



联合国国际贸易法委员会
第一工作组（中小微企业）
第二十八届会议
2017 年 5 月 1 日至 9 日，纽约

意大利政府提出的建议：契约型网络

秘书处的说明

意大利政府向联合国国际贸易法委员会（贸法委员会）秘书处提交了下述今后工作建议，以中小微企业的发展。建议的正文按秘书处收到的原样转载于本说明的附件，在格式上作了一些改动。

目录

	页次
附件	
契约型网络与经济发展：意大利就公司类模式的备选组织形式提出的今后工作建议.....	3
一. 导言	3
二. 商业格局	3
1. 全球价值链为中小企业提供许多机会	3
2. 但是，中小微企业在融入全球贸易和全球供应链方面遇到一系列严重障碍	4
3. 设立公司和契约型合作之间的互补性	5
4. 现有契约型网络的类别	5
5. 微型企业特有的问题	7
三. 法律框架	7
1. 可供契约型网络采用的法律办法	7
2. 关于一部契约型网络国际文书的模块化综合建议	8



3.	治理、知识转让和创新	8
附件		
一.	意大利网络合同法	9
1.	主要特征	9
2.	合同的最低限内容和登记	9
3.	专用基金	10
4.	治理	10
5.	法律人格	10

附件

契约型网络与经济发展：意大利就公司类模式的备选组织形式提出的今后工作建议

一. 引言

1. 在第一工作组于 2014 年 11 月 17 日至 21 日在维也纳举行的第二十三届会议上，意大利和法国就可能的小微企业备选立法模式提出了意见（[A/CN.9/WG.I/WP.87](#)）。这些意见旨在介绍适用于小微企业的国内立法模式，这些模式在不要求组建具有法律人格的实体的情况下可将企业资产分隔，但又能够提供有限责任保护。特别是，关于意大利模式，提到了微型、小型和中型企业（中小微企业）通过所谓的“网络合同”（*contratto di rete*）进行的合作。这一模式不仅提供资产分离的可能性，并因此提供有限责任保护，而且有利于中小微企业的国际化 and 跨境合作。此外，这一模式使中小微企业能够与大型公司的供应链连在一起，从而提供了中小微企业与这类公司相关联的手段。

2. 第一工作组目前正在就两份单独的文书开展工作，一项涉及企业登记（[A/CN.9/WG.I/WP.101](#)——企业登记处关键原则立法指南草案），另一项涉及有限责任组织的章程（[A/CN.9/WG.I/WP.99](#) 和 [A/CN.9/WG.I/WP.99/Add.1](#)——贸易法委员会有限责任组织立法指南草案）。在第二十七届会议（2016 年 10 月 3 日至 7 日，维也纳）上，工作组商定一旦完成上述两项文书，将在第二十八届会议（2017 年 5 月 1 日至 9 日，纽约）上花一些时间讨论今后可能开展的工作。为了补充意大利和法国提出的意见（[A/CN.9/WG.I/WP.87](#)），并且深信企业主分隔企业资产以及允许中小微企业国际化和跨境合作的模式将对工作组目前正开展工作的案文起补充作用，意大利提交本意见，以举例说明今后可能就有限责任实体备选组织形式及其对中小微企业的预期惠益开展的工作。目的是以一种灵活合同文书，填补一方面是企业登记问题与另一方面是建立有限责任实体之间的空白。如下文所解释，这种模式尤其适合其经济环境严重依赖中小微企业的经济体。

3. 意大利打算在委员会 2017 年 7 月第五十届会议上提交一份关于备选组织形式的更详尽说明，其中将考虑到意大利代表团从第一工作组收到的评述和建议。意大利欢迎有代表团与它一道提交这样一份说明。

二. 商业格局

1. 全球价值链为中小企业提供许多机会

4. 经济发展越来越多地以推动当地经济进入全球市场为目的。最新统计数字显示，在 1995 和 2011 年间，受益于贸易成本降低和通信技术改进，大多数发达国家和发展中国家大大增加了全球价值链的贡献。¹全球价值链的竞争力并非反映

