

УДК: 330.1
JEL: F00; F21; F23

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ ИЗ СТРАН С РАСТУЩИМИ ЭКОНОМИКАМИ: ОПЫТ РОССИИ

Д. С. Клишевич

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

Для цитирования: Клишевич Д. С. 2023. Интернационализация государственных компаний из стран с растущими экономиками: опыт России. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент* 22 (1): 105–130. <http://doi.org/10.21638/11701/spbu08.2023.106>

В статье рассматривается взаимосвязь государственной собственности в российских компаниях со степенью их интернационализации. Международная активность госкомпаний из стран с растущими экономиками — актуальная тема в литературе по международному бизнесу и стратегическому менеджменту, причем исследования взаимосвязи госсобственности и интернационализации демонстрируют противоречивые результаты. Одна из причин неоднозначности результатов исследований заключается в различиях страновых контекстов растущих рынков, которые оказывают влияние на то, каким образом госсобственность соотносится с интернационализацией. Российские государственные компании наименее изучены среди фирм из стран с растущими экономиками, поэтому для целостного понимания воздействия госсобственности на интернационализацию компаний из стран с растущими экономиками необходимо рассмотрение их международной деятельности. В работе изучается интернационализация российских государственных компаний в период с 2013 по 2017 г. Результаты анализа показывают, что чем больше доля госсобственности в российских компаниях, тем меньше степень их интернационализации. Исследование вносит вклад в дискуссию о роли государства в интернационализации компаний, а также о влиянии госсобственности на международные стратегии компаний, подчеркивая, что контекстуальная специфика имеет важное значение.

Ключевые слова: государственные компании, интернационализация, растущие рынки, Россия.

ВВЕДЕНИЕ

Интернационализация государственных компаний является заметным феноменом, который активно обсуждается в литературе по международному бизнесу, стратегическому менеджменту и политической экономике [Estrin et al., 2016; Zhou,

© Санкт-Петербургский государственный университет, 2023

2018; Bai, Chen, Xu, 2021; Cuervo-Cazurra, Li, 2021]. Под интернационализацией понимается возрастающая международная вовлеченность компании и связанные с ней изменения в организационных формах [Johanson, Vahlne, 1977]. Данная тема не нова для изучения, если вспомнить государственные торговые монополии времен Возрождения, участвовавшие в международной деятельности, например португальскую Casa da Índia или испанскую Casa de Contratación [Cuervo-Cazurra, Li, 2021]. Новизна современной стадии исследования, которая началась в 2010-х гг., связана с тем, что масштаб и интенсивность интернационализации значительно возросли. Особенно это касается государственных фирм из стран с растущими экономиками [Inoue, 2020]. Интернационализация государственных компаний противоречит традиционным представлениям о них как о фирмах, сфокусированных преимущественно на внутренних рынках [Cuervo-Cazurra, Li, 2021].

Госкомпании обладают значительными ресурсами, которые поддерживают их интернационализацию. В рейтинге 100 крупнейших многонациональных компаний за 2018 г., по данным UNCTAD, находится 16 государственных компаний¹. С конца 2000-х гг. наблюдается стремительная интернационализация госкомпаний. Несмотря на то что тема интернационализации госкомпаний широко освещается в научной литературе и количество публикаций с каждым годом растет, исследователи приходят к противоречивым выводам относительно воздействия государственности в компаниях на их интернационализацию [Bai, Chen, Xu, 2021]. Одна из возможных причин — особенности странового контекста государств.

В центре научной дискуссии о многонациональных госкомпаниях находятся госфирмы из Китая, активно выходящие за рубеж [Bai, Chen, Xu, 2021; Luo, Xue, Han, 2010]. Вместе с тем другие растущие рынки, на многих из которых государственные компании также традиционно играют заметную роль, остаются перспективным контекстом для анализа, способным привнести новые аргументы в дискуссию об интернационализации государственных фирм [Bruton et al., 2015; Clegg, Voss, Tardios, 2018]. Исследователи отмечают, что госкомпании из Саудовской Аравии, Кувейта и Малайзии также значительно расширили свое международное присутствие [Cuervo-Cazurra et al., 2014].

