

УДК: 330.1
JEL: F00; F21; F23

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ ИЗ СТРАН С РАСТУЩИМИ ЭКОНОМИКАМИ: ОБЗОР ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ

Д. С. Клишевич, А. Ю. Панибратов

Санкт-Петербургский государственный университет,
Российская Федерация, 199034, Санкт-Петербург, Университетская наб., 7–9

Для цитирования: Клишевич Д. С., Панибратов А. Ю. 2020. Интернационализация государственных компаний из стран с растущими экономиками: обзор теоретических подходов. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент* 19 (2): 227–255.
<http://doi.org/10.21638/11701/spbu08.2020.205>

В статье представлен анализ теоретических и эмпирических исследований международной экспансии государственных компаний из стран с растущими экономиками. Современные интернационализирующиеся госкомпании далеки от неконкурентоспособных и неэффективных фирм XX в., которые преимущественно оставались на внутренних рынках, и представляют примеры различных международных стратегий. Особенно активны на международной арене государственные компании из стран с растущими экономиками. Исследования интернационализирующихся государственных компаний многочисленны и формулируют различные выводы о том, каким именно образом госсобственность в компаниях формирует их международные стратегии. Цель данного обзора — проанализировав основные теоретические подходы к рассмотрению вопроса интернационализации госкомпаний из стран с растущими экономиками, выделить малоизученные и перспективные направления будущих исследований. Наиболее распространенным теоретическим подходом к изучению интернационализации госкомпаний из стран с растущими экономиками является институциональная теория, согласно которой государственная собственность в компании и институциональная среда оказывают взаимное влияние на международные стратегии интернационализирующихся государственных компаний. Однако для всестороннего и глубокого понимания феномена интернационализации госкомпаний необходима синергия теоретических подходов, примеры которой представлены в статье. Систематизация теоретических подходов, изучающих международные стратегии государственных фирм, нужна для осмысления того, в каком направлении движутся исследования этого актуального феномена. Выводы работы имеют теоретическую и практическую значи-

мость для представителей научного сообщества и практиков международного бизнеса и стратегического менеджмента.

Ключевые слова: государственные компании, интернационализация, страны с растущими экономиками, международный бизнес, институциональная теория, политическая экономия, теория ресурсной ориентированности, теория ресурсной зависимости.

ВВЕДЕНИЕ

Усилившаяся международная активность компаний с государственным участием в структуре собственности из стран с растущими рынками уже несколько лет привлекает внимание исследователей и практиков международного бизнеса. Значительное увеличение объема зарубежных операций таких компаний рассматривается как отдельный объект для изучения, поскольку компании с государственной собственностью, по мнению ученых, обладают уникальными организационными и управленческими характеристиками [Cuervo-Cazurra, 2018].

Госкомпаниям предрекали исчезновение на волне либеральных реформ и приватизации в конце XX в. [Kozminski, 1993; Spicer, McDermott, Kogut, 2000], но, несмотря на пессимистичные прогнозы, они продолжают занимать заметное место на рынках разных стран, особенно в государствах с растущими экономиками [Ownership and governance..., 2018]. Госкомпании составляют пятую часть всех крупнейших компаний мира, в то время как еще 10 лет назад среди мировых лидеров можно было обнаружить только одну–две из них [Ownership and governance..., 2018]. Фирмы с государственным участием традиционно экспортировали ресурсы и товары, но другие формы выхода на международный рынок до начала XXI в. были распространены в гораздо меньшей степени. Сейчас они активно совершают операции, связанные с прямыми зарубежными инвестициями, что делает их еще более заметными игроками на мировой экономической арене [Rudy, Miller, Wang, 2016].

Страны с растущей экономикой демонстрируют множество образцов конкурентоспособных компаний с государственным участием, что противоречит распространенному представлению о них как о реликтовых формах предприятий, доживающих свой век и сконцентрированных главным образом на внутреннем рынке. Напротив, государственная собственность в компаниях становится драйвером международной экспансии [Panibratov, Michailova, 2019]. Исследователи мотивов и моделей интернационализации госкомпаний приходят к выводу о том, что госсобственность в них — важный атрибут, который воздействует на их стратегические решения. Поскольку сущность этого воздействия не ясна, остается пространство для исследований [Liang, Ren, Sun, 2014].

Почему госкомпании, традиционно ориентирующиеся на внутренний рынок и достижение политических целей на нем, выходят на зарубежные рынки и осуществляют прямые зарубежные инвестиции? Насколько возможно концептуализировать стратегии таких компаний с точки зрения классических теорий

менеджмента и организации? Каковы последствия международной экспансии госкомпаний? Все эти вопросы активно обсуждаются в многочисленных публикациях по международному бизнесу и стратегическому менеджменту, однако в них формулируются разные и часто противоречащие друг другу выводы. В зарубежной научной литературе предпринимались попытки систематизации исследований международной активности госкомпаний (см., напр.: [Cuervo-Cazurra et al., 2014; He, Eden, Hitt, 2016]), но они, во-первых, не охватывают новейших работ по данной проблематике, а во-вторых, не имеют непосредственного фокуса на государственные компании из стран с растущими экономиками, которые являются предметом данного обзора.

В отечественной научной литературе феномен интернационализирующихся государственных компаний получил освещение главным образом в исследованиях мировой экономики и международных отношений, а также государственно-частного партнерства. В работах затрагивается вопрос интернационализации госкомпаний из стран с растущими экономиками — России (см., напр.: [Кузнецов, 2011; Пахомов, 2012; Клинова, 2007]) и стран БРИКС (см., напр.: [Луконин, 2008; Кузнецов, 2012; Игнатьев, Луконин, 2018]), однако их международные стратегии не являются центральным объектом исследования, а рассматриваются наряду с интернационализацией частных фирм.

Цель статьи — проанализировав основные теоретические подходы к рассмотрению вопроса интернационализации госкомпаний из стран с растущими экономиками, выделить малоизученные и перспективные направления будущих исследований. Научная новизна работы заключается в систематизации и обобщении знаний по теме интернационализации госкомпаний из стран с растущими экономиками.

Статья имеет следующую структуру. В первой части описываются характерные особенности госкомпаний, наличие которых позволяет рассматривать данный тип фирм отдельно от компаний без государственной собственности, направления изучения их в литературе, подходы к определению понятия «государственная компания», а также особенности контекста стран с растущими экономиками. Во второй части рассматриваются и анализируются основные теоретические подходы к изучению интернационализации госкомпаний из стран с растущими экономиками. В третьей части резюмируются результаты анализа и освещаются перспективные направления исследований темы в рамках рассмотренных подходов. В заключении подводятся итоги работы.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ: ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИЗУЧЕНИЯ

Государственные компании являются неотъемлемой частью национального хозяйства многих стран и играют важную роль на авансцене глобальной экономики, причем их влияние в последние годы усиливается [Duanmu, 2014; Kowalski,

Pererechay, 2015]. Традиционно исследователи рассматривали такие компании как противоположность частным и изучали их преимущества и те ограничения, с которыми они сталкиваются [Mazzolini, 1980], истоки их возникновения [Levy, 1987], агентскую проблему [Aharoni, Lachman, 1982; Roth, O'Donnell, 1996] и эффективность по сравнению с частными [Mazzolini, 1979; Anastassopoulos, Blanc, Dussauge, 1987; Parker, Hartley, 1991]. Еще до широкомасштабного выхода таких компаний на мировые рынки проводились исследования их международных стратегий [Vernon, 1979], однако зарубежные операции рассматривались исключительно как инструмент получения рент на этих рынках [Cuervo-Cazurra et al., 2014].

В 1990–2000-х гг. новым явлением стали большие государственные инвестиционные фонды (sovereign wealth funds), чьи активы играют значительную роль в крупнейших экономиках мира (см., напр.: [Sauvant, Sachs, Jongbloed, 2012; Megginson, Fotak, 2015; Aguilera, Sarape, Santiso, 2016]). Эти фонды рассматриваются как особая разновидность госкомпаний, они активно используются в качестве инструмента интернационализации, становясь заметными игроками на мировой экономической арене. Так, по данным 2014 г., 69% инвестиционного портфеля сингапурского государственного инвестиционного фонда Temasek Holdings было размещено за рубежом [State-owned enterprises..., 2015].

Государственные компании широко распространены в стратегических для государства отраслях, набор которых может варьироваться в зависимости от страны. Как правило, фирмы с госучастием часто встречаются в отраслях, связанных с природными ресурсами, телекоммуникациями, иногда в банковской сфере и энергетическом секторе [Ownership and governance..., 2018]. Это объясняется тем, что многие госкомпании обладают ресурсами, которые государство стремится контролировать [Okhmatovskiy, 2010]. По данным рейтинга Global Fortune 500, с 2005 по 2014 г. большинство государственных компаний представляли отрасли по переработке нефти, электроэнергетики и финансовых услуг [State-owned enterprises..., 2015]. В [He, Eden, Hitt, 2016] утверждается, что отраслевая специфика госкомпаний из стран с растущими экономиками предполагает наличие влиятельных программ господдержки, призванных сохранить такие фирмы под правительственным контролем, в то время как в развитых странах государство берет под свой контроль преимущественно объекты инфраструктуры: общественный транспорт, телекоммуникации, газо- и водоснабжение.

Международный успех госкомпаний обусловлен разными причинами. Их активность в международном масштабе во многом связана с прорывом китайских фирм [State-owned enterprises..., 2015]. Кроме того, усиление процессов глобализации вынуждает их быть менее зависимыми от своих правительств в вопросах ресурсной поддержки и искать другие источники прибыли и рынки сбыта продукции, в том числе выходя на зарубежные рынки [He, Eden, Hitt, 2016]. Наконец, финансовый кризис 2008–2009 гг. заставил правительства ряда стран стать собственниками частных компаний, умножая тем самым долю государствен-

ных фирм, работающих за пределами внутреннего рынка [Bruton et al., 2015; Shi, Hoskisson, Zhang, 2016].

