

تحليل دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر بالجزائر من خلال النموذج الانتقائي OLI لمؤسستي

RCGLebanon- DURO FELGURA Spain

Analysis of the motives of FDI in Algeria through the Eclectic Paradigm (OLI)

RCG Lebanon- DURO FELGURA Spain

حميدات إيمان^{1*}، يحيوي عبد الحفيظ²

¹ جامعة الجلفة (الجزائر)، مخبر سياسات التنمية الريفية في المناطق السهبية بالجلفة، i.hamidat@univ-djelfa.dz

² جامعة الجلفة (الجزائر)، مخبر MQEMADD، hafidhyahiaoui@yahoo.fr

تاريخ النشر: 2022/12/31؛

تاريخ القبول: 2022/12/27؛

تاريخ الاستلام: 2022/10/02؛

ملخص:

نتطرق في هذه الدراسة إلى تحليل دوافع وآفاق الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال النموذج الانتقائي OLI الذي يشرح نوايا وتوقعات المؤسسات للانخراط والسعي للاستثمار في السوق الخارجي مدفوعة بالمزايا الخاصة بالملكية ومزايا الموقع ومزايا التدويل، ولمعالجة مشكل الدراسة تم تطبيق هذا النموذج على مؤسستي RCG Lebanon - DURO FELGURA Spain من خلال مقابلة ممثلي المؤسستين، وقد توصلت الدراسة إلى أن الخيار الاستراتيجي الرئيسي للمؤسسات الأجنبية هو تحديد الخدمة أو الميزة التي تمكنها من فتح آفاق جديدة للاستثمار الأجنبي المباشر وتقديمها في السوق المحلي الجزائري.

الكلمات المفتاحية: النموذج الانتقائي؛ جون دانيغ؛ مؤسسات متعددة الجنسيات؛ الاستثمار الأجنبي المباشر.

تصنيف JEL: P45؛ P33؛ O5؛ F23؛ F21.

Abstract:

In this study, we analyse the motivations and prospects of FDI through the eclectic paradigm OLI, which explains the intentions and expectations of enterprises to engage and seek to invest in the external market, driven by ownership, location and internationalization advantages, to address the problem of the study, this paradigm was applied to RCG Lebanon - DURO FELGURA Spain by interviewing representatives of the two enterprises, the study found that the main strategic option for foreign enterprises was to identify the service or advantage that would enable them to open up new perspectives for FDI and offer them in the Algerian domestic market.

Keywords: Eclectic Paradigm OLI; John Dunning; Multinational Enterprises MNEs; Foreign Direct Investment FDI.

Jel Classification Codes : P45; P33; O5; F23; F21.

مقدمة:

المؤسسات التي تسعى للاستثمار بالخارج أو كبريات المؤسسات المتعددة الجنسيات البالغ عددها 5000 مؤسسة في جميع أنحاء العالم، والتي تشكل الجزء الأكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي (تقرير الاستثمار، 2020، صفحة Xi) تواجه صعوبات إضافية وتكاليف متعددة، إذ يتعين عليها إدارة مختلف العمليات المتعلقة بما يبذل آخر يختلف عنها في العديد من الجوانب القانونية والتنظيمية والسياسية والاجتماعية، ولذا فلا بد أن يكون هناك مزايا للإنتاج بالنسبة لهذه المؤسسات التي تشجعت من أجل التواجد والاستثمار ببلد أجنبي، ولكي يكون الاستثمار الأجنبي المباشر في بلد أجنبي مفيدا يجب أن تكون هناك ميزة ملكية أو مزايا موقع أو ميزة استيعاب داخلي للتدويل وباعتبار النموذج الانتقائي نهجا شاملا لاعتماده على دراسة مجمل العلاقات والتفاعلات بين الجوانب المختلفة وهو يقدم عملية لتحديد إستراتيجية المؤسسة فيما يتعلق بتوسيع عملياتها من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة، ويشرح سبب قدرتها على القيام بالاستثمار، فمن خلال هذا الطرح تظهر لنا الإشكالية التي تتمحور:

حول ماهية أسباب توجه المؤسسات الاستثمارية للسوق الأجنبي وما الذي قد يحفزها على ذلك؟ وماهية شروط النموذج

الانتقائي للمؤسسات لقيام الاستثمار الأجنبي المباشر في دولة ما؟

أهداف الدراسة:

نظرا لان معظم الأعمال الاستثمارية تركز على العثور على الخيار الأكثر فعالية من حيث التكلفة مع الحفاظ على جودة معينة، فالتجهن للتعرف على النموذج الانتقائي الذي قد يقيم ويحدد ما إذا كان النهج المتبع للمؤسسة الاستثمارية يبشر بنتائج واعده فيما يتعلق بإقامة أو توسيع مشاريعها الاستثمارية ببلد أجنبي.

منهج الدراسة:

المنهج الوصفي والتحليلي وذلك بجمع المعلومات عن طريق مصادر وثائقية مثل التقارير والمجلات، ومن خلال تحليل البيانات والمعلومات الناتجة عن المؤسستين باستخدام المقابلة كأداة جمع معلومات للدراسة.

المحور الأول: نظريات جون دانيغ المفسرة لدوافع الاستثمار الأجنبي المباشر

أولا: نظرية الموقع

تركز هذه النظرية على المحددات والعوامل الخاصة بالبيئة والموقع والتي تؤثر على قرار إقامة الاستثمار الأجنبي في الدول المضيفة، نظرا لتأكيد هذه العوامل وارتباطها بتكاليف إقامة المشروع، إنتاجه، تشغيله، تسويقه وإدارته، ويرى Dunning أن هذه النظرية تهتم بكل العوامل المرتبطة بتكاليف الإنتاج والتسويق والإدارة وغيرها، والتي تتناسب مع إستراتيجية المؤسسة المحددة مسبقا وهذا ما يفسر وجود العناقيد الصناعية* مثل السليكون فالي " Silicon Vally " أين تتمركز العديد من المؤسسات الأمريكية واليابانية والأوروبية التي تعمل في القطاعات الدقيقة كالكرونيات، وتتوطن في هذه المنطقة المؤسسات اليابانية التي تقوم بتصنيع الحواسيب المحمولة لما تتوفر عليه من هذه المنطقة من اليد العاملة الخبيرة والمؤهلة، ثم تقوم الشركات الفرعية المتواجدة في سنغافورة وإيرلندا مثلا لتوفر اليد العاملة النشيطة والرخيصة بما بعملية التجميع. (بلجربة، 2013، صفحة 62)

ومن بين العوامل المرتبطة بالسوق والتي تؤثر على قرار المؤسسة:

*العناقيد الصناعية: هي سلسلة من الصناعات المترابطة، تتميز بالتنوع والتناسق بين عناصرها، وذات العلاقة فيما بينها سواء من حيث مدخلات الإنتاج، أو أساليب الإنتاج، أو التكنولوجيا المستخدمة، أو قنوات التوزيع، حيث تشكل الشركات الداعمة فيما بينها لتشكيل عنقودا متكاملتا لتحقيق أكبر ربحية.

