

А.Л. Сапунцов

ТИПОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ЭКСПАНСИИ МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В ЭКОНОМИКУ АФРИКИ

Аннотация. В последнее время наблюдается активизация деятельности многонациональных предприятий (далее – МНП) за рубежом, в том числе в экономике Африки (в терминологии прошлого – транснациональных корпораций, ТНК). Методологическое обоснование вышеуказанной экспансии требует повышения уровня адекватности доминирующих теорий деятельности МНП, преимущественно применяемых компаниями развитых стран, с помощью учета особенностей и условий функционирования МНП развивающегося мира. Для этого проведен анализ текущего состояния интернационализации деятельности указанных МНП в экономике Африки и обобщены факторы конкурентоспособности таких компаний на внешних рынках (включая факторы, приобретенные при экономических трансформациях в странах базирования). Предложен подход, основанный на оценке конгруэнтности фирменных активов и внешней среды в развивающихся принимающих странах.

Ключевые слова: МНП, ПИИ, ТНК, Африка, развивающиеся страны, страны Юга, методология.

Andrey Sapuntsov

TYPOLGY CHARACTERISTICS OF AFRICAN BUSINESS EXPANSION BY MULTINATIONAL ENTERPRISES FROM DEVELOPING COUNTRIES

Annotation. Multinational enterprises (forward – MNE) from developing countries have intensified their foreign business recently, including activities in Africa (in terms of the past – transnational corporations, TNC). Methodology explanation of such expansion requires the increases of mainstream MNE theories adequacy level. These models are primarily applicable to MNEs from developed countries and should be upgraded by accounting specificities and conditions relevant to the operations of MNEs from the developing world. The current state of such MNEs' internationalization in African economy has been analyzed and the factors of these companies' competitiveness in external markets have been generalized (including the factors acquired during transformations in home country economies). The approach based upon assessing the congruency of corporate assets and external environment in developing host countries has been introduced.

Keywords: MNE, FDI, TNC, Africa, developing countries, countries of the South, methodology.

Многонациональное предприятие (далее – МНП) вкладывает прямые иностранные инвестиции (далее – ПИИ) в зарубежные филиалы, что позволяет организовать международное производство товаров и оказание услуг, а также выступать в качестве главных агентов глобализации в мировой экономике. Наряду с увеличением оборота международной торговли, ростом обмена объектами интеллектуальной собственности, повышением мобильности трудовых ресурсов, развитием мирового рынка ценных бумаг

© Сапунцов А.Л.

Работа подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (РФФИ). Проект 16-07-00010 «Африканский вектор» фундаментальной трансформации экономической структуры РФ в новых геополитических условиях».

и прогрессом в информационных технологиях, движение ПИИ (в особенности в форме трансграничных слияний и приобретений компаний (далее – СиП)) занимает важное место в глобализационных процессах.

Об опережающем развитии МНП и увеличении масштабов их деятельности за последние 25 лет свидетельствует 8-кратный рост объемов вывоза ПИИ и 12-кратный – кумулятивных ПИИ, тогда как объемы глобального валового внутреннего продукта (далее – ВВП) и инвестиций в основной капитал увеличились немногим более чем в три раза (см. табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели обращения ПИИ и развития мировой экономики

Показатель	1990 г., трлн долл. США	2005–2007 г., трлн долл. США	2014 г., трлн долл. США	2015 г., трлн долл. США	2016 г., трлн долл. США
Ввоз ПИИ	0,21	1,41	1,32	1,77	1,75
Накопленные ввезенные ПИИ	2,20	14,50	25,11	25,19	26,73
Прибыль от ввезенных ПИИ	0,82	1,03	1,63	1,48	1,51
Норма прибыли от ввезенных ПИИ, %	4,4	7,3	6,9	6,2	6,0
Стоимость сделок по трансграничным СиП	0,01	0,73	0,43	0,74	0,87
Объем продажи зарубежными филиалами	5,10	19,97	33,48	36,07	37,57
Величина добавленной стоимости в зарубежных филиалах	1,07	4,63	7,36	8,07	8,36
Совокупные активы зарубежных филиалов	4,60	41,14	104,93	108,62	112,83
Экспорт зарубежных филиалов	1,44	4,98	7,85	6,97	6,81
Персонал зарубежных филиалов, тыс. чел.	21,44	49,48	75,57	79,82	82,14
Глобальный ВВП	23,46	52,33	78,50	74,48	75,26
Мировые инвестиции в основной капитал	5,80	12,43	19,41	18,53	18,45
Роялти и платежи по лицензиям	0,03	0,17	0,33	0,33	0,33
Мировой экспорт товаров и услуг	4,42	14,95	23,56	20,92	20,44

