

УДК 334.726

DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-22-31

Сапунцов А.Л.*Институт Африки Российской академии наук (г. Москва)*

ФОРМЫ ПРОНИКНОВЕНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ СЕВЕРНОЙ АФРИКИ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

Аннотация. В статье рассмотрены формы выхода транснациональных корпораций (ТНК) Ливии, Египта, Алжира, Марокко и Туниса на внешние рынки и особенности организации зарубежных производств. Для этого указанные ТНК активно используют механизмы слияний и поглощений (СиП), приобретая готовый бизнес у ТНК развитых стран, учреждают совместные предприятия (СП) и пытаются получить за рубежом новую технологию. Деятельность ТНК Северной Африки в других странах концентрируется в нефтяной промышленности, оказании услуг инжиниринга и строительства, производстве продукции первичного передела. Египетские ТНК смогли наладить за рубежом выпуск транспортных средств, что стало возможным за счёт участия в СиП и СП с немецкой стороной, а также с предпринимателями из Китая, Бразилии, Индии и Республики Корея.

Ключевые слова: транснациональные корпорации (ТНК), прямые иностранные инвестиции (ПИИ), Африка, Египет, Ливия, Алжир, слияния и поглощения (СиП), совместные предприятия (СП), развивающиеся страны.

A. Sapuntsov*Institute for African Studies, Russian Academy of Sciences (Moscow)*

THE FORMS OF EXTERNAL MARKET PENETRATION BY TRANSNATIONAL CORPORATIONS FROM NORTH AFRICA

Abstract. The forms of foreign market entry by transnational corporations (TNC) from Libya, Egypt, Algeria, Morocco and Tunisia have been covered, including the foreign business organization specificities. Such entities actively use the mechanism of mergers and acquisitions (M&A) during the purchases of operational businesses from developed countries' TNCs and establish joint ventures (JV) for the sake of acquiring new technology from abroad. The activities of North African TNCs concentrate in oil industry, construction and engineering services, and fabrication of primary products. Egyptian TNCs have managed to launch production of vehicles abroad, which has become possible due to participation in M&A and JV with German counterparts and entrepreneurs from China, Brazil, India, and South Korea.

Key words: transnational corporations (TNC), foreign direct investments (FDI), Africa, Egypt, Libya, Algeria, mergers and acquisitions (M&A), joint ventures (JV), developing countries.

Глобализация в мировой экономике определяет активный приём филиалов транснациональных корпораций (ТНК) в развивающиеся страны, проведение

хозяйственной модернизации и наращивание объёмов собственных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) за рубежом, в том числе в третьем мире. Ярким примером политики транснационализации собственного бизнеса служит Китай, доля которого в ВВП мира (здесь и далее – по паритету покупательной способности (ППС) в текущих ценах) увеличилась с 2,3 % в 1980 г. до 16,8 % в настоящее время (оценка), и к концу десятилетия эксперты МВФ прогнозируют дальнейший рост до 18,9 %, что во многом будет достигнуто за счёт развития собственных ТНК [4]. Более крупная экономика Индии (в 1980 г. её доля в ВВП мира составляла 3,0 %) характеризовалась не столь интенсивной интернационализацией, что, в том числе, привело к росту значений указанного показателя за 2 последних периода до 7,1 % и прогнозным 8,5 % соответственно.

С 1980 г. доля Северной Африки (Алжир, Египет, Ливия, Марокко, Судан и Тунис) в мировом ВВП практи-

чески не изменилась и составляет примерно 2,0 %, а основываясь на условиях сохраняющейся политической напряжённости, которые негативно влияют на условия ведения бизнеса, прогнозируется сохранение значения показателя на указанном уровне до 2020 г. [4]. Крупнейшим прямым иностранным инвестором в регионе является Ливия, которая в последней трети XX в. была изолирована от международного сообщества режимом санкций, но активно инвестировала за рубеж доходы от экспорта нефти: располагая в начале указанного периода времени объёмом ПИИ за рубежом более одного млрд. долл., страна активизировала зарубежную инвестиционную деятельность и с началом протестных движений смогла существенно увеличить объёмы капиталовложений в другие страны [1, с. 110–112]. Показательно, что 2012 г. – решающий во внутривнутриполитическом устройстве Ливии – определил рекордное увеличение объёмов ПИИ, накопленных за рубежом (см. табл.).