Активная международная экспансия компаний с госучастием является следствием произошедших с ними перемен на организационном и управленческом уровнях [Globberman, Shapiro, 1999]. Эти изменения все больше сближают госкомпании с частными: менеджеры компаний с госучастием получают возможность контролировать ценовую политику, инвестиционные планы, бухгалтерию, человеческие ресурсы, материальное обеспечение, потенциальные поглощения и другие стратегические решения, что отличает современные госкомпании от их предшественниц времен плановой экономики социалистических государств [Ralston et al., 2006].

Исследования, посвященные интернационализации госкомпаний, получили широкое распространение в научном сообществе. Ряд ученых считают, что, основываясь на классических теориях международного бизнеса, разработанных для частных фирм, невозможно объяснить ни специфику госкомпаний, ни их интернационализацию (см., напр.: [Bruton et al., 2015; Li, Li, Wang, 2019]). Стратегии интернационализации госкомпаний обусловлены особым положением таких фирм на внутреннем рынке, связанным с доступом к привилегированным материальным и нематериальным (политическая поддержка) ресурсам и специфической повесткой госкомпаний на внутреннем и глобальном рынках, которая заключается в том, что они имеют более широкий спектр целей, как экономических, так и политических [Amighini, Rabelotti, Sanfilippo, 2013].

Участие государства в собственности компаний и вытекающие из этого последствия для их международных стратегий оцениваются исследователями противоречиво. Основные разногласия касаются стратегической ориентации таких фирм, которая зависит от баланса их специфических преимуществ и недостатков. Так, в работе [Kalasin, Cuervo-Cazurra, Ramamurti, 2020] речь идет о двойственности «помогающей и сдерживающей руки» (helping and hindering hand duality)¹: «помогающая рука» способствует более агрессивной интернационализации, в то время как «сдерживающая» порождает агентские проблемы и вынуждает компании сосредоточиваться на внутреннем рынке, уделяя меньше внимания зарубежным.

Аналогичная идея развивается в [Mariotti, Marzano, 2019]. Авторы выстраивают свою аргументацию на таких теориях, как «бремя государственности» (liability of stateness) из работы [Musascchio, Lazzarini, Aguilera, 2015] и «государство как стратег» из [Lenway, Murtha, 1994], а также [Stopford, Strange, 1991]. «Бремя государственности» приводит к тому, что вероятность госкомпаний интернацио-

¹ Имеется в виду, что государственным компаниям присущи как специфические преимущества, которые метафорически определяются авторами работы [Kalasin, Cuervo-Cazurra, Ramamurti, 2020] как «помогающая рука», т.е. нечто положительно влияющее на степень интернационализации, так и недостатки, которые, в свою очередь, являются «сдерживающей рукой», иными словами, ограничивают интенсивность международной экспансии.

нализироваться очень мала, поскольку политические и социальные цели, которые нередко преследуют такие фирмы, негативно сказываются на их экономической результативности. В то же время теория «государства как стратега» утверждает, что госкомпаниям в силу стратегических целей за рубежом выгодно интернационализация.

Таким образом, специфика госкомпаний, с одной стороны, ведет к их большей склонности к интернационализации, а с другой — к меньшей вероятности стремиться на зарубежные рынки. И это противоречие объясняется по-разному. Например, в [Kalasin, Cuervo-Cazurra, Ramamurti, 2020] утверждается, что оно может быть концептуализировано с помощью теории ресурсной ориентированности, в которой подчеркиваются преимущества госсобственности в компаниях, а также теории агентских отношений, фокусирующейся на мультиуровневых агентских проблемах таких компаний. Преимущества и проблемы, по мнению ученых, уравнивают друг друга в различной степени в зависимости от разных долей госсобственности в компаниях. В [Mariotti, Marzano, 2019] особенности капиталистической модели иностранного рынка обуславливают большую или меньшую вероятность интернационализации госкомпаний, поскольку тип капитализма является модератором влияния госсобственности в компании на степень ее интернационализации.

Участие государства в структуре собственности компаний, как правило, связывается с их специфическими особенностями. Например, у компании, находящейся преимущественно в государственном владении (majority-owned by the state), государству принадлежит более чем 50 % акций, что дает ему право решающего голоса и предполагает наличие не только экономической, но и политической повестки, т. е. компания становится субъектом одновременно политических и бизнес-интересов [Estrin et al., 2016], причем политические интересы не всегда совпадают с мотивацией увеличения прибыли [Child, Rodrigues, 2005]. Такая дуальная структура потенциально ведет к конфликту принципалов и более широкому спектру корпоративных интересов, преследуемых владельцами и менеджерами компаний [Lubatkin et al., 2005; Garcia-Canal, Guillen, 2008]. В связи с этим широкое освещение получают вопросы, связанные с конфликтом интересов в государственных компаниях.

В отличие от управленцев частных фирм, мотивация с помощью материальных стимулов менеджеров госкомпаний далеко не всегда приносит желаемые результаты [Dharwadkar, George, Brandes, 2000]. Они в меньшей степени контролируются, поскольку в таких фирмах отсутствует один владелец, заинтересованный в мониторинге [Boubakri, Cosset, Saffar, 2013]. Кроме того, государственные собственники компаний могут преследовать как социальные (препятствуя сокращению сотрудников), так и политические интересы (направляя ресурсы на поддержку заведомо менее прибыльных, но политически выгодных проектов) [Shapiro, Willig, 1990; Shleifer, Vishny, 1998; Mengistae, Xu, 2004]. В целом наличие государственной собственности в компании может вести к более консервативному курсу

развития, цель которого — достижение социальной стабильности [Fogel, Morck, Yeung, 2008]. Поэтому исследователи госкомпаний часто акцентируют внимание на возможной политической подоплеке деятельности таких фирм и на том, каким образом государственное влияние определяет их стратегии [Kowalski, Perepechay, 2015]. Разнообразные и не всегда очевидные стратегические цели госкомпаний делают эффективное управление проблематичным [Benito, Rygh, Lunnan, 2016].

Подходы к определению понятия «государственная компания». Те или иные конфигурации государственного участия в компании ставят вопрос об определении понятия «государственная компания». Исследователи отвечают на него по-разному, причем консолидированная трактовка в настоящее время отсутствует. Не в последнюю очередь это связано с различиями юридического определения госкомпаний в разных странах.

Существуют различные определения государственных компаний, в которых подчеркиваются разнообразные аспекты их функционирования и множество организационных форм, которые они могут принимать. В [Benito, Rygh, Lunnan, 2016] предложено рассматривать собственность в компании с точки зрения идентичности собственников (*ownership identity*), которые могут быть, например, частными или государственными, национальными или международными. Идентичность собственников обуславливает разницу в стратегических предпочтениях и организационной культуре. В [Cuervo-Cazurra et al., 2014, p. 923] госкомпании определяются как «юридически независимые фирмы, которыми государство владеет напрямую», а не через другие компании, причем доля такой собственности может быть различной. В [Peng et al., 2016] госкомпании трактуются как фирмы, которые полностью или частично принадлежат государству (правительству) и контролируются им, а в [Bruton et al., 2015] подчеркивается, что дискуссии о госкомпаниях часто основаны на их определении через дихотомию «государственная *versus* частная компания», в то время как современные госкомпании гораздо более сложное явление в силу гибкости их структуры собственности и особенностей контроля [Bruton et al., 2015].

Разнообразие способов воздействия государства на фирмы обуславливает необходимость создания типологии госкомпаний, что позволило бы концептуализировать формы и способы госучастия, которые тем или иным образом влияют на стратегические решения компаний. Авторы работы [Mariotti, Marzano, 2019], опираясь на ряд предшествующих исследований, выделяют два типа госкомпаний, различающихся в своих стратегиях. Первый тип — фирмы с доминирующей долей собственности государства (*state-dominated enterprises*), второй — компании с малой долей государственных инвестиций (*state minority invested enterprises*). Такое разделение учитывает степень вовлеченности государства. Однако предложенный критерий оставляет за рамками рассмотрения случаи других комбинаций долей собственности в компаниях.

В работе [Grosman, Okhmatovskiy, Wright, 2016] предпринята попытка типологизировать формы государственного контроля в компаниях из государств,

перешедших от плановой к рыночной экономике, главным образом в Китае и России, где доля госкомпаний особенно велика. Авторы проанализировали исследования форм государственного контроля на протяжении более двух десятилетий и пришли к выводу, что разнообразие форм привело к отходу от статического дуализма «государственная — частная компания» [Grosman, Okhmatovskiy, Wright, 2016]. В исследовании [Musacchio, Lazzarini, Aguilera, 2015] выделяются четыре способа вовлечения государства в экономику, три из которых относятся к госкомпаниям: 1) полностью государственные компании; 2) компании, в которых государство выступает главным инвестором; 3) компании, где государство играет роль миноритарного инвестора. Четвертый способ — поддержка государством значимых для него секторов экономики, стимулируя таким образом развитие фирм определенной отрасли.

Отдельное направление исследований посвящено рассмотрению непрямого госсобственности в компаниях (indirect state ownership), когда государство владеет компанией через другие фирмы или некоммерческие структуры. Непрямая собственность может реализовываться за счет государственных инвестиционных фондов, однако механизмы осуществления госконтроля в таких ситуациях изучены недостаточно [Grosman, Okhmatovskiy, Wright, 2016].

Государственные компании на растущих рынках и их интернационализация: особенности контекста. Госкомпании более всего распространены на рынках растущих экономик, многие из которых до 1980–1990-х гг. были плановыми, основанными на деятельности государственных предприятий. Либеральные реформы и приватизация привели к тому, что они либо стали частными [Megginson, Netter, 2001], либо трансформировались в гибридные структуры с различной долей собственности государства и частных владельцев [Musacchio, Lazarini, Aguilera, 2015]. Такие компании стали успешно конкурировать с частными фирмами [He, Eden, Hitt, 2016]. Одна из причин концентрации госкомпаний на растущих рынках — неразвитость финансовых институтов, в результате чего государство становится основным инвестором, способным обеспечить капитал для функционирования компаний. Особенно это касается крупномасштабных предпринимательских проектов [Cuervo-Cazurra et al., 2016].