- العوامل المرتبطة بالتكاليف مثل مدى توفر الأيدي العاملة، انخفاض تكلفة العمالة، القرب من المواد الأولية، مدى انخفاض تكاليف النقل، المواد الخام، السلع الوسيطة.
 - الحوافز والامتيازات والتسهيلات التي تمنحها حكومات الدول المضيفة إلى المستثمرين الأجانب.
 - ضوابط التجارة الخارجية مثل التعريفات الجمركية، نظام الحصص، القيود الأخرى المفروضة على التصدير والاستيراد.
 - العوامل التسويقية: وتتمثل في مدى توفر منافذ للتوزيع ووكالات الإعلان، ودرجة المنافسة.
 - العوامل المرتبطة بالسوق مثل حجم السوق ومدى اتساعها ونموها في الدول المضيفة.
 - العوامل المرتبطة بمناخ الاستثمار مثل مدى قبول الاستثمارات الأجنبية، الاستقرار السياسي، مدى استقرار سعر الصرف، نظام الضرائب، توفر البنية الأساسية، القيود المفروضة على ملكية الأجانب لمشاريع الاستثمار.
 - عوامل أخرى: مثل المبيعات والأرباح المتوقعة، الموقع الجغرافي، مدى توفر الموارد الطبيعية، القيود المفروضة على تحويل الأرباح ورؤوس الأموال إلى الخارج.
- وتتضح أهمية عوامل التمويع بالنسبة للمؤسسات القائمة بالاستثمار في الخارج من خلال النقاط التالية:
- تتميز المؤسسات متعددة الجنسيات بتعدد مراحلها الإنتاجية، وتعدد الوظائف التي تؤديها، وكذلك مجالات الإنتاج التي تشارك فيها، لذلك تختلف العوامل الخاصة بالموقع وفقا لمتطلبات كل مرحلة من مراحل دورة حياة المنتج، ووفقا لنوعية المنتج، وذلك فيما يتعلق بتدفقات المواد الخام، والسلع الوسيطة، والعوامل المرتبطة بالسوق.
 - كما تؤثر عوامل التمويع في مدى قدرة المؤسسات متعددة الجنسيات على تحقيق اقتصاديات الحجم لأنشطتها الإنتاجية، الأمر الذي تستطيع معه هذه الشركات تعظيم أرباحها في الأسواق الخارجية، ومن هنا يمكن القول بأن قرار التوطن المرتبط بالإنتاج الدولي يعد دالة في حجم السوق المضيف.
 - رغبة المؤسسات متعددة الجنسيات في أن تمارس عملياتها بتوسع ونشر فروعها في الأسواق الخارجية، وذلك بهدف تعظيم الاستفادة من مزاياها الاحتكارية المملوكة لها، ولن تتمكن من ذلك إلا في ظل توفر المزايا المكانية التي تدعم ذلك، ومنها المتطلبات البيئية، والتدخلات الحكومية في النشاط الاقتصادي، ومدى حماية الحقوق والممتلكات، والاستقرار السياسي بالدولة المضيفة. (صفيح، 2015، صفحة 38.36)

ثانيا: نظرية الموقع المعدلة

تتشابه هذه النظرية مع نظرية الموقع، غير أنها تضيف بعض العوامل الأخرى التي قد تؤثر على الاستثمارات الأجنبية، حيث يرجع الفضل في تقدم هذه النظرية إلى روبرك وسيموندس، حيث اقترحا أن الأعمال والاستثمارات الدولية والأنشطة المرتبطة تتأثر بثلاث مجموعات من العوامل :

1- العوامل الشرطية : وتشمل :

- خصائص المنتج : مثل نوع السلعة، استخدام السلعة، متطلبات إنتاج السلعة.
- الخصائص المميزة للدولة المضيفة: مثل طلب السوق المحلي، نمط توزيع الدخل، مدى توافر الموارد البشرية والطبيعية.
- العلاقات الدولية للدولة المضيفة مع الدول الأخرى: مثل النقل والاتصالات بين الدول المضيفة والدول الأخرى، الاتفاقيات الاقتصادية والسياسية التي تساعد على حرية أو انتقال رؤوس الأموال والمعلومات والبضائع والأفراد.

2- العوامل الدافعة : وتشمل :

- الخصائص المميزة للمؤسسة: مثل توافر الموارد المالية والبشرية والفنية أو التكنولوجية وحجم الشركة.
- المركز التنافسي: مثل القدرة النسبية للشركة على المنافسة ومواجهة التهديدات والأخطار التجارية.

3- العوامل الحاكمة: وتشمل:

- الخصائص المميزة للدول المضيفة: مثل القوانين واللوائح، نظم الإدارة والتوظيف، سياسات الاستثمار والحوافز لخاصة بالاستثمارات الأجنبية.
- الخصائص المميزة للدولة الأم: مثل القوانين واللوائح والسياسات المشجعة لحركة تصدير رؤوس الأموال والمنافسة في سوق الأم وارتفاع تكاليف الإنتاج للاتفاقيات المبرمة.
- الخصائص الدولية: مثل الاتفاقيات المبرمة بين الدولة المضيفة والدولة الأم، المبادئ والمواثيق الدولية المرتبطة بالاستثمارات الأجنبية بصفة عامة.

بالنظر إلى جوهر هذه النظرية يمكن استخلاص الآتي:

- إن الكثير من محددات الاستثمار الأجنبي من واقع هذه النظرية قد أشارت إليها أو تناولتها النظريات السابق عرضها.
- إن هذه النظرية قدمت العديد من العوامل التي قد تعوق أو تدفع المؤسسات متعددة الجنسيات إلى القيام بالمشروعات الاستثمارية أو ممارسة أنشطة إنتاجية وتسويقية في الدول المضيفة.