Российские государственные компании и их международные стратегии — интересный, но малоизученный предмет исследования. Одна из главных причин — общая закрытость крупных российских фирм, далеко не всегда предоставляющих финансовую информацию, касающуюся международной деятельности [Klarin, Ray, 2019; Panibratov, Michailova, 2019]. В еще большей степени она присуща госкомпаниям², особенно тем из них, которые участвуют в крупных инвестиционных проектах. Сложность заключается и в том, что часть госкомпаний по орга-

¹ World Investment Report. 2019. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2019_en.pdf (дата обращения: 01.12.2022).

² Гальчева А. 2018. МВФ порекомендовал России раскрыть финансы госкомпаний. РБК. 08.08.2019. URL: <https://www.rbc.ru/economics/08/08/2019/5d49644c9a79471d5b530a96> (дата обращения: 29.09.2021).

низационной форме являются некоммерческими организациями, вследствие чего они освобождаются от обязательной отчетности. Под определение госкомпаний подпадают разные по экономической сущности предприятия, что затрудняет поиск соответствующей информации [Роднянский, 2020]. Еще одна причина недостаточной изученности государственных компаний заключается в распространности мнения о том, что стратегии большинства российских фирм тесно связаны с внешнеполитической повесткой государства [Panibratov, 2016]. Это делает их более актуальным предметом исследования для ученых из сфер политической экономии и международных отношений и менее значимым — для их коллег из области менеджмента и международного бизнеса.

По сравнению с китайскими госкомпаниями примеров активной интернационализации российских госкомпаний не так много, однако их международная деятельность привлекает внимание зарубежных и российских авторов (см., напр.: [Panibratov, Michailova, 2019; Szarzec, Nowara, Totleben, 2021; Panibratov et al., 2022]). Таким образом, они выступают релевантным предметом изучения интернационализации фирм с государственной собственностью [Panibratov, 2017]. Госкомпании обладают рядом преимуществ, способствующих их интернационализации, в том числе доступом к финансовым ресурсам государственных банков и административной поддержке [Panibratov, 2017].

В работах, посвященных российским госкомпаниям, рассматриваются такие вопросы, как: их роль в экономике [Радыгин, Симачев, Энтов, 2015], структура собственности [Vernikov, 2010; Abramov, Radygin, Chernova, 2017], роль совета директоров в госфирмах [Melkumov, 2009; Grosman, Aguilera, Wright, 2019], влияние государственной собственности и политических связей на интернационализацию [Panibratov, Michailova, 2019; Panibratov et al., 2022], управленческие последствия реструктуризации госкомпаний [Krueger, 2015], взаимосвязь между госсобственностью в компании и ее финансовой результативностью [Liljebloom, Maury, Hörhammer, 2020]. В большинстве этих работ рассматривают различные аспекты, связанные с деятельностью госкомпаний на внутреннем рынке.

Вместе с тем исследования, в центре внимания которых находится интернационализация российских госкомпаний, все еще немногочисленны, хотя ученые признают, что госфирмы из России входят в число ведущих инвесторов в мире [Kuznetsov, 2013]. Кроме указанных работ международная деятельность российских госкомпаний рассматривается в [Kalotay, 2006; Liuhto, 2006; Poussenkova, 2009; Dikova et al., 2016; Dikova, Panibratov, Veselova, 2019].

Основной исследовательский вопрос статьи можно сформулировать так: какова взаимосвязь государственной собственности в компании и степени ее интернационализации?

Статья имеет следующую структуру. В первом разделе представлен обзор литературы, в которой описывается взаимосвязь между госсобственностью и интернационализацией компаний. Во втором дана характеристика особенностей российских государственных компаний. В третьем разделе развиваются гипоте-

зы исследования, в четвертом описана методология. В пятом разделе приводятся результаты исследования и заключительные комментарии.