Источник: [13]

В сравнении с ростом мировой экономики величина добавленной стоимости в зарубежных филиалах МНП возросла более чем в семь раз, однако стоимость экспорта таких филиалов увеличилась в 4,7 раза, что примерно соответствует общемировому показателю, и увеличение численности их персонала также было не столь значительным (в 3,8 раза).

Следует особо отметить резкое повышение способности МНП к мобилизации капитала на рынках принимающих стран и расширение доступа к мировому рынку капитала, которое выразилось в 25-кратном увеличении объемов активов зарубежных филиалов за вышеуказанный период времени. Наибольшим динамизмом характеризуется участие МНП в сделках по СиП компаний, стоимость которых увеличилась в рекордные 87 раз, что свидетельствует о повышении уровня инвестиционной привлекательности и технической вооруженности функционирующих компаний в принимающих странах. Интенсификация международного обмена объектами интеллектуальной собственности, выражающаяся в 11-кратном увеличении объема платежей за ее пользование, дает основания полагать, что МНП занимают немаловажное место в этом процессе: повышают технологический уровень производства в зарубежных филиалах и активизируют научно-техническое сотрудничество с местными предприятиями. Вышеперечисленные тенденции в развитии международного производства стали основанием для использования в аналитических изданиях Конференции ООН по

торговле и развитию (далее – ЮНКТАД) термина МНП, тогда как до 2015 г. указанная форма ведения бизнеса обозначалась как транснациональная корпорация (далее – ТНК).

Во-первых, это связано с тем, что ТНК подразумевает движение капитала из развитой страны в ее колонии, где деятельность зарубежных филиалов носит анклавный характер и предполагает получение доступа к природным ресурсам. Если исходить из такого определения, первые компании с чертами ТНК появились еще в 2500 г. до н.э. Эра великих географических открытий XVII в. открыла новые возможности для деятельности Ост-Индских компаний (далее – ОИК), располагавших в Индокитае предприятиями по заготовке и отгрузке специй.

Подобные ТНК также функционировали в первой половине XX в., организуя плантационные хозяйства в развивающихся странах со слабыми политическими режимами, что позволяло вмешиваться во внутренние дела данных стран. Например, американская United Fruit Company выращивала в странах Латинской Америки бананы и другие тропические фрукты с последующим экспортом в страну базирования, нещадно эксплуатируя местных трудящихся.

Во-вторых, во второй половине XIX в. впервые было зарегистрировано движение ПИИ между развитыми странами. Первой такой ТНК стал американский производитель швейных машин Zinger, который после нескольких лет успешного экспорта продукции учредил производство в Шотландии. Тогда такой шаг не мог получить теоретического обоснования и трактовался в качестве парадокса или феномена, так как местные фирмы обладали явными конкурентными преимуществами во взаимодействии с субъектами внутреннего рынка.

В 80-е гг. XX в. развивающиеся страны активизировали деятельность своих ТНК за рубежом и стали осуществлять ПИИ в большем объеме. Однако отдельные факты осуществления прямых инвестиций за рубеж предпринимателями из развивающихся стран встречались еще в XIX в. Например, промышленная компания из Сиамы нуждалась в поставках риса для заводской столовой, ввиду чего за рубежом были осуществлены капиталовложения в соответствующие плантации. Для этого времени также имеются свидетельства о вложении ПИИ компаниями из Аргентины в Парагвай и Уругвай.

Активизация деятельности ТНК развивающегося мира в предпоследней декаде XX в. привлекла внимание исследователей, которые вначале рассматривали это явление как нечто феноменальное и противоречащее доминировавшим в то время экономическим учениям – также как и в середине XIX в. предпринимались попытки теоретического объяснения вышеупомянутой внешнеэкономической экспансии фирмы Zinger, а также множества других фирм, впоследствии осуществлявших «перекрестные» ПИИ в первом мире.

