الأمم المتحدة

A/CN.9/WG.I/WP.102

الجمعية العامة

Distr.: Limited
17 February 2017
Arabic
Original: English

لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي
الفريق العامل الأول (المعني بالمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة)
الدورة الثامنة والعشرون
نيويورك، ١-٩ أيار/مايو ٢٠١٧

مقترح من حكومة إيطاليا: الشبكات التعاقدية

مذكِّرة من الأمانة

قدَّمت حكومة إيطاليا إلى أمانة لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (الأونسيترال) المقترح التالي بشأن الأعمال المقبلة بغية دعم تطوير المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة. وقد استُنسخ نص المقترح في مرفق هذه المذكرة بالصيغة التي تلقتها الأمانة، مع إدخال تعديلات شكلية عليه.

المحتويات

الصفحة

المرفق

الشبكات التعاقدية والتنمية الاقتصادية: مقترح قدمته إيطاليا بشأن الأعمال المقبلة المتعلقة بالأشكال التنظيمية البديلة للنماذج المشابهة للشركات ٣

أولاً- مقدِّمة ٣

ثانياً- المشهد العام للأعمال التجارية ٤

١- سلاسل القيمة العالمية تتيح فرصاً كثيرة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة ٤

٢- بيد أنَّ عدداً من العقبات الخطيرة تحول دون انخراط المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في التجارة العالمية وانضمامها إلى سلاسل التوريد العالمية ٥

٣- التكامل بين إنشاء الشركات والتعاون التعاقدي ٦

٤- أنواع الشبكات التعاقدية القائمة ٧

030317 030317 V.17-01058 (A)

الرجاء إعادة استعمال الورق

الصفحة

٥- مسائل محدَّدة بشأن المنشآت الصغرى ٩
ثالثاً- الإطار القانوني ١٠
١- النهج القانونية الممكنة بشأن الشبكات التعاقدية ١٠
٢- مقترح نمائط متكاملة لصكٍّ دولي بشأن الشبكات التعاقدية ١١
٣- الإدارة ونقل المعرفة والابتكار ١١

المرفق

أولاً- القانون الإيطالي المتعلق بعقود شبكات المنشآت (الشبكات التعاقدية) ١٣
١- السمات الرئيسية ١٣
٢- المحتوى الأدنى للعقد والتسجيل ١٤
٣- الصندوق المستقل ١٥
٤- الحوكمة ١٥
٥- الشخصية الاعتبارية ١٥

المرفق

الشبكات التعاقدية والتنمية الاقتصادية: مقترح من إيطاليا بشأن الأعمال المقبلة المتعلقة بالأشكال التنظيمية البديلة للنماذج المشابهة للشركات

أولاً- مقدِّمة

١- في الدورة الثالثة والعشرين للفريق العامل الأول، التي عُقدت في فيينا من ١٧ إلى ٢١ تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠١٤، قدَّمت إيطاليا وفرنسا ملاحظات بشأن النماذج التشريعية البديلة المحتملة بشأن المنشآت الصغرى والصغيرة (الوثيقة A/CN.9/WG.I/WP.87). وكان الغرض من تلك الملاحظات عرض نماذج تشريعية محلية، منطبقة على المنشآت الصغرى والصغيرة، يمكن أن تنص على تجزئة موجودات المنشأة التجارية دون اشتراط إنشاء كيان ذي شخصية اعتبارية، ولكنها تستطيع أن تكفل الحماية التي توفرها المسؤولية المحدودة. وأشير على وجه الخصوص، فيما يتعلق بالنموذج الإيطالي، إلى التعاون فيما بين المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة عن طريق ما يسمى بـ"عقد الشبكة" (*contratto di rete*). ويوفر هذا النموذج إمكانية تجزئة الموجودات، ومن ثم الحماية التي توفرها المسؤولية المحدودة، ولكنه ييسر أيضاً إضفاء الطابع الدولي على المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة والتعاون عبر الحدود. وهو يوفر، علاوة على ذلك، أداة لربط المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة بشركات أكبر منها من خلال السماح لها بالارتباط بسلسلة توريد تلك الشركات الأكبر منها.

٢- ويعمل الفريق العامل الأول حاليًّا على صكين منفصلين، يتعلق أحدهما بتسجيل المنشآت التجارية (الوثيقة A/CN.9/WG.I/WP.101 – مشروع دليل تشريعي بشأن المبادئ الأساسية لتسجيل المنشآت التجارية) ويتعلق الآخر بالنظام الأساسي للكيان المحدود المسؤولية (الوثيقتان A/CN.9/WG.I/WP.99 وA/CN.9/WG.I/WP.99/Add.1 – مشروع دليل تشريعي بشأن الكيان المحدود المسؤولية في إطار الأونسيترال) واتفق الفريق العامل، في دورته السابعة والعشرين (فيينا، من ٣ إلى ٧ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠١٦)، على أن يخصِّص بعض الوقت في دورته الثامنة والعشرين (نيويورك، من ١ إلى ٩ أيار/مايو ٢٠١٧) لتناول الأعمال التي يمكن الاضطلاع بها مستقبلاً حالما ينجز الصكين المذكورين. ويأتي تقديم إيطاليا لهذه الملاحظات استكمالاً للملاحظات التي قدمتها هي وفرنسا (الوثيقة A/CN.9/WG.I/WP.87)، واقتناعا منها بأنَّ النماذج التي تتيح لأصحاب المشاريع تجزئة الموجودات التجارية وتتيح تدويل المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة كما تتيح لها إجراء تعاون عبر الحدود هي نماذج مكملة للنصوص التي يعمل الفريق العامل عليها حاليًّا. كما أنها تقدم هذه الملاحظات لتوضيح الأعمال التي يمكن الاضطلاع بها مستقبلاً بشأن نماذج التنظيم البديلة للكيانات المحدودة المسؤولية، والفوائد التي يُتوقع أن تعود على المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة. ويتمثل الهدف في سد الفجوة بين

المسائل المتعلقة بتسجيل المنشآت التجارية، من جهة، وتلك المتعلقة بإنشاء كيان محدود المسؤولية، من جهة أخرى، باستخدام صك تعاقدي مرن. وكما سيأتي شرحه لاحقاً، فإنَّ هذا النموذج سيتناسب بوجه خاص مع البلدان التي تعتمد بيئتها الاقتصادية اعتماداً كبيراً على المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة.

