

دور الإطار القانوني للتجمعات الاقتصادية العنقودية في تعزيز تنافسية المؤسسات
الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

**The role of the legal framework for cluster economic groupings in
enhancing the competitiveness of Small and Medium Enterprises
in Algeria**

ط.د. موسى قطاري¹، مخبر القانون والعقار، جامعة علي لونيبي-البلدية 2 (الجزائر)

Moussa.guettari@gmail.com

أ.د. وهيبة بن ناصر²، مخبر القانون والعقار، جامعة علي لونيبي-البلدية 2 (الجزائر)

wbennacer@hotmail.fr

تاريخ الاستلام: 2023/03/18 تاريخ القبول: 2023/04/04 تاريخ النشر: 2023/06/01

الملخص:

إن صغر حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذي كان في السابق يعيق نموها وتطورها أضحي اليوم يمثل خاصية تتمتع بها هذه المؤسسات، والتي تقوم العلاقة بينها على أساس التنافس والذي يؤدي في غالب الأحيان إلى إضعافها وربما إفلاسها لقلّة مواردها، من هنا تبرز أهمية التجمعات الاقتصادية العنقودية في احتواء هذا النقص، وذلك ما جعل وضع إطار قانوني خاص بها ضرورة ملحة، حيث تؤسس هذه التجمعات لتضم هذه الفئة من المؤسسات دون المساس باستقلاليتها وكيانها المنفرد، مما يجعل الشركاء أكثر تنافسية مما لو أنجزت هذه المؤسسات المهام بمفردها، إضافة إلى مضاعفة إنتاجيتها وزيادة حصتها في السوق وذلك ما يضمن استدامتها.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، العناقيد الصناعية، الإطار القانوني، التنافسية، مناخ الاستثمار.

Abstract:

The small size of small and medium enterprises, which in the past hindered their growth and development, has become today a characteristic enjoyed by these enterprises, whose relationship is based on competition, which often leads to their weakening and possibly bankruptcy due to their lack of resources. Hence the importance of cluster economic groupings in containing This deficiency, and that is what made the development of a legal framework for it an urgent necessity, as it establishes these groupings to include this category of enterprises without prejudice to their independence and their individual entity, which makes the partners more competitive than if these enterprises accomplished the tasks on their own, in addition to doubling their productivity and increasing their share in the market. This is what guarantees its sustainability.

Key words: Small and medium enterprises, industrial clusters, legal framework, competitiveness, investment climate.

مقدمة:

يحتل قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دوراً هاماً في اقتصاديات كافة البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء، وتعد هذه المشروعات المحرك الأساسي في تفعيل استراتيجيات التنمية من خلال زيادة فرص التوظيف ومواجهة الفقر والبطالة وإعادة توزيع الدخل وزيادته. ورغم ما تتمتع به هذه المؤسسات من خصائص ومميزات إلا أنها تواجه العديد من المشاكل والصعوبات كارتفاع تكاليف الإنتاج ونقص مصادر التمويل وعدم الاستفادة من الخدمات الاستشارية والفرص التسويقية، وذلك بسبب تفككها وعدم ارتباطها في هياكل متكاملة، وعدم قدرتها على بلوغ أهدافها في البقاء والنمو بشكل منفرد، فعليها بناء تحالفات وممارسة نشاطها في تكتلات توفر لها فرص تزويدها بمميزات تنافسية جماعية ديناميكية تقوم على أساس الابتكار والتحسين المستمر.

ومن أجل تشجيع وتعزيز قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تسعى معظم دول العالم بما فيها الدول العربية إلى توفير مناخ الاستثمار الملائم وبيئة الأعمال المناسبة التي ينمو فيها هذا القطاع بدون أي عراقيل، ومن أبرز أنواع هذه البيئات المشجعة لتنمية هذه المؤسسات نجد التجمعات ذات المنفعة الاقتصادية أو ما يصطلح عليه بالعناقيد الصناعية.

من هنا تظهر أهمية هذا البحث في تسليط الضوء على مفهوم العناقيد الصناعية وتحديد الإطار القانوني لها والسياسات المنتهجة لدعمها كبديل استراتيجي لتكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قصد تحسين وزيادة الإنتاج باستعمال كل الطرق والوسائل القانونية، وذلك ما ذهب إليه المشرع الجزائري في تعديله للقانون التجاري وفق المرسوم التشريعي رقم 08-93 المؤرخ في 1993/04/25 (ج.ر، مرسوم تشريعي رقم 08-93، 1993)، حيث أضاف الفصل الخامس في الباب الأول من الكتاب الخامس في الشركات التجارية الذي خصصه للتجمعات في المواد من 796 إلى 799 مكرر 4، وتم وضع إطار قانوني جديد يسمح

للأشخاص والمؤسسات الراغبة في الحفاظ على وجودها من جهة واستقلاليتها من جهة أخرى بالاتحاد والتعاون من أجل تحقيق هدف آخر هو تطوير نشاطها الاقتصادي وتنميته.

وعليه نطرح الإشكالية التالية: إلى أي مدى وفق المشرع الجزائري في وضع إطار قانوني للتجمعات الاقتصادية العنقودية يكون كفيلا بتعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها بديلا استراتيجيا لتطوير الاستثمار؟

للإجابة عن هذه الإشكالية سنعتمد المنهجين الاستقرائي والتحليلي، حيث قمنا باستقراء المواد القانونية وتحليلها وإسقاطها على الواقع الاقتصادي، وذلك بالتطرق في المبحث الأول إلى الإطار القانوني للتجمعات الاقتصادية العنقودية، التمييز بينها وبين غيرها من الأنظمة المشابهة لها والآثار المترتبة عن إنشائها. أما المبحث الثاني فتم تخصيصه لإبراز دور هذه التجمعات في تكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز تنافسياتها.

المبحث الأول: الإطار القانوني للتجمعات الاقتصادية العنقودية

تعرف التجمعات ذات المنفعة الاقتصادية بأنها كيانات مركبة من عدة مؤسسات أو شركات مستقلة من الناحية القانونية، ولكنها مرتبطة اقتصاديا، فلقد أصبحت هذه الكيانات تلعب دورا لا يستهان به في الحياة الاقتصادية أمام التحديات الكبيرة الناتجة عن ازدياد المنافسة في إطار الانفتاح المستمر نحو اقتصاد السوق، ولهذا اضطرت بعض الشركات إلى إعادة تنظيم نفسها في شكل تجمعات من أجل الحفاظ على استمرارياتها والاستفادة من المؤهلات التي يمتلكها البعض ويفتقر إليها البعض الآخر من أموال وخبرات فنية وإدارية وتقدم تكنولوجي.