Изменения в мировой экономике позволили МНП крупных развивающихся стран достаточно успешно осваивать рынок принимающих стран Африки. Наблюдается активный выход МНП Китая на африканские рынки, где компании выступают крупными инвесторами в добычу полезных ископаемых и выполнение инжиниринговых работ, пользуясь в Африке поддержкой центральных властей страны базирования. В последние годы МНП Индии и Бразилии также добились значительного успеха в организации африканского бизнеса.

Анализируя особенности деятельности МНП развивающихся стран в экономике Африки, следует учитывать непропорциональность ее доли в мировых запасах природных ресурсов и населении с объемами поступления ПИИ, которые доставили 59 млрд долл. США в 2016 г. – лишь 3,4 % от глобального показателя, причем и в абсолютном значении приток ПИИ в континент снизился с 71 млрд долл. США до 61 млрд долл. США в 2014 г. и 2015 г. соответственно [13]. В относительном выражении в 2016 г. снижение составило 3 % против общемирового снижения в 2 %. Однако некоторые страны все же смогли в 2016 г. привлечь такой капитал в больших объемах: Нигерия (46,2 %), Эфиопия (45,8 %), ЮАР (31 %), Египет (17,1 %) и Гана (9 %) [13].

Важное значение для привлечения ПИИ имеет совершенствование институтов регулирования экономики. Например, правительство Республики Конго провело их либерализацию, и в 2016 г. объем притока ПИИ составил 2 млрд долл. США, увеличившись на 8 % за год. Китайская государственная компания автомобильной промышленности Beijing Automotive International Corporation заключала контракт на строительство завода в ЮАР стоимостью 759 млн долл. США [13, р. 47].

О повышенной конкурентоспособности МНП Юга на рынке Африки свидетельствует тенденция их участия в сделках по СиП компаний и приобретению активов на континенте у МНП развитых стран. За 2016 г. суммарная стоимость таких сделок сократилась на 54 %, но абсолютное значение показателя все же составило 9,7 млрд долл. США, из которых 2 млрд долл. США пришлось на сделки, в ходе которых МНП Севера продавали активы МНП Юга, в основном китайским фирмам. В частности, МНП China Molybdenum планировала разрабатывать новые месторождения кобальта и для реализации этой цели полностью приобрела в Демократической Республике Конго капитал дочерней компании МНП американского базирования, заплатив за это 2,8 млрд долл. США [10].

Африканские МНП также активизировали СиП с компаниями континента. Британский банк Barclays продал свой египетский филиал марокканскому банку Attijariwafa за 500 млн долл. США. МНП Liquid Telecom, находящаяся в собственности зимбабвийской Econet Wireless, приобрела за 430 млн долл. США оператора проводных телефонных линий Neotel (филиал индийской Tata Communications) – в результате будет образована крупнейшая широкополосная телекоммуникационная сеть в Африке. Южноафриканская компания Sanlam выкупила за 375 млн долл. США 30 % акций финансовой компании Saham Finances (Марокко) [3]. Вместе с этим, МНП – производители фосфатов из Марокко заключили с эфиопскими коллегами контракт на сумму 3,7 млрд долл. США по учреждению совместного предприятия и строительства завода по производству удобрений. Помимо участия в сделках по СиП с местными фирмами, африканские МНП приобретают активы в других регионах мира, преимущественно в Великобритании и Индии. Например, МНП Brait (ЮАР) приобрела в Великобритании сеть магазинов модной одежды New Look (за 966 млн долл. США) и сеть спортивных залов Virgin Active (за 852 млн долл. США) [6].

Теоретические исследования деятельности ТНК проводились еще со времен ОИК, но оформленные результаты стали разрабатываться только в 30-х гг. XX в., когда ряд экономистов (А. Плуммер, Э. Пенроуз, М. Бай) применили микроэкономический подход в своих исследованиях деятельности ТНК, основанный на теории фирмы, сравнивали разнообразные факторы повышенной конкурентоспособности зарубежных филиалов ТНК, формы участия в капитале и в альянсах с другими организациями. За 1960-70-е гг. был предложен ряд методологических парадигм к исследованию деятельности ТНК, среди которых особо выделяют следующие: ресурсо-ориентированный – С. Хаймер, локализационный подход – Р. Вернон, технологическая теория – Дж. Кантвелла, инкрементальная теория – Я. Юхансон. В 1980-е гг. полученные обобщения были сформулированы Дж. Даннигом в эклектической парадигме (далее – OLI), которой он придал динамический элемент и предложил теорию инвестиционного пути развития (далее – IDP).