Таблица

**Объёмы накопленных ПИИ Северной Африки за рубежом,
в млрд. долл.¹**

Страна	1980–1989*	1990–1999	2000–2010	2011	2012	2013	2014
Алжир	0,14	0,18	0,68	2,05	2,01	1,74	1,73
Египет	0,15	0,36	1,90	6,07	6,29	6,59	6,84
Ливия	1,05	1,26	5,96	16,75	19,26	19,44	20,38
Марокко	0,16	0,26	1,01	1,98	2,16	2,55	4,19
Тунис	0,01	0,03	0,10	0,30	0,30	0,30	0,30
Всего:	1,52	2,09	9,66	27,14	30,00	30,62	33,45

Примечание: * в среднем за период.

¹ Составлено нами по [25; 27, р. А3].

Важное место в зарубежном бизнесе Ливии играет ТНК **“OiLybia”** по организации закупок и сбыта нефтепродуктов, которая осуществляет ПИИ в 18 странах Африки, даёт работу 1,5 тыс. чел. (косвенно обеспечивает занятость ещё 20 тыс. чел.) и ежедневно обслуживает 250 тыс. клиентов; компания располагает 1 тыс. АЗС, 8 НПЗ и 60 топливными терминалами, размещёнными в 50 аэропортах Африки [3]. Компания приступила к зарубежной экспансии в начале 90-х гг., когда совместно с европейским холдингом **“Oilinvest”** была организована переработка нефти в Египте. С началом нового тысячелетия была учреждена холдинговая компания на Мальте, позволившая координировать совместный с европейцами бизнес, а также были открыты дочерние предприятия в Чаде, Нигере, Мали и Буркина-Фасо.

Не обладая достаточным опытом самостоятельной транснационализации деятельности, **“OiLybia”** активно применяла механизмы слияния и поглощения (СиП) компаний для форсированного освоения африканских рынков: в частности, были приобретены хозяйственные объекты компании **“Shell”** в Эритрее. Во второй половине 2000-х гг. **“OiLybia”** использовала СиП для выкупа отделений у **“Shell”** в 5 странах Африки и у компании **“ExxonMobil”** – в 9. Однако **“OiLybia”** не смогла самостоятельно организовать добычу нефти и для выхода на данный рынок приобрела предприятия **“Joint Oil”** и **“Altube”**, а также акции фирм **“Circle Oil”** и **“AIC”**.

Значимое место в деятельности ТНК Северной Африки занимают компании Египта, объёмы ВВП и зарубежных

ПИИ которого были сопоставимы с Алжиром в 1980 г., однако относительно динамично развивающееся хозяйство позволило Египту «вырваться вперёд» и достичь значимых результатов в экспансии на внешних рынках (см. табл.). По состоянию на конец 2014 г. накопленные объёмы ПИИ Египта за рубежом увеличились на 3 % и достигли 6,9 млрд. долл., что всё ещё не сравнимо с объёмом принятого указанного иностранного капитала в экономику этой страны: увеличение объёма его поступлений составило 3,2 % и в накопленном выражении достигло 87,9 млрд. долл. [9, p. 9]. **Повышение инвестиционной привлекательности Египта** констатирует внутривосточную стабилизацию и, основываясь на теории Дж. Данинга, указанный диспаритет в структуре ввоза и вывоза ПИИ свидетельствует о ранних этапах транснационализации бизнеса Египта, который располагает существенным потенциалом для экспансии за рубежом.

Лидером указанного процесса выступает группа компаний **“Orascom”**, которая берёт начало из строительного бизнеса, основанного в Египте предпринимателем О. Савирисом в 1950 г. Это предприятие успешно развивалось на рынке инжиниринговых и строительных услуг под торговой маркой **“Orascom Construction Industries S.A.E.”** и по последним данным ЮНКТАД за 2012 г. занимало 67-е место в рейтинге ТНК развивающихся стран, ранжированных по объёмам зарубежных активов (такие активы компании составляли 7,1 млрд. долл.), и 37-е – по индексу **TNI**, значение которого достаточно высоко и равно 68 % [26].