المطلب الأول: مفهوم التجمعات الاقتصادية

نظرا لاعتبار التجمع ذي المنفعة الاقتصادية تقنية قانونية جديدة مستحدثة في القانون التجاري الجزائري، إلا أن المشرع الجزائري لم يعطها تعريفا واضحا، كما أنه لم يخصصها من الناحية القانونية بالعناية الكافية مثلما هو الحال عليه بالنسبة للشركات. لذا سنتطرق في هذا المقام إلى التعريف بالتجمع الاقتصادي وتمييزه عن غيره من الأنظمة المشابهة له.

الفرع الأول: تعريف التجمع الاقتصادي

لم يعرف المشرع الجزائري التجمع ذي المنفعة الاقتصادية تعريفا دقيقا وواضحا، إلا أن المادة 796 من القانون التجاري (ج.ر، الأمر 75-59، 1975) تطرقت إليه، حيث نصت على ما يلي "يجوز لشخصين (طبيعيين أو معنويين) أو أكثر أن يؤسسوا فيما بينهم كتابيا ولمدة محدودة تجمعا ذي منفعة اقتصادية بتطبيق كل الوسائل اللازمة لتسهيل النشاط الاقتصادي لأعضائه، أو تطويره، وتحسين هذا النشاط وتنمية، وعليه يمكن القول:

- يعتبر التجمع عقد يتفق من خلاله شخصان أو أكثر هم الأعضاء على تطبيق كل الوسائل الملائمة لتسهيل وتنمية نشاطهم الاقتصادي المشترك وتطوير وتحسين نتائجه.
- يعتبر التجمع الشخص القانوني أو المعنوي الذي يعهد إليه النشاط المشترك للأعضاء من أجل تنميته وتطوير وتحسين نتائجه.
- التجمع ذي المنفعة الاقتصادية يشبه إلى حد كبير الشركات وخاصة شركات الأشخاص.

وتمتع التجمع بالشخصية المعنوية يعني صلاحيته لاكتساب حقوق وتحمل التزامات شأنه في ذلك شأن الأشخاص الطبيعية، وفي حدود الغرض الذي أنشئ لأجله، وعليه فإن التجمع

كالشركة تثبت له متى اكتسب الشخصية المعنوية الحقوق المنصوص عليها في المادة 50 من القانون المدني الجزائري (ج.ر، الأمر رقم 75-58، 1975) والمتمثلة في الذمة المالية، الأهلية، الاسم، الموطن، الجنسية، الممثل القانون وحق التقاضي. (شويطر، 2005)

الفرع الثاني: تمييز التجمع عن الأنظمة المشابهة له

يشبه التجمع بعض النظم القريبة منه من حيث التعريف والأركان والأهداف كالشركة، تجمع الشركات والجمعية، وسوف نعرض ذلك التشابه فيما يلي:

أولاً: التجمع والشركة

إذا كان التجمع ذي المنفعة الاقتصادية ينشأ كالشركة عن عقد لا بد فيه من رضا أعضائه، ويتمتع مثلها بالشخصية المعنوية وبالأهلية الكاملة، ويؤسس من أجل استفادتهم من الاقتصاد الذي قد ينتج عن نشاطه، فإن التجمع يختلف عن الشركة في نقاط عديدة نذكر منها:

- يختلف التجمع عن الشركة في أن نية الاشتراك اللازمة لإنشائها غير كافية لتأسيس هذا الأخير، فلا بد أن تتوافر في أعضائه روح التعاون والتضامن من أجل تسهيل نشاطهم الاقتصادي وتطويره أو تحسينه وتنمية نتائجه. ولكون التجمع وسيلة لتنمية أنشطة اقتصادية موجودة مسبقاً، فلا بد من توفر شرط ممارسة أعضائه لأنشطة اقتصادية، صناعية، حرفية، زراعية أو مهنية، الأمر الذي لا يشكل شرطاً من شروط العضوية في الشركات (Kahm, 2009).

- يختلف التجمع عن الشركة من حيث الغرض الذي أنشئ لأجله كل منهما، فإذا كانت الشركة قد أنشئت للبحث عن أرباح مادية تقسم بين شركائها، فإن التجمع يؤسس من أجل السماح لأعضائه بالدفاع عن مصالحهم الاقتصادية المشتركة ولا يؤسس بهدف تحقيق

فوائد لحسابه الخاص، كما لا يمكن للتجمع أن يهدف أبدا إلى تحقيق الربح النقدي إلا بصفة عرضية لا أصلية. (ج.ر، الأمر رقم 58-75، 1975)

- يختلف التجمع عن الشركة من حيث إمكانية إنشائه دون رأسمال وبالتالي دون حصص، خلافا لما هو عليه الحال في الشركات أين تشكل الحصص المكونة برأس المال ركنا جوهريا للانعقاد.

- إذا كانت العبرة في تجارية الشركات بالشكل، فإن العبرة في تجارية التجمع بموضوع وطبيعة النشاط، فإذا مارس التجمع أعمالا تجارية اعتبر تاجرا، أما إذا كان يمارس نشاطا مدنيا اعتبر مدنيا، ولا يعد القيد في السجل التجاري قرينة على تجارية هذا الأخير. (lemeunier, 1999)

- يختلف التجمع عن الشركة من حيث أن سيره لا يخضع لأي قاعدة أمرية في حين أن سير الشركات مقيد بترسانة من النصوص القانونية.

ثانيا: التجمع وتجمع الشركات

تجمع الشركات عبارة عن تكتل مجموعة من الشركات (فروع تابعة أو مساهمة) لها نشاطات مماثلة أو مكملة وترابطها روابط مختلفة عادة ما تكون مالية أو اقتصادية وتخضع داخل التجمع للقرارات التي تتخذها الشركة الأم. (Jouffret, 1996) وهو نظام قانوني يضم عددا من هذه الأخيرة تتميز باتحادها من الناحية الاقتصادية واستقلالها من الناحية القانونية، وتخضع لسياسة اقتصادية واحدة مشتركة لها سلطة اتخاذ القرار لكل المجموعة. ويشبه تجمع الشركات، التجمع ذي المنفعة الاقتصادية إذ تحتفظ داخله الشركات بوجودها وكيانها القانوني خلافا لما هو الحال عليه في الاندماج، كما يهدف مثله إلى تقوية إمكانيات

الفروع من أجل مواجهة المنافسة وكذا إلى إبرام عمليات مالية بين الشركات المكونة له، ورغم هذا التشابه يختلف النظامان عن بعضهما، في نقاط عديدة منها: (العربي، 2002)

- إن هدف التجمع ذي المنفعة الاقتصادية اقتصادي محض، أما تجمع الشركات فله أهداف متنوعة لا اقتصادية فحسب، فهو يلزم أعضائه بتوفير كل الوسائل الملائمة لتسهيل نشاطهم الاقتصادي وتطويره، وتحسين وتنمية نتائجه، ومن ثمة تحسين مردودية أعضاء التجمع.