تتميز هذه النظرية عن غيرها من النظريات السابقة بإشارتها إلى العوامل الدافعة للاستثمارات الأجنبية التي ترجع إلى الدولة الأم مثل الضمانات والحوافز التي تقدمها الحكومة الأم لتشجيع مؤسساتها الوطنية المحلية لإقامة مشروعات استثمارية أو ممارسة أنشطة إنتاجية وتسويقية خارج حدودها، أو العوامل البيئية الأخرى مثل زيادة حدة المنافسة في الأسواق المحلية بالدولة الأم أو زيادة نفوذ اتحادات العمال والنقابات وارتفاع تكاليف العمالة. (سعدي، 2017، صفحة 33.32)

المحور الثاني: النموذج الانتقائي وطار عمله (النظرية الاختيارية)

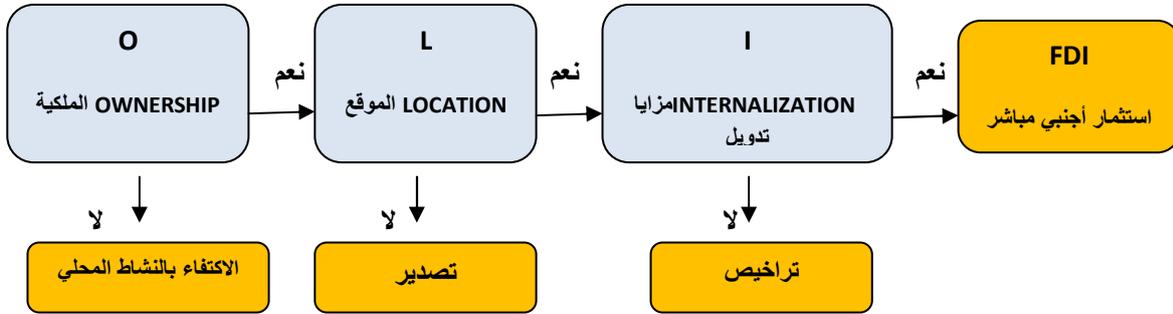
عملية انتقال المؤسسات متعددة الجنسيات من دولة إلى أخرى مرتبط بالمزايا والفرص التي توفرها الدول للمستثمرين، إضافة إلى مدى أهمية توافر بعض المزايا الداخلية (مزايا التدويل) Advantages Internalization الجاذبة للاستثمار الأجنبي، مثل وجود فرص سوقية بغض النظر عن توافر العوامل الأخرى (كوجود فرص تصديرية أو سهولة الحصول على التراخيص)، أكد Dunning (1988) أن تلك المزايا الداخلية من المهم ربطها بكل من المزايا المتعلقة والمزايا الخاصة بالموقع أو بالدولة الجاذبة للاستثمار، وذلك من خلال نموذج يسمى Ownership, Locational, Internalization advantages "OLI Paradigm" أو مايسمى بالنظرية الاختيارية "Theory Eclectic". (د. محمد و بلقاسم، 2017، صفحة 06)

وكان قد حدد الباحثون أربعة أنواع رئيسية من نشاطات المؤسسات متعددة الجنسيات MNES:

- مؤسسات تهدف إلى إرضاء سوق أجنبية معينة، أو مجموعة من الأسواق الأجنبية (أي المؤسسات الباحثة عن الأسواق "تبحث عن الطلب").
- مؤسسات تهدف للحصول على الموارد الطبيعية، مثل المعادن، والمنتجات الزراعية، والعمالة غير الماهرة، "استثمار موجه نحو العرض".
- مؤسسات تهدف إلى تعزيز تقسيم العمل بكفاءة أكبر أو التخصص في حافظة قائمة من الأصول الأجنبية والمحلية من قبل المؤسسات المتعددة الجنسيات، أي ترشيد الكفاءة في السعي وراء الاستثمار الأجنبي المباشر.

- مؤسسات تهدف إلى حماية أو زيادة المزايا المحددة القائمة من الفئة O للشركات المستثمرة و/أو الحد من مزايا منافسيها، أي استثمارات تبحث عن الأصول الإستراتيجية. (Dunning, 2000, p. 165)
- وأغلب الدراسات تشير على أن عوامل عديدة تؤثر على توجه الاستثمار الأجنبي المباشر نحو البلدان المضيفة، ومن خلال الشكل الموالي يتضح لنا ما إذا كان للمؤسسة ميزات تمكنها من التوجه للخارج أم لا على أساس النموذج الانتقائي.

شكل رقم (01): نموذج OLI Dunning للاستثمار الأجنبي المباشر



المصدر: (Paulo & Bento, 2021)

جدول رقم (01): اتجاهات FDI لخدمة السوق الخارجي

مزاي طرق خدمة السوق	مزاي احتكارية تحوزها المؤسسات	مزاي الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية	مزاي مكانية للدول المضيفة
استثمار أجنبي مباشر	متوفرة	متوفرة	متوفرة
التصدير	متوفرة	متوفرة	غير متوفرة
التعاقدات أو الاتفاقيات	متوفرة	غير متوفرة	غير متوفرة

المصدر: (د. البنداري الباجوري، 2012، صفحة 20)

يلاحظ من الجدول السابق أن المؤسسة أمام ثلاثة خيارات لاختراق وخدمة السوق الخارجي، وذلك تبعاً لتوفر المزايا المطلوبة لذلك:

- الخيار الأول: خدمة السوق الخارجي عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر، ويتحقق عند جمع المزايا الثلاث: ميزات احتكارية O، وتوطن L، وتدويل I.
- الخيار الثاني: خدمة السوق الخارجي عن طريق التصدير، ويتحقق ذلك عند توفر مزايا احتكارية O مزايا التدويل I.
- الخيار الثالث: خدمة السوق الخارجي عن طريق التعاقدات، ويتحقق ذلك عند توفر مزايا احتكارية O، وعدم توفر مزايا التوطن والتدويل (أو الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية). (د. بن منصور، صفحة 122)

استثمار أي مؤسسة في الخارج مرتبط بتوفر الشروط الثلاثة المذكورة سلفاً أما إذا انعدمت إحداها، فإن التصدير أو عقد اتفاقيات هو الحل الأمثل، وقد شرحت النظرية الاختيارية هذه الشروط كالتالي:

أولاً: مزايا الملكية (احتكارية): Ownership

هي تلك المزايا المعنوية الخاصة بالمؤسسة الأجنبية والتي تميزها عن باقي المؤسسات المنافسة الأخرى تتميز بقابلية الانتقال إلى الأسواق الأجنبية كونها محصلة لعدة عوامل: قدرات تكنولوجية موارد مالية وعمليات إنتاجية ذات كفاءة، قدرات إدارية محكمة