Перед учеными-экономистами встал важный вопрос о возможности применения существовавших в 80-х гг. XX в. теорий транснационализации деятельности компаний к МНП развивающихся стран, а в более общем варианте – о построении единой теории фирмы, объясняющей деятельность как локальных, так и международных компаний вне зависимости от их национальной принадлежности. Ответ на этот вопрос не найден до сих пор, несмотря на прогресс в экономическом империализме, формулировании новых количественных измерителей и направлений исследований, которые, на взгляд автора, в конечном счете должны быть интегрированы в универсальную модель поведения человека, определяющую поведение населения в государствах базирования ТНК и принимающих странах, а также учитывающую внешнеэкономические факторы ведения бизнеса.

Нельзя не согласиться с тезисом Р. Раммурти о необходимости учета социально-экономических и институциональных условий развивающихся стран, в которых базируются МНП и осуществляют экономическую экспансию за рубеж [11]. Вышеуказанные условия градуально изменяются, и происходят трансформации в экономике и политике, которые зачастую направлены на активизацию зарубежной деятельности МНП. Исследование методологии таких изменений особенно важно для возможного применения в российском обществе и экономике при выходе отечественных МНП на зарубежные рынки, в том числе на рынки стран Африки [2].

В научном мире существует ряд исследователей, говорящих о неприменимости современных теорий транснационализации, так как они были разработаны для МНП развитых стран, а МНП развивающегося мира представляют собой принципиально новых акторов международных экономических отношений и, следовательно, требуют подготовки отдельных теорий. На взгляд автора, указанный подход является контрпродуктивным вследствие того, что принципиально новая природа МНП развивающихся стран тождественна кардинально иной природе собственников и персонала таких предприятий. Попытки разделить по биологическим признакам людей на расы и нации, классифицировать их как высшие и низшие, то есть способные к занятию отдельным видам деятельности, встречались в учениях по евгенике и расизму, которые были отвергнуты как антинаучные, причем их практическая реализация в США и нацистской Германии по отношению к представителям негроидной расы, евреям, цыганам и представителям других этнических меньшинств привела к трагическим последствиям.

Однако большинство исследователей открыто не говорят о принципиально иной природе МНП развивающихся стран: на основе отдельных эпизодов в зарубежной деятельности компаний предпринимаются попытки предложить концепции отдельных аспектов их деятельности. Например, акцент на «выталкивающих» факторах выхода МНП развивающегося мира за рубеж позволил трактовать такую транснационализацию бизнеса как форсированную и предложить модель «связи-рычаги-обучение» (LLL). Компании развивают «связи» для получения доступа к зарубежным рынкам сбыта и активов, которые имеют важное значение при достижении устойчивого развития бизнеса. «Рычаги» применяются при совершенствовании вышеуказанных «связей» с иностранными субъектами, а «обучение» – повышения технологического уровня МНП, в том числе для получения новой технологии, что в ряде случаев приобретает форму копирования [8].

В теории инвестиционного трамплина делается акцент на организационном несовершенстве и технологической отсталости МНП развивающихся стран. Даже на рынках материнских стран такие компании испытывают трудности при конкурентов с МНП развитых государств. Для преодоления этих трудностей и достижения прогресса во внешнеэкономической экспансии ПИИ направляются за рубеж в целях приобретения там стратегических активов [7]. Концепции «позднего» выхода на зарубежные рынки сравнивают МНП развивающегося мира с ОИК в силу получения политической поддержки в странах базирования и доступа к льготному финансированию, а также деятельности по приобретению активов за рубежом (как в развитых, так и в развивающихся странах) посредством участия в сделках по СиП компаний. Компании успешно проводят мероприятия по изменению фирменной организационной структуры и системы менеджмента [4].

Представляется правильным принять мнение наиболее авторитетных ученых, настаивающих на применимости существующих теорий МНП развитых стран к анализу деятельности их конкурентов из развивающегося мира, однако для этого такие модели требуют доработки и совершенствования. В частности, Дж. Данниг констатирует высокую степень адекватности его парадигмы OLI и модели IDP при проведении указанных исследований. А. Ругман указывает на то, что конкурентные преимущества МНП развивающихся стран ограничиваются возможностью материнских предприятий использовать эффект возрастающей отдачи от масштаба, получить доступ к дешевым факторам производства [12].