Начало расцвета госкомпаний в странах с растущими экономиками приходится на 1970–1980 гг., когда правительства этих стран стали стремиться создавать новые конкурентные преимущества посредством развития иностранного производства. Отдельный интерес представляет история китайских госфирм: в начале 1990-х гг. некоторые крупные госкомпании были включены в список фондовой биржи, а часть мелких приватизирована [Ralston et al., 2006].

Для компаний из стран с растущими рынками государственная собственность может стать стимулом к интернационализации, поскольку для успешной международной экспансии им обычно не хватает высококлассной экспертизы [Lu et al., 2014]. В то же время госсобственность может сдерживать интернационализацию. В [Kalasin, Rivera-Santos, Dussauge, 2014] продемонстрировано, что малая

доля госсобственности в компании ассоциируется с большей степенью интернационализации, и наоборот, причем модератором выступает прорыночная ориентация страны происхождения государственной фирмы, а также ценные ресурсы, в том числе приобретенные за счет альянсов с зарубежными партнерами.

Расцвет экономики Китая и связанная с ним активность китайских компаний с госучастием привели к тому, что исследовательский фокус ученых, рассматривающих госкомпании, сместился в сторону этой страны. Тот факт, что доля госкомпаний, входящих в рейтинг Fortune Global 500, выросла с 9% в 2005 г. до 23% в 2015 г., во многом объясняется прорывом именно китайских фирм [State-owned enterprises..., 2015], которые считаются двигателями превращения этой страны в супердержаву [Jones, Zou, 2017]. Такое внимание именно к китайским компаниям оставляет государственные фирмы других стран в тени [Clegg, Voss, Tardios, 2018]. Между тем госкомпании остальных растущих рынков являются важным предметом для изучения [Bruton et al., 2015].

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ ИЗ СТРАН С РАСТУЩИМИ ЭКОНОМИКАМИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

Интернационализация госкомпаний изучается в контексте ряда дисциплин. Стратегический и международный менеджмент рассматривает мотивы выбора госкомпаниями стратегий выхода на зарубежные рынки, форм зарубежной деятельности, географии операций, институциональных предпосылок, объясняющих такой выбор. В литературе по корпоративному управлению изучаются особенности структуры собственности госкомпаний, влияние доли государственной собственности на стратегии, формы контроля госкомпаний принципами и агентами и вытекающие из этого политические и экономические последствия. В литературе по финансам анализируется эффективность зарубежных операций госкомпаний и результаты их деятельности после выхода на международные рынки, вопросы приватизации государственных и национализации частных компаний, а также вытекающие из этого финансовые последствия. Исследования в области человеческих ресурсов сфокусированы на профессионализации менеджмента госкомпаний и связанных с этим изменениях. Интернационализация госкомпаний также является предметом политической экономии, в центре внимания которой — использование госкомпаний национальными правительствами в качестве инструмента внешней и внутренней политики и вытекающие из этого последствия экономического и политического характера.

В работах, посвященных международной экспансии госкомпаний, акцент сделан на следующих вопросах:

- ◆ цели, которые преследуют госкомпании в своих международных стратегиях;
- ◆ факторы, обуславливающие выбор международных стратегий госкомпаний;

- ◆ специфические особенности государственных компаний, влияющие на международные стратегии;
- ◆ механизмы влияния государственной собственности в компаниях на выбор их международных стратегий;
- ◆ влияние доли государственной собственности в компании на эффективность ее международной деятельности;
- ◆ различия международных стратегий государственных и частных компаний.

Для изучения международной экспансии госкомпаний используются различные теоретические парадигмы и подходы в рамках исследований международного бизнеса. Рассмотрим основные из них и проследим, какие вопросы изучаются с позиций этих подходов и насколько они способствуют более глубокому пониманию феномена интернационализации госкомпаний. Теоретические подходы сконцентрированы главным образом в области экономических теорий, политической экономики, теорий менеджмента и теории организации.

Экономические теории. *Институциональный подход* является лидирующей теоретической перспективой в исследованиях по интернационализации госкомпаний. Центральным вопросом, на который пытаются ответить ученые: каким образом государственная собственность влияет на стратегии интернационализации с учетом институциональных предпосылок, обуславливающих этот тип собственности. Иными словами, международные стратегии компаний зависят от институциональных рамок, в которых они существуют [Xu, Meyer, 2013], причем значение имеют институты как внутреннего, так и зарубежного рынков [Rosenzweig, Singh, 1991; Xu, Shenkar, 2002]. Институциональный контекст определяет остроту агентской проблемы и эффективность структур управления, а значит, и механизмы, с помощью которых владельцы могут воздействовать на функционирование компаний [Estrin et al., 2016]. Институциональная композиция рынка, таким образом, рассматривается не как фон, а как реальная сила, оказывающая прямое влияние на те или иные стратегические решения компании [Meyer, Peng, 2005].

Исследователи, использующие институциональный подход для рассмотрения интернационализирующихся госкомпаний, изучают, каким образом институциональная среда внутреннего и зарубежного рынка определяет: стратегию выхода за рубеж [Meyer et al., 2014]; выбор местоположения международной экспансии [Duanmu, 2014; Lu et al., 2014]; объем международных операций [Du, Boateng, 2015]; уровень прозрачности международных операций [Cannizzaro, Weiner, 2018].

Влияние институциональной среды на стратегии компаний изучается с точки зрения не только статического воздействия тех или иных характеристик рынка на деятельность фирм, но и институциональной трансформации, которая определяет изменения их идентичности и стратегий. Такая трансформация приводит к изменению организационных характеристик, логики развития институтов и стратегических приоритетов госкомпаний [Li, Cui, Lu, 2014]. Она актуальна

в первую очередь для растущих рынков, где происходят институциональные преобразования, в результате которых постепенно снижается степень государственного контроля над экономикой и госкомпаниями в частности. Результатом такой трансформации становится институциональное разнообразие госкомпаний с присущими им организационными особенностями, степенью автономности менеджеров и рыночной ориентацией [Li, Cui, Lu, 2014].

Институциональный подход оказался плодотворным при рассмотрении вопроса легитимации госкомпаний на иностранном рынке, в частности способов, с помощью которых они могут достичь легитимности, необходимой для того, чтобы функционировать в обществе, достигать успеха и с легкостью приобретать ресурсы [Vergne, 2011]. Внешняя среда оказывает когнитивное, нормативное и регулятивное давление на фирмы, которые вынуждены отвечать на него, имитируя практики тех компаний, которые уже признаны легитимными [Di Maggio, Powell, 1991]. Компании, приспосабливающиеся к принятым во внешней среде социальным нормам и установкам, достигают легитимности в определенном организационном поле [Meyer, Peng, 2016].

Институциональное давление на компании, выходящие за рамки национальных операций, трактуется учеными различным образом. По мнению авторов работы [Kostova, Zaheer, 1999], интернационализирующаяся компания сталкивается с двумя видами давления: со стороны головного офиса и иностранного институционального контекста — и они могут конфликтовать друг с другом. В [Cui, Jiang, 2012] выделяются три источника институционального давления, которому подвергаются интернационализирующиеся компании. Во-первых, регулятивное давление институтов внутреннего рынка, которое воздействует на зарубежные стратегии фирм. Причем оно в разной форме присуще как растущим рынкам (контроль за капиталом), так и развитым экономикам (барьеры для выхода на иностранный рынок в определенных стратегических отраслях). Во-вторых, внешнее давление, которое может выражаться в регулятивных практиках зарубежного рынка. В-третьих, нормативное давление индустрии и других стейкхолдеров зарубежного рынка.

Авторы работы [Estrin et al., 2016] в результате эмпирического исследования глобальной выборки интернационализирующихся компаний выяснили, что чем выше степень институционального контроля за фирмами на внутреннем рынке, тем выше вероятность того, что стратегии государственных и частных компаний будут схожи и направлены на достижение большего уровня глобализации. В случае более слабого институционального контроля стратегии госкомпаний, вероятнее всего, будут определяться личными мотивами владельцев фирм и интернационализация станет менее приоритетным стратегическим решением.

Компании из стран с растущими экономиками стремятся к легитимации своей деятельности на зарубежных рынках, поскольку национальная институциональная среда со значительной долей государственного влияния, высокой неопределенностью рынка и постепенной институциональной трансформацией

оказывает сдерживающее влияние на их международные стратегии [Peng, 2003; Deng, 2009]. Институты особенно сильно воздействуют на стратегии фирм из стран с растущей экономикой именно потому, что государственное влияние в них более осязаемо, чем на развитых рынках [Hoskisson et al., 2000]. Легитимность особенно важна для интернационализирующихся государственных компаний, которые в силу дуального статуса экономических и политических акторов, а также из-за присущего многим из них «багажа» социалистического наследия могут испытывать недостаток легитимности в своих международных операциях [Meyer et al., 2014]. К этим компаниям и их международным стратегиям приковано особое внимание как к получателям государственной поддержки в различных формах: привилегированный доступ к ресурсам и информации, поддержка в коммерческой дипломатии, субсидии и налоговые послабления, гранты, регулятивные преференции, определенные преимущества в системе государственных закупок [Cuervo-Cazurra, 2018]. В результате каждая такая фирма рассматривается как инструмент государственной политики правительства страны, как своего рода «троянский конь» международного бизнеса [He, Eden, Hitt, 2016]. Таким образом, госкомпании могут оказаться нелегитимны в зарубежном институциональном контексте и будут вынуждены легитимировать свою деятельность на международных рынках [Cuervo-Cazurra et al., 2014].

Легитимация международной деятельности госкомпаний может происходить уже на этапе выбора формы зарубежной работы. Так, они могут следовать логике постепенной интернационализации и легитимации и, прежде чем выходить на рынки отдаленных стран, осваивать культурно и территориально более близкие рынки [Johanson, Vahlne, 1977; 2009]. Также легитимация может обеспечиваться выбором институционально или политически близких иностранных контекстов, в связи с чем повышается шанс на «принятие» госкомпаний на международном рынке [Cuervo-Cazurra et al., 2014]. Выбор формы международной деятельности с позиций легитимности часто выражается в том, что госкомпании вступают в альянсы с местными фирмами и таким образом реализуют изоморфические практики.