..... إلخ، وهي أحد أهم دوافع المؤسسات للاستثمار في الخارج، وقد ترتبط هذه المزايا الخاصة بالتحالفات الإستراتيجية الأفقية والرأسية، فالتحالفات الإستراتيجية الرأسية تستند على المكاسب المحتملة مع الموردين في إطار البحث و التطوير، والقدرة على الوصول إلى عملية إنتاج أفضل والوصول إلى أسواق جديدة مع إمكانية تكوين شبكات للتوزيع والتسويق، وتعتبر هذه العناصر ضرورية من أجل التكيف مع متغيرات الأسواق الجديدة، بينما تتلخص المزايا الخاصة المرتبطة بالتحالفات الإستراتيجية الأفقية في الحصول على التقنيات والابتكارات التكميلية للإنتاج، وتجميع معارف جديدة على اعتبار أن المعرفة والخبرة تؤثر في السوق الخارجي. (بالمحمد، 2016، صفحة 68)

تحللت مزايا الملكية إلى مزايا الأصول (Oa) والمعاملات (Ot) كما حددها Dunning، في حين أن الأول ينشأ من الملكية الخاصة لأصول معينة من قبل المؤسسات متعددة الجنسيات (براءات الاختراع، العلامات التجارية...)، فإن الأخير يعكس قدرة المؤسسات المتعددة الجنسيات (إمكانات المؤسسة الإدارية في إطار التنسيق والقدرة على تجاوز العيوب السوقية) في مواجهة السوق الخارجية للحصول على فوائد المعاملات أو خفض تكاليف المعاملات الناشئة عن إدارة مشتركة لشبكة من هذه الأصول تقع في بلدان مختلفة، تتوافق Oa بشكل مباشر نسبياً مع الهبات الخاصة بالمؤسسة والتي من المحتمل أن تدر ريعاً أو موارد إستراتيجية، كما حددها Barney (1991) وشرحها Fladmoe-Lindquist and Tallman (1994) من ناحية أخرى، تتوافق Ot مع بنى الإجراءات والقدرات التي توجه المؤسسة في التطبيق الفعال لمواردها الإستراتيجية. (Li, Tallman, & Ferreira, 2005, p. 482)

وفي سنة 2000 قام Dunning بإعادة تقسيم المزايا الخاصة إلى المزايا الاستاتيكية والديناميكية بحيث:

1- المزايا الاستاتيكية: تهتم هذه المزايا بكيفية استغلال القوة الاحتكارية أو احتكار القلة هذا من جانب ومن جانب آخر تهتم بالتعاون الدولي وضرورة تحقيق النمو الصناعي والاستثماري خاصة في ظل التطورات التي تفرضها المؤسسات متعددة الجنسيات على نشاطات المؤسسات المحلية، وذلك نتيجة لنمو حجمها وتعاضم دورها في عوامة النشاط الدولي و تضم مزايا الملكية الإستاتيكية مجموعة من الخصائص نذكر منها:

- الخصائص التكنولوجية: تتمثل هذه الخصائص في قدرات المؤسسات على ابتكار أنواع جديدة من السلع والمنتجات، أو إجراء بعض التحسينات أو التغيرات في المنتجات المتاحة سواء من حيث الشكل أو التغليف أو اللون... إلخ، بالإضافة إلى القدرة على تخصيص مبالغ ضخمة للبحوث والتطوير في كافة المجالات والأنشطة الإنتاجية والتسويقية وإدارة الموارد البشرية وكذلك توافر المعرفة والخبرات الإدارية وكافة أساليب الإدارة الحديثة.
- الخصائص التمويلية: تشمل هذه الخصائص على الاستخدام المكثف للتجهيزات الرأسمالية والآلات اللازمة للاستثمارات الإضافية، والتوسعات وإجراء البحوث وتوفير كافة التسهيلات الإنتاجية والتسويقية الضرورية، والقدرة على تحمل ومواجهة مختلف الأخطار التي تؤثر على المشاريع الاستثمارية .
- الخصائص التنظيمية والإدارية: تتمثل هذه الخصائص في توفر الشركات على الخبرات والمهارات التنظيمية والإدارية في كافة المجالات، إلى جانب قدرتها على نقلها إلى الدول المضيفة لاستثماراتها بالإضافة إلى عقد برامج التدريب اللازمة لتنمية الموارد البشرية في الدول المضيفة وغيرها من الدول.
- الخصائص التكاملية: تتمثل هذه الخصائص في تحقيق التكامل والتنسيق مع جميع مجالات الأنشطة للمؤسسات تبعاً للاستراتيجيات المعتمدة من طرفها، فقد يكون هذا التكامل أفقياً وتهدف من خلاله إلى زيادة قدراتها التنافسية والسيطرة على الأسواق الخارجية، وقد يكون عمودياً وتهدف من خلاله إلى تخفيض التكاليف.

2- المزايا الدينامكية: تعبر هذه المزايا على أهمية النمو التنظيمي والصناعي والاستثماري للمؤسسة، بحيث تركز على قدرة فريق الإدارة على تحديد وتنمية المصادر ذات القيمة المضافة المتعلقة بالمؤسسة، وتهتم كذلك بمستوى التنمية بالبلدان المضيئة وحجم الاستثمارات الأجنبية المتدفقة إليها. (بمحمد، 2016، صفحة 70.69)

ثانيا: مزايا الموقع (توطن): **Location**

يدمج النموذج الانتقائي عوامل الموقع لمعالجة سبب حدوث الإنتاج في أماكن أجنبية، تشير عوامل الموقع على نطاق واسع إلى بيئة الأعمال التجارية الدولية، والتي يمكن تقسيمها بشكل أكبر على أهما البيئات الاقتصادية والسوقية الخاصة بالبلد أو البلد المضيف، اعتبر العلماء أن بيئة البلد المضيف يجب أن تتمتع بمزايا نسبية في موارد الموارد أو تمتلك حجم سوق أكبر من البلد الأصلي لجذب الإنتاج، على عكس المبيعات البسيطة، من قبل المؤسسات متعددة الجنسيات، زاد العلماء من دمج الابتكار في الاقتصاد القائم على المعرفة في الآونة الأخيرة، وركزوا على موارد المعرفة المؤسسية والإستراتيجية للبلدان المضيئة من منظور الإدارة الإستراتيجية، يمكن أن تشمل عوامل الموقع كلا من التعديلات المحلية للتعامل مع السوق المضيف والموارد المدرة للإيجارات، وخاصة موارد المعرفة المرتبطة بموقع معين والتي يمكن أن تدمجها المؤسسات متعددة الجنسيات في قاعدة مواردها المملوكة لها أو الوصول إليها عبر ترتيبات التحالفات في البلد المضيف. (Li, Tallman, & Ferreira, 2005, p. 482)