٣- وتنوي إيطاليا تقديم مذكرة أكثر تفصيلاً بشأن أشكال التنظيم البديلة إلى اللجنة في دورتها الخمسين في تموز/يوليه ٢٠١٧، تراعى فيها التعليقات والتوصيات التي سيتلقاها الوفد الإيطالي من الفريق العامل الأول. وترحب إيطاليا بالوفود التي تود أن تشارك في تقديم هذه المذكرة.

ثانياً- المشهد العام للأعمال التجارية

١- سلاسل القيمة العالمية تتيح فرصاً كثيرة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة

٤- تركز التنمية الاقتصادية بصورة متزايدة على توجيه الاقتصادات المحلية نحو الأسواق العالمية. وتُظهر الإحصاءات الأخيرة أنَّ معظم البلدان المتقدمة والنامية قد زادت بين عامي ١٩٩٥ و٢٠١١ من مساهماتها في سلاسل القيمة العالمية على نحو كبير، مستفيدة من انخفاض التكاليف التجارية وتحسن تكنولوجيا الاتصالات.[(١)] ولا تعكس القدرة التنافسية لسلاسل القيمة العالمية الاقتصاد الوطني لبلد واحد وإنما هي تستفيد من "حزمة من العمالة ورأس المال والتكنولوجيا".[(٢)]

٥- وقد اضطلعت الاستثمارات الأجنبية، في سياق هذا المشهد العام، بدور رئيسي. إلاَّ أنَّ أكثر طرائق الانتاج الدولي بروزاً في هذا المجال كانت تلك المسماة بـ"الطرائق غير السهمية"، على غرار التصنيع التعاقدي والتعاقد الخارجي على تقديم الخدمات، والزراعة التعاقدية، ومنح حقوق الامتياز، ومنح التراخيص، وعقود الإدارة، وغيرها من أنواع "العلاقات التعاقدية التي تستخدمها الشركات عبر الوطنية في تنسيق أنشطة شركات في بلد مضيف، دون امتلاك حصص في تلك الشركات"[(٣)] وفعلاً، تتطلب المشاركة في سلاسل القيمة العالمية قدراً متزايداً

(١) انظر منظمة التجارة العالمية، إحصاءات التجارة الدولية لعام ٢٠١٥: "في عام ٢٠١١ زهاء نصف صفقات التجارة العالمية (٤٩ في المائة) في السلع والخدمات أجريت ضمن سلاسل القيمة العالمية، مقارنة بنسبة ٣٦ في المائة في عام ١٩٩٥. وقد أدى توجه البلدان نحو التخصص في مراحل معينة من إنتاج السلع (وهو ما يسمى بالتخصص الرأسي)، بفضل الاستثمار الأجنبي المباشر، إلى خلق فرص تجارية جديدة، لا سيما في البلدان النامية الصغيرة وبلدان أوروبا الشرقية. فنمت التجارة العالمية في السلع الوسيطة مع تزايد التخصص الرأسي".

(٢) R. Baldwin, Multilateralising 21st Century Regionalism, OECD Global Forum on Trade, February 2014, at 22.

(٣) انظر تقرير الأونكتاد العالمي عن الاستثمارات التجارية لعام ٢٠١١، الذي يوضح أن الأنشطة التجارية العابرة للحدود التي لا تتضمن المشاركة في الرأسمال قد ولَّدت، حسب التقديرات على مستوى العالم، ما يزيد عن ٢ تريليون دولار من المبيعات في عام ٢٠٠٩، موزعة على النحو التالي: التصنيع التعاقدي والتعاقد الخارجي على تقديم الخدمات من ١,١ إلى ١,٣ تريليون دولار، ومنح حقوق الامتياز من ٣٣٠ إلى ٣٥٠ بليون دولار، منح التراخيص من ٣٤٠ إلى ٣٦٠ بليون دولار، وعقود الإدارة حوالي ١٠٠ بليون دولار.

من التنسيق الواضح، وتُحثُّ البلدان النامية على اعتماد هذا النوع من التنسيق لتيسير تحديث اقتصاداتها المحلية.(٤)

٦- ما هو دور المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في هذا السياق؟ تتيح سلاسل القيمة العالمية فرصاً هامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، بما فيها المنشآت العاملة في البلدان المنخفضة الدخل والبلدان النامية.(٥) إذ يمكن لهذه المنشآت، من خلال التعلم من الجهات الفاعلة الأخرى في هذه السلسلة والتفاعل معها، أن تستخدم تكنولوجيات جديدة وتدخل إلى أسواق جديدة، مما يسهم في توليد القيمة ليس فقط لصالح الاقتصادات المحلية، بل أيضاً لصالح المجتمع برمته.(٦)

٢- بيد أنَّ عدداً من العقبات الخطيرة تحول دون انخراط المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة في التجارة العالمية وانضمامها إلى سلاسل التوريد العالمية

٧- من تلك العقبات افتقارها إلى إطار قانوني مشترك ملائم. وتشكل المنشآت الصغرى والمنشآت الصغيرة والمتوسطة(٧) معاً الهيكل الأساسي للنظم المحلية للإنتاج الصناعي والزراعي.(٨) ولكنَّ عقبات خطيرة تحول دون انخراطها في التجارة العالمية وانضمامها إلى سلاسل التوريد العالمية.(٩) وتتمثل تلك العقبات بوجه خاص فيما يلي: (١) الحصول على رأس المال، (٢)

(٤) انظر التقرير الصادر عن منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي ومنظمة التجارة العالمية ومجموعة البنك الدولي: Global Value Chains: Challenges, Opportunities and Implications for Policy، الذي أعد من أجل تقديمه إلى اجتماع وزراء التجارة في بلدان مجموعة العشرين في سيدني، أستراليا، في ١٩ تموز/يوليه ٢٠١٤.

(٥) انظر التقرير الصادر عن منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي ومجموعة البنك الدولي، Inclusive Global Value Chains Policy options in trade and complementary areas for GVC Integration by small and medium enterprises and low-income developing countries، الذي أعد من أجل تقديمه إلى اجتماع وزراء التجارة في بلدان مجموعة العشرين في اسطنبول، تركيا، في ٦ تشرين الأول/أكتوبر ٢٠١٥.

(٦) انظر التقرير الوارد في الحاشية ٥ أعلاه.

(٧) تظهر الاختلافات بين المنشآت الصغرى والمنشآت الصغيرة والمتوسطة ضرورة وضع سياسات محددة لدعم أنشطتها وتعزيز نموها على الصعيدين الوطني والعالمي. ومع أننا نعتقد أن أهداف هذين النوعين متماثلة، إلاَّ أننا نرى أن الصكوك القانونية الخاصة بهما قد تختلف تبعا لحجم وقدرة تلك المنشآت ونطاق أنشطتها (سواء كانت عالمية أو محلية).