Вместе с тем госкомпаниям критически важно сохранять легитимность и на внутреннем рынке, поскольку от этого зависит, будут ли они пользоваться ресурсными и административными преимуществами, которые предоставляет государственная собственность [Li, Cui, Lu, 2014]. Легитимация на внутреннем рынке реализуется также за счет того, что госкомпании поощряются в своих зарубежных операциях в целях повышения конкурентоспособности государства на международной арене [Li, Cui, Lu, 2014].

По мнению авторов работы [Meyer et al., 2014], институциональное давление на госкомпании, вызванное недостатком их легитимности, более ощутимо в технологически развитых экономиках, а также в странах, где превалирует верховенство закона (особенно это касается защиты миноритарных акционеров). В таких странах госкомпании встречают сопротивление местных стейкхолдеров, испы-

тывающих недоверие к стратегиям госкомпаний из-за возможных утечек технологий за границу, а также из-за несоответствия природы государственных компаний принципам рыночной экономики. В результате госкомпания вынуждены приспосабливаться к институциональному давлению и завоевывать легитимность, определенным образом выбирая форму международной деятельности и степень контроля своего иностранного подразделения.

Институциональная теория также рассматривает, каким образом непрямая госсобственность в компании может быть использована как инструмент заполнения институциональных пустот, которые увеличивают затраты на ведение бизнеса. В этом случае вмешательство государства в стратегии компаний считается менее вероятным, чем в условиях прямой собственности [Inoue, Lazzarini, Musacchio, 2013].

Теория транзакционных издержек. В исследовании интернационализирующихся госкомпаний в рамках теории транзакционных издержек изучается, каким образом государственная собственность в компании влияет на ее транзакционные издержки. Авторы работы [Peng et al., 2016] подчеркивают, что государственные компании, равно как и частные, стремятся минимизировать свои транзакционные издержки. Однако такое утверждение возможно с рядом оговорок. Среди них — вопрос несостоятельности рынка. Одна из причин возникновения государственных компаний — необходимость борьбы с несостоятельностью рынка в определенных аспектах [Levy, 1987]. Как отмечается в [Peng et al., 2016], госкомпания способны снижать транзакционные издержки именно в странах, где несостоятельность рынка особенно выражена.

Государственное владение компанией, согласно [Kaldor, 1980], приводит к большей склонности к риску в международных операциях, поскольку, обладая огромными ресурсами, а также возможностями регулятивного воздействия в вопросе контрактов, компании могут позволить себе этот риск. Таким образом, фирмы с различным объемом ресурсов по-разному оценивают риск международных операций.

Используя положения теории транзакционных издержек, институциональной теории и политической экономии, авторы работы [Pan et al., 2014] выяснили, что определенные инвестиции у фирм со значительной долей государственной собственности сопряжены с более низкими транзакционными издержками, чем у частных компаний или фирм с меньшей долей государственного владения. Также было показано, что в случае высокой степени государственного участия в компании и крепости ее политических связей отличие институциональной среды иностранного рынка меньше влияет на долю собственности в международном подразделении. Следовательно, если институциональная среда внутреннего и зарубежного рынка отличаются, то приобретаемая доля собственности в международном подразделении будет ниже, чем в ситуации их схожести, однако эта взаимосвязь модерируется долей государственной собственности в приобретающей компании и степенью развитости политических связей [Pan et al., 2014].

С помощью инструментария теории транзакционных издержек также изучается, каким образом госкомпании могут достичь большего успеха своих международных стратегий, снизив транзакционные издержки, которые могут возникать из-за специфической непрозрачности, присущей национальным и зарубежным операциям госкомпаний. «Бремя непрозрачности» (*liability of opacity*) [Li, Li, Wang, 2019] приводит к снижению легитимности госкомпаний из-за их дуального статуса и агентской проблемы. Решением, по мнению ученых, может стать большая открытость госкомпаний, совершающих международные сделки путем внесения их в список фондовых бирж, или приглашение признанных аудиторов.

Теория агентских отношений. В теории агентских отношений рассматривается взаимодействие двух сторон, одна из которых является принципалом, а другая в качестве агента выполняет какие-либо действия от лица принципала. Этот подход предполагает, что принципалы создают для агентов стимулы действовать в их интересах, а не в своих собственных, а также обеспечивают механизмы контроля за агентами [Dharwadkar, George, Brandes, 2000]. Инструментарий агентской теории часто используется исследователями для изучения стратегий госкомпаний, поскольку конфликт принципал — агент особенно остро проявляется в госкомпаниях в силу их специфической дуальной повестки, предполагающей наличие не только экономических, но и политических целей, а также вследствие того, что механизмы мониторинга деятельности менеджеров, стремящихся к максимальному удовлетворению своих потребностей, в госкомпаниях недостаточно развиты.

Ситуация осложняется тем, что де-юре собственником госкомпаний выступает не только правительство, но и граждане страны, которым правительство подотчетно. Такая структура взаимоотношений между собственниками и менеджерами затрудняет возможность контроля за действиями последних [Cuervo, Villalonga, 2000]. Авторы работы [Cuervo-Cazurra et al., 2014] определяют эту ситуацию как двойную агентскую проблему (*dual agency problem*). Она отличается от традиционной агентской проблемы в частных компаниях, когда собственники не могут полностью контролировать менеджеров, а последние могут преследовать собственные цели, не совпадающие с целями собственников. Суть двойной агентской проблемы заключается в том, что одновременно существуют два типа агентских отношений: граждане — политики и политики — менеджеры [Cuervo-Cazurra et al., 2014, p.931]. При этом в процессе интернационализации возникает третий тип агентских отношений — между принципалами в лице собственников госфирм и агентами в лице менеджеров иностранных подразделений. Следствием тройной агентской проблемы, по мнению ученых, может стать склонность госкомпаний в своих международных стратегиях выбирать проекты, обладающие меньшей бизнес-ценностью [Cuervo-Cazurra et al., 2014]. Также государство как собственник компании может способствовать назначению определенных политически аффилированных менеджеров или участию госкомпаний в политически выгодных экономических проектах [Inoue, Lazzarini, Musacchio, 2013].

Использование теории агентских отношений для изучения международных стратегий госкомпаний из стран с растущими экономиками представляется особенно уместным, если принять во внимание ряд агентских проблем, характерных именно для этих страновых контекстов. Они связаны прежде всего с риском экспроприации, актуальным для миноритарных инвесторов. Он возникает в условиях слабого институционального контроля, когда инвесторы с большой долей собственности в компании способны препятствовать получению необходимой прибыли от инвестиций [Dharwadkar, George, Brandes, 2000]. В работе [Duanmu, 2014] изучаются такие риски и развивается политически обоснованная аргументация. Автор рассматривает центральный для агентской теории аспект как проблему госфирмы (агента национального правительства) и иностранного рынка, который способен осуществлять монопольный контроль в вопросах легитимации и арбитража контрактов. Причем «представительская» роль госкомпаний как агентов своих национальных правительств может смягчать вышеуказанный конфликт, особенно в случае прочных политических связей между двумя странами [Duanmu, 2014].

В исследовании [Liang, Ren, Sun, 2014] теория агентских отношений используется для изучения механизмов воздействия государства на решение госкомпаний об интернационализации и на ее степень. В результате эмпирического исследования авторы подтвердили, что это влияние осуществляется через госсобственность в фирмах и политические связи менеджеров, причем оба эти механизма зависят от институциональных особенностей внутреннего рынка, поскольку в своих международных стратегиях компании преследуют как экономические, так и политические цели, которые могут различаться в зависимости от институциональной среды [Liang, Ren, Sun, 2014].

При изучении интернационализации госкомпаний на растущих рынках теория агентских отношений имеет большой объяснительный потенциал, особенно в связке с другими теоретическими перспективами, поскольку традиционные решения агентских проблем, релевантные для контекстов развитых стран, оказываются неэффективными в условиях растущих экономик [Dharwadkar, George, Brandes, 2000].

Политическая экономия. Специфическая дуальная повестка госкомпаний обуславливает изучение стратегических решений фирм с применением инструментария политической экономии, т. е. влияния политических стратегий государственных компаний на их интернационализацию. Ряд исследователей считают, что в госкомпаниях практически всегда присутствует политическая аффилированность с государством в лице чиновников [Shi, Markoczy, Stan, 2014], которая неизбежно влияет на международные стратегии фирм. Так, в [Cui, Jiang, 2012] утверждается, что государственная собственность приводит к политической аффилированности госкомпаний с институтами внутреннего рынка и ресурсной зависимости от них, которая, в свою очередь, влияет на то, как госкомпании воспринимаются институтами зарубежного рынка.

Однако есть и другие точки зрения о влиянии госсобственности в компании на развитие в ней политических связей. Например, в работе [Tihanyi et al., 2019] отмечается, что наличие политических связей характерно не для всех госкомпаний. Авторы упоминают исследования, которые свидетельствуют о меньшем стремлении госкомпаний к развитию политических связей по сравнению с частными [Park, Luo, 2001], а также о том, что конкурентное преимущество, возникающее благодаря использованию политических связей, в госкомпаниях ослабевает [Peng, Luo, 2000; Firth, Rui, Wu, 2011]. Основным выводом исследования [Tihanyi et al., 2019] заключается в том, что в госкомпаниях политические связи теряют свою силу, поскольку их природа и механизмы воздействия схожи с эффектами госсобственности. Необходимо дальнейшее изучение данного вопроса, чтобы прояснить траектории влияния политических связей на стратегии госкомпаний.

В политической экономии анализируются последствия влияния государственной собственности на международные стратегии компаний. Так, в [Hennart, Sheng, Carrera, 2017] рассматриваются компании из стран Латинской Америки и утверждается, что интернационализация государственных компаний этих стран была вызвана амбициями правительств, которые от политики импортозамещения конца XX в. перешли к активному стимулированию международного присутствия. При этом преследовались стратегические цели: сохранить контроль над важнейшими компаниями перед лицом их возможной покупки иностранными фирмами. Таким образом, государство хотя и сократило долю своего прямого присутствия в экономике за счет приватизации части активов государственных компаний, тем не менее удержало контроль над ними посредством не прямой собственности через государственные инвестиционные фонды. Либерализацию рынков Латинской Америки, по мнению авторов, следует воспринимать с некоторыми оговорками, принимая во внимание не прямой государственный контроль над ведущими интернационализирующимися компаниями и национализацию некоторых частных «чемпионов» международной экспансии [Hennart, Sheng, Carrera, 2017].