ثالثا: مزايا تدويل: **Internalization Advantages**

نعني بها أفضلية الاستخدام الداخلي للمزايا الاحتكارية في شكل استثمار أجنبي مباشر في الخارج عن الاستخدامات البديلة لهذه المزايا مثل التصدير أو التراخيص، أي أن امتلاك المؤسسات لمزايا احتكارية لن يدفعها للاستثمار بالخارج إلا إذا كانت المزايا مترتبة على هذا الاستثمار تزيد من التكاليف والمخاطر المرتبطة بالعمل في الخارج وفي حالة عدم تحقق هذا الشرط فإن المؤسسات ستلجأ إلى البدائل الأخرى لاستغلال هذه المزايا وهي التصدير أو منح التراخيص، وبالنسبة لسياسة التصدير تقدم النظرية عدة عوامل تدفع المؤسسة متعددة الجنسيات لتفضيل الاستثمار المباشر عن التصدير وأهمها:

- **تخفيض نفقة الإنتاج:** تتمتع بعض الدول بمزايا نسبية تمكنها من استخدامها كقاعدة صناعية بالمقارنة ببعض الآخر، وبناء على ذلك تقوم المؤسسات متعددة الجنسيات بتخصيص مواردها بين الدول المختلفة بما يحقق لها أدنى نفقة ممكنة ومن ثم أعلى مستوى من الأرباح وفقا لنظرية المزايا النسبية.
- **السياسات التجارية التقليدية:** يؤدي فرض حكومات الدول المضيئة للقيود تعريفية وكمية على الواردات وخاصة من جانب الدول التي تتبع سياسة الإحلال محل الواردات إلى صعوبة التصدير وتزايد احتمال فقدان هذه الأسواق، ولذا تفضل المؤسسات متعددة الجنسيات الاستثمار داخل هذه الدول لتخطي هذه الحواجز والحفاظ على حصتها السوقية في هذه الدول.
- **الأهداف التسويقية:** تفضل المؤسسات متعددة الجنسيات الاستثمار الأجنبي المباشر عن التصدير حتى في حالة عدم وجود قيود على التجارة الدولية، وذلك لان الاستثمار الأجنبي المباشر يتيح لها فرصة التعرف على السوق وأذواق المستهلكين وبالتالي إحداث تغيرات بما يتلاءم مع هذه الظروف، وكذلك التنبؤ باتجاهات الطلب والتغيرات المستقبلية في هذه الأسواق.
- **ردود فعل المحتكرين:** في بعض الأحيان تتبع المؤسسات سياسة الاستثمار المباشر كرد فعل لاتجاه إحدى المؤسسات التي تخدم نفس الأسواق والتي تتبع هذه السياسة، أما فيما يتعلق بتفضيل المؤسسات متعددة الجنسيات الاستثمار الأجنبي المباشر عن التراخيص، أي قيام المؤسسة ببيع التكنولوجيا أو الاسم التجاري أو براءة الاختراع أو الخدمات الإدارية فذلك يرجع إما لرغبة المؤسسة في الاحتفاظ بتلك المزايا وإعادة استثمارها داخليا، لان الاحتفاظ بها يساعد على زيادة مكاسبها من ناحية

وخسارة المؤسسات الأخرى المنافسة لها من ناحية أخرى، أو عدم قدرة المؤسسة في بعض الأحيان على بيع بعض من مزاياها الاحتكارية مجتمعة إما لتعددتها أو لصعوبة تقييمها أو نقلها، وفي هذه الحالة يؤدي بيع بعض المزايا دون الآخر إلى تحقيق عائد أقل من بيعها مجتمعة. (حفاف، 2019، صفحة 76.75)

المحور الثالث: الدراسة التحليلية لمؤسسة **DURO FELGURA** ومؤسسة **RCG**:

أولاً: وصف المؤسسات المراد تحليلها

جدول رقم (02): معلومات عن المؤسسات

المؤسسة	استثمار من حيث الملكية	استثمار من حيث الهدف	نشاط المؤسسة	عدد فروع المؤسسة الكلي بالخارج	سنة التأسيس بالجزائر	شكل المؤسسة
spain FELGURA DURO فرع مؤسسة دولية لإنتاج منتجات تامة	استثمار مشترك	استثمار باحث عن أصول إستراتيجية	توصيل وتركيب الكهرباء والغاز	20	2014	شركة ذات أسهم
Lebanon RCG فرع مؤسسة دولية لإنتاج منتجات تامة	استثمار مملوك كلياً من طرف المستثمر الأجنبي	استثمار باحث عن الأسواق	دراسة وتركيب الكهرباء والغاز	18	2007	شركة ذات مسؤولية محدودة

المصدر: بيانات مجمعة من المقابلة مع منسق شركة **DURO FELGURA** * ومدير المشروع لمؤسسة **RCG** *

- مؤسسة **DURO FELGURA** الإسبانية: تعد إسبانيا من بين أكبر شركاء الجزائر التجاريين والاقتصاديين، حيث وصل عدد الشركات الإسبانية العاملة والمستثمرة بالجزائر أكثر من 550 شركة غالبيتها مختلطة، وبعضها ينشط في السوق الجزائرية منذ نحو نصف قرن (بورنان، 2020)، وقد اعتمدت المؤسسة موضوع الدراسة الاستثمار المشترك لاعتباره أكثر أشكال الاستثمار تفضيلاً لدى المستثمر الأجنبي في حالة وجود اختلافات ثقافية ولغوية ولوجود قيود وعوائق على تملكه لمشروعات استثمارية خاصة بالكامل في بعض المجالات الاقتصادية كالزراعة والبترو، صناعة الكهرباء والتعدين... الخ، ولما يتيح من تحقيق قدراً مقبولاً من الأرباح، ولمساعدته على سرعة التعرف على طبيعة السوق المضيفة وإنشاء قنوات التوزيع، وحماية مصادر المواد الخام والأولية للمؤسسة الأم، ويتميز أيضاً بأنه وسيلة للتغلب على القيود التجارية والجمركية المفروضة بالدول المضيفة وللتقليل من الصعوبات والمشاكل البيروقراطية أمام الطرف الأجنبي خاصة إذا كان المشارك هو الحكومة أو إحدى الشخصيات المعنوية العامة، واختيارها للاستثمار الباحث عن أصول إستراتيجية للأهمية التي قد تملكها المؤسسة الأم على المدى البعيد في الدولة المضيفة وللرغبة في تعظيم الأرباح.