¹ 见世贸组织，2015 年国际贸易统计：“2011 年，世界货物和服务贸易的近一半（49%）产生于全球价值链，而 1995 年为 36%。由外国直接投资导致一些国家在货物生产的某些阶段有所专长（称作垂直专业化）的趋势创造了新的贸易机会，尤其是对于小型发展中国家和东欧经济体而言。其结果是，中间货物世界贸易随着垂直专业化的发展而增长”。

单一的国家经济，而是建立在“劳动力、资本和技术形成的组合”的基础之上。²

5. 在此格局中，外国投资发挥了重要作用。不过，所谓的“非股权模式”国际生产受到更大程度的重视，如合同制造、服务外包、合同农业、特许经营、发放许可、管理合同和其他类型“跨国公司协调东道国公司的活动但不拥有这些公司的股份的合同关系”。实际上，³参与全球价值链要求越来越清晰的协调，通过这种协调，使发展中国家加入其中，从而促进了地方经济的升级。⁴

6. 在此环境下中小微企业起什么作用？全球价值链为中小企业包括在低收入和发展中国家运营的中小企业提供重要机会。⁵这些企业通过向价值链中其他行为者学习并与之互动，能够接触新的技术和新的市场，从而有助于创造价值，不仅有利于地方经济，也造福整个社会。⁶

2. 但是，中小微企业在融入全球贸易和全球供应链方面遇到一系列严重障碍

7. 其中之一是缺乏适当的共同法律框架。微型企业和中小企业⁷均是骨干国内工业和农业生产体系的骨干。⁸它们在融入全球贸易和全球供应链方面遇到严重的障碍。⁹这些障碍尤其涉及：(1)获得资本，(2)获得技术、知识产权和专门知识，(3)获得合格和训练有素的劳动力。¹⁰为确保中小企业参与全球贸易，必须通过促进适当的共同法律框架和新的工业政策为获得关键资源提供便利。

8. 法律框架支离破碎使中小企业参与全球贸易变得更加困难。各国法律制度制定了各种文书，主要是公司法方面的文书，目的是促进中小企业的融入，但为促进中小企业之间以及中小企业与类似跨国公司这样的全球价值链领导者之间的契约型合作做的工作相对较少。在国家税务立法、国家援助和外国直接投资政策方面，不成体系问题时更加突出，这些领域存在很大差异，有着巨大的监管套利空

² R. Baldwin, *Multilateralising 21st Century Regionalism*, OECD Global Forum on Trade, February 2014, at 22.

³ 见贸发会议，《2011 年世界贸易投资报告》，其中解释说，2009 年全世界跨境非股权模式活动估计产生超过 2 万亿美元销售额。合同制造和服务外包达 1.1 至 1.3 万亿美元，特许经营达 3,300 至 3,500 亿美元，发放许可达 340 至 360 亿美元，管理合同大约 1,000 亿美元。

⁴ 见经合组织、世贸组织和世界银行集团报告，《全球价值链：挑战，机遇和政策影响》，为提交 2014 年 7 月 19 日在澳大利亚悉尼举行的二十国集团贸易部长会议而编写。

⁵ 见经合组织和世界银行集团的报告，有利于中小企业和低收入发展中国家融入全球价值链的贸易和补充领域包容性全球价值链政策选择，为提交 2015 年 10 月 6 日在土耳其伊斯坦布尔举行的二十国集团贸易部长会议而编写。

⁶ 见《包容性全球价值链的政策选择》，前引书。

⁷ 微型企业和中小企业之间的差异表明，需要在国家和全球两级采取具体的政策以支持其活动并促进其发展壮大。虽然我们目标认为是类似的，但我们坚持认为，法律文书可能会有所不同，视公司的规模和能力及其活动的范围而定（不管是全球性还是地方性）。