В Африке компания транснационализировала деятельность в смежных

отраслях, в частности в производство цемента, когда организовала соответствующий завод в Алжире, а затем и в других странах региона. Повышение уровня конкурентоспособности этого бизнеса позволило в 2008 г. выгодно продать его французской ТНК “Lafrage”. “Orascom Construction Industries” приступила к диверсификации деятельности и вышла на рынок удобрений, где для повышения уровня технологической оснащённости используются механизмы СиП. Более того, в 2013 г. компания провела серию сделок и вошла в состав голландской фирмы “OCI N.V.”. В результате компания фактически эмигрировала за рубеж, что способствовало не только проникновению на новые рынки (в частности, приобретение производства этанола в США), но и обеспечению безопасности активов при дестабилизации в рамках «Арабской весны» [2, с. 10–15].

Помимо участия в профильном строительном бизнесе, “OCI N.V.” стала оператором заводов по выпуску удобрений не только в Египте, но также в Нидерландах, США и Алжире. Важным значением для повышения прозрачности бизнеса являются требования западных бирж к раскрытию информации, что стало положительным фактором для привлечения капитала в “OCI N.V.” и проникновения на новые зарубежные рынки. Н. Савирис стал членом её совета директоров и обладателем 37 % акций, а его 2 брата – 31 %, что свидетельствует о слабом уровне развития акционерных отношений и нереализованных возможностях для привлечения капитала из внешних источников [20, р. 61]. Аналогичная ситуация наблюдается

в американском отделении компании, где по состоянию на весну 2015 г. 29,43 % акций “OCI Partners LP” принадлежат вышеуказанному лицу [18, р. 110].

Однако в первой половине 2015 г. строительно-инжиниринговое подразделение вышло из “OCI N.V.” и вернулось в Египет в форме “Orascom Construction” по выполнению подрядных работ на объектах инфраструктуры и промышленности (деятельность осуществляется в Северной Африке, на Ближнем Востоке, в Европе, Австралии и США) под торговыми марками “Orascom”, “Contrack Watts” и “Weitz Company”, а также “BESIX Group”, в которой головная ТНК владеет 50 % акций [23, р. 4].

В состав группы “Orascom” входит телекоммуникационная компания “Global Telecom”, которая оказывает услуги мобильной связи в Алжире (под торговой маркой “Djezzy”, где по состоянию на 30 июня 2015 г. обслуживаются 18,7 млн. абонентов, что составляет 49 % рынка) и участвует в капитале зимбабвийской сотовой сети (“Telecel Zimbabwe”), а также смогла выйти на более отдалённые рынки Пакистана и Бангладеш [12]. Компания использовала механизмы СиП с зарубежными телекоммуникационными компаниями, покупала пакеты акций таких предприятий, а в 2012 г. вошла в состав группы «Вымпелком», расположенной в Нидерландах и предоставляющей в России услуги под торговой маркой «Билайн» [13].

Третьим элементом группы “Orascom” является компания “Orascom Hotels and Development” (OHD), которая активно занимается строительством и обслуживанием

жилищных комплексов, гостиниц и мест отдыха, а также коммунального хозяйства и соответствующих социальных объектов в Египте. За рубежом компания сумела организовать курорты в Швейцарии, Омане, Черногории, Марокко и Великобритании. Всего ОНД управляет 32 гостиницами с 7,6 тыс. номеров и площадью земельных участков в 10,5 тыс. га [21]. Однако встречаются примеры неудачного выхода египетских девелоперских компаний на внешние рынки: “Bahdat” начала разрабатывать планы по строительству жилого комплекса в Судане и предлагала направить ПИИ в «зелёное поле», но после трудных переговоров с правительством проект был заморожен в 2012 г. [10].