- اختيار مؤسسة **RCG** اللبنانية: للاستثمار الأجنبي المباشر المملوك بالكامل للمستثمر الأجنبي قد يكون لما يوفره من حرية كاملة للمستثمر الأجنبي في الإدارة والتحكم في النشاط الإنتاجي وسياسات الأعمال المرتبطة بمختلف أوجه النشاط الوظيفي، ولأنه يساعد في تخطي المشكلات الناجمة عن الأشكال الأخرى للاستثمار الأجنبي ويوصى بهذا النوع من الاستثمارات للحفاظ على وضوح الرؤية والسيطرة للمؤسسة، واختيارها للاستثمار الباحث عن الأسواق قد يكون بهدف خدمة السوق المحلي للدولة المضيفة من قبل الشركة الأم، بإنشاء فرع إنتاجي لإنتاج السلع نفسها والخدمات التي تُنتج في المقر الرئيسي للشركة الأم، كما أن هذا النوع قد يقوم بتصدير منتجاته إلى البلدان المجاورة للبلد المضيف، لإمكانيات التصدير للمؤسسة الأجنبية بطريقة أفضل من المؤسسات المحلية في البلدان

* عمراي عدلان

* عبد الغاني بوترية

النامية، بسبب اتصالاتها التجارية في الخارج، ومهاراتها التسويقية، والتكنولوجيا المتفوقة في كل من المنتجات والعمليات، ومعرفتهم الأكبر بشكل عام بالأسواق الخارجية.

ثانياً: دوافع وأسباب اختيار التواجد بالخارج ومحفزات المؤسسات على الاستثمار الأجنبي المباشر:
جدول رقم (03): عوامل دفع وجذب المؤسسات للاستثمار

العوامل المرتبطة بالبلد الأم: (العوامل الدافعة)		
RCG	DURO FELGURA	
لا	نعم	المنافسة القوية في السوق المحلي
لا	نعم	صعوبة القوانين والتشريعات المحلية
لا	لا	تشبع السوق المحلية
نعم	لا	ارتفاع مستوى متطلبات الزبائن
نعم	نعم	النمو السريع في الأسواق الناشئة
لا	لا	تجنب تكاليف النقل المتعلقة بالتصدير
العوامل المرتبطة بالبلد المضيف: (عوامل جاذبة)		
نعم	نعم	البحث عن مهارات علمية
نعم	نعم	البحث عن أسواق جديدة ذات نمو مرتفع
لا	لا	أفضل من السوق المحلي
نعم	نعم	بحث عن فرص استثمار
نعم	لا	يد عاملة رخيصة

المصدر: بيانات مجمعة من المقابلة مع منسق شركة *DURO FELGURA** ومدير المشروع لمؤسسة *RCG* ♦

تشير إمكانات السوق المحلي إلى الأسباب الرئيسية التي تجعل السوق الأجنبي تبدو جاذبة للمؤسسات الراغبة بالاستثمار والبحث عن فرص جديدة وتشير تكلفة العمالة المرتفعة، الضرائب المرتفعة والرسوم، البيروقراطية، ومختلف القيود التي تفرضها الدولة إلى الأسباب لانتقال المؤسسات إلى الخارج.

- من دوافع الاستثمار الأجنبي المباشر لمؤسسة *DURO FELGURA* في الجزائر تفادي شدة المنافسة في السوق المحلي وصعوبة القوانين والتشريعات الخاصة بالبلد الأم والرغبة في البحث عن فرص استثمار جديدة بالجزائر.
- ارتفاع مستوى متطلبات الزبائن والنمو السريع في الأسواق الناشئة من الأسباب الرئيسية التي دفعت مؤسسة *RCG* للتوجه إلى السوق الجزائري لاستغلال كفاءتها في الأداء رغم أفضلية السوق المحلي.

* عمري عدلان

♦ عبد الغاني بوتريّة

جدول رقم (04): تصنيف مزايا المؤسسات محل الدراسة

مزايا ملكية	مزايا موقع	مزايا تدويل	المؤسسة
<ul style="list-style-type: none"> - تقليل تكاليف التبادل - القدرة على المجازفة وتحمل المخاطر الناجمة عن استعمال تركيبات مختلفة لاستجابة الموارد لمطالبات الجديدة للسوق - الخبرة المكتسبة في صياغة الاستراتيجيات للتكيف مع السوق المستهدف - الخبرة المكتسبة في صياغة الاستراتيجيات للخصائص المتقاربة من السوق المحلي - قدرة المؤسسة على السيطرة بصفة أكبر على وظائفها في السوق - السيطرة على المهارات المحلية أو الموارد منخفضة التكلفة في عمليات الإنتاج - الحفاظ و حماية القدرات التكنولوجية 	<ul style="list-style-type: none"> - نوعية البنية التحتية المحلية ومدى صلاحيتها - درجة المنافسة المتاحة داخل الدول والقدرة على مواجهة المنافسة الخارجية - اتفاقيات التعاون مع الحكومات المركزية والمحلية والموردين المحليين - الموقع الجغرافي للبلد 	<ul style="list-style-type: none"> - العلامة التجارية - القدرة على التسويق - تخفيض تكاليف الإنتاج - حيازة تكنولوجيا متقدمة 	<p>DURO FELGURA</p>
<ul style="list-style-type: none"> - الكفاءة في الإنتاج - قدرة المؤسسة على وظائفها - القدرة على التعرف على طلب السوق مما يقدم أفاق لتكييف خدماتها ومواردها - القدرة على توليف الموارد المتاحة للمؤسسة مع الموارد الضرورية لبلوغ التنافسية على مستوى المنتج أو في الحدود الجغرافية للسوق المستهدف - الخبرة المكتسبة في صياغة الاستراتيجيات للتكيف مع السوق المستهدف - الخبرة المكتسبة في صياغة الاستراتيجيات للخصائص المتقاربة من السوق المحلي - قدرة المؤسسة على السيطرة بصفة أكبر على وظائفها في السوق - الرقابة الجيدة على الإنتاج - تخفيض تكاليف المعاملات إلى أدنى حد ممكن - السيطرة على المهارات المحلية أو الموارد منخفضة - التكلفة في عمليات الإنتاج -الحفاظ و حماية القدرات التكنولوجية 	<ul style="list-style-type: none"> - درجة المنافسة المتاحة داخل الدول والقدرة على مواجهة المنافسة الخارجية - اتفاقيات التعاون مع الحكومات المركزية والمحلية والموردين المحليين - المعرفة الإدارية - العمالة المدربة الرخيصة (معدل الاجور) - التسهيلات المقدمة من طرف البلد المضيف - جذب الاستثمار الأجنبي - مدى إمكانية تحويل الأرباح ورؤوس الأموال إلى الخارج 	<ul style="list-style-type: none"> - العمالة المدربة - القدرة على التسويق - تخفيض تكاليف الإنتاج - حيازة تكنولوجيا متقدمة - الوصول السهل إلى أسواق - عوامل الإنتاج والمنتجات الوسيطة 	<p>RCG</p>