Специфика экономики (и ее институциональных условий) развивающихся стран базирования МНП определяет интенсификацию движения ПИИ по направлению Юг–Юг, в том числе активное осуществление вложений капитала в экономику Африки.

Перечислим основные особенности экономики развивающегося мира.

1. Наблюдается объективный прогресс развивающегося мира в проведении экономических реформ, совершенствовании органов государственного регулирования экономики, поддержке конкуренции на рынках факторов производства (включая развитие денежного и фондового рынков), борьбе с коррупцией, защите прав на интеллектуальную собственность, расширении доступа к судебной системе и т. д., однако условия внешней среды ведения бизнеса все еще уступают аналогичным условиям в развитых странах [1].

2. Внешняя среда развивающегося мира характеризуется низким уровнем развития инфраструктуры (транспорта, энергетики, связи и т. д.), что вынуждает МНП самостоятельно финансировать строительство и обслуживание ее объектов, а также применять технологические процессы, которые в меньшей степени зависят от внешних поставщиков соответствующих услуг.

3. Важной характеристикой развивающегося мира является низкий уровень доходов населения, которое при этом предъявляет платежеспособный спрос на новые товары и услуги, наделенные новизной и содержащие инновации, но являющиеся относительно дешевыми, несложными и доступными [9].

4. В странах третьего мира сохраняются «размытые» нормы в области соблюдения прав трудящихся (в том числе соблюдении уровня минимальной заработной платы), охраны окружающей среды, раскрытия управленческой отчетности, соблюдения мировых стандартов финансового контроля и т. д.

5. Концепция корпоративной социальной ответственности (далее – КСО) только начинает получать распространение в странах Юга, согласно которой компании обязуются финансировать социальные проекты, выделять средства на благотворительность, а также соблюдать заявленные требования к условиям труда, проведению природоохранных мероприятий и т. д., причем корпоративные нормы являются строже государственных стандартов. В большинстве случаев положения программы КСО обязательны к применению не только в стране базирования МНП, но и в ее зарубежных филиалах.

6. На Западе деловая репутация компаний является важным фактором для успешной работы с внешними контрагентами, деятельности на фондовом рынке, привлечении капитала посредством иных инструментов и т. д., причем у МНП она складывается из истории работы не только в стране базирования, но и за рубежом. В развивающемся мире указанная категория лишь постепенно приобретает значение для ведения бизнеса, который все еще во многом зависит от неформальных связей высшего менеджмента с другими предпринимателями и государственными служащими.

7. В группе развивающихся стран чаще заключаются двусторонние инвестиционные соглашения, которые связаны с предоставлением льготного финансирования (в том числе практике последующего списания долгов) и разнообразными программами о научном, культурном и ином сотрудничестве. Китай наиболее активно проводит такую политику на африканском континенте и содействует деятельности своих МНП, а в последнее время аналогичным образом стали действовать Бразилия и ряд других стран.

Вышеперечисленные особенности вынуждают МНП развивающегося мира разрабатывать и внедрять механизмы адаптации к неприязненным элементам внешней среды стран базирования, причем полученный опыт используется при внешнеэкономической экспансии в другие страны Юга [5]. Такие МНП не обременены «жесткими» требованиями законодательства стран базирования, могут придерживаться лишь формальной программы КСО, и действия их филиалов в развивающихся странах отличаются большей гибкостью и широтой, что в меньшей степени оказывает воздействие на деловую репутацию.

В ряде случаев фундаментальное отличие МНП развитых и развивающихся стран ошибочно определяется тем, что те или иные МНП развивающихся стран находятся в государственной собственности или ими владеют олигархические группы, в силу чего наблюдается низкая мотивация при привлечении капи-

тала, практика сокрытия управленческой информации (в том числе путем использования офшоров) и замещение должностей в руководящем составе проводится при условии наличия неформальных или родственных отношений. В то же время МНП Запада находятся в акционерной собственности, нанимают менеджеров-профессионалов и подробно раскрывают информацию для выхода на мировые фондовые «площадки». Более того, торговые марки МНП развивающегося менее узнаваемы, а число принимающих стран относительно невелико, и лишь отдельные азиатские производители электроники и бытовой техники вышли на высокий уровень интернационализации бизнеса. В отличие от компаний Запада, МНП развивающихся стран наращивают оборот зарубежного бизнеса опережающими темпами.