Компания “Engineering Enterprises Company S.A.E.” (ЕЕС) была основана в 1977 г. в Египте в качестве подрядной строительной организации [8]. В настоящее время ТНК организовала производство гофрированного стального листа и оцинкованных стальных изделий, в том числе за рубежом: Алжир, Бангладеш, ОАЭ, Судан, Ливия и Сенегал. Продукция ЕЕС используется при обустройстве вышек сетей мобильной связи, ЛЭП и в строительстве. Учреждённая в 1991 г. в Египте “Challenger Ltd” смогла выйти на внешние рынки и приступить к бурению на нефть и природный газ в Ливии, Саудовской Аравии и ОАЭ.

Компания “Hassan Allam” была основана в 1936 г. в Египте и в настоящее время стала крупной строительной организацией на рынках Алжира, Ливии, Катара и Саудовской Аравии [14]. С более чем 11 тыс. работников, “Hassan Allam” реализовала проекты по строительству электростанций, заводов, му-

зеев, больниц, а также офисных и жилых комплексов. В компании имеются производства стальных конструкций, фабрика по выпуску труб и завод ЖБИ, а также отделения по обслуживанию недвижимости за рубежом.

Важное место в транснационализации бизнеса Египта занимают предприятия по выпуску транспортных средств. Однако для таких ТНК, в отличие от предприятий по оказанию инжиниринговых услуг, механизмы СиП и совместных предприятий (СП) с иностранным участием выступают императивом для успешного проникновения на внешние рынки, так как позволяют получить прогрессивную технологию. Например, компания “Ghabbour Auto” была основана в 40-е гг. для импорта транспортных средств, строительных материалов, бытовой техники и электроники, а в 70-е гг. начала проследиваться специализация на импорте легковых автомобилей и автобусов, а также комплектующих [11]. Но только в 1985 г. компания смогла организовать производство кузовов автобусов и сборку указанных транспортных средств по лицензии шведской “Scania AB”. В следующем десятилетии было заключено соглашение с корейской “Hyundai” об эксклюзивной дистрибуции легковых автомобилей в Египте, и факторы ценовой конкурентоспособности содействовали освоению новых рынков сбыта.

В 1995 г. с компанией “Hyundai” были достигнуты договорённости об организации сборки легковых автомобилей в Египте и годом позже – соглашение с индийской “Bajaj Auto” об эксклюзивном сбыте мотоциклов. Аналогичные соглашения были за-

ключены с компаниями “Mitsubishi” и “Volvo”. Однако даже для завоевания внутреннего рынка “Ghabbour Auto” потребовался альянс с бразильской компанией “Marcopolo” – ведущим производителем автобусов, в результате чего в г. Суэц был построен современный завод по сборке этих изделий (2008 г.). Более того, была приобретена лизинговая компания, которая позволила организовать финансирование при сбыте транспортных средств.

В конце первой декады XXI в. компания приступила к транснационализации деятельности и открыла СП в Алжире. Для этого потребовались новые источники финансирования, которые были найдены посредством выпуска депозитарных расписок на биржах Лондона и Нью-Йорка. Компания стала участником СП вместе с предприятием “Al-Kasid”, тем самым получив эксклюзивные права на поставку транспортных средств “Hyundai” в Ирак, где в 2011 г. была открыта первая станция технического обслуживания автомобилей.

В 2012 г. китайская компания “Geely Automotive Holding Ltd” заключила соглашение с “Ghabbour Auto” по организации сборки китайских транспортных средств в Египте с их дальнейшей реализацией на рынке Ближнего Востока и Северной Африки. В 2013 г. “Ghabbour Auto” объявила о реализации поставленной задачи по усилению инвестиционного присутствия за рубежом, включая развитие предприятий в Алжире и Ливии. В этом году было заключено соглашение об эксклюзивной дистрибуции шин “Good-year” в Алжире, что позволило компании расширять сеть представительств не только в сопредельных странах, но

и в Африке к Югу от Сахары. “Ghabbour Auto” в 2014 г. вступила в стратегический альянс с «Газпром нефтью» для совместного сбыта масел и смазок.