المصدر: بيانات مجمعة من المقابلة مع منسق شركة **DURO FELGURA*** ومدير المشروع المؤسسة **RCG** ♦

1- مزايا الملكية:

تنص ميزة الملكية على أنه كلما زادت الميزة التنافسية للمؤسسة المستثمرة، زادت احتمالية المشاركة في الإنتاج الأجنبي (Dunning, 2000, p. 164) وهي الصفة المميزة للمؤسسة، ويمكن إعطاء التقنيات الحاصلة على براءة اختراع وصورة العلامة التجارية والموارد البشرية المؤهلة كعينات لهذه الصفات الفريدة (Ayazlara, 2015, p. 877.878)، ولذا يؤدي حيازة التكنولوجيا المتقدمة والقدرة على التسويق وتخفيض تكاليف الإنتاج من قبل مؤسسة **RCG** إلى تملكها الميزة التنافسية الأمر الذي يخلق لها قيمة في السوق الجزائري، أما مؤسسة **DURO FELGURA** تمتاز بتنوع الإنتاج وكذلك بميزة التسويق والتكنولوجيا المتقدمة، إلا أن التماثل النسبي لمزايا الملكية للمؤسستين لم يمكن من السيطرة والاستحواذ الكلي للمؤسسة مقارنة بالأخرى على الحصة السوقية وكتلتهما تنشطان وتقدمان خدماتهما ومنتجتهما بالوتيرة المخطط لها من قبل المؤسستين وهذا عائد لكبر السوق ومتطلباته وقلة المنافسة المحلية.

* عمراي عدلان
♦ عبد الغاني بوترية

2- مزايا الموقع:

- تتمتع الجزائر كدولة مضيضة بميزة موقع ممتازة للمؤسسات الأجنبية فيما يتعلق بنوعية البنية التحتية المحلية، درجة المنافسة المتاحة داخل الدولة، الموقع الجغرافي، والعمالة المدربة.. الخ، ما يخدم ويساعد المؤسسات المستثمرة بشكل كبير، ويخلق لها مجالاً للتوسع في حجم الاستثمارات.
- اعتماد الجزائر لقوانين جديدة منظمة لعملية الاستثمار كإشارة لإمكانية قبول رأس المال الأجنبي للاستثمار داخل الاقتصاد الوطني وفي كل القطاعات، وهو ما انعكس إيجابياً على حجم التدفقات الواردة إلى الجزائر، وشهدت هذه التدفقات تأرجح بين الزيادة والنقصان خلال الفترة 2007-2014 إذ سجلت على التوالي 1661.8 و 1488.0 مليون دولار أمريكي، وقد ساهمت دولة إسبانيا خلال تلك الفترة بـ 24 مشروعاً بتكلفة استثمارية مقدرة بـ 7.860 مليون دولار أمريكي حسب تقرير الاستثمار العالمي 2015 وقاعدة بيانات FDI Markets التابعة لمؤسسة فاينانشيال تايمز العالمية.
- المستثمرون الراغبون باختراق الأسواق الخارجية ينجذبون إلى المستويات المرتفعة من الناتج المحلي الإجمالي للبلد المضيف وهذا مافسر فترة دخول المؤسستين سنة 2007 و 2014 فقد كانت الجزائر قد سجلت نسب نمو متفاوتة إلا أنها كانت مستقرة خلال تلك الفترة 3.4% - 3.8% .
- اتفاقيات التعاون مع الحكومات المركزية والمحلية والموردين المحليين الأمر الذي أثر على عملية الاستثمار والتجارة الدولية بالجزائر، كالاتفاقيات الثنائية التي وقعتها الجزائر:
- المرسوم الرئاسي رقم 95-88 المؤرخ في 8 شوال 1415 الموافق 25 مارس 1995 بالمصادقة على الاتفاقية بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ومملكة إسبانيا بشأن التشجيع والحماية المتبادلين للاستثمارات الموقعة في مدريد في 23 ديسمبر 1994 / JORADP N°023 بتاريخ 26-04-1995.
- المرسوم الرئاسي الضريبي رقم 06-171 المؤرخ في 24 ربيع الثاني 1427 الموافق 22 ماي 2006 بالمصادقة على الاتفاقية بين الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية والجمهورية اللبنانية بهدف تجنب الازدواج الضريبي ومنع التهرب الضريبي في الأمور الضريبية على الدخل والثروة، الموقعة في بيروت في 26 مارس 2002 / JORADP / N°35 بتاريخ 28 مايو 2006. (l'industrie, 2015, p. 68.130).

3- ميزة التدويل:

تظهر ميزة التدويل عندما تكون أصول المؤسسة غير قابلة للتقليد وتؤثر هذه الميزة على كيفية تخطيط المؤسسة للعمل في الأسواق الخارجية وأفضل طريقة لدخولها إلى تلك الأسواق، وهنا يكون التوسع الدولي للمؤسسة بدولة أخرى خياراً أكثر ربحية. ومن خلال مقابلة ممثلي المؤسسة اتضح لنا أن كلتا المؤسستين تجتمع لديهما الشروط الثلاث للتدويل حسب أدبيات النموذج الانتقائي OLI، وهذا لتمتعهما بقدرات متقاربة و كفاءات مكتسبة في تنظيم الموارد اللازمة للأنشطة الأجنبية وقدرات عالية في التعرف على طلبات السوق مما يقدم آفاقاً لتكثيف خدماتهما ومواردهما وتخفيض تكاليف المعاملات إلى أدنى حد ممكن... الخ، إلا أن الخصائص التقنية ورأس المال المعرفي والمالي والخبرة الإدارية والكفاءة المؤسسية للمؤسستين مختلفة وهذا ما أكسبهما ميزة التدويل وحفزهما على اتخاذ قرار الاستثمار بدل التصدير أو الترخيص.