(٨) في إيطاليا، فيما يتعلق بقطاعات الصناعة والخدمات والبناء (لا تتوفر بيانات مماثلة عن قطاع الزراعة)، تشكل المنشآت الصغرى (التي تضم من موظف واحد إلى ٩ موظفين) ٩٥,٣ في المائة من مجموع المنشآت، أمَّا المنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تضم من ١٠ إلى ٢٤٩ موظفاً، فتشكل ٤,٦ في المائة من المجموع، والمنشآت التي تضم أكثر من ٢٥٠ موظفا تشكل ٠,١ في المائة من المجموع؛ ومن حيث القيمة المضافة، تأتي النسب على النحو التالي: المنشآت الصغرى ٣٠,٦ في المائة، والمنشآت الصغيرة والمتوسطة ٣٨,٤ في المائة، والشركات الكبرى ٣١ في المائة. وفيما يتعلق بإجمالي عدد الشركات، تمثل المنشآت الصغرى ٨٣ في المائة في القطاع الصناعي، و٩٦,٧ في المائة في قطاع الخدمات، و٩٦,١ في المائة في قطاع البناء؛ أمَّا النسب المئوية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة فهي: ١٦,٧ في المائة في القطاع الصناعي، و٣,٢ في المائة في قطاع الخدمات و٣,٩ في المائة في قطاع البناء.

(٩) انظر التقرير الوارد في الحاشية ٥ أعلاه.

الحصول على التكنولوجيا وحقوق الملكية الفكرية والخبرات، (٣) امتلاك قوة عاملة مؤهلة وجيدة التدريب.[١٠] ولضمان مشاركة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في التجارة العالمية، لا بد من تيسير حصولها على الموارد الحيوية، وذلك بتعزيز وضع إطار قانوني مشترك ملائم وصوغ سياسات صناعية جديدة.

٨- وقد جعل الإطار القانوني المجزَّأ مشاركة المنشآت الصغيرة والمتوسطة في التجارة العالمية أكثر صعوبة. فقد وضعت النظم القانونية الوطنية صكوكاً متنوعة، ولا سيما في مجال قانون الشركات، بهدف تعزيز اندماج المنشآت الصغيرة والمتوسطة، ولكنها لم تفعل إلاَّ القليل نسبيًّا لتعزيز التعاون التعاقدي فيما بين المنشآت الصغيرة والمتوسطة من جهة وبين تلك المنشآت ورواد السلسلة العالمية مثل الشركات عبر الوطنية، من جهة أخرى. وتتفاقم مشكلة تجزؤ الإطار القانوني عندما يتعلق الأمر بالتشريعات الضريبية الوطنية والمعونات الحكومية وسياسات الاستثمار المباشر الأجنبي، حيث تبرز التباينات وتكثر حالات استغلال الثغرات التنظيمية. وقد تحد مواءمة القانون المنظِّم للتعاون التعاقدي بين الشركات من التجزؤ التنظيمي وتساعد المنشآت الصغيرة والمتوسطة على المشاركة في التجارة العالمية بهدف الحصول على الموارد والفرص.

٣- التكامل بين إنشاء الشركات والتعاون التعاقدي

٩- إنَّ نمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة تحفِّزه عوامل من بينها اعتمادُ إطار قانوني ملائم لتعزيز التنسيق فيما بينها من أجل دعم النمو الاقتصادي والتخصص. ويمكن لهذا النمو أن يحدث من خلال دمج الشركات أو من خلال التعاون التعاقدي بدرجات مختلفة.

١٠- وتعد هاتان الفئتان من الصكوك القانونية متكاملتين. فصكوك فئة الشركات (الشركات والتعاونيات) تدعم دمج مختلف الكيانات القائمة عندما يكون مستوى الثقة المتبادلة والمعرفة التي تملكها كل واحدة منها مرتفعاً ويكون المشروع الصناعي واضح المعالم منذ البداية. أمَّا صكوك فئة التعاون التعاقدي، فهي توفر أساساً للمنشآت لتستهل أنشطة تعاون جديدة، ولا سيما عندما لا تكون قادرة على الدخول في مشاريع صناعية مشتركة ذات متطلبات كثيرة ومرهقة. وقد يؤدي عدم توافر رأس المال المادي بشكل ثابت أو تفاوت القدرة على الحصول على الموارد المالية فيما بين الشركاء المحتملين إلى عدم تشجُّع المنشآت الصغيرة والمتوسطة على الدخول في أشكال التكامل الخاصة بفئة الشركات. وقد يتيح تكامل طريقتي دمج الشركات والتعاون التعاقدي إنشاء آلية تبدأ فيها المنشآت الصغيرة والمتوسطة بتنفيذ مشاريع تعاون تعاقدي تُفضي في النهاية إلى إنشاء شركات جديدة تدمج بعض أنشطتها.

١١- وعندما لا تعرف المنشآت الصغيرة والمتوسطة إلاَّ القليل نسبيًّا عن شركائها، فإنَّ درجة المخاطر وعدم التيقن الناشئة عن التعاون المحتمل تزداد ارتفاعاً، وقد تنخفض حوافز الاستثمار في

(١٠) انظر المؤتمر الدولي، Decent work global chains، لعام ٢٠١٦، على موقع منظمة العمل الدولية: www.ilo.org.

البداية. فيكون اتباع النهج التعاقدي في هذه الحالة أنسب من إنشاء شركة جديدة. وكل ما يلزم هو صك أكثر مرونة يزيد من منافع التعاون إلى أمثل حد ويخفض في نفس الوقت تكاليف النزاعات والانتهازية.

١٢- والتعاون هو عبارة عن عملية قد تتطلب عدة مراحل. فالمرحلة الأولى تتمثل في التعاون التعاقدي الذي قد يفضي أو قد لا يفضي إلى إنشاء شركة بدرجة أعلى من تكامل ملكية مختلف أنواع موجوداتها المادية وغير المادية. ومن ثم، فإنَّ تطور التعاون التعاقدي مع مرور الوقت ينبغي أن يكون متوافقاً مع عملية إلغاء العقد أو الحفاظ عليه أو تحويل عقد التعاون إلى شركة. ويمكن للشبكات التعاقدية (وهي عقود متعددة الأطراف تُبرَم بين منشآت صغيرة ومتوسطة تقع في نفس الولاية القضائية أو في ولايات قضائية مختلفة) أن توفِّر هذا النوع من الصكوك التعاقدية التي تتسم بالانخفاض النسبي لمبلغ رأس المال الأولي وانخفاض تكاليف الإبرام والإنهاء وهيكل إدارة بسيطاً. ويمكن للعقود المتعددة الأطراف أن تسهل الحصول على رأس المال بتقديم ضمانات مشتركة إلى المؤسسات الائتمانية؛ ويمكنها أن تيسر الوصول إلى التكنولوجيات الجديدة بإنشاء منصات تكنولوجية مشتركة، يمكن أن تُستخدم فيها حقوق ملكية فكرية مشتركة. ويمكن تعزيز الحصول على قوة عاملة مؤهلة من خلال إمكانية تقاسم الموظفين الذين يمكن أن يتناوبوا على العمل لدى المؤسسات المشاركة في الشبكة، فيزداد التخصص والاستخدام الفعال للموارد البشرية.