⁸ 在意大利，在工业、服务业和建筑业（农业部门没有可比数据），微型企业（0-9 名雇员）占总数的 95.3%，有 10-249 名雇员的中小企业占总数的 4.6%，有 250 名以上雇员的中小企业占总数的 0.1%；就增加值而言，比例如下：微型企业占 30.6%，中小企业占 38.4%，大公司占 31%。就公司总数而言，微型企业在工业部门占 83%，在服务业占 96.7%，在建筑业占 96.1%；中小企业的百分比是：在工业部门占 16.7%，在服务业占 3.2%，在建筑业占 3.9%。

⁹ 见《包容性全球价值链的政策选择》，前引书。

¹⁰ 见劳工组织，2016 年全球供应链中的体面劳动国际会议，可查阅：www.ilo.org。

间。管辖公司间契约型合作的法律的协调统一可以减少监管不成体系现象，并帮助中小企业参加全球贸易以获得资源和机会。

3. 设立公司和契约型合作之间的互补性

9. 除其他因素外，中小企业增长的动力是通过一个适当的法律框架，以促进它们的协调，从而有利于经济增长和专业化。这种增长可以通过融入公司实体或通过不同程度的契约型合作来实现。

10. 这两类法律手段互为补充。公司类手段（公司、合作社）支持现有不同企业在相互信任和相互了解程度较高且工业项目从一开始就明确界定的情况下的融合。契约型手段就企业开始新的合作提供一种安排，特别是当它们可能无法以别的方式共同开展一项艰巨且繁琐的工业项目时。无法稳定地获得实物资本或者各潜在合作伙伴获得财政资源的机会不均衡，也可能妨碍中小企业进行公司类形式的融合。公司类模式和契约型模式之间的互补性可能确立这样一个过程，即中小企业先进行契约型合作，最后设立新的公司，将其某些活动融合在一起。

11. 当中小企业对其合作伙伴了解相对较少时，源于潜在合作的风险和不确定性程度较高，投资的动力在开始时可能较低。在此情况下，契约型办法比创建一家新公司更为合适。需要的是一种更加灵活的手段，以最大限度地发挥合作的益处，同时减少冲突和机会主义的成本。

12. 合作是一个可能需要不同步骤的过程。第一步是进行契约型合作，这种合作可能会也可能不会转化为创建公司，创建公司即对包括有形资产和无形资产在内的各类资产进行更高层次的所有权整合。这样，随着时间推移，契约型合作的演变应与解散契约关系、保留契约关系及该契约关系变成一个公司实体不矛盾。契约型网络（即位于相同或不同法域的中小企业之间的多方合同）可提供这样一个初始资本相对较低、进入和退出成本较低、治理方面的基础设施较少的手段。多方合同通过向信贷机构提供共同抵押品可便利获得资本；它们通过建立可使用共同知识产权的共同技术平台，可便利获得新技术。通过共享雇员的可能性，可促进获得合格劳动力的机会，这些雇员可在参与网络的企业之间轮流工作，从而增进了专业化和对人力资本的有效利用。

4. 现有契约型网络的类别

13. 契约型网络包括现有的不同形式的多方合同，从合资企业到联合体、特许经营或专利池等，无所不包；这类网络可采取与若干当事方订立一份合同的形式，也可采取一组相互关联的双方合同的形式，这些双方合同具有高度的协调性和相互依存性。这些契约模式包括生产和分销，可以是国内契约，也可以是国际契约。它们可为中小企业提供进行贸易的法律基础设施（例如，通过电子商务平台和像“Pay-pal”这样的支付系统）。各法域的法律框架具有很大差异，从而使中小企业国际合作变得非常困难。此外，对于多方合同而言，法律选择和法院地选择规则不甚明确；对于相互关联的合同而言甚至更不明确。¹¹

¹¹ 见海牙国际私法会议，国际商事合同法律选择的原则（2015年3月19日核准），可查阅：<https://assets.hcch.net/docs/5da3ed47-f54d-4c43-aaef-5eafc7c1f2a1.pdf>。