- إذا كان الأعضاء داخل التجمع ذي المنفعة الاقتصادية يحتفظون باستقلالية تامة في القيام بمهامهم شرط احترام عدم المنافسة داخله، فإن استقلالية الشركات داخل تجمع الشركات نسبية، لعلاقتهم بالشركة الأم الناتجة عن تملك هذه الأخيرة لحصص أو أسهم في الفروع تعطيها حق الأولوية في الرقابة والإدارة وفرض القرارات.

- أهم خاصية تميز التجمع ذي المنفعة الاقتصادية عن تجمع الشركات هي الشخصية المعنوية، فإذا كان الأول يتمتع بها وبالأهلية الكاملة من تاريخ قيده في السجل التجاري، فإن الثاني ليس له أي وجود أو كيان قانوني يميزه، فلا يمكنه التعاقد ولا التقاضي، ولا تمثيل حقوق فروعه ولا الدفاع عن مصالحهم كما لا يمكنه إجراء المقاصة بين ديونه وديون فروعه. (ج.ر، الأمر 75-59، 1975)

ثالثا: التجمع والجمعية

يتشابه التجمع مع الجمعية من حيث نشأة كليهما عن عقد، من حيث تمتعهما بالشخصية المعنوية وبالأهلية الكاملة، ومن حيث أنهما بعيدان في سعيهما عن غرض الربحية، إلا أن بينهما فرقا شاسعا، يكمن في النقاط التالية: (ج.ر، القانون رقم 06-12، 2012)

- يسعى التجمع إلى تحقيق غاية محدودة ذات طبيعة اقتصادية، بينما تسعى الجمعية إلى تحقيق أهداف مختلفة عادة ما تكون خيرية.
- إذا كان التجمع يمارس نشاطا تبعيا لنشاط أعضائه، فإن الجمعية ليست ملزمة بذلك، وبإمكانها بالتالي اتخاذ أي نشاط يتفق عليه أعضاؤها شرط أن يكون مشروعاً ومتماشياً مع الغرض الذي حدده لها القانون.
- الجمعية لا يمكنها أن تمارس أعمالاً تجارية، ولا أن تكتسب صفة التاجر، أما التجمع فيعتبر تاجراً إذا مارس الأعمال التجارية، ويمكنه بالتالي الاستفادة من محل تجاري، وكذا من إيجار تجاري. (Roblot, 1996)

المطلب الثاني: آثار إنشاء التجمع الاقتصادي

لم ينص القانون صراحة على حقوق والتزامات أعضاء التجمع، إلا أنه يمكن استخلاصها بالقياس على حقوق وواجبات الشركاء في الشركات عموماً، وفي شركات الأشخاص خصوصاً، وعادة ما يتضمنها القانون الأساسي للتجمع، والتي نوردتها فيما يلي:

الفرع الأول: حقوق أعضاء التجمع الاقتصادي

هي مجموع الحقوق التي يتمتع بها الأعضاء بصفة عامة والتي يمكن تقسيمها إلى حقوق منفردة وحقوق جماعية، والتي نلخصها فيما يلي:

أولاً: حقوق أعضاء التجمع الانفرادية

وهي تلك الحقوق التي يتمتع بها أعضاء التجمع الاقتصادي بصفة انفرادية، كحق التصويت في الجمعيات لاتخاذ القرارات التي يراها مناسبة من أجل ضمان السير الحسن والشري للتجمع الذي شارك في إنشائه، الحق في الاستفادة من الخدمات التي يقدمها التجمع، سواء مجاناً أو بمقابل حسب أحكام العقد، والحق في استيفاء كل عضو نصيباً من

الأرباح التي قد يحققها التجمع بصفة عرضية، فرغم أنه لا يهدف أساسا إلى تحقيقها، إلا أنها قد تنتج عن حسابات آخر كل سنة مالية، ولأعضاء التجمع الحق في الانسحاب منه احتراما للشروط المحددة في العقد.

ثانيا: حقوق أعضاء التجمع الجماعية

تنطوي هذه الحقوق عموما على إمكانية اتخاذ الأعضاء المجتمعين في جمعية عامة لكل القرارات التي يرونها ضرورية لحسن سير التجمع وتحقيق أهدافه. وللأعضاء أن يحددوا في العقد التأسيسي شروط انعقادها، وفتراتها وطرق وإجراءات استدعاء الأعضاء للحضور فيها، والنصاب القانوني الذي تتخذ به القرارات.

وتعد حرية التعاقد والاتفاق القاعدة الأساسية داخل جمعيات الأعضاء، فلا يمكن بالتالي أن تفرض عليهم قرارات تزيد من التزاماتهم إلا إذا كانت الجمعية منعقدة بالإجماع أما إن كانت منعقدة بالأغلبية اعتبر القرار باطلا، كذلك الحال إذا حدث خرق لقواعد قانونية ملزمة، أو خلافا لأحكام العقد التأسيسي أو النظام الداخلي للتجمع، أما عن النصاب القانوني الذي تتخذ به القرارات فيتغير حسب أهمية وطبيعة القرارات المراد اتخاذها، ولكل عضو الحق في صوت واحد ما لم ينص على خلاف ذلك في العقد التأسيسي.

الفرع الثاني: التزامات أعضاء التجمع الاقتصادي

تنقسم التزامات أعضاء التجمع إلى نوعين، هما التزامات الأعضاء في مواجهة هذا الأخير والتزامات الأعضاء في مواجهة الغير.

أولا: التزامات الأعضاء في مواجهة التجمع

يلتزم العضو بتحرير الحصص التي تعهد بتقديمها إذا تم الاتفاق في العقد التأسيسي على تقديم حصص، طالما أنها لا تشكل ركنا جوهريا في عقد التجمع الذي قد يؤسس دون رأسمال، كما يلتزم العضو بعدم منافسة هذا الأخير وغيره من الأعضاء، وعموما عليه احترام

كل التعهدات التي صادق عليها بتوقيعه للعقد أو بقبوله للنظام الداخلي وإلا ترتبت المسؤولية العقدية للعضو المخالف عن الضرر الذي تسبب فيه للتجمع، وقد تضاف إلى هذه المسؤولية العقوبات التأديبية التي ينص عليها العقد التأسيسي كالغرامات، العزل، أو حتى الطرد في حالة جسامه الضرر. كما ألزم المشرع الجزائري الأعضاء بتحديد شروط عزل الأعضاء في المادة 798 من القانون التجاري وبالمقابل لا يمكن إجبار أي عضو على تنفيذ التزامات لم يقبلها.

ثانيا: التزامات الأعضاء في مواجهة الغير

أهم التزامات أعضاء التجمع التزامهم التضامني وغير المحدود بتسديد ديون التجمع ولو من أموالهم الخاصة، ويشكل هذا الالتزام ضمانا عاما يمكن دائني التجمع من الرجوع على أي عضو من الأعضاء للحصول على تسديد كامل الدين، شرط توجيه إنذار مسبق بالتسديد للتجمع ذاته قبل الرجوع على أعضائه، ورغم أنه بإمكان الأعضاء الاتفاق فيما بينهم على تحديد مسؤوليتهم بموجب شرط في العقد، كتحديدها في مبلغ معين أو في الحصة المقدمة، إلا أن مثل هذا الشرط لا يمكن الاحتجاج به في مواجهة الغير، فلا يزول التضامن بين الأعضاء، بل يبقى قائما إلا إذا أثبت الأعضاء الذين تم إنذارهم بأن التعهدات المبرمة خارجة عن موضوع التجمع المحدد في عقده التأسيسي.