На взгляд автора, основное различие заключается в некорректности межвременных сопоставлений, так как МНП развивающегося мира приступили к экспансии за рубеж относительно недавно, а их «коллеги» из развитых стран стали развивать зарубежный бизнес еще со времен ОИК и активизировали его в середине XIX в. (с учетом СиП компаний, их реструктуризации и переименований, сохраняется преемственность в предпринимательской деятельности). В те годы не выдвигались требования к раскрытию управленческой информации, и фондовый рынок лишь зарождался, а компании находились в тесной связи с правительствами стран базирования, выступая их агентами за рубежом и получая поддержку, в том числе военную.

Методологические основы анализа деятельности МНП, включая фирмы Юга, базируются на оценке обеспеченности компании собственностью (материально-вещественной, интеллектуальной, подходами к взаимодействию с другими субъектами отношений и т.д.) и способностью к использованию этой собственности в адекватной для нее внешней среде. Указанная адекватность предполагает принятие во внимание схожих и отличающихся характеристик экономических систем страны базирования и принимающих государств.

МНП развивающихся стран оказываются способными предложить зарубежным потребителям, работникам филиалов и другим контрагентам новые (в том числе более дешевые или более выгодные) товары, услуги, условия труда и формы сотрудничества с местными фирмами, что в большей мере соответствует существующей рыночным условиям, тогда как предложения компаний развитых стран зачастую оказываются кардинально отличными. Возможность более полного учета экономических предпочтений субъектов в Африке определяет конкурентные преимущества МНП развивающихся стран на рынке континента и интенсивную интернационализацию предпринимательской деятельности, что важно принимать во внимание при экономических трансформациях в России и использовать для активизации хозяйственной деятельности отечественных МНП в Африке.

Библиографический список

1. Абрамова, И. О. Влияние структурных и макроэкономических дисбалансов на фундаментальные тренды социально-экономического развития стран ближнего востока и северной Африки / И. О. Абрамова, Л. Л. Фитуни // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2017. – № 2. – Т. 10. – С. 13–33.
2. Абрамова, И. О. Потенциал африканского континента в стратегии развития российской экономики / И. О. Абрамова, Л. Л. Фитуни // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – № 9. – Т. 61. – С. 24–35.
3. Фогель, Д. В. Воздействие институциональной среды стран БРИКС на приток прямых иностранных инвестиций (на примере ЮАР) / Д. В. Фогель // Львовские чтения – 2017. Сборник статей V Всероссийской научной конференции. Под научной редакцией Г. Б. Клейнера. – М. : Издательский дом ГУУ, 2017. – С. 171–174.
4. Cuervo-Cazurra, A. Selecting the country in which to start internationalization: the non-sequential internationalization argument / A. Cuervo-Cazurra // Journal of World Business. – 2011. – № 46. – pp. 426–427.
5. Cuervo-Cazurra, A. Transforming disadvantages into advantages: developing country MNEs in the least developed countries / A. Cuervo-Cazurra, M. Genc // Journal of International Business Studies. – 2008. – № 39. – pp. 957–979.
6. Farrell, S. New Look Snapped Up By South African Tycoon / S. Farrell // The Guardian. – 15.05.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.theguardian.com/business/2015/may/15/new-look-deal-south-african-tycoon> (дата обращения: 20.11.2017).
7. Luo, Y. International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective / Y. Luo, R. Tung // Journal of International Business Studies. – 2007. – № 38. – P. 481–498.

