المشترك التعاقدى يجوز للأطراف المشاركة أن تعمل ككيانات اعتبارية مستقلة وأن تتحمل الالتزامات على نحو مستقل وليس ككيان واحد.

٣٥- وأشار أيضاً إلى وجود نوعين من المشاريع المشتركة التعاقدية هما النوع الخالص والنوع الهجين، ويكمن الفرق في أنه في النوع الأول لا يُنشأ كيان اعتباري منفصل عن الأطراف المتعاقدة، وتتحمل الأطراف مخاطر الربح والخسارة بصورة مباشرة. أما في المشروع المشترك التعاقدى "الهجين" فيُنشأ كيان تجاري مستقل ويُسجل، وتقتصر مسؤولية الأطراف على مساهماتهم في رأسمال الكيان.

٣٦- ونوقشت الشركات ذات المسؤولية المحدودة في الولايات المتحدة الأمريكية باعتبارها نموذجاً آخر يتيح للمنشآت تنسيق مهاراتها وأنشطتها. وذكر أن تلك الشركات هي شكل من أشكال الحوكمة التعاقدية التي تتيح للأطراف هيكله أعمالها التجارية حسب رغبتها، مع تمتع

الأعضاء أيضاً بالمسؤولية المحدودة. وقيل إن هذا النموذج الواسع والمرن قد يناسب الأشكال المتعددة للمنشآت التجارية التي نوقشت أثناء الندوة.

٣٧- وأوضحت حلقة النقاش أيضاً الكيفية التي ينظم بها مصنعو السيارات اليابانيون المعاملات مع مورديهم، الذين يتعاقدون معهم من الباطن لتطوير المكونات الأساسية وإنتاجها. ومن أجل تحفيز الموردين على القيام بالاستثمارات اللازمة لهذه المهمة في إطار هذه العلاقة، ينشئ المصنعون علاقات طويلة الأجل مع مورديهم، بغرض مكافئهم. ولمنع هؤلاء الموردين في الوقت نفسه من التصرف على نحو انتهازي، يعقد المصنعون مناقصة تنافسية كل أربع سنوات، ولا يتعهدون إلا بالتزامات قصيرة الأجل بشأن مقدار طلباتهم وأسعارها. وتنظم هذه المعاملات من خلال وجود طبقات متعددة من العقود (مثلاً اتفاق رئيسي، وعقود إمداد، وطلبات شهرية)، ولا يُعتبر استخدام أشكال قانونية خاصة ضرورياً لهذا الغرض في اليابان. وأشار إلى أن استخدام الاتفاقات الثنائية المتعددة يختلف عن الترتيبات المتعددة الأطراف التي نوقشت في سياقات أخرى أثناء الندوة.

٣٨- وأخيراً، عُرِضَت التعاونيات باعتبارها أداةً للتعاون بين مختلف المنشآت التجارية التي تتمتع بدرجة عالية من الثقة المتبادلة، وتستند هذه الأداة إلى الخبرة المكتسبة في الدول الأعضاء في منظمة مواءمة قوانين الأعمال في أفريقيا (أوهادا). وأشار إلى أن التعاونيات هي كيانات هجينة بين المنظمات غير الربحية والشركات، وأن حوكمتها الجماعية والديمقراطية تستند إلى مبدئين هما الوضعية المزدوجة والمساواة. ولا يوجد تمييز صارم بين الأعضاء والزبائن/المستخدمين، ويجب أن يكون لرأي كل عضو من أعضاء التعاونية نفس الوزن فيها.

٣٩- وذكر أن القانون الموحد لمنظمة أوهادا لعام ٢٠١٠ يميز بين التعاونيات المبسطة والتعاونيات التي لها مجلس إدارة، وأن التعاونيات المبسطة أنسب للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، لأنها تتطلب قدرًا أقل من الشكليات القانونية. وأشار أيضاً إلى أن القانون الموحد للمنظمة يسمح بإنشاء شبكات من التعاونيات تعمل على تعزيز السعي إلى تحقيق مصالح الأعضاء، حتى في حال عدم وجود صلة مشتركة بينهم بالمعنى الدقيق أو عندما لا يكونون موجودين في نفس الدولة. ويجب أن تكون الشبكة مسجلة وذات شخصية اعتبارية خاصة بها.

٤٠- وقيل إن نموذج التعاونيات قابل للمواءمة مع الأنشطة المختلفة، ولذلك يشجع تعزيز المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في منطقة أوهادا. ويدل ازدياد استخدام نموذج التعاونيات في منطقة أوهادا على أن تعزيز دور التعاونيات من خلال الإجراءات المؤسسية والقانونية والاقتصادية وتنمية الموارد البشرية يمكن أن يدعم تنمية الاقتصادات الأفريقية. وأشار كمثال واحد إلى حدوث زيادة في عدد التعاونيات في قطاع البن والكافوا في كوت ديفوار، من ٣٩٤ في فترة السنتين ٢٠١١-٢٠١٢ إلى ٩٧٤ في فترة السنتين ٢٠١٢-٢٠١٣.