٤- أنواع الشبكات التعاقدية القائمة

١٣- تضم الشبكات التعاقدية أشكالاً قائمة متنوعة من العقود المتعددة الأطراف، تتراوح بين المشاريع المشتركة والاتحادات والامتيازات أو مجموعات براءات الاختراع؛ ويمكن أن تتخذ شكل عقد واحد تبرمه عدة أطراف، أو مجموعة مترابطة من العقود الثنائية بمستويات عالية من التنسيق والترابط. وتشمل هذه النماذج التعاقدية الإنتاج والتوزيع وقد تكون محلية أو دولية. ويمكنها أن توفر للمنشآت الصغيرة والمتوسطة بنية أساسية قانونية من أجل التجارة (من خلال المنصات الإلكترونية ونظم الدفع مثل "Pay-pal"، على سبيل المثال). وتتباين الأطر القانونية تبايناً كبيراً بين الولايات القضائية مما يجعل تعاون المنشآت الصغيرة والمتوسطة على المستوى الدولي صعباً جدًّا. وبالإضافة إلى ذلك، فإنَّ اختيار القانون وقواعد مكان التقاضي ليست واضحة فيما يتعلق بالعقود المتعددة الأطراف؛[(١١)] وتزداد درجة عدم الوضوح فيما يتعلق بالعقود المترابطة.

١٤- ويوجد حاليًّا شكلان أساسيان من أشكال الشبكات التعاقدية. والشكل الأول هو **الشبكات الرأسية** التي تعمل على طول سلاسل التوريد وتضم مختلف مراحل الإنتاج والتوزيع.

(١١) انظر مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص، Principles on choice of law in international commercial contracts ("مبادئ اختيار القانون في العقود التجارية الدولية"، التي اعتمدت في ١٩ آذار/مارس ٢٠١٥)، وهي متاحة على الموقع التالي: https://assets.hcch.net/docs/5da3ed47-f54d-4c43-aaef-5eafc7c1f2a1.pdf.

وينفذ المشتركون في الشبكات الرأسية (مثل الموردين) أنشطة (مثل إنتاج السلع الوسيطة، وتوفير الخدمات) مكملة لنشاط مشترك آخر في السلسلة (مثل المجُمِّع). وتهدف الشبكة إلى تنسيق تلك الأنشطة المستقلة لمختلف المشتركين وفقاً لمشروع السلسلة الذي غالباً ما يقوم قائد السلسلة بإعداده. وكثيراً ما تصطدم الشركات عبر الوطنية بتكاليف مرتفعة عندما تستثمر في البلدان النامية لأنَّ المنشآت المحلية تعمل في عزلة وتستخدم وسطاء محليين تقليديين (مثل القادة المحليين أو الرابطات التجارية أو غرف التجارة المحلية أو الأجهزة الحكومية) ولا يتسم عملها بفعالية كبيرة. وتبحث الشركات عبر الوطنية عن علاقات مستقرة تخفض تكاليف التنسيق وتزيد استقرار التوريد الذي تطلبه الأسواق العالمية. ويقتضي تحقيق الاستقرار في إدارة سلسلة التوريد تعزيز التنسيق بين الموردين المحليين للمواد الأولية والسلع الوسيطة وقادة السلسلة. ويتعزز ذلك الاستقرار بزيادة عدد المتطلبات التنظيمية، كمتطلبات السلامة والحماية البيئية والاجتماعية، المطبقة على امتداد السلسلة العالمية. ويلزم لتيسير الوصول إلى التجارة العالمية إجراء تعاون تعاقدي عبر الحدود، كما يلزم تصميم نماذج قانونية محددة تلائم المنشآت الصغيرة والمتوسطة. ويمكن لتلك النماذج أن تسهم في عملية تدويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة سواء باستخدام السلاسل العالمية القائمة أو بمعزل عنها. وتوفر حاليًّا الصكوك الدولية الموحدة المعنية بالبيع والتوزيع مجموعة أدوات ممتازة لإقامة العلاقات الثنائية ولكنها لا تتيح تعزيز التنسيق المتعدد الأطراف فيما بين منشآت صغيرة ومتوسطة تسهم في نفس عملية الإنتاج ولكنها تقع في ولايات قضائية مختلفة.[١٢] ويمكن للعقود المتعددة الأطراف، التي تربط بين عدة منشآت صغيرة ومتوسطة مشاركة في سلاسل التوريد العالمية، أن توفر أداة تعاونية مفيدة إذا كانت مصممة بطريقة تجعل الوصول إلى الموارد الحيوية أكثر سهولة وأقل تكلفة.

١٥- والشكل الثاني هو **الشبكات الأفقية**، وهي شبكات تُسهم في إطارها منشآتٌ صغيرة ومتوسطة متنوعة بمنتجاتها أو بخدماتها في مشروع مشترك، وتضطلع بدور مماثل على طول سلسلة التوريد أو تكون لها توقعات مماثلة من برنامج الشبكة (مثل الفرص التجارية الجديدة لبيع منتجات نهائية). ويمكن أن تُطبَّق هذه الشبكات الأفقية، مثلاً، على صناعة البناء، حيث يمكن لموردي الهياكل الأساسية الكهربائية أن يتعاونوا مع مختصي السباكة والنجارة في تكملة أعمال المقاول الرئيسي، أو على صناعة الأزياء والملابس حيث يجب أن يتكامل تصميم المنتج مع برامجية المنتج في المرحلة الأولية من عملية الإنتاج. ويمكن أن تطبَّق أيضاً على الزراعة أو صناعة الأغذية الزراعية، حيث يتعاون، على سبيل المثال، مختلف منتجي منتجات نهائية (مثل النبيذ) أو سلع أساسية (مثل الأرز أو الصويا أو الذرة) بهدف تجهيز حافظة منتجات أغنى لدخول سوق خارجية جديدة.