8. Mathews, J. Dragon multinational: new players in 21st century globalization / J. Mathews // *Asia Pacific Journal of Management*. – 2006. – N. 23. – P. 5–27.
9. Mudbai, R. Location, control, and innovation in knowledge-intensive industries / R. Mudbai // *Journal of Economic Geography*. – 2008. – N. 8. – P. 699–725.
10. Pinto, A.J. Freeport to Sell Prized Tenke Copper Mine to China Moly For \$2.65 Billion / A.J. Pinto, D. Thomas // Reuters. – 09.06.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.reuters.com/article/us-freeport-mcmoran-tenke-cmoc/freeport-to-sell-prized-tenke-copper-mine-to-china-moly-for-2-65-billion-iduskcn0y015u> (дата обращения: 26.11.2017).
11. Ramamurti, R. Why study emerging-market multinationals? / R. Ramamurti // *Emerging Multinationals from Emerging Markets*. – Cambridge University Press: Cambridge, U.K., 2009. – 459 p.
12. Rugman, A.M. The Theory and Regulation of Emerging Market Multinational Enterprises / A.M. Rugman // *Foreign Direct Investments from Emerging Markets: The Challenges Ahead* / Eds. Sauvant K.P., Maschek W.A., McAllister G.A. – N.Y.: Palgrave MacMillan, 2010. – 490 p.
13. World Investment Report 2017. Reforming International Investment Governance / UNCTAD. – N.Y.; Geneva: U.N., 2017. – 252 p.

References

1. Abramova I. O. Vliyanie strukturnykh i makroehkonomicheskikh disbalansov na fundamental'nye trendy social'no-ehkonomicheskogo razvitiya stran blizhnego vostoka i severnoj Afriki [*Influence of structural and macroeconomic imbalances at the fundamental trends of socio-economic development of countries in the middle East and North Africa*]. Kontury global'nykh transformacij: politika, ehkonomika, pravo [*Contours of global transformations: politics, economy, law*], 2017, I. 2, Vol. 10, pp. 13–33.
2. Abramova I. O. Potencial afrikanskogo kontinenta v strategii razvitiya rossijskoj ehkonomiki [*The Potential of the African continent in the strategy of development of the Russian economy*]. Mirovaya ehkonomika i mezhdunarodnye otnosheniya [*World economy and international relations*]. – 2017. – № 9. – Т. 61. – S. 24–35.
3. Fogel D. V. Vozdejstvie institucional'noj sredy stran BRIKS na pritok pryamykh inostrannykh investicij (na primere YUAR) [*The Impact of the institutional environment of the BRICS countries on the inflow of foreign direct investment (Republic of South Africa case-study)*]. L'vovskie chteniya – 2017. [Lvov readings – 2017. Collected papers of the V all-Russian scientific conference. Ed. by G. B. Kleiner]. Moscow, State University of Management Publishing house, 2017. Pp. 171–174.
4. Cuervo-Cazurra A. Selecting the country in which to start internationalization: the non-sequential internationalization argument. *Journal of World Business*, 2011, I. 46, pp. 426–427.
5. Cuervo-Cazurra A., Genc M. Transforming disadvantages into advantages: developing country MNEs in the least developed countries. *Journal of International Business Studies*, 2008, I. 39, pp. 957–979.
6. Farrell, S. New Look Snapped Up By South African Tycoon. *The Guardian*. – 15.05.2015. – Available at: <https://www.theguardian.com/business/2015/may/15/new-look-deal-south-african-tycoon> (accessed: 20 November 2017).
7. Luo Y. International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective. *Journal of International Business Studies*, 2007, I. 38, pp. 481–498.
8. Mathews J. Dragon multinational: new players in 21st century globalization. *Asia Pacific Journal of Management*, 2006, I. 23, pp. 5–27.
9. Mudbai R. Location, control, and innovation in knowledge-intensive industries. *Journal of Economic Geography*, 2008, I. 8, pp. 699–725.
10. Pinto A.J. Freeport to Sell Prized Tenke Copper Mine to China Moly For \$2.65 Billion. *Reuters*, 09.06.2016. Available at: <https://www.reuters.com/article/us-freeport-mcmoran-tenke-cmoc/freeport-to-sell-prized-tenke-copper-mine-to-china-moly-for-2-65-billion-iduskcn0y015u> (accessed : 26 November 2017).
11. Ramamurti R. Why study emerging-market multinationals? *Emerging Multinationals from Emerging Markets*. Cambridge University Press: Cambridge, U.K., 2009. 459 p.
12. Rugman A.M. The Theory and Regulation of Emerging Market Multinational Enterprises. *Foreign Direct Investments from Emerging Markets: The Challenges Ahead* (Eds. Sauvant K.P., Maschek W.A., McAllister G.A.). N.Y.: Palgrave MacMillan, 2010. 490 p.
13. *World Investment Report 2017. Reforming International Investment Governance*. N.Y., Geneva, U.N., 2017. 252 p.