دال- هل ستستفيد المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة من وجود نهج موحد للقانون التجاري بشأن الشبكات التعاقدية والتعاون بين الشركات؟

٤١- استذكرت حلقة النقاش الختامية، لدى تقييم العروض التي قدمت والمناقشات التي دارت في حلقات النقاش السابقة، أن المبرر المنطقي لتنظيم الندوة هو النظر فيما إذا كانت هناك حاجة إلى نهج موحد بشأن الشبكات التعاقدية والتعاون بين الشركات من أجل سد الفجوة بين قانون العقود وقانون الشركات، وما إذا كان وجود هذا الإطار سيفيد المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة.

٤٢- واتفق على أن الندوة عرضت أمثلة ناجحة للنماذج القانونية للتعاون التي يمكن أن تلبي الاحتياجات الخاصة للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، مثل النفاذ إلى سلاسل القيمة العالمية أو إقامة التعاون مع المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة الأخرى الضالعة في أعمال تجارية مكتملة بغية تقديم حلول أكثر جاذبية من أجل خدمة الأسواق الجديدة. وارتئي أن من الصعب، بالنظر إلى نجاح تلك النماذج، تحديد فراغ قانوني يتطلب وضع أداة قانونية جديدة علاوة على الأدوات القانونية القائمة. وفضلاً عن ذلك فليس من المستصوب إنشاء نموذج وحيد للتعاون، بالنظر إلى الاختلافات في الممارسات والتقاليد بين الصناعات وبين الولايات القضائية التي يبدو أنها تلبي احتياجات المنشآت التجارية. وقيل أيضاً إن أي تنظيم إضافي لهذا الموضوع قد يشكل في الواقع عائقاً أمام المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، وأن من الأفضل ترك المسائل القانونية المتعلقة بمختلف جوانب التعاون بين الشركات لمبدأ حرية التعاقد. ويمكن سد أي فجوة في الاتفاق بين المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة من خلال التشريعات الوطنية المنطبقة.

٤٣- ومع ذلك أشير إلى أنه على الرغم من نجاح النماذج المعروضة فقد لا تكون هذه الترتيبات هي الأمثل لنمو المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، لأن هذه النماذج لا تركز حصراً على هذه المنشآت التجارية. وعلاوة على ذلك فإن ممارسة حرية التعاقد قد تخلق حالة من عدم اليقين لدى المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، لأنها تتطلب معرفة مسبقة بالقوانين المنطبقة والأدوات القانونية المتاحة، وقد لا تكون هذه المعرفة متوفرة لدى هذه المنشآت. ولوحظ أن من شأن وضع قواعد تعاقدية وخيارات مفترضة، بما في ذلك بشأن التبعة، والمسؤوليات، والانضمام والانسحاب، والتخلف عن الأداء، تنطبق على النماذج المختلفة، أن ييسر التعاون بين المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة وأن يحميها من الاقتصاد في التكاليف. وأشير أيضاً إلى أن تعزيز التعاون بين الكيانات التي تعمل في نفس القطاع التجاري أو في قطاع مشابه يمكن أن ييسر النفاذ إلى أسواق جديدة، وليس ذلك فحسب، بل أيضاً اكتساب مهارات جديدة، وأن تيسير هذا التعاون يمكن أن يعزز المصالح ذات الصلة بصورة جماعية، وهي مصالح لا يتعين أن يكون نقدية بل يمكن أيضاً أن تتعلق بالمعايير الاجتماعية.

ثالثاً- الاستنتاجات

٤٤- أظهرت المناقشات التي دارت في الندوة أهمية الولاية الحالية للفريق العامل الأول بشأن الحد من العقوبات القانونية التي تواجهها المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة طوال دورة حياتها،

فهذه المنشآت تشكل نسيج معظم الاقتصادات في جميع أنحاء العالم، وكثيراً ما تواجه نفس التحديات فيما يتعلق بقدرتها على النمو. وكان هناك اتفاق بين المشاركين على أن التعاون بين المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة (بصرف النظر عن شكلها القانوني) أمر حاسم الأهمية لتحسين إنتاجيتها وقدرتها على الابتكار وقدرتها التنافسية. وذكر أن المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة المستدامة والقادرة على المنافسة يمكن أن تضطلع بدور رئيسي في تحقيق أهداف التنمية المستدامة وفي دعم تطوير قدرات منظمات المشاريع. بيد أنه، كما ذكر أعلاه (انظر الفقرتين ٤٢ و٤٣)، أُبديت آراء متباينة بشأن ما إذا كان من الضروري استحداث أداة قانونية إضافية، علاوة على النماذج القائمة، من أجل تعزيز التعاون بين المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، وما إذا كان من شأن المواءمة بين تلك النماذج أن تفضي إلى خفض الحواجز التي تحول دون تدويل المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة. وأُعرب أيضاً عن الحاجة إلى تحليل أكثر تفصيلاً للاحتياجات الخاصة لهذه المنشآت في مختلف البلدان، باعتباره خطوة ضرورية لتقديم إرشادات فعالة حول هذا الموضوع.

٤٥ - ونظر الفريق العامل في النتائج التي توصلت إليها الندوة، ووافق على ألا يوصي اللجنة بتناول موضوع الشبكات التعاقدية على سبيل الأولوية في سياق أعمالها الحالية (انظر الوثيقة A/CN.9/968، الفقرة ٥١).