(١٢) تدور حاليًّا نقاشات حول تنقيح اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع بغية ربط عقود البيع بالسلاسل العالمية. ويمكن للفريق العامل الأول التابع للأونسيترال أن يسهم في هذه النقاشات من خلال تنسيق المقترح المتعلق بالشبكات التعاقدية مع المقترحات المتعلقة بتنقيح الصكوك التعاقدية الدولية القائمة.

١٦- وتعد الشبكات الرأسية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة جزءاً من سلاسل توريد تشمل قادة سلسلة واحدة أو قادة سلاسل متعددة. فعلى سبيل المثال، ضمن سلاسل توريد صناعة الأغذية الزراعية، قد يتشارك في القيادة مُنتِجُ مُنتَجٍ نهائي وشركة كبيرة للبيع بالتجزئة. وتتسم عموماً العلاقات التعاقدية بين القادة والمنشآت الصغيرة والمتوسطة بتفاوت كبير في القدرات بين المنشآت الموجودة في ولايات قضائية مختلفة. ومن ثم، يصبح لاختيار القانون المنطبق ومكان التقاضي أهمية بالغة ويمكن له أن يؤثر على فعالية التعاون. وقد تضم الشبكات الأفقية منشآت صغيرة ومتوسطة من نفس الولاية القضائية (الحالة الغالبة) أو من ولايات قضائية مختلفة (أكثر شيوعا في صناعة التكنولوجيا المتطورة أو التجارة الإلكترونية). وتتسم الشبكات الأفقية بدرجة أقل من تفاوت توزع القدرات.

١٧- أمَّا البعد الثالث للشبكات التعاقدية فيتعلق بعددها الكبير. وتتطلب الشبكات التعاونية الصغيرة (من منشأتين إلى ١٠ منشآت) هيكلاً إداريًّا مختلفاً عن الهياكل الإدارية للشبكات التي تضم مئات بل آلاف المنشآت الصغيرة والمتوسطة (مثلما هو الحال بالنسبة لمنصات التجارة الإلكترونية عبر الوطنية المخصصة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة).

١٨- وأخيراً، يعد الإبداع والابتكار في مجال حماية وإدارة الملكية الفكرية من الحوافز الرئيسية لتعزيز القدرة التنافسية والنمو والتطور. ويؤكد هذا الأمر أهمية الشبكات التعاقدية في إنشاء المنصات بغية استغلال حقوق الملكية الفكرية على نحو مشترك. ويمكن للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، على وجه الخصوص، أن تتقاسم التكنولوجيا القائمة التي يوفرها عضو في المنصة واحد أو أكثر، وأن تتشارك على نحو مباشر في إنتاج تكنولوجيا جديدة في إطار المنصة ذاتها أو حيازة تكنولوجيا ترخصها لها أو تحولها لها جهات ليست أطرافاً في المنصة. ويمكن أيضا للشبكات التعاقدية أن تسهِّل حصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة على المساعدة التقنية المتعلقة بالملكية الفكرية من الكيانات التجارية أو الهيئات الحكومية، وذلك بتيسير نقل المعلومات والمعارف إلى عضو واحد داخل الشبكة التعاونية فيعمد ذلك العضو إلى تعميمها على باقي أعضاء الشبكة.

٥- مسائل محدَّدة بشأن المنشآت الصغرى

١٩- مقارنة بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة، تعاني المنشآت الصغرى من أوجه ضعف مالية وتكنولوجية وتجارية أكثر مما تعاني منه الأنواع الأخرى من المنشآت. وغالباً ما يكون الدور الذي تؤديه المؤسسات الحكومية والمنظمات غير الحكومية والوسطاء التجاريون أو الماليون وحتى الشركات المتعددة الجنسيات محوريًّا في تحديد فرص المنشآت الصغرى في الوصول إلى سلاسل القيمة العالمية. إذ إنه يتطلب عملية طويلة الأمد يشكل فيها التعاون الاستراتيجي وبناء القدرات وتحديد القيمة العادلة عناصر رئيسية. وتسعى الشبكات إلى تحقيق هذا النوع من التعاون الذي غالباً ما يركز على الخدمات عوضاً عن التركيز على تبادل السلع فحسب.

٢٠- ويمكن في الواقع تمييز عدة أنواع من تلك الشبكات التي تضم منشآت صغرى، وهي على النحو التالي:

(أ) الشبكات التي لا تضم إلاَّ منشآت صغرى؛

(ب) الشبكات التي تضم منشآت صغرى وجهات غير تجارية مثل الهيئات الحكومية والمنظمات غير الحكومية وما شابهها؛

(ج) الشبكات التي تضم منشآت صغرى وجهات تجارية مثل الشركات المتعددة الجنسيات و/أو الوسطاء التجاريين؛

(د) الشبكات التي تضم عناصر متنوعة من الشبكات المذكور أعلاه.

٢١- وعندما يتعلق الأمر بشبكة تشمل منشآت صغرى، ينبغي وضع صك قانوني موحَّد يتناول تحديداً المسائل المتعلقة بالإنصاف التي ينبغي أن تقوم عليها علاقات الشبكة والضمانات التي ينبغي أن تحظى بها المنشآت الصغرى إزاء المشاركين الآخرين في سلسلة القيمة العالمية، حتى ولو كان أولئك المشاركون ينتمون إلى نفس الشبكة التعاقدية. وفي حين أنَّ ذلك الصك قد يسعى إلى اعتماد آليات ترصد إنصاف الشروط والممارسات التعاقدية في الحالة (ج) أعلاه، فإنه قد يسعى، في الحالتين الأوليتين، إلى تمكين الأطراف المتعاقدة (بإنشاء منصات تفاوضية مشتركة مثلاً) من أجل الحد من التفاوت في قدرات الأعضاء على امتداد السلسلة.

٢٢- وينبغي للصك القانوني الذي ييسر التعاون فيما بين المنشآت الصغرى أن يركز على بناء القدرات الجماعية من أجل دعم النمو الاقتصادي الفردي والجماعي على السواء.

ثالثاً- الإطار القانوني

٢٣- في ضوء ما سبق، قد يؤدي وضع صك قانوني دولي إلى إزالة الحواجز القانونية وتلبية الاحتياجات المحدَّدة الناشئة عن هذا النموذج من التعاون. ولغاية واحدة وهي تقديم المسائل التي يمكن مناقشتها إلى الفريق العامل، وأملاً في تسهيل تقييم الاستخدام المحتمل لصك من هذا النوع، ستناقش إيطاليا بعض المسائل الرئيسية التي ينبغي تضمينها في الإطار القانوني. وهذه المسائل المقترحة هي مجرد اعتبارات عمومية وأولية معدة للمناقشة، لا يقصد منها أبداً أن تكون حصرية، ولا أن تطرح، في أيِّ شكل من الأشكال، خياراً سياساتيًّا محدداً على الفريق العامل.