ГОССОБСТВЕННОСТЬ И ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ: ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

В зарубежной литературе по международному бизнесу и стратегическому менеджменту последних двух десятилетий можно обнаружить большое количество исследований, посвященных интернационализации государственных компаний (см., напр.: [Cuervo-Cazurra et al., 2014; He, Eden, Hitt, 2016; Bai, Chen, Xu, 2021]). Всплеск интереса к этой теме обусловлен значительным ростом международной активности китайских компаний с государственной собственностью, начавшимся в 2000-х гг. [He, Eden, Hitt, 2016], а также фирм других растущих рынков — Бразилии [Hennart, Sheng, Carrera, 2017], Индии [Bass, Chakrabarty, 2014] и России [Dikova et al., 2016; Dikova, Panibratov, Veselova, 2019]. Еще одна причина — активизация на международном рынке компаний, которые создавались как частные, но были в разной степени национализированы, например General Motors в США или Royal Bank of Scotland в Великобритании [Bruton et al., 2015]. Такие компании появились после финансового кризиса 2008 г. во многих странах.

Исследования многонациональных госкомпаний относительно связи государственной собственности с различными аспектами их международной деятельности, в том числе со стремлением выходить на международную арену, степенью и скоростью интернационализации, демонстрируют противоречивые результаты. В ряде работ найдено подтверждение позитивной корреляции, когда наличие и доля государственной собственности положительно связаны со степенью интернационализации, измеряемой как соотношение объема зарубежных операций компании и объема ее операций на внутреннем рынке. Это может объясняться геополитической повесткой компаний, которые «вынуждены» идти за рубеж под влиянием своего правительства [Luo, Xue, Han, 2010; Hennart, Sheng, Carrera, 2017]. Еще одна причина — соображения ресурсной безопасности, когда интернационализация стимулируется намерением государственных компаний получить доступ к необходимым стратегическим ресурсам за рубежом [Bass, Chakrabarty, 2014]. Госсобственность и интернационализация оказываются положительно коррелированы вследствие различных ресурсных преимуществ, которые дает участие государства в структуре собственности компании, в частности дипломатической, информационной и регуляторной поддержки [Cuervo-Cazurra et al., 2014].

В ряде исследований получены противоположные результаты — речь идет о негативной связи госсобственности и интернационализации вследствие наличия ресурсной зависимости, сдерживающей международную активность фирм [Huang et al., 2017], многоуровневых агентских проблем, характерных для госкомпаний [Cuervo-Cazurra, Dau, 2009], или недостаточной легитимности госкомпаний на международных рынках [Zhang, Zhou, Ebberts, 2011]. Это особенно актуально для случаев, когда политические системы в стране происхождения госкомпаний и в

стране, на рынки которой она выходит, различаются. Наконец, авторы, рассматривая факторы, влияющие на интернационализацию госкомпаний, отмечают, что она зависит от уровня аффилированности с государством [Kalasin, Cuervo-Cazurra, Ramamurti, 2019], типа политического устройства в стране [Clegg, Voss, Tardios, 2018] и отраслевой принадлежности [Wang et al., 2012].

В работах о многонациональных госкомпаниях используются различные теоретические подходы, в числе которых: теория ресурсной зависимости [Bass, Chakrabarty, 2014], теория ресурсной ориентированности [Huang et al., 2017; Kalasin, Cuervo-Cazurra, Ramamurti, 2019], агентская теория [Cuervo-Cazurra, Dau, 2009; Kalasin, Cuervo-Cazurra, Ramamurti, 2019], институциональная теория [Chen et al., 2015; Zhang, Zhou, Ebberts, 2011], теории из области политической экономии [Luo, Xue, Han, 2010; Wei, Clegg, Ma, 2015; Hennart, Sheng, Carrera, 2017; Clegg, Voss, Tardios, 2018], теория особых преимуществ фирмы [Benito, Rygh, Lunnan, 2016]. Часто эти теории используются одновременно с расчетом на синергетический эффект (см., напр.: [Cuervo-Cazurra et al., 2014]). Однако многообразии теоретических перспектив и их совместное применение оставляют открытым вопрос о том, какова взаимосвязь между госсобственностью в компании и степенью ее интернационализации [Mariotti, Marzano, 2019].