كما لا يمكن للعضو المتابع بالتسديد أن يحتج في مواجهة الدائن بتنازله عن حصصه للغير، إذ يبقى هذا العضو المنسحب مسئولا تضامنيا عن التعهدات المبرمة قبل انسحابه، ويشكل انسحابه تهربا من مسؤوليته التضامنية وغير المحدودة داخل التجمع فيبقى بالتبعية مسئولا مع غيره من الأعضاء عن تسديد بدل عقد إيجار أبرم قبل انسحابه ولو كان هذا البدل مستحقا بعد انسحابه، لذلك وجب عليه أن يقيد انسحابه فورا في السجل التجاري، وإلا بقي مسئولا عن الديون الناشئة ولو بعد التعبير عن انسحابه.

كما يلتزم العضو الجديد هو الآخر بتسديد ديون التجمع مع باقي الأعضاء، ولو نشأت قبل انضمامه إذ يفترض علمه بها، وقبوله الصريح للوضعية المالية للتجمع بانضمامه إليه. إلا في حالة أن أجاز العقد التأسيسي للتجمع إعفاء العضو الجديد من الديون الناشئة قبل انضمامه وشرط شهر هذا الإعفاء وقيده في السجل التجاري ونشره في الجريدة الرسمية للإعلانات القانونية وإلا لما كان له أثر في مواجهة الغير، وذلك ما نصت عليه المادة 799 مكرر 1 فقرة 2 من القانون التجاري والتي قضت بأنه لا يمكن لدائني التجمع متابعة تسديد الديون ضد عضو ما، إلا إذا تم توجيه إنذار بذلك له، وكان ذلك دون أي نتيجة. فلا تكون دعوى تسديد الديون المرفوعة من أحد الدائنين ضد عضو معين مقبولة إلا إذا سبقت بإخطار بالتسديد موجه له بموجب وثيقة غير قضائية يصدرها محضر قضائي فلا بد أن يكون إخطار التجمع صحيحا وشرعيا، ولا يعد كذلك إذا تم عن طريق رسالة مضمونة الوصول مع الإشعار بالاستلام.

أما إذا كان التجمع في حالة إفلاس أو تسوية قضائية فإن الالتزام بإخطاره يسقط ويكون العضو المطالب بالوفاء بالتالي ملزما بالتسديد وكذلك الحال إذا كان هذا الأخير الذي تم إخطاره مليئا وممتنعا عن التسديد رغم ذلك، ويكون للعضو الموفي بعدها الرجوع على غيره من الأعضاء تطبيقا للتضامن الذي يربطه بهم ووفق الأحكام القانونية والعقدية. وفي حالة عدم تسديد هذه الديون من التجمع ومن أعضائه، اعتبر الشخص المعنوي في حالة توقف عن الدفع وتعرض بالتالي لنظامي الإفلاس أو التسوية القضائية، وقد يستتبع هذا الإفلاس الشخصي لأعضائه كلهم أو بعضهم، حسب الحالة، لعدم احترامهم لتعهداتهم.

المبحث الثاني: دور التجمعات الاقتصادية العنقودية في تكثيف نسيج المؤسسات

الصغيرة والمتوسطة

إن حجم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يمثل تحدياً رئيسياً، لكن المشكل يكمن في عدم وجود نوع من الارتباط الهيكلي والتكامل بينها يواجه الصعوبات المتعلقة بالإنتاج والتسويق. ومن هنا كانت فكرة العناقيد الصناعية والتي هي علاقات صناعية بين وحدات إنتاجية وخدمية وهيئات مساندة حكومية ومالية وبحثية.

المطلب الأول: إنشاء العناقيد الصناعية

لفت ألفرد مارشال في سنة 1920 الانتباه لأهمية التجمعات الصناعية والفوائد التي يمكن أن تجنيها منها الشركات، ومن هذه الفوائد التي ذكرها انتشار المعرفة والمعلومة بين الشركات وبموردي المواد الخام وسهولة الحصول على المدخلات الوسيطة والعمالة والمدربة واستقطاب العملاء. (الأمم المتحدة، 2004)

وتزايد الاهتمام العالمي بالتجمعات والمناطق الصناعية بعد بروز تجربة ناجحة عرفت باسم إيطاليا الثالثة، في فترة السبعينات والثمانينات من القرن الماضي، ففي الوقت الذي كان فيه القسم الشمالي الغربي من إيطاليا، الغني تاريخياً، يعاني من أزمات اقتصادية حادة، والقسم الجنوبي الفقير بها يشهد نمواً ضعيفاً، استطاع القسم الشمالي الشرقي والأوسط تحقيق نمو سريع، وذلك بفضل ازدهار عدد من القطاعات الصناعية، التي تسودها الشركات الصغيرة، التي تجمعت لتعمل في نفس المجال وفي مواقع محددة، الأمر الذي مكنها من اقتحام الأسواق العالمية.

وقد ظهر أول تعريف لمفهوم العناقيد الصناعية في سنة 1990 طرحه البروفيسور مايكل بورتر في كتابه "المزايا التنافسية للأمم"، حيث قال: العنقود الصناعي هو مجموعة شركات مركزة قطاعياً وجغرافياً، تنتج وتبيع تشكيلة من المنتجات المترابطة أو المتكاملة وبالتالي تواجه تحديات وفرصاً مشتركة. (راضي، 2011)

الفرع الأول: العلاقات المؤسسية داخل العناقيد الصناعية

يرتبط بفكرة العناقيد الصناعية عدد من المفاهيم المتعلقة بالمراحل المختلفة لإتمام العملية الإنتاجية ودورة السلع والخدمات والمنتجات الوسيطة بين الوحدات المختلفة وتشمل هذه المفاهيم العلاقات الصناعية بين مختلف المؤسسات داخل العنقود:

أولاً: الأنشطة التابعة

الأنشطة التابعة هي التي ترتبط فيها المؤسسة الصغيرة أو المتوسطة بعلاقة مباشرة مع مؤسسة كبيرة، وتعتبر هذه الأنشطة تابعة لأنها متوقفة على حركية المؤسسة الكبيرة، (دمدوم، 2000) وفي هذا الإطار يمكن التمييز بين نوعين من العلاقات:

1. التعاقد من الباطن (المناولة):

يمكن تعريف المناولة على أنها عقد مكتوب يعهد بموجبه صاحب الصفقة إلى الغير تنفيذ جزء من صفقته ويختار صاحب الصفقة بحرية المتعاقدين معه من الباطن شريطة أن يبلغ صاحب المشروع بطبيعة الأعمال التي يعتمزم التعاقد بشأنها من الباطن وهوية المتعاقدين المذكورين وعناوينهم التجارية وتسميات شركاتهم وعناوينهم. وتأخذ المناولة عدة أشكال منها: (مطاي، 2010)

أ- التعاقد من الباطن لشراء الطاقة الإنتاجية:

حيث يقوم المنتج الأصلي لسلعة ما بالتعاقد مع أحد الوحدات الإنتاجية، لإنتاج السلعة وفقاً لمواصفات محددة في نفس الوقت الذي تقوم فيه الشركة الأصلية بإنتاجها، ويتم ذلك لعدم قدرة هذه الأخيرة على إنتاج الكمية الكافية لتغطية الطلب على هذه السلعة.