١- النُّهج القانونية الممكنة بشأن الشبكات التعاقدية

٢٤- تشير الفروقات الواردة أعلاه إلى إمكانية وضع إطار قانوني للشبكات التعاقدية مع بعض التمييز في وظائفها:

(أ) الشبكات الأفقية مقابل الشبكات الرأسية؛

(ب) الشبكات المحلية مقابل الشبكات الدولية؛

(ج) الشبكات الصغيرة مقابل الشبكات الكبيرة؛

(د) شبكات المنشآت الصغرى مقابل شبكات المنشآت الصغيرة والمتوسطة؛

(هـ) الشبكات الربحية مقابل الشبكات غير الربحية.

٢- مقترح نمائط متكاملة لصكٍّ دولي بشأن الشبكات التعاقدية

٢٥- مع أننا نعتقد أنَّ صكوك المنشآت الصغرى قد تختلف عن صكوك المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وأنَّ هذه الأخيرة ينبغي قطعا أن تكون جزءا من التجارة العالمية، فإننا نقترح صكًّا قانونيًّا نمائطيًّا يحتوي على المبادئ العامة المشتركة، ويمكن أن يضم جزأين محددين يكرس أحدهما للمنشآت الصغرى والثاني للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.

٢٦- ويمكن صوغ هذه المبادئ مع مراعاة نظام متعدد المستويات؛ فتكمل التشريعات الوطنية ما لا ينص عليه الصك صراحة، مما يترك قدرا معينا من التمايز داخل الهيكل القانوني. ومن شأن الصك الدولي أن يضع المبادئ المحددة ويقدم التعاريف ذات الصلة ولكنه يمكن أن يترك بعض الجوانب (كمسألة الخطأ أو الاحتيال أو الإبطال) لقانون العقود المنطبق.

٢٧- وأهم ما في الأمر أن يحدد هيكل تلك المبادئ الأدوار الجديدة للعقد التي تذهب أبعد من مجرد عملية التبادل، وأن يركز على الوظائف التنظيمية والإجرائية لضمان أنَّ الشبكة التعاقدية يمكنها أيضا أن تروج للامتثال للمعايير العالمية ذات الصلة بمتطلبات حماية البيئة والبيانات والحماية الاجتماعية، وأن تنطبق على الشبكات المحلية والشبكات عبر الوطنية على حد سواء.

٢٨- وينبغي لقواعد الصك أن تكفل استقرار الشبكة التعاقدية ومرونتها على السواء، وأن تميِّز بين العلاقات الداخلية فيما بين الأعضاء والعلاقات فيما بين الشبكة والأطراف الثالثة، ولا سيما الدائنين. ويمكن لتلك القواعد أن تنص على درجات متفاوتة من التعقيد في نماذج الإدارة المتزايدة الإحكام، التي يمكن أن تنفذ من داخل الشبكة أو أن تستخدم شركات تسيطر عليها الشبكة لأداء أنشطة محددة تتطلب مسؤولية محدودة وتجزئة للموجودات.

٣- الإدارة ونقل المعرفة والابتكار

٢٩- عند تحديد إطار قانوني موحد، يمكن إيلاء أهمية استراتيجية لنقل المعرفة والابتكار فيما بين المنشآت التابعة للشبكة وبين الشبكة والأطراف الثالثة. وعندما لا يمكن جعل المعرفة جزءاً من الملكية تصبح قواعد العقد في غاية الأهمية إمَّا لعدم توافر الأدوات القانونية، أو لأنَّ فوائد التقاسم تصل إلى مستوى لا تنفع معه الملكية الفردية ولا حتى الملكية الجماعية. وعادة ما تبرز على وجه الخصوص مشكلتان بشأن إدارة الشبكات: (١) مشكلة التناسب بين الاستثمارات والمساهمات

والإيرادات، إذ كثيراً ما تظهر حالة عدم تناسب بين استثمارات فرادى أعضاء الشبكة وأرباحهم، وقد يظهر من بعض أعضاء الشبكة سلوك انتهازي؛ (٢) مشكلة احتمال أن تتطلب مصلحة الشبكات التعاقدية توفير الحماية ضد بعض السلوكيات مثل المنافسة غير النزيهة أو انتهاك الأسرار التجارية أو عمليات النقل غير المرخص بها إلى أطراف ثالثة من خارج الشبكة.

٣٠- وقد يحتاج الأمر إلى وضع نظام خاص بأسرار المهنة وحقوق الملكية الفكرية من أجل تعزيز حوافز الابتكار داخل الشبكة إلى أقصى حد، وفي نفس الوقت، من أجل توفير ضمانات قوية ضد تسرب المعارف خارج الشبكة. وبما أنَّ تكلفة إنشاء حقوق الملكية الفكرية وتطبيقها قد تكون باهظة لفرادى المنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة، فقد يمكن تنظيم أشكال الملكية الجماعية والاستخدام المرخص بموجب عقود متعددة الأطراف تمكِّن حتى الشركات ذات رؤوس الأموال المحدودة أيضاً من الابتكار.

٣١- وعلاوة على ذلك، ينبغي إيلاء الاعتبار للصكوك التي تسمح بتجزئة الموجودات وتوفِّر حماية المسؤولية المحدودة للأنشطة التي تشملها الشبكة التعاقدية (أو أجزاء منها)، وذلك من أجل توفير أداة إضافية للمنشآت الصغرى والصغيرة والمتوسطة.

٣٢- وأخيراً، قد يناسب في هذا السياق وضع قواعد محددة بشأن القانون الدولي الخاص.[١٣] ففي العقود المتعددة الأطراف، عندما تريد منشآت موجودة في ولايات قضائية متنوعة أن تتعاون، يلزم تحديد القانون المنطبق بهدف سد الثغرات التي لا يتناولها العقد صراحة. وينبغي التشجيع على حرية اختيار القانون المنطبق على غرار مبادرات أخرى تُنفذ على المستوى الدولي.[١٤] وقد يتطلب البعد الدولي أيضا أشكالاً من الاعتراف المتبادل عندما تكون الشركات مسجلة في السجلات الوطنية بمتطلبات مختلفة. وفي هذا الشأن الأخير، من المستصوب أن يتيح الصك الدولي المقترح التنسيق بين مختلف نظم تسجيل المنشآت التجارية في بلدان أعضاء الشبكة.