14. 实质上，目前实行两种形式的契约型网络。**纵向网络**沿供应链而建，包括不同的生产/分销阶段。纵向网络参与方（例如供应商）从事一些活动（例如生产中间货物、供应服务），这些活动将并入供应链另一参与方（例如集成商）的活动，网络的目的是大致如一个供应链项目一样协调相互依赖的活动，网络通常由供应链领导者建立。跨国公司在投资于发展中国家时往往面临高昂的交易费用，因为当地企业在封闭情况下运营，传统的当地中间人（如地方领导人、行业协会或地方商会、政府机构）运作不是太有效。跨国公司寻求稳定的关系，以降低协调成本，提高全球市场所需要的供应的稳定性。为了使供应链治理具有稳定性，它们需要各种投入和中间货物的本地供应商与链领导者之间进行更有力的协调。这一过程通过整个供应链适用越来越多的监管要求得到加强，如安全要求、环境和社会保护要求。为促进融入全球贸易，有必要建立跨境契约型合作，并且需要制定为中小企业量身打造的特定法律形式。这些形式可通过现有全球供应链或独立于现有全球供应链，促进中小企业的国际化进程。目前与销售和分销有关的国际文书共同可为双方关系提供了很好的工具包，但不能促进为相同生产过程作贡献但位于不同法域的中小企业之间的多方协调。将全球供应链所涉若干中小企业联系起来的多方合同¹²可提供有益的合作手段，只要此类合同的设计以更容易和更廉价获得关键资源为目的。

15. **横向网络**是这样一种网络，即网络中各中小企业以自己的产品或服务为一个共同项目作贡献，在供应链中发挥类似作用，或对网络方案有着类似期望（例如销售最终产品的新的贸易机会）。后者可能涉及例如建筑业，在建筑业，电气基础设施的供应商可能与水暖工和木工合作，以补充主承包商的工作，也可能涉及时装和服装业，在时装和服装业，必须将生产过程初始阶段的产品设计和软件相集成。横向网络还见于农业或农业食品行业，在这些行业，例如，不同最终产品（如葡萄酒）或商品（如水稻、大豆和玉米）的生产者开展协作，共同组建一个较丰富的产品组合，以便进入新的外国市场。

16. 中小企业纵向网络是包括一个或多个供应链领导者的更广泛的供应链的一部分。例如，在农业食品业供应链，最终产品的生产者和大型零售商可能分享领导权。领导者和中小企业之间的合同关系通常具有这样的特点，即不同法域的企业之间权力不对等较为强烈。适用法和诉讼地的选择变得非常重要，而且可能影响合作的有效性。横向网络可能包括同一法域（多数）或不同法域（在高技术行业或电子商务中较为常见）的中小企业。横向网络的特点是权力不对等分布不那么强烈。

17. 契约型网络的第三个相关层面则完全涉及其数量。中小企业小型合作网络（2至10个企业）与包含数百家甚或数千家中小企业（专门面向中小企业服务的跨国电子商务平台即是如此）的合作网络而比需要不同的治理结构。

18. 最后，创造力和创新连同知识产权保护和管理是竞争力、增长和发展的主要驱动因素。这突出表明导致建立平台以便共同利用知识产权的网络合同的重要性。特别是，中小企业能够分享一个或多个平台成员提供的现有技术，在平台内部直接共同研发新技术，或获得非作为平台当事方的主体许可/转让的技术。网络

¹² 对于修订《联合国国际货物销售合同公约》（《销售公约》）以便使销售合同与全球供应链相关联有一些辩论。贸易法委员会第一工作组可通过协调关于契约型网络的建议与关于修订现有国际合同文书的建议为这一辩论作出贡献。