ب- التعاقد من الباطن نتيجة للتخصص:

حيث تقوم الشركة الأصلية بتفويض مقاول بإنتاج الكمية المطلوبة من السلعة وتمثل هذه الحالة نوع من التكامل الرأسي في العملية الإنتاجية.

ت-التعاقد من الباطن مع المورد:

في هذه الحالة المقاول يسيطر على عملية التصميم والتطوير وطرق الإنتاج ويتفق مع الشركة الأم على تصنيع أحد أجزاء المنتج النهائي.

وتلعب المناولة الصناعية دوراً مهماً في تمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة لديها، والتصرف الدقيق والمحكم في وسائل إنتاجها، كما تلعب دوراً أساسياً في تنمية وتنظيم النشاط الإنتاجي في الوحدات الصناعية ورفع قدرتها الإنتاجية والتنافسية وزيادة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي، وتعتبر المناولة الصناعية، والتي أصبحت نشاطاً ملحوظاً من الاستراتيجيات الناجحة في تنمية الصناعة، ولذلك تأسست بورصات أو مراكز للمناولة والشراكة الصناعية في كثير من بلدان العالم، وتوفر هذه المراكز بنوكاً للمعلومات تحتوي على قواعد معلومات للمنتجات والمؤسسات التي تعمل على إنتاجها، كما تساهم في تنظيم معارض للمناولة الصناعية تلعب دوراً أساسياً في الترويج للمنتجات وعقد الصفقات وجذب الاستثمار والشراكات بهدف تطوير المؤسسات الصناعية القائمة والرفع من قدرتها التنافسية، ويمكن أن تكون بورصات أو مراكز المناولة حكومية أو مشتركة أو خاصة.

2. المؤسسات المحيطة:

يشير هذا المفهوم إلى قيام الشركة الأم بشراء سلع وسيطة أو خدمات مساعدة للعملية الإنتاجية بدلاً من إنتاجها داخلياً، وفي هذه الحالة تقوم إحدى الوحدات والتي تكون صغيرة أو متوسطة الحجم بإنتاج تلك المكونات أو تقديم تلك الخدمات لصالح الشركة الأصلية، وهذا ما يطلق عليه بالتزويد الخارجي والذي يعتبر أحد أشكال العلاقات الرئيسية بين المنشآت. (الوادي، 2010)

3. التحالفات الاستراتيجية:

إلى جانب التعاقد من الباطن والتزويد الخارجي فإن الشركات الحديثة تعرف أنواعاً أخرى من العلاقات في مجالات التطوير التكنولوجي والتشارك في المعلومات وبرامج التدريب، وهي العلاقات التي تدخل تحت مسمى التحالفات الاستراتيجية، حيث تتجه الشركات إلى هذه العلاقات لما فيها من ميزة في التشارك في تكلفة الحصول على الخدمات الفنية والتقنية والمعلوماتية وبالتالي توفير في التكاليف.

ويلاحظ أن هذا النوع من العلاقات أصبح يحتل أهمية كبيرة في العناقيد الصناعية المتطورة وخاصة العالمية منها، وأن ذلك يستدعي بيئة أعمال ناضجة ومتطورة إضافة إلى وجود قاعدة تشريعية وقانونية ملائمة. (العوضي، 2007)

الفرع الثاني: تصنيف العناقيد الصناعية

تختلف أنواع العناقيد الصناعية بحسب المفاهيم والمعايير التي ينظر للعنقود من خلالها ولكنها تتميز بنفس الخصائص التي تساعد على زيادة تنافسيتها، ومن أهم هذه الخصائص نذكر ما يلي:

- قدرتها على إيجاد موردين محليين لمدخلات الإنتاج وبتكاليف أقل نسبياً من استيرادها، مما سيؤثر إيجابياً على القدرة التنافسية للصناعة على مستوى الأسواق المحلية والعالمية. وكلما كان اتجاه الصناعات المدعمة والمرتبطة نحو إنتاج بعض الأجزاء المحددة والمتخصصة من مدخلات الإنتاج، كلما كان لها دور أكبر في مساعدة الصناعة الرئيسية على التطور والمنافسة عالمياً. فنجد مثلاً، بأن هناك العديد من الصناعات التي تدعم صناعة الأحذية الإيطالية وترتبط بها مباشرة مما ساعد على خلق عنقود صناعي قادر على المنافسة والتميز عالمياً، فهناك المعاهد المتخصصة بالتصميم، ومصانع الجلود والدباغة، وصناعة الآلات المتخصصة وغيرها، دون إغفال دور الطلب المتميز. (زايري، 2007)

- هي عبارة عن تجمع جغرافي لمؤسسات تربطها علاقات مبنية على تبادل السلع والخبرات والموارد البشرية، كذلك توافر خلفيات اجتماعية وسلوكيات تدعم الترابط بين المؤسسات الاقتصادية، إضافة إلى شبكة من المؤسسات والمعاهد العامة والخاصة التي تساعد الكيانات الاقتصادية المختلفة، والتي يعتبر وجودها من أهم العوامل التي تساعد على تعزيز تنافسية أعضاء السلسلة العنقودية، كالجامعات والمعاهد التعليمية.
- يؤدي إلى التقليل من التكاليف أثناء المرحلة الإنتاجية وبالتالي رفع الكفاءة الإنتاجية، مما يؤدي إلى رفع المزايا التنافسية للمنتجات وزيادة فرص الصادرات ومنه خفض البطالة وجذب الاستثمارات الأجنبية، توفير البنية التحتية المناسبة للصناعة وزيادة القدرة الابتكارية التي تؤدي إلى زيادة الإنتاجية والتطور المستمر.
- كما يمكن تصنيفها إلى عدة أنواع العناقيد حسب النشأة أو المنتج أو درجة التخصص أو نوعية الترابط أو حسب الهيكل كما يلي:
- أولاً: حسب النشأة: يمكن أن يتكون العنقود بشكل طبيعي نتيجة لوجود تاريخ قديم للمنطقة في هذه الصناعة نتيجة لتوفر الموارد الطبيعية أو وجود المهارات اللازمة لدى السكان وارتفاع الطلب المحلي.
- ثانياً: حسب النوع: يمكن أن يصنف على أنه عنقود صناعة السيارات أو عنقود خدمات مالية أو عنقود صناعة الاتصالات... الخ.
- ثالثاً: حسب درجة التخصص: وقد يصنف العنقود حسب درجة التخصص في مستوى معين من سلسلة القيمة المضافة للصناعة أو في تخصصهم بسوق جغرافي معين.
- رابعاً: حسب الحجم: فقد يكون العنقود صغيراً أو كبيراً حسب معايير الدراسة والتي قد تعتمد على حجم المبيعات أو الانتشار الجغرافي أو عدد الشركات، ومن حيث العدد تفترض

منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية أن العنقود الصناعي يجب أن يحتوي على 100 منشأة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليصل إلى الحجم الحدي لمستوى الفعالية الداخلية الذي يمكنه من مقاومة أي صدمات خارجية.