(١٣) لا تمس الاعتبارات المذكورة أعلاه باختصاص مؤتمر لاهاي المعني بالقانون الدولي الخاص.

(١٤) انظر مؤتمر لاهاي للقانون الدولي الخاص، Principles on choice of law in international commercial contracts ("مبادئ اختيار القانون في العقود التجارية الدولية"، التي اعتمدت في ١٩ آذار/مارس ٢٠١٥)، وهي متاحة على الموقع التالي: https://assets.hcch.net/docs/5da3ed47-f54d-4c43-aaef-5eafc7c1f2a1.pdf.

المرفق

أولاً- القانون الإيطالي المتعلق بعقود شبكات المنشآت (الشبكات التعاقدية)[١٥]

١- السمات الرئيسية

١- أُدرِج عقد شبكة المنشآت التجارية مؤخراً في النظام القانوني الإيطالي بموجب المرسوم بقانون رقم ٥ المؤرَّخ ١٠ شباط/فبراير ٢٠٠٩، الذي جرى تحويله إلى القانون رقم ٣٣ المؤرَّخ ٩ نيسان/أبريل ٢٠٠٩، ثمَّ خضع لتعديلات جديدة.[١٦] ويمثِّل العقد اتفاقاً يقضي بأن "يضطلع مزيد من منظِّمي المشاريع ممن يسعون إلى تحقيق هدف النهوض بقدراتهم الابتكارية وتعزيز قدرتهم التنافسية في السوق، بصورة فردية أو جماعية، ببرنامج تعاوني مشترك في أشكال ومجموعات معيَّنة يتفقون عليها في عقد الشبكة، أو تبادل معلومات أو خدمات ذات طابع صناعي أو تجاري أو تقني أو تكنولوجي، أو الانخراط في نشاط واحد أو أكثر من الأنشطة المشتركة المندرجة ضمن نطاق عمل منشآتهم" (المادة ٣).[١٧] وبناءً عليه، يمكن أن يختلف نطاق عقود شبكة المنشآت التجارية اختلافاً كبيراً، ويخضع نوع ومستوى التعاون للاتفاق الحر فيما بين الأطراف ما دامت الأهداف الاستراتيجية مشتركة، من خلال تحديد برنامج مشترك، على نحو يتيح إمَّا تحسين القدرة على الابتكار أو نمو القدرة التنافسية.

٢- وقد تتفاوت طبيعة التعاون، ابتداءً من مجرد التعهد بتبادل المعلومات أو الخدمات، ومروراً بالتعاون المنظَّم، وانتهاءً بممارسة أنشطة اقتصادية بصورة مشتركة. وفضلاً عن ذلك، يتسع نطاق تفسير الهدفين المذكورين المنشودين من التعاون: فيُفهم تحسين القدرة على الابتكار على أنه يشمل أيَّ فرص جديدة قد تتاح للشركات بحكم انتمائها إلى شبكة، من قبيل اقتناص فرص تقنية أو تكنولوجية جديدة.

٣- وفيما يتعلق بنمو القدرة التنافسية، فالمقصود من ذلك عموماً زيادة القدرة التنافسية لأعضاء الشبكة أو الشبكة نفسها على الصعيدين الوطني والدولي، بما يعني فتح فرص تجارية لا يتاح لشركة وحيدة النفاذ إليها لولا ذلك. وتزداد القدرة التنافسية بفضل تدابير معينة (مثل الحصول على التمويل، والاستفادة من التسهيلات الضريبية القائمة، والمشاركة في المناقصات العامة، والتدابير المنصوص عليها في قانون العمل بشأن الشركات الداخلة في الشبكات التعاقدية، على سبيل المثال لا الحصر)، وعوامل نمو ذاتية (مثل تجاوز القيود البعدية، وتهيئة فرص تسويقية، وتبادل المعارف، وغيرها) وهذا المسعى يهيئ أسباب تحقيق تكامل رأسي (تنسيق المورِّدين استناداً إلى معايير مشتركة بشأن الإنتاج أو التوزيع أو الامتيازات التجارية)، أو أفقي (البحث والتطوير،

---

(١٥) هذا المرفق هو صيغة معدلة بشكل طفيف للفقرات من ٨ إلى ١٧ من الوثيقة A/CN.9/WG.I/WP.87.

(١٦) عُدِّل القانون من جديد في عامي ٢٠٠٩ و٢٠١٠ (القانون رقم ٢٠٠٩/٩٩ والقانون رقم ٢٠١٠/١٢٢) وأيضاً في عام ٢٠١٢ (القانون رقم ٢٠١٢/١٣٤ والقانون رقم ٢٠١٢/٢٢١).

(١٧) حتى ٣ كانون الثاني/يناير ٢٠١٧، أنشئ من هذه العقود ما مجموعه ٣ ٣٢٠ عقداً، ضمت أكثر من ١٧ ٠٠٠ من منظِّمي المشاريع (http://contrattidirete.registroimprese.it).

إنشاء نقطة مركزية للبيع أو الشراء). وبموجب آخر تعديل للتشريعات ذات الصلة، يمكن لشبكات المنشآت التجارية أيضاً المشاركة في المناقصات العامة.(١٨)

٤- وأيًّا كانت فئات الوظائف التجارية لعقود الشبكات التي يمكن استخلاصها بصورة تجريدية مما هو قائم، فليس ثمّة نوع محدَّد من اتفاقات الشبكات خاص بأيٍّ من هذه الكيانات، إذ يعود إلى الأطراف أمر البت في الهيكل التنظيمي لشبكتهم وفي كيفية تشغيلها. ذلك أنَّ الشرط الوحيد للانضمام إلى عقد شبكة منشآت تجارية يتمثل في أن يكون الراغب في الانضمام من منظِّمي المشاريع، بصرف النظر عن طبيعة الكيان وما يقوم به من أنشطة. ويشمل ذلك المنشآت الوحيدة المالك والشركات بجميع أنواعها والكيانات العمومية، بما فيها الكيانات ذات الطبيعة غير التجارية، فضلاً عن الكيانات الربحية وغير الربحية (لا يبدو أنَّ الشبكات المختلطة مستثناة، من حيث إنه يوجد مشاركون ممن يستهدفون الربح وممن لا يستهدفون الربح). وعليه، فإنَّ شبكات المنشآت التجارية، وإن كانت تُستخدم في الواقع أساساً كمخطط لتعاون المنشآت الصغيرة والمتوسطة، إلاَّ أنها، بوجه عام، مفتوحة أمام أيٍّ منشآت، بما في ذلك الشركات والمجموعات.