В [Karolyi, Liao, 2017] изучались сделки слияний и поглощений компаний с государственной собственностью. Было выяснено, что покупателями в этих сделках чаще всего являются государственные фирмы из стран с авторитарными режимами, которые в большей степени, чем частные компании, склонны к таким операциям в ресурсно-богатых и стратегически важных государствах. Авторы работы [Clegg, Voss, Tardios, 2018] пришли к аналогичным выводам. Они утверждают, что международные политические стратегии государства — тот драйвер, который способен объяснить, почему одни госкомпании интернационализируются, а другие — нет. Решающий фактор в данном случае — это тип политического режима, причем госкомпании авторитарных стран более склонны к международной экспансии в страны со схожими режимами и выходу на рынки тех отраслей, которые имеют стратегическое значение для национального хозяйства. Следовательно, вероятность интернационализации госкомпаний из стран с авторитарными режимами выше, если они принадлежат к стратегически важным

отраслям. Взаимосвязь стратегического характера отрасли и вероятности интернационализации госкомпаний менее актуальна для госкомпаний из демократических режимов и для частных компаний любого политического строя.

Изучение международных стратегий госкомпаний, оказывающих влияние на экономические системы, гармонично вписывается в дискуссию о разновидностях капитализма (*varieties of capitalism*), предложенных в [Hall, Soskice, 2001]. Как отмечается в [Bruton et al., 2015], несмотря на значимость исследования государства как экономического и политического актора, госкомпании в рамках этой дискуссии долгое время не рассматривались, поскольку они не считались частью капиталистической системы. Авторы ряда работ (см., напр.: [Li, Cui, Lu, 2014; Musacchio, Lazzarini, Aguilera, 2015; Mariotti, Marzano, 2019]) подтверждают данный тезис.

Теории менеджмента и организации. В рамках *теории ресурсной ориентированности и теории ресурсной зависимости* государственные компании рассматриваются как владельцы специфических ресурсов, которые могут стимулировать интернационализацию или, наоборот, препятствовать ей. С позиций теории ресурсной зависимости (*resource dependence theory*) компании располагают различными ресурсами и компетенциями [Barney, 2001], определенное сочетание которых приводит к достижению конкурентного преимущества [Wernerfelt, 1984]. Государственные компании не являются исключением, поскольку обладают богатыми рыночными и нерыночными ресурсами [Peng et al., 2016].

С точки зрения теории ресурсной ориентированности (*resource-based view*) определенное сочетание рыночных и нерыночных ресурсов рассматривается как залог успеха стратегий госкомпаний [Garcia-Canal, Guillen, 2008]. Компании конкурируют за ресурсы — наиболее успешные из них обладают более богатыми ресурсами и, следовательно, менее зависимы от других фирм. В случае госкомпаний важное значение для формирования их стратегий имеет зависимость от государства, которую можно ослабить в результате интернационализации [Choudhury, Khanna, 2014; Cuervo-Cazurra et al., 2014]. Авторы работы [Rodrigues, Dieleman, 2018] подтверждают этот тезис, но с одной важной оговоркой: интернационализация госкомпаний создает дополнительную зависимость от государства страны происхождения, и эта зависимость обусловлена особенностями внешней среды, в том числе отраслевой спецификой, конкуренцией и рынками капитала. Важный вывод, к которому приходят авторы, заключается в том, что ресурсная зависимость компаний от государства имеет и обратный, малоизученный эффект, т.е. интернационализация госкомпаний рассматривается как динамичный процесс, в ходе которого возможно появление новых видов ресурсной зависимости [Rodrigues, Dieleman, 2018]. В работе [Huang et al., 2017] показано, что ресурсная зависимость от государства снижает мотивацию госкомпаний к интернационализации.

Кроме того, международные стратегии госкомпаний рассматриваются с точки зрения теории ресурсной безопасности (*resource security theory*), в которой ут-

верждается, что эти компании чаще всего используют стратегию приобретения ресурсов для долгосрочной перспективы, поскольку такие ресурсы имеют ключевое значение для государства [Bass, Chakrabarty, 2014].

В [Kalasin, Cuervo-Cazurra, Ramamurti, 2020] влияние государственной собственности на интернационализацию госкомпаний анализируется с позиций теории ресурсной ориентированности и теории агентских отношений. Авторы обнаружили, что вследствие специфического сочетания дополнительных ресурсов и многоуровневых агентских проблем компании с малой и большой долей государственной собственности демонстрируют ограниченную степень интернационализации, выраженную в количестве стран, в которые они инвестируют. Фирмы со средней долей госсобственности показывают высокую степень интернационализации. Важный вывод этой работы заключается в том, что изучение интернационализирующихся госкомпаний должно строиться на сочетании нескольких теоретических подходов, поскольку результаты различных подходов часто противоречат друг другу и их переосмысление составляет часть будущей исследовательской повестки.

РЕЗУЛЬТАТЫ АНАЛИЗА И ДАЛЬНЕЙШИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ

Рассмотрение различных теорий демонстрирует потенциал их синергетического использования. Необходимость такого подхода к исследованиям может быть обоснована спецификой госкомпаний и обусловленными ею особенностями международных стратегий. В таблице резюмируются результаты анализа теоретических подходов.

Анализ литературы показал, что институциональный подход наиболее часто используется при изучении международных стратегий госкомпаний из стран с растущими экономиками. Это связано с тем, что выход на международные рынки предполагает воздействие внутренней и внешней институциональной среды, а специфические институциональные преимущества и ограничения госсобственности неизбежно влияют на международные стратегии госфирм [Shi, Markoczy, Stan, 2014].

Кроме того, данный подход является лидирующей теоретической перспективой при изучении стратегий фирм из стран с растущими экономиками [Peng, Parente, 2012]. Институты внутреннего и иностранного рынков воздействуют на международные стратегии госкомпаний из этих стран, делая институциональную перспективу плодотворной почвой для изучения их интернационализации [Peng et al., 2016]. Изучение стратегий интернационализации без учета институциональных предпосылок ведет к симплификации в рассмотрении этой темы [Marrionti, Marzano, 2019]. Однако сам по себе инструментарий институциональной экономики недостаточен для того, чтобы в полной мере раскрыть все аспекты интернационализации госкомпаний, поэтому необходим междисциплинарный анализ на основе синтеза всех проанализированных выше теоретических подходов.

Таблица. Теоретические подходы к изучению интернационализации госкомпаний из стран с растущими экономиками

Область знания	Теоретический подход	Избранные исследования	Основной исследовательский вопрос	Что влияет на интернационализацию?
Экономика	Институциональная теория	[Li, Cui, Lu, 2014; Pan et al., 2014; Estrin et al., 2016; Canizzaro, Weiner, 2018; Mariotti, Marzano, 2019; Lu et al., 2014; Meyer et al., 2014; Cui, Jiang, 2012]	Как государственная собственность влияет на стратегии интернационализации с учетом институциональных предпосылок, обуславливающих этот специфический тип собственности? Как госкомпания могут достичь легитимности на иностранном рынке?	Институты
	Теория транзакционных издержек	[Kaldor, 1980; Pan et al., 2014; Canizzaro, Weiner, 2018]	Как государственная собственность в компании влияет на ее восприятие транзакционных издержек в процессе международной экспансии?	Транзакционные издержки
	Теория агентских отношений	[Dharwadkar, George, Brandes, 2000; Chen, Young, 2010; Inoue, Lazzarini, Musacchio, 2013; Duanmu, 2014; Liang, Ren, Sun, 2014]	Как агентские проблемы влияют на стратегии интернационализации госкомпаний?	Агентские проблемы
Политическая экономика	Политическая перспектива	[Cui, Jiang, 2012; Meyer et al., 2014; Liang, Ren, Sun, 2014; Shi, Markoczy, Stan, 2014; Mariotti, Marzano, 2019; Tihanyi et al., 2019; Clegg, Voss, Tardios, 2018; Karolyi, Liao, 2017; Hennart, Sheng, Carrera, 2017; Shi, Hoskisson, Zhang, 2016]	Как политическая составляющая в компаниях влияет на их международные стратегии?	Политическая повестка
	Теория ресурсной ориентированности	[Wang et al., 2012; Choudhury, Khanna, 2014; Rodrigues, Dieleman, 2018]	Каким образом специфические рыночные и нерыночные ресурсы госкомпаний способствуют или препятствуют интернационализации?	Ресурсы как преимущество и ограничение
Менеджмент	Теория ресурсной зависимости	[Bass, Chakrabarty, 2014; Choudhury, Khanna, 2014; Huang et al., 2017]	Каким образом ресурсная зависимость госкомпаний от государства обуславливает их международные стратегии?	Ресурсная зависимость

В рамках *институционального подхода* перспективны дальнейшие исследования взаимосвязи и взаимовлияния институтов внутреннего и внешнего рынков, в которые интегрирована деятельность интернационализирующихся госкомпаний [Cuervo-Cazurra, Ghaur, Singh, 2019]. Они могут прояснить природу их стратегий, причем актуален анализ влияния не только формальных институтов, таких как государственное регулирование, но и неформальных, например культурных и социальных норм [Peng et al., 2016]. Необходимо продолжить изучение взаимозависимости стратегий госфирм из стран с растущими экономиками и институтов внутреннего и иностранного рынков [Tihanyi et al., 2019], поскольку стратегии компаний формируются в результате динамичного взаимодействия организаций и институтов [Peng, Heath, 1996]. Перспективное направление исследований в рамках институционального подхода — институциональное разнообразие и институциональная трансформация, которые предполагают, что институты воспринимаются не как данность, а как эволюционирующие динамические системы. Принятие такой парадигмы позволит глубже понять сущность институционального воздействия на стратегии фирм [Jackson, Deeg, 2008].