Одна из возможных причин противоречивых результатов исследований — специфика изучаемого странового контекста. Так, госкомпании Китая и их международные стратегии отличаются от тех, которые демонстрируют, например, компании из России, Индии или Бразилии. Государственные компании сохраняют связь с государством вне зависимости от доли госсобственности, поэтому необходимо учитывать, что повестка государства в разных странах неодинакова с точки зрения ресурсов, влияния геополитических факторов и типа институциональной среды. Иными словами, несмотря на значительное сходство международных стратегий компаний из стран с растущими экономиками, подчеркивается контекстуальная специфика каждой из них, что обуславливает необходимость изучения кейсов отдельных стран [Dikova, Panibratov, Veselova, 2019].

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ В РОССИИ

Российская экономика во многом характеризуется значительным влиянием государства [Melkumov, 2009], однако оценки степени этого влияния разнятся. Согласно отчету Федеральной антимонопольной службы, в 2015 г. вклад государства и госкомпаний в ВВП страны оценивался на уровне 70%, что в два раза выше, чем в 2005 г.³ Эксперты МВФ в докладе 2019 г. подчеркивают, что тезис об удвоении объема государственного присутствия в экономике России является достаточно распространенным, но, вероятно, основывается на сравнении разных показателей и, соответственно, неточен [Di Bella, Dynnikova, Slavov, 2019]. Утверждается,

³ Доклад о состоянии конкуренции за 2015 год. Федеральная антимонопольная служба. 26.10.2016. URL: <https://fas.gov.ru/documents/589902> (дата обращения: 02.12.2022).

что сравниваются данные Европейского банка реконструкции и развития 2005 г., в которых доля государства в экономике операционализировалась как его доля в добавленной стоимости (state share in value-added), с данными МВФ, где она измерялась его валовым доходом (state gross revenues). По оценкам исследователей из МВФ, доля государства в экономике России в 2016 г. составляла 33% [Di Bella, Dypnikova, Slavov, 2019]. В работе [Абрамов и др., 2018, с. 36] указывается, что консервативно оцениваемая доля компаний с государственным участием в России с 2006 по 2016 г. выросла с 20,2 до 25,3%.

Несмотря на разницу оценок, исследователи сходятся во мнении, что в последние годы наблюдается тенденция увеличения государственного присутствия в экономике [Makarchev, Wieprzowski, 2021]. Санкции со стороны европейских и североамериканских стран только укрепили позиции государства в экономике [Dolfsma, Grosman, 2019].

Как отмечается в [Kuznetsov, 2021], в списке 20 крупнейших нефинансовых компаний России за 2018–2019 гг. по размеру зарубежных активов⁴ только несколько предприятий являются глобальными МНК. В основном это государственные (ПАО «Газпром», ПАО «Роснефть») и связанные с государством компании (ПАО «Лукойл», Объединенная компания «Русал»). Среди отраслей — нефтегазовая, металлургия, транспорт, атомная энергетика [Kuznetsov, 2021]. Наиболее выгодная позиция у нефтегазовых МНК, которые наращивали свой международный потенциал и находились на первых местах в рейтинге как в 2011 г. [Kuznetsov, 2013], так и в 2018–2019 гг. [Kuznetsov, 2021]. Примером может служить деятельность компании «Роснефть», которая в 2018–2019 гг. продолжала увеличивать свои миллиардные зарубежные инвестиции в Курдистан с помощью дочернего предприятия в Сингапуре [Kuznetsov, 2021]. Отраслевая специфика российских госкомпаний, выходящих на международные рынки, во многом определяется ресурсным богатством страны [Kuznetsov, 2013].

Российская экономика характеризуется значительным влиянием государства, но это не означает, что в международной деятельности доминируют госкомпании. Например, доля госфирм, реализующих прямые зарубежные инвестиции, довольно велика по сравнению с развитыми странами, но все же низка при сопоставлении с экономиками других развивающихся рынков, особенно флагамена растущей экономики — Китая [Kuznetsov, 2011].