“Ghabbour Group” в 1994 г. приобрела 2 производства транспортных средств у немецкой компании “Daimler AG” и основала компанию “Manufacturing Commercial Vehicles” (MCV). Альянс между египетскими и немецкими предпринимателями позволил новой компании активно транснационализировать деятельность на рынке Южной Америки, где в 1995 г. были открыты автосалоны на Кубе и в Бразилии [16]. Компания предприняла достаточно агрессивную стратегию СиП и в 2000 г. вышла на рынок Алжира, в 2002 г. – ОАЭ и Великобритании. В 2006 г. MCV смогла организовать сборочное производство в Алжире, годом позже – вступить в альянс с предприятием “De Naan’s Bus & Coach” в ЮАР, а в 2010 г. – учредить СП в Узбекистане по производству автобусов.

Египетские предприниматели проявляют интерес к активизации инвестиционного сотрудничества со странами Восточноафриканского сообщества, важнейшим направлением которого является машиностроение. В январе 2015 г. представители консорциума из 40 египетских компаний нанесли визит в Кению, и между правительствами этих стран было заключено соответствующее соглашение [22]. Прорабатываются проекты участия египетских ТНК в организации производств в Кении по сборке транспортных средств.

Следует положительно оценить достижения предприятий текстильной промышленности Египта, которые использовали конкурентные преимуще-

ства и смогли проникнуть на важные ниши рынков стран Запада. В частности, египетская компания “Oriental Weavers” – производитель ковров – была основана местным предпринимателем М. Камисом в 1979 г. и стала активно внедрять инновации, когда в г. Рамадан была сдана в эксплуатацию фабрика по экстракции полипропиленового волокна [5, p. 120–127]. В 1988 г. компания смогла организовать продажи продукции в США, после чего направила ПИИ в американского дистрибутора и в 1994 г. наладила производство ковров в этой стране [24]. “Oriental Weavers” стала одним из крупнейших продуцентов ковров в мире, открыла фабрику в Китае, а также дополнительные центры дистрибуции в США, Дубае и Лондоне.

Для экономики Египта свойственна тенденция к транснационализации банковских услуг, характерная для Африки. Ещё в 50-е гг. один из крупнейших коммерческих банков Египта “Banque du Caire” открыл 2 отделения в Ливане, которые вскоре пришлось передать местным предпринимателям, и 7 – в Сирии, однако последние были национализированы [15]. Банк достаточно уверенно развивался в Египте, но только в 70-е гг. смог учредить офисы в Бахрейне и ОАЭ, а в 1995 г. – в Уганде. “Cairo International Bank LTD” был основан в Уганде (1995 г.), он обеспечивает работой более чем 100 чел. [6]. Акционерами банка являются крупнейшие египетские компании: “Banque du Caire”, “Kato Aromatic SAE” (продуцент ароматизаторов и масел), “National Bank of Egypt” и “Bank Misr”.

Значимым результатом для экономики Египта стала транснационализация бизнеса в сегменте сетевого

общественного питания, где наблюдается жёсткая конкуренция со стороны компаний США, которые активно используют механизмы франчайзинга. Например, египетская сеть столовых “Mo'mem” (специализируется на реализации бутербродов) была основана в 1988 г. в Каире и сумела занять важные рыночные ниши в стране базирования. В 1999 г. была введена в эксплуатацию фирменная фабрика-кухня, оснащённая автоматизированными линиями по выпуску пищевых полуфабрикатов из говядины, мяса птицы и морепродуктов, а также цехом по выпуску хлебобулочных изделий. Важное значение для ТНК имела сделка с инвестиционной компанией “Actis Capicatl” (Великобритания) по привлечению инвестиций на сумму порядка 50 млн. долл. [17]. В настоящее время “Mo'mem” обслуживает более 1 млн. клиентов за год и недавно открыла столовые в Ливии и Судане, но её наиболее значимым достижением выступает организация общественного питания в Дубае, Кувейте, Бахрейне, Саудовской Аравии, а также в Малайзии.