Не менее интересным является вопрос о политически обусловленной реакции правительств зарубежных стран на стратегии интернационализации фирм с госучастием. Госкомпании, в силу своего специфического статуса характеризующиеся недостатком легитимности, могут встречать оппозицию на рынках зарубежных стран, поскольку их правительства относятся к таким фирмам с недоверием [Globerman, Shapiro, 2009; Li, Xia, Lin, 2017]. Автор работы [Cuervo-Cazurra, 2018] расширяет представления о политической подоплеке этого явления и, основываясь на экономической, политической и психологической логике, выделяет ряд причин, по которым иностранные рынки могут блокировать интернационализацию госкомпаний. Ученый предлагает способы влияния на негативный имидж госкомпаний для поддержки их иностранных инвестиций [Cuervo-Cazurra, 2018]. В условиях возрастания роли «национальных государств», стремления многих стран к национальной идентичности, усилившейся геополитической турбулентности [Globerman, 2017] вопрос легитимации стратегий госкомпаний на внешних рынках становится все более актуальным, поэтому его исследование, весьма вероятно, не потеряет своего значения в ближайшие годы.

В контексте легитимации международной деятельности госфирм из стран с растущими экономиками актуально изучение стратегий корпоративной социальной ответственности госкомпаний за рубежом, которые могут использоваться для создания легитимности на внешнем рынке. Госкомпании с их часто конфликтующими повестками, что становится особенно заметным в их международных операциях, представляют релевантный объект изучения данных стратегий на иностранном рынке [Peng et al., 2016].

Теория агентских отношений обладает большим потенциалом в вопросе изучения гибридной структуры госкомпаний и последствий взаимовлияния различных акторов таких фирм. В перспективе исследования интернационализиру-

ющихся госкомпаний из стран с растущими экономиками могут более глубоко и всесторонне раскрыть вопрос о взаимозависимости правительств как собственников и других владельцев в госкомпаниях со смешанной структурой собственности. Различные типы правительственных учреждений как собственники долей в госкомпаниях могут по-разному влиять на их международные стратегии, но природа этого влияния изучена недостаточно, как и вопрос о воздействии характеристик высшего менеджмента госфирм на их интернационализацию [Zhu, Tse, Li, 2019].

Теория ресурсной ориентированности способна внести свой вклад в дискуссию о типах госкомпаний, а также в исследование вопроса о различиях международных стратегий «старых» и «новых» госкомпаний из стран с растущими экономиками, обладающих различной степенью ресурсной поддержки и, как следствие, разной ресурсной зависимостью от государства [Bruton et al., 2015; Tang, 2019].

В рамках *политической экономики* перспективна разработка проблематики воздействия политического курса страны на международные стратегии госкомпаний. Общеизвестно, что государственные компании являются проводниками национальных интересов государства и в связи с этим могут, с одной стороны, получать поддержку правительства, а с другой — испытывать трудности в процессе международной экспансии [Shi, Hoskisson, Zhang, 2016]. Однако вопросы о том, каким именно образом долгосрочные и краткосрочные политические цели правительства влияют на энтузиазм или нежелание госкомпаний интернационализироваться, в какой степени они формируют международные стратегии и что лимитирует это влияние, остаются открытыми.

Исследования [Hong, Wang, Kafourous, 2015; Wei, Clegg, Ma, 2015; Shi, Hoskisson, Zhang, 2016; Clegg, Voss, Tardios, 2018] внесли важный вклад в изучение этих аспектов. Авторы работы [Clegg, Voss, Tardios, 2018] выяснили, что международные интересы и приоритеты стран с различными политическими режимами по-разному формируют стратегии интернационализации государственных фирм. Итоги этого исследования соотносятся с выводами других работ о влиянии политических предпосылок внутреннего и иностранного рынков, которые свидетельствуют о том, что в условиях демократических режимов со сформировавшимися политическими и экономическими институтами специфические характеристики госкомпаний, отличающие их от частных, становятся менее выраженными [Clegg, Voss, Tardios, 2018; Grøgaard, Rygh, Benito, 2019]. Однако для всестороннего понимания этого вопроса необходимо дальнейшее изучение политического воздействия на стратегии интернационализации госкомпаний за рамками дихотомии автократия — демократия.

Перспективным направлением в развитии данной темы могут стать лонгитюдные исследования, которые позволят проследить изменение международных стратегий госкомпаний на протяжении длительного периода времени [Ren, Manning, Vavilov, 2019]. Несмотря на высокую динамичность и неопределенность рынков в странах с растущими экономиками, затрудняющую выявление повторя-

ющихся аспектов функционирования госкомпаний, эти исследования призваны определить факторы, влияющие на интернационализацию госфирм. В условиях разнообразия форм государственности особый интерес вызывает анализ изменяющейся доли государства в собственности компаний и степени его влияния, а также вытекающие из этого последствия для международных стратегий компаний на многолетней выборке. Такие исследования способны открыть новые перспективы в изучении динамики международных стратегий госкомпаний и факторов, на них влияющих.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результатом проведенного исследования стало выделение основных теоретических подходов к изучению интернационализации государственных компаний, ключевых направлений исследований и перспектив развития темы в рамках экономической теории, теории менеджмента и организации, а также политической экономики.

Анализ исследований государственных компаний, выходящих на международные рынки, показывает, что данная проблематика остается чрезвычайно актуальной в научном сообществе. Прежде всего это касается стратегического и международного менеджмента. Растущие рынки демонстрируют множество образцов интернационализирующихся госкомпаний, которые оказываются успешными конкурентами частных фирм. Поскольку фирмы с госучастием традиционно рассматривались как отличные от частных, их международная экспансия вызывает пристальный интерес ученых. Ряд исследователей высказывают опасения в связи с тем, что глобализация компаний с государственной собственностью изменяет сложившийся экономический миропорядок, в котором ведущую роль на авансцене мировой экономики играют частные фирмы. В условиях повышенного внимания к деятельности государственных компаний их изучение способно принести плоды как для академического сообщества, так и для практиков международного бизнеса. Разнообразие форм государственной собственности в компаниях обуславливает многогранность феномена интернационализации госфирм.

Исследовательская литература не дает однозначного ответа на вопрос о том, в рамках каких теорий возможно наиболее полное и глубокое изучение международных стратегий государственных компаний и способны ли традиционные теоретические подходы объяснить эти стратегии. Центральный вывод настоящей работы заключается в том, что противоречивая природа государственных фирм, которым присущи как преимущества, так и недостатки, связанные с ограничениями, накладываемыми специфическими организационными и управленческими характеристиками, обуславливает необходимость синергетического использования различных теорий.

Одной из доминирующих теоретических перспектив при анализе международных стратегий интернационализирующихся компаний с государственной

собственностью является институциональная теория, в рамках которой изучается влияние государственной собственности и институциональных предпосылок на международные стратегии госкомпаний. Институциональный подход особенно актуален для интернационализирующихся госфирм из стран с растущими рынками, институциональные характеристики которых отличаются от развитых экономик. Интернационализация предполагает воздействие на стратегии фирм институциональных контекстов как внутреннего, так и иностранного рынка, что неизбежно отражается на направлениях изучения данного феномена.

Лейтмотив исследований интернационализации госкомпаний состоит в том, что государственная собственность в компаниях действительно оказывает влияние на способ их выхода на международные рынки, выбор формы собственности в международном подразделении, степень контроля и особенности управления. Сущность и масштаб этого влияния продолжают оставаться в центре научной дискуссии.

Литература на русском языке

- Игнатъев С. В., Луконин С. А. 2018. Инвестиционные связи Китая со странами Африки. *Мировая экономика и международные отношения* 62 (10): 5–12.
- Кузнецов А. В. 2011. Российские транснациональные корпорации в сфере услуг. *Мировая экономика и международные отношения* (7): 71–80.
- Кузнецов А. В. 2012. Транснациональные корпорации стран БРИКС. *Мировая экономика и международные отношения* (3): 3–11.
- Луконин С. А. 2008. Типовые модели вхождения на рынок Азиатско-Тихоокеанского региона компаний из Японии, Южной Кореи и КНР. *Вестник Института экономики Российской академии наук* (2): 226–235.
- Пахомов А. 2012. *Экспорт прямых инвестиций из России: очерки теории и практики*. М.: Изд-во Института Гайдара.

References in Latin Alphabet

- Aguilera R. V., Capapé J., Santiso J. 2016. Sovereign wealth funds: A strategic governance view. *Academy of Management Perspectives* 30 (1): 5–23.
- Aharoni Y., Lachman R. 1982. Can the manager's mind be nationalized? *Organization Studies* 3 (1): 33–46.
- Amighini A. A., Rabelotti R., Sanfilippo M. 2013. Do Chinese state-owned and private enterprises differ in their internationalization strategies? *China Economic Review* 27 (C): 312–325.
- Anastassopoulos J.-P., Blanc G., Dussauge P. 1987. *State-Owned Multinationals*. Chichester, England: Wiley.
- Barney J. B. 2001. Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view. *Journal of Management* 27 (6): 643–650.
- Bass E., Chakrabarty S. 2014. Resource security: Competition for global resources, strategic intent, and governments as owners. *Journal of International Business Studies* 45 (8): 961–979.
- Benito G. R. G., Rygh A., Lunnan R. 2016. The benefits of internationalization for state owned enterprises. *Global Strategy Journal* 6 (4): 269–288.
- Boubakri N., Cosset J. C., Safar W. 2013. The role of state and foreign owners in corporate risk-taking: Evidence from privatization. *Journal of Financial Economics* 108 (3): 641–658.