合同也由于便利向单一的共同主体转让信息和技术，并便利其随后在网络成员之间传播，因而，便于企业和政治机构向中小企业提供与知识产权有关的技术援助。

5. 微型企业特有的问题

19. 与中小企业相比，微型企业在资金、技术和贸易方面的薄弱性要甚于其他类别的企业。公共机构、非政府组织、贸易或金融中介机构甚至多国公司发挥的作用往往对于确定微型企业融入全球价值链的机会非常重要。这种机会需要一个长期的过程，在此过程中，战略合作、能力建设和公允价值分配是关键组成部分。网络的目的即在此类合作，主要侧重于服务而非单独的货物交换。

20. 事实上，可对涉及微型企业的几类网络加以区分：

- (a) 只涉及微型企业的网络；
- (b) 涉及微型企业而非商业行为者如公共实体、非政府组织等的网络；
- (c) 涉及微型企业和商业行为者如多国公司和（或）贸易中介的网络；以及
- (d) 上述几类的各种组合。

21. 在处理涉及微型企业的网络时，应有一部统一的法律文书专门处理关于应当作为网络关系的基础的公平性以及微型企业面对全球价值链其他参与者应当享有的保障的问题。这样一部文书可以设想采用各种监测(c)情况下合同条款和做法的公平性的机制，而在前两种情况下，文书的目的可以是增强合同当事方的能力（例如，通过建立共同谈判平台），以减轻整个价值链的权力不对称情形。

22. 一部便利微型企业间合作的法律文书应当侧重于集体能力建设，以便既有利于个体也有利于集体的经济增长。

三. 法律框架

23. 鉴于以上所述，一部国际法律文书可以消除法律障碍，并满足产生于此类合作模式的具体需要。意大利的唯一目的是向工作组提出可加审议的问题，并希望使评估此类文书的潜在用途更加容易，因此将讨论宜纳入一个法律框架的一些主要问题。这些问题是拟用于讨论的广泛和初步考虑因素，无意做到详尽无遗，也决非向工作组提议具体的政策选择。

1. 可供契约型网络采用的法律办法

24. 上述差异表明，可以围绕一些功能方面的差异组织契约型网络的法律框架：

- (a) 横向与纵向；
- (b) 国内与国际；
- (c) 小型与大型网络；
- (d) 微型企业网络与中小企业网络；以及
- (e) 营利性与非营利性网络。

2. 关于一部契约型网络国际文书的模块化综合建议

25. 虽然我们认为微型企业文书可能不同于中小企业文书，后者当然应当是全球贸易的组成部分，但我们设想制定一部模块化法律文书，其中包括共同的一般原则，以及可能的两个具体小节，一个小节专门涉及微型企业，另一个专门涉及中小企业。

26. 拟订这些原则时心中应有一个多层次制度：即凡未明文规范的事宜将由国内法律补充，从而为某种程度的法律体系结构差异化留出余地。该国际文书将确定具体的原则并提供相关的定义，但某些方面（例如，错误、欺诈或合同的撤销）可留给适用的合同法处理。

27. 最重要的是，这些原则的结构应确定超越纯交换的合同的新的用途，重点是组织和监管职能，以确保网络合同也可促进遵守与环境、社会和数据保护要求有关的全球标准，并应当既适用于国内网络也适用于跨国网络。

28. 这些规则应确保契约型网络的稳定和灵活性，并区分成员之间的内部关系以及网络与第三方特别是债权人的关系。此类规则可就不同程度的复杂性作出规定，不同程度的复杂性对应结构化程度越来越高的治理形式，此种治理可以在网络内部进行，也可利用由网络控制的公司进行要求有限责任和资产分割的具体活动。

3. 治理、知识转让和创新

29. 在界定统一的法律框架时，似宜从战略上重视网络各企业之间以及网络与第三方之间知识转让和创新的重要性。当知识不能财产化（即不能变成专有知识）时，要么由于没有法律手段可用，要么分享的益处很大，以致个人甚至集体所有都不合适，在这种情况下，合同规则就变得极为重要。尤其是，网络治理中通常出现两个问题：(1)投资、出资和收入之间的相称性，因为个人投资与利益之间经常缺乏相称性，一些网络成员可能有机会主义行为；(2)契约型网络的利益可能需要防止不公平竞争、违反贸易机密或未经授权向网络外部第三方转让等行为。