Крупнейшая нефтегазовая ТНК Африки “Sonatrach” базируется в Алжире и находится в собственности правительства. Стоимость активов компании превышает 100 млрд. долл., однако за рубежом вложено порядка 10 % их общего объёма [26]. “Sonatrach” реализует стратегию диверсификации мест приложения ПИИ и сумел реализовать серию выгодных нефтегазовых проектов в Африке (Мали, Нигер, Ливия, Египет) и Европе (Испания, Италия, Португалия, Великобритания), а также выйти на рынки США и Перу.

Марокканский производитель фосфатных удобрений “Office Chйrifien

des Phosphates” (ОСР) с выручкой в 4,3 млрд. долл. и с 23 тыс. занятых (2014 г.) активно сбывает продукцию в Европе и Америке, однако транснационализация его деятельности всё ещё ограничена учреждением торговых представительств, так как более 99 % консолидированных активов вложены в страну базирования [19, р. 6, р. 30]. Компания учредила ряд СП и приступает к реализации нового инвестиционного проекта в Габоне, а также расширяет связи с предпринимателями из США. Тунисская компания “СО-FIGAB” – производитель кабелей для автотранспортных средств – располагает 5 заводами и исследовательским центром в стране базирования. В поисках новой технологии ТНК учредила аналогичный центр в Румынии, и, помимо этой страны, заводы размещены в Португалии и Марокко. Указанные страны находятся на сопоставимом уровне развития, что свидетельствует о сложности организации производств “СОFIGAB” в наиболее прогрессивных странах, как например, в Германии, где было открыто только торговое представительство [7].

Компании Северной Африки проявляют значительный интерес к транснационализации бизнеса и выходу на внешние рынки, однако такая деятельность всё ещё регионально локализована и осуществляется в Африке, Арабском мире и в Южной Европе. Лишь в отдельных случаях компании оказываются в состоянии направить ПИИ в США и в крупные экономики ЕС. Важнейшей чертой деятельности крупнейших ТНК является участие государства в их капитале либо контроль олигархическими группами, что определяет форсированный характер

внешнеэкономической экспансии в части применения механизмов СиП и СП. Однако указанное обстоятельство определяет существенный потенциал для развития акционерных отношений и увеличения объёмов вывоза ПИИ.

ТНК Северной Африки наиболее активно развивают зарубежный бизнес в добыче нефти и природного газа (а также реализации нефтепродуктов), производстве продуктов передела минерального сырья, оказании услуг строительства и обслуживания недвижимости. Характерной чертой для Африки выступает транснационализация банковской деятельности и выход на внешние рынки телекоммуникационных компаний, однако у отдельных предприятий Северной Африки проявляется интерес к учреждению за рубежом промышленных производств и объектов общественного питания. Указанные промышленные ТНК зависят от поступлений иностранной технологии, необходимой для организации зарубежных производств, которую предоставляют как страны Запада, так и более прогрессивные развивающиеся страны. При этом последние государства, например, Китай, Бразилия, Индия и Республика Корея, способны вложить в ТНК Северной Африки технологию, что позволяет сделать зарубежный бизнес более конкурентоспособным.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Абрамова И.О., Фитуни Л.Л. Экономика Африки в условиях надвигающейся второй волны экономического кризиса // Проблемы современной экономики. 2012. № 4. С. 105–112.
2. Фитуни Л.Л., Абрамова И.О. Агрессивные негосударственные участники геостратегического соперничества в