الخاتمة:

تعتمد قدرة واستعداد مؤسسات بلد ما لتزويد سوق أجنبي أو سوق محلي من موقع أجنبي على امتلاكها أو قدرتها على حيازة مزايا معينة (كمزايا الملكية ومزايا الموقع ومزايا التدويل) وفقاً للنموذج الانتقائي، لذا يمكن القول بان هناك الكثير من العوامل

والمحددات المؤثرة على قرارات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول المضيفة بمعنى أن قرار المستثمر بالاستثمار في بلد ما آخر يرجع إلى العوامل الموجودة بالدولة المضيفة مثل مناخ الاستثمار، أما البعض الآخر فيرجع إلى الدولة الأم وطبيعة السوق في الدولة التي تنتمي إليها المؤسسة، فضلا عن وجود بعض العوامل الأخرى التي ترجع إلى المستثمر الأجنبي ذاته.

نتائج وتوصيات:

- وجود إمكانية لمؤسسة RCG ومؤسسة DURO FELGURA أن تحققا باستغلال تقنيتيهما المتقدمة في الجزائر كفاءة أعلى وربحية أكبر نظرا لحجم السوق وهذا من خلال تحليل المعلومات المجمعة من قبلهما، إلا أن اختلاف الأنظمة القانونية الاستثمارية وأطرها المؤسسية للاستثمار والإصلاحات والتدابير في الجزائر، التي تنفذ بها مختلف العمليات وعدم وضوح القوانين، وضعف كفاءة الجهاز المصرفي والمالي وغيرها من السلبيات التي تواجهها معظم المؤسسات الاستثمارية تعيق من سير وتطبيق استراتيجياتها وأهدافها، لتملكها لمزايا الملكية ومزايا التدويل ومتخوفة من مزايا الموقع فقط.
- ومع إلغاء القاعدة الاستثمارية 49/51 في مختلف القطاعات مع الإبقاء عليها في مجال النفط فقط الذي يعتبر عمود الاقتصاد، وقد كانت هذه القاعدة أكبر عائق للمؤسسات الأجنبية سيتم من خلالها فتح المجالات للقطاعات الأخرى وتنويع المشاريع الاستثمارية القادمة من الخارج، ولتمتع الجزائر بموقع جغرافي استراتيجي هذا ما قد يزيد فرص الاستثمار الأجنبي الموجه نحو التصدير وذلك بالاستفادة من اتفاقيات الشراكة مع الدول الأوروبية والإفريقية لإنشاء مناطق تجارة حرة، إلا أن هذا لن يتأتى إلا من خلال:
- تهيئة القوانين المنظمة للاستثمار والسياسات الضريبية والاتفاقيات الدولية، والأطر القضائية والأنظمة التشريعية، ما يمنح للمستثمر حرية التملك للمشاركة.
- العمل على توفير بيئة استثمارية جاذبة للاستثمارات تعمل على القضاء على المعوقات الاستثمارية وتيسير مناخ الأعمال كالحوافز الاستثمارية ومقاومة الفساد وبيروقراطية الإدارة، موفرة بذلك للمستثمر فرص للدخول في جميع المجالات والقطاعات.
- العمل على توفير قاعدة بيانات ومعلومات متطورة ومواكبة للتغيرات المستمرة في الأسواق وتسهيل الحصول عليها بواسطة كافة المستثمرين.

الإحالات والمراجع:

قائمة المراجع باللغة العربية

1. بامحمد نفيسة (2016)، تحليل جاذبية الاستثمار الأجنبي المباشر بالجزائر بتطبيق مقارنة OLI، مذكرة للحصول على شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران 2، الجزائر.
2. بلحربة سمراء (2013)، استراتيجيات التدويل الإنتاج في قطاع خدمات الاتصالات: حالة "اوراسكوم" (جازي) و"كيوتل" (نجمة)، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران، الجزائر.
3. حفاف وليد (2019)، تحليل علاقة الاستثمار الاجنبي المباشر بالتجارة الدولية في الدول النامية دراسة حالة دول شمال إفريقيا، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في: علوم التسيير، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة-، الجزائر.
4. صفيح صادق (2015)، الاستثمار الاجنبي المباشر والحكم الراشد دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تسيير، جامعة ابوبكر بلقايد تلمسان، الجزائر.
5. هند سعدي (2017)، أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة على النمو الاقتصادي في البلدان العربية دراسة قياسية اقتصادية للفترة (1980-2014)، أطروحة مكملة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم التجارية، تخصص علوم تجارية، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة-، الجزائر.
6. د. ليليا بن منصور، الاستثمار الأجنبي المباشر دراسة نظرية واقتصادية، مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية، الجزائر.
7. د. خالد عبد الوهاب البنداري الباجوري (2012)، الاستثمارات الأجنبية المباشرة و دورها في النمو الاقتصادي في مصر، مجلة الاستراتيجية و التنمية، جامعة مستغانم ، العدد 03.
8. تقرير الاستثمار العالمي (2020)، الإنتاج الدولي بعد الجائحة، مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الاونكتاد، جنيف.
9. د. محمد اسماعيل، جمال بلقاسم (2017)، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية، صندوق النقد العربي.
10. يونس بورنان (2020) ، ' العين الاخبارية ' <https://al-ain.com/article/visit-spanish-prime-minister-to-algeria> (consulté le 22/01/2022).

References in english

11. John H. Dunning, (2000), «The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity», International Business Review 9,p 163–190.
12. Sali Li , Stephen B. Tallman, Manuel P. Ferreira, (2005) , « Developing the eclectic paradigm as a model of global strategy: An application to the impact of the Sep. 11terrorist attacks on MNE performance levels» ,Journal of International Management 11,p 479–496 .
13. Gokhan Ayazlara(2015) , « Internationalization of the lodging industry in the light of eclectic Paradigm» , 4th World Conference on Business, Economics and Management, WCBEM * Procedia Economics and Finance 26,p 875 – 882.
14. Conventions et Accords internationaux signés par l'Algérie (1962-2015), Direction Générale de la Promotion de l'Investissement, Ministère de l'industrie.
15. João Paulo, Cerdeira Bento (November 1, 2021), Theory of Foreign Direct Investment:Theories, University of Aveiro, https://www.researchgate.net/publication/355809154_Theory_of_Foreign_Direct_Investment_Theories [accessed Jan 04 2022].