- Bruton G. D., Peng M. W., Ahlstrom D., Stan C., Xu K. 2015. State-owned enterprise around the world as hybrid organizations. *Academy of Management Perspectives* 29 (1): 92–114.
- Cannizzaro A. P., Weiner R. J. 2018. State ownership and transparency in foreign direct investment. *Journal of International Business Studies* 49 (2): 172–195.
- Chen Y. Y., Young M. N. 2010. Cross-border mergers and acquisitions by Chinese listed companies: A principal-principal perspective. *Asia Pacific Journal of Management* 27 (3): 523–539.
- Child J., Rodrigues S. B. 2005. The internationalization of Chinese firms: A case for theoretical extension? *Management and Organization Review* 1 (3): 381–410.
- Choudhury P., Khanna T. 2014. Toward resource independence — Why state-owned entities become multinationals: An empirical study of India's public R&D laboratories. *Journal of International Business Studies* 45 (8): 943–960.
- Clegg L. J., Voss H., Tardios J. 2018. The autocratic advantage: Internationalization of state-owned multinationals. *Journal of World Business* 53 (5): 668–681.
- Cuervo A., Villalonga B. 2000. Explaining the variance in the performance effects of privatization. *Academy of Management Review* 25 (3): 581–590.
- Cuervo-Cazurra A. 2018. Thanks but no thanks: State-owned multinationals from emerging markets and host country policies. *Journal of International Business Policy* 1 (3–4): 128–156.
- Cuervo-Cazurra A., Ganitsky J., Luo J., Mezas J. 2016. Global strategy and emerging markets. *AIB Insights* 16 (4): 3–6.
- Cuervo-Cazurra A., Ghaur A., Singh D. 2019. Pro-market institutions and global strategy: the pendulum of pro-market reforms and reversals. *Journal of International Business Studies* 50 (4): 598–632.
- Cuervo-Cazurra A., Inkpen A., Musacchio A., Ramaswamy K. 2014. Governments as owners: State-owned multinational companies. *Journal of International Business Studies* 45 (8): 919–942.
- Cui L., Jiang F. 2012. State ownership effect on firms' FDI ownership decisions under institutional pressure: a study of Chinese outward-investing firms. *Journal of International Business Studies* 43 (3): 264–284.
- Deng P. 2009. Why do Chinese firms tend to acquire strategic assets in international expansion? *Journal of World Business* 4 (1): 74–84.
- Dharwadkar R., George G., Brandes P. 2000. Privatization in emerging economies: An agency theory perspective. *Academy of Management Review* 25 (3): 650–669.
- Di Maggio P. J., Powell W. W. 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Du M., Boateng A. 2015. State ownership, institutional effects and value creation in cross-border mergers & acquisitions by Chinese firms. *International Business Review* 24 (3): 430–442.
- Duanmu J. L. 2014. State-owned MNCs and host country expropriation risk: The role of home state soft power and economic gunboat diplomacy. *Journal of International Business Studies* 45 (8): 1044–1060.
- Estrin S., Meyer K. E., Nielsen B. B., Nielsen S. 2016. Home country institutions and the internationalization of state-owned enterprises: A cross-country analysis. *Journal of World Business* 51 (2): 294–307.
- Firth M., Rui O. M., Wu W. 2011. The effects of political connections and state ownership on corporate litigation in China. *Journal of Law & Economics* 54 (3): 573–607.
- Fogel K., Morck R., Yeung B. 2008. Big business stability and economic growth: Is what's good for General Motors good for America? *Journal of Financial Economics* 89 (1): 83–108.
- Garcia-Canal E., Guillen M. F. 2008. Risk and the strategy of foreign location choice in regulated industries. *Strategic Management Journal* 29 (10): 1097–1115.
- Globerman S. 2017. A new era for foreign direct investment? *Multinational Business Review* 25 (1): 5–10.

- Globerman S., Shapiro D. 1999. The impact of government policies on foreign direct investment: The Canadian experience. *Journal of International Business Studies* **30** (3): 513–532.
- Globerman S., Shapiro D. 2009. Economic and strategic considerations surrounding Chinese FDI in the United States. *Asia Pacific Journal of Management* **26** (1): 163–183.
- Grøgaard B., Rygh A., Benito G. R. G. 2019. Bringing corporate governance into internalization theory: State ownership and foreign entry strategies. *Journal of International Business Studies* **50** (8): 1310–1337.
- Grosman A., Okhmatovskiy I., Wright M. 2016. State control and corporate governance in transition economies: 25 years on from 1989. *Corporate Governance: An International Review* **24** (3): 200–221.
- Hall P. A., Soskice D. (eds.). 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Competitive-ness*. Oxford: Oxford University Press.
- He X., Eden L., Hitt M. A. 2016. The renaissance of state-owned multinationals. *Thunderbird International Business Review* **58** (2): 117–129.
- Hennart J. M. A., Sheng H. H., Carrera J. M. 2017. Openness, international champions, and the internationalization of Multilatinas. *Journal of World Business* **52** (4): 518–532.
- Hong J., Wang C., Kafouris M. 2015. The role of the state in explaining the internationalization of emerging market enterprises. *British Journal of Management* **26** (1): 45–62.
- Hoskisson R. E., Eden L., Lau C. M., Wright M. 2000. Strategy in emerging economies. *Academy of Management Journal* **43** (3): 249–267.
- Huang Y., Xie E., Li Y., Reddy K. S. 2017. Does state ownership facilitate outward FDI of Chinese SOEs? Institutional development, market competition, and the logic of interdependence between governments and SOEs. *International Business Review* **26** (1): 176–188.
- Inoue C. F., Lazzarini S. G., Musacchio A. 2013. Leviathan as a minority shareholder: Firm-level implications of state equity purchases. *Academy of Management Journal* **56** (6): 1775–1801.
- Jackson G., Deeg R. 2008. Comparing capitalisms: Understanding institutional diversity and its implications for international business. *Journal of International Business Studies* **39** (4): 540–561.
- Johanson J., Vahlne J.-E. 1977. The internationalization process of the firm—a model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies* **8** (1): 23–32.
- Johanson J., Vahlne J.-E. 2009. The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies* **40** (9): 1411–1431.
- Jones L., Zou Y. 2017. Rethinking the role of state-owned enterprises in China's rise. *New Political Economy* **22** (6): 743–760.
- Kalasin K., Cuervo-Cazurra A., Ramamurti R. 2020. State ownership and international expansion: The S-curve relationship. *Global Strategy Journal* **10** (2): 386–418.
- Kalasin K., Rivera-Santos M., Dussauge P. 2014. Escaping from the bear's embrace: State-owned enterprises and international expansion. *Academy of Management Meeting Annual Proceedings 2014* (1). URL: <https://journals.aom.org/doi/abs/10.5465/ambpp.2014.15045abstract> (accessed: 17.06.20).
- Kaldor N. 1980. Public or private enterprise — The issue to be considered. In: W. J. Baumol (ed). *Public and Private Enterprises in a Mixed Economy*. New York: St. Martin's; 1–12.
- Karolyi G. A., Liao R. C. 2017. State capitalism's global reach: Evidence from foreign acquisitions by state-owned companies. *Journal of Corporate Finance* **42** (C): 367–391.
- Klinova M. V. 2007. The transformation of state enterprises in Russian networks, 1990–2005. In: J. Clifton, F. Comín, D. Díaz-Fuentes (eds). *Transforming Public Enterprise in Europe and North America: Networks, Integration and Transnationalisation*. London: Palgrave Macmillan; 157–171.

- Kostova T., Zaheer S. 1999. Organizational legitimacy under conditions of complexity: The case of the multinational enterprise. *Academy of Management Review* **24** (1): 64–81.
- Kowalski P., Perepechay K. 2015. International trade and investment by state enterprises. *OECD Trade Policy Papers* 184. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5jrtr9x6c48-en.pdf?expires=1555226832&id=id&accname=guest&checksum=859855CC13712854FED02F488E4D5C6B> (accessed: 19.06.2019).
- Kozminski A. K. 1993. *Catching up? Organizational and Management Change in the Ex-Socialist Block*. Albany, NY: State University of New York Press.
- Lenway S. A., Murtha T. P. 1994. The state as strategist in international business research. *Journal of International Business Studies* **25** (3): 513–535.
- Levy B. 1987. A theory of public enterprise behavior. *Journal of Economic Behavior and Organization* **8** (1): 75–96.
- Li J., Li P., Wang B. 2019. The liability of opacity: State ownership and the likelihood of deal completion in international acquisitions by Chinese firms. *Strategic Management Journal* **40** (2): 303–327.
- Li J., Xia J., Lin Z. 2017. Cross-border acquisitions by state-owned firms: How do legitimacy concerns affect the completion and duration of their acquisitions? *Strategic Management Journal* **38** (9): 1915–1934.
- Li M. H., Cui L., Lu J. 2014. Varieties in state capitalism: Outward FDI strategies of central and local state-owned enterprises from emerging economy countries. *Journal of International Business Studies* **45** (8): 980–1004.
- Liang H., Ren B., Sun S. L. 2014. An anatomy of state control in the globalization of state-owned enterprises. *Journal of International Business Studies* **46** (2): 223–240.
- Lu J., Liu X., Wright M., Filatotchev I. 2014. International experience and FDI location choices of Chinese firms: The moderating effects of home country government support and host country institutions. *Journal of International Business Studies* **45** (4): 428–449.
- Lubatkin M. H., Schulze W. S., Ling Y., Dino R. N. 2005. The effects of parental altruism on the governance of family-managed firms. *Journal of Organizational Behavior* **26** (3): 313–330.
- Mariotti S., Marzano R. 2019. Varieties of capitalism and the internationalization of state-owned enterprises. *Journal of International Business Studies* **50** (5): 669–691.
- Mazzolini R. 1979. *Government Controlled Enterprises*. New York, NY: Wiley.
- Mazzolini R. 1980. Are state-owned enterprises unfair competition? *California Management Review* **23** (2): 20–28.
- Meggison W. L., Fotak V. 2015. Rise of the fiduciary state: A survey of sovereign wealth fund research. *Journal of Economic Surveys* **29** (4): 733–778.
- Meggison W. L., Netter J. M. 2001. From state to market: A survey of empirical studies on privatization. *Journal of Economic Literature* **39** (2): 321–389.
- Mengistae T., Xu L. C. 2004. Agency theory and executive compensation of CEOs of Chinese state enterprises. *Journal of Labor Economics* **22** (3): 615–637.
- Meyer K. E., Ding Y., Li J., Zhang H. 2014. Overcoming distrust: How state-owned enterprises adapt their foreign entries to institutional pressures abroad. *Journal of International Business Studies* **45** (8): 1005–1028.
- Meyer K. E., Peng M. W. 2005. Probing theoretically into Central and Eastern Europe: Transactions, resources, and institutions. *Journal of International Business Studies* **36** (6): 600–621.
- Meyer K. E., Peng M. W. 2016. Theoretical foundations of emerging economy business research. *Journal of International Business Studies* **47** (1): 3–22.
- Musacchio A., Lazzarini S. G., Aguilera R. V. 2015. New varieties of state capitalism: Strategic and governance implications. *Academy of Management Perspectives* **29** (1): 115–131.