30. 也许还需要制定一个涉及贸易机密和知识产权的特别制度，以便尽可能激励网络内部的创新，与此同时提供强有力的保障防止向网络外部泄露知识。由于创造和使用知识产权对于单个中小微企业而言可能太昂贵，可以通过多方合同规范集体所有权和许可下使用等形式，使拥有有限资本的公司也有可能进行创新。

31. 还应考虑允许分隔资产和对契约型网络所涵盖活动（或其部分）确立有限责任保护的文书，以便向中小微企业提供另一种手段。

32. 最后，关于国际私法的具体规则在这种情况下可能是适当的。¹³在多方合同中，如果位于不同法域的企业想要合作，就必须确定适用的法律，以填补合同未明确规定的空白。应按照国际层面确立的其他举措的思路，鼓励适用法选择自由。¹⁴若企业在要求各不相同的国家登记处登记，国际层面可能还需要相互承认的形式。就后者而言，提议的国际文书似宜允许网络成员所属国的不同企业登记制度之间进行协调。

¹³ 上述考虑不影响海牙国际私法会议的职能。

¹⁴ 见海牙国际私法会议，国际商事合同法律选择的原则（2015年3月19日核准），可查阅：<https://assets.hcch.net/docs/5da3ed47-f54d-4c43-aaef-5eafc7c1f2a1.pdf>。

附件

意大利网络合同法¹⁵

1. 主要特征

1. 企业网合同 (*contratto di rete*) 最近通过 2009 年 2 月 10 日第 5 号法令 (后来成为 2009 年 4 月 9 日第 33 号法律, 并被进一步修正) 引入意大利法律制度。¹⁶ 企业网合同是一种协议, 通过该协议, “更多企业主为追求个别和共同增强其创新能力和市场竞争力这一目标, 以其在网络合同中商定的形式和特定组合开展一项共同的合作方案, 或者交换工业、商业、技术或工艺性质的信息或服务, 或者开展其经营范围内的一项或多项共同活动” (第 3 条)。¹⁷ 因此, 企业网合同的范围可有很大差异, 合作的类别和程度由当事方自由商定, 只要通过确定一项共同方案而享有共同的战略目标, 有利于或者提高创新能力, 或者提高竞争力。

2. 合作的形式可以只是承诺交换信息或服务, 可以是安排合作, 直至共同开展经济活动。此外, 提到的两个合作目标作广义解释: 提高创新能力理解为包括公司通过加入一个网络可以得到的任何新的机会, 如开发新的技术或工艺机会。

3. 关于提高竞争力, 一般意指提高网络成员或网络本身在国内和国际层面的竞争力, 即得到单个公司以其他方式无法得到的商业机会。得益于一些措施 (例如——但不限于——获得资金、享受现有的财政促进措施、参加公开招标, 以及针对契约型网络内公司的劳动法措施) 和一些内生的增长因素 (如克服规模限制、创造营销机会、知识交流等), 竞争力得以提高。这为纵向 (与有着共同生产、经销或特许经营链条标准的供应商相协调) 或横向 (研究和开发、集中的销售或采购点) 融合打开了方便之门。根据最近对相关立法的修正, 企业网可参加公开招标。¹⁸

4. 不管网络合同的商业功能可抽象归纳为哪些类别, 并无针对其中任何实体的特定类别网络协议: 由当事方决定其网络的组织结构和运作方式。唯一要求是只有企业主可以订立企业网合同, 无论其性质和开展的活动如何。这包括个人独资企业、各类公司和公共实体, 包括非商业性实体, 以及营利和非营利实体 (混合网络似乎并未排除在外, 即既有营利性又有非营利性参与者)。因此, 企业网络尽管事实上主要用作小微企业的合作方案, 往往对任何企业开放, 包括公司和集团。

