

IL CONTRATTO DI RETE

DI COSA SI TRATTA

Figura giuridica innovativa che identifica un modello di collaborazione fra imprese, estremamente snello e flessibile e non legato ad una prospettiva territoriale. L'obiettivo è fruire dei vantaggi legati alla maggiore dimensione aziendale, senza privarsi della reciproca indipendenza.

FINALITA'

- Esercizio in comune di attività di ricerca;
- coordinamento di acquisti di licenze di brevetti o di "know how", in ambiti di interesse comune;
- coordinamento delle modalità di accesso a nuovi mercati;
- promozione di marchi collettivi;
- integrazione dell'offerta di ciascuna impresa, secondo modalità che favoriscano la presentazione di nuove opportunità commerciali;
- collaborazione nella produzione di beni o servizi innovativi, vincolando l'intera (o parte della) filiera produttiva e/o distributiva a rispettare determinati standard di produzione e/o distribuzione;
- esercizio in comune di attività di erogazione di servizi strumentali alle rispettive imprese.

A CHI INTERESSA

A qualunque impresa. Tuttavia, prioritariamente, il contratto di rete è stato pensato per favorire l'aggregazione fra le MICRO e PICCOLE imprese (fino a 50 dipendenti), al fine di supportarle in un contesto competitivo internazionale dominato da imprese medio-grandi.

QUALI SONO I VANTAGGI

- Vantaggi Fiscali: non concorre alla formazione del reddito imponibile la quota degli utili dell'esercizio destinata al fondo patrimoniale comune e, per tale via, alla realizzazione degli investimenti previsti dal contratto di rete (fino all'ammontare di € 1 milione annui e per singola azienda).
- Razionalizzazione dei rapporti di filiera: la condivisione di un programma comune e di una strategia agevola il funzionamento della *supply chain*.
- Creazione di "economie di agglomerazione".
- Migliore accesso al credito: numerose banche italiane ed internazionali hanno progettato meccanismi di rating che valorizzano le imprese appartenenti ad una rete.