- Okhmatovskiy I. 2010. Performance implications of ties to the government and SOEs: A political embeddedness perspective. *Journal of Management Studies* 47 (6): 1020–1047.
- Ownership and Governance of State-Owned Enterprises: A Compendium of National Practices. 2018. OECD. URL: www.oecd.org/corporate/Ownership-and-Governance-of-State-Owned-Enterprises-A-Compendium-of-National-Practices.pdf (accessed: 10.03.2020).
- Pan Y., Teng L., Supapol A. B., Lu X., Huang D., Wang Z. 2014. Firms' FDI ownership: The influence of government ownership and legislative connections. *Journal of International Business Studies* 45 (8): 1029–1043.
- Panibratov A., Michailova S. 2019. The role of state ownership and home government political support in Russian multinationals' internationalization. *International Journal of Emerging Markets*. DOI: 10.1108/IJOEM-10-2017-0380.
- Park S. H., Luo Y. 2001. Guanxi and organizational dynamics: Organizational networking in Chinese firms. *Strategic Management Journal* 22 (5): 455–477.
- Parker D., Hartley K. 1991. Do changes in organizational status affect financial performance. *Strategic Management Journal* 12 (8): 631–641.
- Peng M. W. 2003. Institutional transition and strategic choices. *Academy of Management Review* 28 (2): 275–296.
- Peng M. W., Bruton G. D., Stan C. V., Huang Y. 2016. Theories of the (state-owned) firm. *Asia Pacific Journal of Management* 33 (2): 293–317.
- Peng M. W., Heath P. S. 1996. The growth of the firm in planned economies in transition: institutions, organizations, and strategic choice. *Academy of Management Review* 21 (2): 492–528.
- Peng M. W., Luo Y. 2000. Managerial ties and firm performance in a transition economy: The nature of a micro-macro link. *Academy of Management Journal* 43 (3): 486–501.
- Peng M. W., Parente R. C. 2012. Institution-based weaknesses behind emerging multinationals. *RAE Sao Paulo* 52 (3): 360–336.
- Ralston D. A., Terpstra-Tong J., Terpstra R. H., Wang X., Egri C. 2006. Today's state-owned enterprises of China: Are they dying dinosaurs or dynamic dynamos? *Strategic Management Journal* 27 (9): 825–843.
- Ren M., Manning S., Vavilov S. 2019. Does state ownership really matter? The dynamic alignment of China's resource environment and firm internationalization strategies. *Journal of International Management Forthcoming*. URL: <https://ssrn.com/abstract=3328297> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3328297>
- Rodrigues S., Dieleman M. 2018. The internationalization paradox: Untangling dependence in multinational state hybrids. *Journal of World Business* 53 (1): 39–51.
- Rosenzweig P., Singh H. 1991. Organizational environments and the multinational enterprise. *Academy of Management Review* 16 (2): 340–361.
- Roth K., O'Donnell S. 1996. Foreign subsidiary compensation strategy: An agency theory perspective. *Academy of Management Journal* 39 (3): 678–703.
- Rudy B. C., Miller S. R., Wang D. 2016. Revisiting FDI strategies and the flow of firm-specific advantages: A focus on state-owned enterprises. *Global Strategy Journal* 6 (1): 69–78.
- Sauvant K. P., Sachs L. E., Jongbloed W. P. S. 2012. *Sovereign Investment: Concerns and Policy Reactions*. New York: Oxford University Press.
- Shapiro C., Willig R. D. 1990. Economic rationales for the scope of privatization. In: E. N. Suleimann, J. Waterbury (eds.). *The Political Economy of Public Sector Reform and Privatization*. Oxford: Westview Press; 55–87.
- Shi W., Hoskisson R. E., Zhang Y. A. 2016. A geopolitical perspective into the opposition to globalizing state-owned enterprises in target states. *Global Strategy Journal* 6 (1): 13–30.
- Shi W., Markoczy S., Stan C. 2014. The continuing importance of political ties in China. *Academy of Management Perspectives* 28 (1): 57–75.

- Shleifer A., Vishny R. W. 1998. *The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Spicer A., McDermott G. A., Kogut B. 2000. Entrepreneurship and privatization in Central Europe: The tenuous balance between destruction and creation. *Academy of Management Review* 25 (3): 630–649.
- State-owned Enterprises. Catalysts for Public Value Creation? 2015. *Pws*. URL: www.pwc.com/gr/en/publications/assets/state-owned-enterprises-catalysts-for-public-value-creation.pdf (accessed: 10.03.2020).
- Stopford J., Strange S. 1991. *Rival State, Rival Firms: Competition for World Market Shares*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tang R. W. 2019. FDI expansion speed of state-owned enterprises and the moderating role of market capitalism: Evidence from China. *International Business Review* 28 (6). <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2019.101596>.
- Tihanyi L., Ruth A. V., Heugens P., Van Essen M., Sauerwald S., Duran P., Turturea R. 2019. State ownership and political connections. *Journal of Management* 45 (6): 2293–2321.
- Vergne J.-P. 2011. Toward a new measure of organizational legitimacy: Method, validation, and illustration. *Organizational Research Methods* 14 (3): 484–502.
- Vernon R. 1979. The international aspects of state-owned enterprises. *Journal of International Business Studies* 10 (3): 7–14.
- Wei T., Clegg J., Ma L. 2015. The conscious and unconscious facilitating role of the Chinese government in shaping the internationalization of Chinese MNCs. *International Business Review* 24 (2): 331–343.
- Wang C., Hong J., Kafourous M., Wright M. 2012. Exploring the role of government involvement in outward FDI from emerging economies. *Journal of International Business Studies* 43 (7): 655–676.
- Wernerfelt B. 1984. A Resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal* 5 (2): 171–180.
- Xu D., Meyer K. E. 2013. Linking theory and context: 'Strategy research in emerging economies' after Wright et al., (2005). *Journal of Management Studies* 50 (7): 1322–1346.
- Xu D., Shenkar O. 2002. Note: Institutional distance and the multinational enterprise. *Academy of Management Review* 27 (4): 608–618.
- Zhu J. J., Tse C. H., Li X. 2019. Unfolding China's state-owned corporate empires and mitigating agency hazards: effects of foreign investments and innovativeness. *Journal of World Business* 54 (3): 191–212.

Russian Language References Translated into English

- Ignat'ev S. V., Lukonin S. A. 2018. Investment relations of China to the countries of Africa. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* 62 (10): 5–12. (In Russian)
- Kuznecov A. V. 2011. Russian transnational corporations in service industry. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* (7): 71–80. (In Russian)
- Kuznecov A. V. 2012. Transnational corporations of BRIC countries. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* (3): 3–11. (In Russian)
- Lukonin S. A. 2008. Entry modes to Asia-Pacific market of companies from Japan, South Korea and China. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossijskoj akademii nauk* (2): 226–235. (In Russian)
- Pahomov A. 2012. *Export of FDI from Russia: Sketches on Theory and Practice*. Moscow: Institut Gajdara publ. (In Russian)

Статья поступила в редакцию 25 декабря 2019 г.

Статья рекомендована в печать 9 апреля 2020 г.

Контактная информация

Клишевич Дарья Сергеевна — аспирант; d.klishevich@gsom.spbu.ru

Панибратов Андрей Юрьевич — д-р экон. наук; panibratov@gsom.spbu.ru

INTERNATIONALIZATION OF STATE-OWNED ENTERPRISES FROM EMERGING MARKETS: OVERVIEW OF THEORETICAL APPROACHES

D. S. Klishevich, A. Yu. Panibratov

St. Petersburg State University,

7–9, Universitetskaya nab., St. Petersburg, 199034, Russian Federation

For citation: Klishevich D. S., Panibratov A. Yu. 2020. Internationalization of state-owned enterprises from emerging markets: Overview of theoretical approaches. *Vestnik of Saint Petersburg University. Management* **19** (2): 227–255. <https://doi.org/10.21638/11701/spbu08.2020.205> (In Russian)

The article presents the analysis of the theoretical and empirical research on the phenomenon of the internationalization of state-owned enterprises from emerging market countries. Contemporary internationalized state-owned enterprises are far from the uncompetitive and ineffective firms of the 20th century that mostly operated domestically and give examples of truly exciting international strategies. However the question stays open, namely how exactly state ownership shapes their international strategies. The existing studies are vast and lack systematization, and the purpose of this article is to analyze the most widely used theoretical approaches that investigate internationalization of emerging markets of state-owned enterprises. The most popular theoretical approach to study the internationalization of emerging markets of state-owned enterprises is the institutional perspective that studies how the interplay of state ownership of companies and institutional environment shapes their international strategies. Nevertheless, the synergy of theoretical approaches is needed in order to extend knowledge on the internationalization of the state-owned enterprises. Examples of such a synergy are presented in this paper. It also offers prospects for future research and further topics to study. Analysis of theoretical approaches that study internationalization of emerging markets of state-owned enterprises helps map the research field and show where it is moving. The paper has value for both academia and practitioners that deal with the global expansion of state-owned enterprises from emerging markets.

Keywords: state-owned enterprises, internationalization, emerging markets, international business, institutional theory, political economy, resource-based view, resource dependence theory.

Received: December 25, 2019

Accepted: April 9, 2020

Contact information

Daria S. Klishevich — Postgraduate Student; d.klishevich@gsom.spbu.ru

Andrey Yu. Panibratov — Dr. Sci. in Economics; panibratov@gsom.spbu.ru