2. 合同的最低限内容和登记

5. 企业网合同起码必须载明: (一) 每个参与者的企业或公司名称, 以及设立共同基金情况下该网络的名称; (二) 指明合作的战略目标和商定用来衡量实现目标的进展情况的程序; (三) 网络方案说明, 阐明每个参与者的权利和义务, 落实共同目的的手段, 以及设立共同基金情况下, 评价各参与者出资情况的措施和标准, 以及管理条例; (四) 合同期限和需遵守的规则。也可插入提前终止或一参与者退出的规

¹⁵ 本附件系在 [A/CN.9/WG.I/WP.87](#) 第 8 至 17 段基础上略加调整而来。

¹⁶ 该法在 2009-2010 年 (第 99/2009 和第 122/2010 号法律) 和 2012 年 (第 134/2012 和第 221/2012 号法律) 中被进一步修正。

¹⁷ 截至 2017 年 1 月 3 日, 已订立此类合同 3,320 项, 涉及将近 17,000 个企业主 (<http://contrattidirete.registroimprese.it>)。

¹⁸ 意大利公共工程、服务和供应合同监督局, 第 3/2013 号决议。

则（没有这些规则的情况下，适用关于为一共同目的订立的多方协议终止的一般原则）；(v)被指定担任负责管理具体部分或阶段承包商执行情况的机构的实体（如有的话）的名称；(vi)参与者关于任何议题或共同关心的某个方面作出决定的规则（未托付负责管理的机构，如果指定该机构的话）。

6. 合同必须采用书面形式，或者作为公共契约，或者由公证人公证，并在每个成员注册地的商业登记处登记。合同自所规定登记的最后一项完成时生效，不管是在订约方之间¹⁹还是对第三方：因此，登记是合同产生法律效力的一个必要和基本前体条件（*pubblicità costitutiva*）。对网络和合同的修订也需要在直接参与成员的企业登记处登记，并且必须由相关企业登记处的管理者直接通知所涉及的所有其他登记处，以便每个登记处自动作出修改。合同也可规定设立一项资本基金（*fondo patrimoniale*）并指定一个共同机构负责以各参与者的名义并代表各参与者对旨在执行合同或其具体部分或阶段的活动进行管理。

3. 专用基金

7. 为开展企业网的方案，各订约方可设立一项共同基金。该基金是专用基金，专门用于执行网络的方案从而实现其战略目标。网络各参与者的债权人不能依赖该基金，该基金只能用于偿还在网络范围内开展的活动所产生的债权。这方面，适用民法典中关于联合体设立基金和基金的效力的规定，尽管这种提法的确切范围有待考虑到以下情形进行评估，即如上所述，企业网合同可能涉及成员间较松散的合作，在此情况下，可能单个但为一共同目的并在一个共同方案下开展活动。

8. 如上所述，相关合同必须确立评价出资的范围和标准。此类出资可以是现金，也可以是货物和服务。出资也可采取专用基金的形式。在一部单独的法律中，还设想建立企业网的农业企业可设立共同基金，该基金反过来可为国家共同基金出资，用于稳定此类企业主的收益。²⁰

4. 治理

9. 网络的治理服从合约自由。如果指定一个共同机构管理基金的活动，在网络具有法律人格时它将以网络的名义并代表网络行事，在网络没有法律人格时它将以网络成员的名义并代表网络成员行事。

5. 法律人格

10. 企业网通常不具备法律人格。不过，最近对相关立法的多数修正（截至 2012 年）允许设立具有法律人格的企业网。²¹

¹⁹ 不过，一些学者认为，登记只影响对第三方的可执行性，不管登记与否，网络合同均在当事方之间有效。

²⁰ 2012 年 6 月 22 日第 83 号法令，即后来的第 134/2012 号法律。

²¹ 截至 2017 年 1 月 3 日，已设立 474 个具有法律人格的企业网（<http://contrattidirete.registroimprese.it>）。