المطلب الثاني: سياسات دعم التجمعات الاقتصادية العنقودية في الجزائر

اتبعت السلطات العمومية في الجزائر العديد من السياسات لتشجيع الاستثمار حيث قامت بإنشاء العديد من الهيئات، واعتمدت الكثير من الآليات (الشباك الوحيد للاستثمار، حاضنات الاعمال، مراكز التسهيل، صندوق ضمان قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) التي تهدف من خلالها إلى ترقية الاستثمار وتهيئة المناخ الاقتصادي الملائم لعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وتفعيل استراتيجيات العناقيد الصناعية في الجزائر يتطلب توفر أساليب العمل الشبكي للوحدات الانتاجية والمؤسسات الحكومية والمالية في عملية دعم التنافسية، فالهيئات الحكومية تستطيع التأثير بفاعلية من خلال إزالة المعوقات التي تحول دون قيام العناقيد الصناعية.

وفي هذا المجال يمكن تقسيم سياسات دعم التجمعات الاقتصادية العنقودية إلى سياسات وطنية وسياسات دولية:

الفرع الأول: السياسات الوطنية لدعم التجمعات الاقتصادية العنقودية

وهي التي تتعلق بالبيئة التنظيمية و المناخ الاقتصادي الذي تعمل فيه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تعتبر عاملا أساسياً ومساعداً في تطويرها وتنميتها، فأطر السياسات الاقتصادية والقانونية تسمح للحكومة بإدارة الاقتصاد الكلي بتماسك واستشراف لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية قابلة للاستمرار ما يؤمن الأرضية الصالحة لقيام وعمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وفي حال كان المناخ مساعداً أو معيقاً

لقيام هذه المؤسسات أو لتلك الموجودة أصلا، فإن تنميتها تعتمد على عدد من العوامل ، بحيث تلعب الحكومة دوراً أساسياً في تشكيل تلك العوامل و بالتالي تعمل على تحديد المناخ الملائم لنجاح تلك المؤسسات ، (طرشي، 2015) و أهم هذه العوامل:

أولاً: القوانين:

إن وجود مناخ مواتي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتطلب إطاراً قانونياً ملائماً يعمل على خلق نوع من الثقة بين المتعاملين في مختلف الأنشطة الاقتصادية، ويشمل ذلك توفير سياسات نقدية وضريبية، إضافة إلى استقرار تشريعي يساهم في ذلك على غرار القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 18-01 (ج.ر، القانون رقم 18-01، 2001)، والذي تم تعديله بالقانون رقم 02-17 (ج.ر، القانون رقم 02-17، 2017).

ثانياً: الإجراءات الإدارية:

نظراً لأن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتميز بالديناميكية، يجب تبسيط الإجراءات الإدارية المطلوبة لإطلاق مؤسسة من أجل تشجيع الشباب على انشاء مؤسسته الخاصة. وهذا ما يتطلب تفاعل كل الهيئات الإدارية المتصلة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للتقليل من العقبات الميدانية، وهذا بإرفاقها بجهاز واحد (الشباك الموحد التابع للوكالة لتطوير الاستثمار).

ثالثاً: التمويل:

يشكل التمويل حجر الأساس لقيام ونجاح واستمرار المؤسسات الموجودة، وتحتاج تلك المؤسسات إلى نوعين من التمويل، يتعلق الأول بتمويل اقتناء الأصول الثابتة اللازمة لمباشرة أو توسيع العمليات الإنتاجية مثل المباني والآلات والمعدات، ويتعلق الثاني بتمويل رأس المال، ولذلك يجب تكييف النظام المالي والمصرفي مع متطلبات تمويل المؤسسات الصغيرة

والمتوسطة وإعداد سياسات تمويلية تراعي خصوصية هذه المؤسسات وذلك بتطوير
أساليب التمويل وتكييفها مع متطلبات هذا القطاع. (بن ساسي، 2011)

رابعاً: إنشاء برامج إصلاح المناطق الصناعية وتطويرها:

يوجد في الجزائر أكثر من 72 منطقة صناعية تمتد على مساحة قدرها 14800 هكتار
وتتراوح مساحة المناطق الصناعية ما بين 100 و250 هكتار للواحدة، و449 منطقة نشاط
تمتد على مساحة قدرها 7881 هكتار تقريبا، تم إنشاء معظمها بقرار محلي (الولاية أو
البلدية) (دون تزويدها بجهاز تسيير وتبقى نسبة كبيرة من المتعاملين المتواجدين في هذه
المناطق لا يمتلكون سندات ملكية، كما تعاني هذه المناطق من ضعف التهيئة.

ونظراً لأن المناطق الصناعية ومناطق النشاط تمثل البيئة الملائمة لقيام التجمعات
الصناعية فعلى السلطات العمومية إعداد البرامج الكفيلة بإعادة تأهيلها وتشجيع
المؤسسات على التوطن بها بدلا من الاعتماد على استراتيجيات أخرى غير مناسبة.

الفرع الثاني: السياسات الدولية لدعم التجمعات الاقتصادية العنقودية في الجزائر

لقد أثبتت نجاعة أنظمة الإنتاج المحلية في الدول المتقدمة بطريقة لا مجال للشك فيها،
وبعد زمن طويل ها هي الدول العربية تحاول تبني هذه النماذج بصورة تجريبية، شملت بعض
فروع القطاعات الاقتصادية، خاصة منها التقليدية، وذلك من خلال تطوير النماذج القائمة
أو الاستعانة بالهيئات الدولية كمنظمة الأمم المتحدة، ولعل أهم البرنامج الدولية التي تسعى
إلى دعم التجمعات الاقتصادية العنقودية هو برنامج "يونيدو".