- «исламской Африке» // Азия и Африка сегодня. 2014. № 12. С. 8–15.
3. About OILIBYA [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oilibya.com/en/about-us?lang=> (дата обращения: 26.07.2015).
 4. April 2015 Edition of the World Economic Outlook Database [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/weodata/index.aspx> (дата обращения: 01.09.2015).
 5. Bonaglia F., Goldstein A. Egypt and the Investment Development Path: Insights from Two Case Studies // International Journal of Emerging Markets. 2006. Vol. 1, No. 2. P. 107–127.
 6. Cairo International Bank Ltd [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cairointernationalbank.co.ug/index.html> (дата обращения: 10.09.2015).
 7. COFICAB. Sites [Электронный ресурс]. URL: http://www.coficab.com/index.php?option=com_content&view=article&id=4&lang=en (дата обращения: 15.08.2015).
 8. EEC. Our Heritage [Электронный ресурс]. URL: http://eecegypt.com/index.php?option=com_content&view=article&id=73&Itemid=135 (дата обращения: 11.09.2015).
 9. External Position of the Egyptian Economy / Central Bank of Egypt. July/December 2014/2015. 74 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbe.org.eg/NR/rdonlyres/92A4179F-0AC1-4942-9923-001FE1361272/2998/EgyptExternalPositionQuarterlyReportVolumeNo48.pdf> (дата обращения: 26.07.2015).
 10. Fayed H., Mahmood B. Egyptian-American businessman Ahmed Bahgat banned from traveling // The Cairo Post. 08.01.2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.thecairopost.com/news/69815/news/egyptian-american-businessman-ahmed-bahgat-banned-from-traveling> (дата обращения: 20.09.2015).
 11. GB Auto – Investor Relations. Our History [Электронный ресурс]. URL: <http://ir.ghabbourauto.com/en/our-history> (дата обращения: 18.08.2015).
 12. Global Telecom Holding. Company Profile [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gtelecom.com/company-profile> (дата обращения: 19.09.2015).
 13. Global Telecom Holding. History [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gtelecom.com/web/guest/history#t> (дата обращения: 30.09.2015).
 14. Hassan Allam Holding. About us [Электронный ресурс]. URL: <http://www.allamgroup.com/AboutUs/> (дата обращения: 15.08.2015).
 15. History of Bank Du Caire [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banqueducaire.com/English/AboutBDC/Pages/History.aspx> (дата обращения: 26.06.2015).
 16. MCV History [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mcv-eg.com/MCV/Aboutus.html> (дата обращения: 11.09.2015).
 17. Mo'men Group. The Company Profile [Электронный ресурс]. URL: <http://www.momen-chain.com/profile/> (дата обращения: 17.09.2015).
 18. OCI Partners LP Form 10-K. 116 p. [Электронный ресурс]. URL: http://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1578932/000119312515092465/d838521d10k.htm#toc838521_20 (дата обращения: 26.07.2015).
 19. OCP Groups Consolidated Financial Statements at December 31st 2014. 74 p. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ocpgroup.ma/sites/default/files/alldocs/consolidated-financial-statement-2014.pdf> (дата обращения: 21.09.2015).
 20. OCI N.V. Annual Report. 153 p. [Электронный ресурс]. URL: http://www.oci.nl/media/cms_page_media/246/OCI%20N.V.%202014%20Annual%20Report%20Final.pdf (дата обращения: 26.07.2015).
 21. OHD. Company profile [Электронный ресурс]. URL: <http://www.orascomhd.com/company-profile/> (дата обращения: 01.09.2015).

22. Oluoch F. EAC, Comesa, SADC trade barriers due to poor maritime transport links // The East African 09.05.2015. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.theeastafrican.co.ke/news/Trade-barriers-due-to-poor-maritime-transport-links-/-/2558/2711292/-/item/0/-/t64hbg/-/index.html> (дата обращения: 15.08.2015).
23. Orascom Construction. Corporate Presentation. September 2015. 32 p. [Электронный ресурс]. URL: http://www.orascom.com/media/cms_page_media/45/Corporate%20Presentation_September%202015.pdf (дата обращения: 18.08.2015).
24. Oriental Weavers. History [Электронный ресурс]. URL: <http://www.orientalweavers.com/who-we-are/history/> (дата обращения: 01.09.2015).
25. UNCTADSTAT [Электронный ресурс]. URL: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en (дата обращения: 15.09.2015).
26. Web table 29. The top 100 non-financial TNCs from developing and transition economies, ranked by foreign assets, 2012 [Электронный ресурс]. URL: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2014/WIR14_tab29.xls (дата обращения: 26.07.2015).
27. World Investment Report 2015. Reforming International Investment Governance / UNCTAD. N.Y.; Geneva: U.N., 2015. 277 p.