٢- المحتوى الأدنى للعقد والتسجيل

٥- يجب أن يبيِّن عقد شبكة المنشآت التجارية، على الأقل، الأمور التالية: '١' الاسم التجاري لكل مشارك على حدة أو اسم منشأته، إلى جانب اسم الشبكة في حال إنشاء صندوق مشترك؛ '٢' الأهداف الاستراتيجية التي يتوخاها التعاون والإجراءات المتَّفق عليها من أجل قياس التقدُّم المحرَز على درب تحقيق هذه الأهداف؛ '٣' وصفاً لبرنامج الشبكة، يبيِّن حقوق والتزامات كل مشارك على حدة، والوسائل المستخدَمة في تحقيق الهدف المشترك، وفي حالة وجود صندوق مشترك، مقياس ومعايير تقييم مساهمات المشاركين، فضلاً عن تنظيم إدارة ذلك الصندوق؛ '٤' مدة العقد وقواعد الانضمام. ويمكن أيضاً إدراج القواعد الخاصة بالإنهاء المبكر أو بانسحاب أحد المشاركين (وإلاَّ انطبقت المبادئ العامة السارية على إنهاء الاتفاقات متعددة الأطراف الرامية إلى تحقيق هدف مشترك)؛ '٥' اسم الكيان، إن وُجد، الذي عُيِّن ليضطلع بدور الجهة المسؤولة عن إدارة تنفيذ العقد أو أجزاء أو مراحل منه؛ '٦' قواعد صنع القرار من قِبل المشاركين بشأن أيِّ موضوع أو جانب من الجوانب ذات الاهتمام المشترك (لا يفوَّض إلى الهيئة المسؤولة عن الإدارة، إن عُيِّنت).

٦- ويجب أن يكون العقد كتابةً، إمَّا عن طريق سند عام أو أن يكون موثَّقاً من قِبَل موثق عام، وأن يسجَّل في السجل التجاري الخاص بمكان تسجيل كل طرف من أطراف العقد. ويبدأ نفاذ العقد من تاريخ آخر تسجيل من التسجيلات المقرَّرة، بحيث يسري فيما بين الأطراف المتعاقدة(١٩) وإزاء الأطراف الثالثة على حدٍّ سواء. ومن ثمَّ فإنَّ التسجيل شرط ضروري وأساسي لكي يكتسب

(١٨) الهيئة الإيطالية لمراقبة العقود العامة المتعلقة بالأشغال والخدمات والإمدادات، القرار رقم ٢٠١٣/٣.

(١٩) ومع ذلك يرى بعض فقهاء القانون أنَّ التسجيل لا يؤثر في وجوب الإنفاذ إلاَّ فيما يتعلق بالأطراف الثالثة، إذ يُعتبر عقد الشبكة سارياً بين الأطراف بصرف النظر عن تسجيله.

العقد صلاحيته القانونية. ويجب أيضاً تسجيل التعديلات التي يتم إدخالها على الشبكة والعقد في السجل التجاري للعضو المنخرط بصورة مباشرة، ويجب أن يقوم مدير السجل التجاري المعني بإبلاغ تلك التعديلات مباشرة إلى جميع السجلات الأخرى المعنية لكي تُدرَج التغييرات تلقائيًّا في كل منها. يجوز أن ينص العقد أيضاً على إنشاء صندوق لرأس المال وتعيين هيئة مشتركة تتولى، باسم المشاركين وبالنيابة عنهم، إدارة الأنشطة المنجَزة لتنفيذ العقد أو أجزاء أو مراحل منه.

٣- الصندوق المستقل

٧- يجوز، في سبيل تنفيذ برنامج شبكة المنشآت التجارية، أن تنشئ الأطراف المتعاقدة صندوقاً مشتركاً. ويكون هذا الصندوق مستقلاً وقاصراً على تنفيذ برنامج الشبكة ومن ثمَّ على السعي لتحقيق أهدافها الاستراتيجية. ولا يمكن لدائني فرادى المشاركين في الشبكة أن يعولوا على الصندوق الذي يخصَّص فقط لتلبية المطالبات الناشئة عن الأنشطة التي تُنجَز ضمن نطاق الشبكة. وتسري عليه أحكام القانون المدني المتعلقة بإنشاء الصندوق وآثاره في الكونسورتيومات، وإن كان لزاماً تقييم النطاق الدقيق لهذا المرجع مع مراعاة أنَّ عقد شبكة المنشآت التجارية، على نحو ما هو موضَّح أعلاه، قد ينطوي على تعاون أكثر مرونة بين الأعضاء، حيثما أمكن إنجاز الأنشطة بصورة فردية وإنْ كانت الغاية من ذلك تحقيقَ هدف مشترك وفي إطار برنامج مشترك.

٨- وكما ذُكر أعلاه، يجب أن يحدد العقد ذو الصلة مدى ومعايير تقييم المساهمات التي يمكن أن تكون إمَّا نقداً أو سلعاً وخدماتٍ. ويمكن أن تتألف المساهمة أيضاً من صندوق مستقل. ونصَّ في تشريع منفصل على مسألة إنشاء صندوق مشترك للمنشآت الزراعية التي تنشئ شبكة تجارية يمكن بدورها أن تسهم في صندوق وطني مشترك لتثبيت عوائد هذه الفئة من المنشآت.[٢٠]

٤- الحوكمة

٩- تخضع حوكمة الشبكة لحرية التعاقد. فإذا عُيِّنت هيئة مشتركة لإدارة أنشطة الصندوق، تصرَّفت باسم الشبكة وبالنيابة عنها عندما تكون ذات شخصية اعتبارية، أو باسم أعضاء الشبكة وبالنيابة عنهم إذا انتفت عنها تلك الصفة.

٥- الشخصية الاعتبارية

١٠- لا تتمتع شبكات المنشآت التجارية عادةً بالشخصية الاعتبارية. ومع ذلك، فإنَّ أحدث التعديلات التي أُدخلت على التشريعات ذات الصلة (اعتباراً من عام ٢٠١٢) تأذن بإنشاء شبكات تجارية ذات شخصية اعتبارية.[٢١]

---

(٢٠) قانون بمرسوم رقم ٨٣ مؤرَّخ ٢٢ حزيران/يونيه ٢٠١٢، بالصيغة التي حُوِّل بها إلى القانون رقم ٢٠١٢/١٣٤.

(٢١) حتى ٣ كانون الثاني/يناير ٢٠١٧، كان قد أنشئ ما مجموعه ٤٧٤ شبكة منشآت تجارية ذات شخصية اعتبارية (http://contrattidirete.registroimprese.it).