أولاً: تعريف منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية "يونيدو"

منظمة اليونيدو هي وكالة متخصصة من وكالات الأمم المتحدة تعمل على تشجيع التنمية الاقتصادية بهدف الحد من الفقر وتحقيق عولمة شاملة واستدامة بيئية. أنشأت الجمعية العامة للأمم المتحدة منظمة "اليونيدو" بموجب قرار رقم 2152، الصادر بتاريخ 17 نوفمبر عام 1966، لكي تضطلع بدور الرابط المركزي للأنشطة الصناعية داخل منظومة الأمم المتحدة ودعم التنمية الصناعية والتعاون على نطاق دولي وإقليمي. (المتحدة، 2003)

وفي عام 1975 أيدت الجمعية العام للأمم المتحدة في قرارها رقم 3362 توصية المؤتمر بتحويل اليونيدو الى وكالة متخصصة يتولى المدير التنفيذي الجزائري عبد الرحمن خان مهام منصبه. وفي عام 1979 اعتمد مؤتمر الأمم المتحدة حول "إنشاء اليونيدو كوكالة متخصصة" في دورته الثانية في فيينا، وفي عام 1985 وبعد سلسلة من المشاورات بين الدول الأعضاء تمت المصادقة على دستور اليونيدو أو قبلته أو وافقت عليه، دخل ميثاقها حيز التنفيذ في 21 جوان من نفس السنة، واجتمعت الدورة الأولى للمؤتمر العام لليونيدو كوكالة متخصصة في شهر أوت. وفي عام 1993 شهدت الوكالة إعادة هيكلة للمنظمة وذلك عبر التركيز على الخدمات الموجهة لتنمية القطاع الخاص، وفي عام 1997 تبنت الدول الأعضاء خطة عمل لدور اليونيدو ووظائفها في المستقبل تمهيدا للقيام بإصلاح شامل والغرض من ذلك هو تمكين اليونيدو من الاستجابة بشكل أفضل للبيئة الاقتصادية العالمية المتغيرة.

وفي عام 2000 أشادت الدول الأعضاء التي حضرت مؤتمر الألفية في مقر الأمم المتحدة في نيويورك بإصلاح اليونيدو باعتباره نجاحا باهرا، كما أشادت بجهود تلك المنظمة في زيادة القدرة التنافسية الصناعية للدول المتعاملة معها. وفي عام 2001 قامت منظمة اليونيدو بتعديل برامجها على ضوء أهداف الأمم المتحدة للألفية. كما اعتمدت المنظمة في عام 2003 استراتيجية مؤسسية جديدة تقوم على فرضية تعزيز الإنتاجية يكون مدفوعا بالمهارات

المحسنة والمعرفة المتزايدة والتكنولوجيا المتطورة، من شأنه أن يلعب دورا حاسما في تعزيز النمو بسرعة.

وبهذا تطورت أولويات منظمة اليونيدو وبرامج عملها مع التغيرات الاقتصادية التي شهدتها العالم خلال الأعوام التي تلت تأسيسها، وبعد أن تبنت الأمم المتحدة الأهداف الإنمائية وجهت المنظمة مشاريعها لتلائم هذا التوجه. ويعد الهدف العام الذي تسعى إليه منظمة اليونيدو هو تعزيز وتسريع التنمية الصناعية في الدول النامية والبلدان التي يمر اقتصادها بمرحلة انتقالية وتعزيز التعاون الصناعي الدولي، بالإضافة إلى علاج الأسباب الجذرية للفقر وشحن كامل إمكانيات قطاع الصناعة للمساهمة في تحقيق التنمية المستدامة على المستوى العالمي في سبيل تحقيق المتطلبات الرئيسية لهذه الاستراتيجية عبر تقديم التعاون الفني والخدمات والاستشارات التحليلية والبحثية والسياسية، بالإضافة إلى تحديد المعايير والالتزام بها. (خنوسي، 2021)

ثانيا: دور برنامج الأمم المتحدة "يونيدو" في إقامة تجمعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في إطار الدعم المقدم من طرف اليونيدو للبرامج الصناعية بالدول النامية، كان لهذه المنظمة دور لا يستهان به في دعم وتنظيم شبكات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لهذه الدول، عن طريق قيامها بوضع برنامج تطوير أنظمة إنتاجية محلية سنة 1993، والذي طبق ب 14 بلدا بإفريقيا وأمريكا اللاتينية وآسيا (Onudi, 2002).

وفي سبيل تحقيق ذلك تعمل اليونيدو على تطوير أنظمة إنتاجية محلية في حالة وجود تركيز عال من المؤسسات العاملة في نفس المكان، والتي تنتهي لنفس الفرع أو لفروع متكاملة، بهدف الوصول لاتفاق جماعي ومقاربة مشتركة لحشد المعارف والموارد، ومن ثم تطويرها إلى أنظمة إنتاجية محلية.

يسعى هذا البرنامج إلى تحسين التنافسية، من خلال دعم التعاون فيما بين المؤسسات والذي يكون ب:

- دعم تطوير شبكات أفقية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال تحفيزها على التجمع في شكل اتحادات تصدير صغيرة، تمكنها من استغلال فرص جديدة ودخول الأسواق الدولية بسهولة.

- دعم تطوير شبكات أخرى عمودية بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة من جهة، وبين المؤسسات والهيئات المرتبطة بها من جهة أخرى؛ كالهيئات التمويلية، ومراكز توفير المواد الخام.

وتتعلق الجوانب الرئيسية لعمل اليونيدو في خلق وتطوير أنظمة إنتاج محلية فيما يلي:

1. اعتماد مقارنة تشاركية للمستويين العام والقطاعي:

عمدت المنظمة عند البدء في تطوير أي نظام إنتاج محلي بالعمل على إقامة روابط الثقة بين مختلف الفاعلين، فعلى المستوى العام يكون التنظيم بالحوار مع السلطات المركزية (الوزارات) والبنوك وذلك للموافقة على تطوير نظام إنتاج محلي لهذا القطاع، والشكل القانوني والفعلي لهذا الأخير، إلى جانب تسهيل عملية التواصل مع ممثلهم على المستوى المحلي (دائرة، بلدية، ولاية)، واستفادة المنتجين من كافة أشكال الدعم العمومي: تمويل، إعانات، تصدير، تسويق...إلخ، وكذا توفير الهياكل القاعدية الأساسية بالمنطقة. (قوفي، 2017) أما على المستوى القطاعي؛ فقد سعت هذه المنظمة إلى تحسين العلاقات بين مختلف الفاعلين، كما عززت دورها بالاعتماد على منسقين تابعين لها أو لهيئة دعم محلية.

2. تنفيذ التدابير المؤدية إلى تعزيز قدرات مؤسسات الدعم:

في بداية إنشاء نظام إنتاج محلي تكون خطة العمل ما هي إلا قائمة أنشطة، والمنسقون يعملون على تعزيز تنفيذ استراتيجيات قصيرة الأجل على مجموعات صغيرة من المؤسسات والهيئات، لتتضمن إليها تجمعات أخرى، هنا تعمل الشبكات على تحسين التنظيم الداخلي وما يتعلق به من جودة المنتج، وجداول الإنتاج، والتي تقررها المجموعة، ووضع شروط جزائية على من يفشل في تنفيذ الهدف المشترك للشبكة."

الخاتمة:

يكتسي موضوع التجمعات الاقتصادية العنقودية أهمية بالغة في تعزيز تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، لذلك صار من الضروري بما كان الاهتمام بوضع إطار قانوني يؤصل لهذه التجمعات، ويؤسس لمفهوم التكامل بين المؤسسات من أجل تحقيق التطور الاقتصادي المنشود، وخلق بيئة مشجعة على الاستثمار، وبعد دراستنا لدور الإطار القانوني للتجمعات الاقتصادية العنقودية في تكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نستنتج جملة من النتائج نلخصها فيما يلي:

- التجمعات الاقتصادية هي نظام قانوني مستحدث ضمن سياسة الإصلاح الاقتصادي لدعم تكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- الغاية من إنشاء التجمعات الاقتصادية العنقودية هي تحقيق التكامل الاقتصادي بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وزيادة تنافسيتها.
- إن التوجه الحديث في العلاقات بين المؤسسات الاقتصادية وانتقالها من علاقة المنافسة إلى علاقة التكامل ساهم في التسريع بانتهاج سياسة التجمعات الاقتصادية العنقودية.

- تلقى التجمعات الاقتصادية العنقودية دعما كبيرا سواء على المستوى المحلي من خلال مجموعة القوانين والإجراءات الإدارية المستحدثة وبرامج الإصلاح، إضافة إلى الدعم الدولي والمتمثل خاصة في برنامج الأمم المتحدة اليونيدو.
- ومن بين المقترحات التي تؤكد على ضرورة العمل بها لتطوير دور التجمعات الاقتصادية العنقودية في الرفع من تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر نذكر ما يلي:
- ضرورة منح امتيازات ضريبية وجمركية لدعم التجمعات الاقتصادية العنقودية.
- خلق مناخ أعمال ملائم لنمو التجمعات الاقتصادية العنقودية على غرار مناطق التميز الصناعي والأقطاب الصناعية.
- مراجعة القوانين المتعلقة بإنشاء التجمعات الاقتصادية العنقودية للقضاء على العراقيل البيروقراطية بمختلف أنواعها.
- تنظيم ملتقيات تهتم بعرض ومناقشة الامتيازات القانونية والاقتصادية الممنوحة للتجمعات الاقتصادية العنقودية.
- عقد لقاءات وأيام تكوينية لعرض التجارب الدولية الناجحة في مجال التكامل الاقتصادي من خلال إنشاء التجمعات الاقتصادية العنقودية.

قائمة المراجع:

1. Jouffret, A. (1996). Manuel droit commercial, 22eme édition. Paris: Delta.
2. Kahm, M. (2009). franchise et partenariat. Paris: Dunod.
3. Iemeunier, F. (1999). groupement d'intérêt économique (GIE), groupe européen d'intérêt économique, création, gestion, 10 édition. Paris: Delmas.
4. Onudi, s. d. (2002). développement des systèmes productifs locaux et des réseaux de PME. Vienne.

5. Roblot, G. R. (1996). Traité de droit commercial, tome 1, 16 édition. Paris: Librairie Générale de droit jurisprudence.
6. أحمد عارف العساف ومحمود حسين الوادي. (2010). إقتصاديات الوطن العربي. عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع.
7. إسماعيل علي بسيوني ورفعت السيد العوضي. (2007). الإندماج والتحالفات الإستراتيجية بين الشركات في الدول العربية، الطبعة الثانية. المنظمة العربية للتنمية الإدارية، صفحة 1993.
8. الأمم المتحدة. (2003). وثيقة الأمم المتحدة رقم GC.17/8. منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، المؤتمر العام، الدورة السابعة عشر، اليونيدو وخطة التنمية المستدامة 2030. نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية.
9. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا الأمم المتحدة. (2004). زيادة إنتاجية الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم وتعزيز قدرتها التنافسية من خلال التكتل والتشبيك، دراسة حالة صناعة الملابس في لبنان. نيويورك.
10. إلياس بن ساسي. (2011). الخيارات الإستراتيجية لنمو المؤسسة. عمان: دار وائل للنشر.
11. إيمان رتيبة شويطر. (2005). النظام القانوني للتجمعات ذات المنفعة الاقتصادية في القانون الجزائري. مذكرة ماجستير حقوق، جامعة قسنطينة، ص 18. قسنطينة، الجزائر.
12. بلقاسم زايري. (2007). العناقيد الصناعية كإستراتيجية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة وهران، العدد 07، الصفحات 173-174.
13. ج.ر. (26 سبتمبر، 1975). الأمر 59-75. القانون التجاري. الجزائر، الجزائر.
14. ج.ر. (26 سبتمبر، 1975). الأمر رقم 58-75. القانون المدني. الجزائر، الجزائر.
15. ج.ر. (25 أبريل، 1993). مرسوم تشريعي رقم 08-93. يعدل ويتمم الأمر رقم 59-75 المتضمن القانون التجاري. (الجريدة الرسمية، المحرر) الجزائر، الجزائر.
16. ج.ر. (15 ديسمبر، 2001). القانون رقم 01-18. القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. الجزائر، الجزائر.
17. ج.ر. (12 جانفي، 2012). القانون رقم 06-12. قانون الجمعيات. الجزائر، الجزائر.
18. ج.ر. (11 جانفي، 2017). القانون رقم 02-17. القانون التوجيهي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. الجزائر، الجزائر.
19. سعاد قوفي. (2017). التجمعات العنقودية كعامل تنافسي لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، 206-207. بسكرة، الجزائر.

20. سعد علي العنزي وجواد محسن راضي. (2011). التحالفات الإستراتيجية في منظمات الأعمال: مفاهيم، مداخل وتطبيقات. عمان: دار اليازوري.
21. عبد الله قشل وعبد القادر مطاي. (2010). الأهمية التنافسية للمناولة الصناعية وأثرها على المنافسة . الملتقى الدولي الرابع حول المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي. الشلف، الجزائر.
22. كريمة خنوسي. (جوان، 2021). منظمة اليونيدو وإعادة الإعمار. مجلة الصدى للدراسات القانونية والسياسية، الصفحات 81-83.
23. كمال دمدوم. (2000). دور الصناعات الصغيرة والمتوسطة في تامين عوامل الإنتاج في الاقتصاديات التي تمر بفترة إعادة الهيكلة. مجلة الدراسات الاقتصادية، العدد الثاني، الجزائر، صفحة 205.
24. محمد طرشي. (جانفي، 2015). العناقيد الصناعية كمدخل لتعزيز مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الإقتصاد الجزائري. الأكاديمية للدراسات الإجتماعية والإنسانية، قسم العلوم الاقتصادية والقانونية، العدد 13، الصفحات 13-14.
25. محمد فريد العريبي. (2002). الشركات التجارية. الإسكندرية: دار المطبوعات الجامعية.