Российские госкомпании очень разнообразны. В законодательстве РФ отсутствует четкое определение понятия «компания с государственным участием» [Роднянский, 2020]. В [Kuznetsov, 2011] утверждается, что рассматривать такие

⁴ Составление рейтинга сопряжено с методологическими проблемами, обусловленными двумя причинами. Во-первых, нефинансовые организации, как правило, исключаются из рейтингов в связи со сложностью их сравнения с финансовыми компаниями. Поэтому два крупнейших российских многонациональных банка, ПАО «Банк ВТБ» и ПАО «Сбербанк России», оказываются вне рейтинга. Во-вторых, ряд бизнес-групп, связанных с российскими крупными предпринимателями, осуществляют прямые зарубежные инвестиции посредством инвестиционных фондов с непрозрачной отчетностью, что также создает трудности при определении места компаний в рейтинге [Kuznetsov, 2021].

компании как однородную группу ошибочно, поскольку существует множество их вариаций — от эффективных рыночно ориентированных фирм, успешно конкурирующих с частными компаниями, до крупных государственных гигантов, которые вряд ли могут функционировать без участия государства и всецело полагаются на его поддержку. Такое разнообразие государственных компаний — общемировая тенденция, и число вариаций организационной структуры компаний с государственной собственностью растет [Bai, Chen, Xu, 2021; Wright et al., 2021].

В настоящей статье используется широкая трактовка государственной собственности. Вслед за авторами работы [Abramov, Radygin, Chernova, 2017] в ней рассматриваются два вида государственной собственности в компаниях: прямая и непрямая. В первом случае акции компании управляются уполномоченным государственным органом, например Росимуществом, а во втором — государство владеет акциями компании через другие организации или цепочки организаций. Например, компания *A* принадлежит компании *B*, а компания *B* — государственному агентству, и эта цепочка может быть длиннее [Abramov, Radygin, Chernova, 2017]. Такой вид непрямой государственной собственности предприятия отражает отсутствие ее четких границ [Vernikov, 2010], и только охватив все разнообразие ее форм, можно получить необходимый эмпирический материал для изучения интернационализации госпредприятий. В [Chernykh, 2008] подчеркивается важность рассмотрения компаний с непрямой собственностью государства, поскольку если принимать во внимание только прямую собственность, то доля компаний с госучастием окажется существенно меньше, чем в действительности.

Разнообразие российских компаний с государственным участием обусловлено историей их развития. Плановая экономика СССР предполагала, что все предприятия страны принадлежат государству. Распад Советского Союза и отказ от централизованного планирования сопровождались быстрой приватизацией [Радыгин, Симачев, Энтов, 2015]. Экономическая политика этого периода была направлена на снижение издержек государственных предприятий [McCarthy, Puffer, Naumov, 2000; Panibratov, 2012]. Однако цель правительства состояла не в их полной ликвидации, а в создании условий для того, чтобы они могли оперативно реагировать на быстро меняющуюся внешнюю среду, одновременно поощряя новые частные предприятия [McCarthy, Puffer, Naumov, 2000].

Дальнейшее развитие экономики сопровождалось противоречивой политикой государства. С одной стороны, государство продолжало поддерживать либерализацию рынка, а с другой — усиливалось его участие в экономике [McCarthy, Puffer, Naumov, 2000], в том числе и после экономического кризиса 1998 г. [Puffer, McCarthy, 2007]. За кризисом последовал период роста, связанный с повышением цен на нефть в конце 1990-х гг. Это положительно повлияло на стоимость экспорта и в совокупности с изменением структуры экспорта в значительной степени способствовало улучшению торгового баланса [Panibratov, 2012].

В начале 2000-х гг. российская экономика продемонстрировала устойчивый рост, который сопровождался увеличением как входящих, так и исходящих инвести-

ций. Самая распространенная форма международной активности российских компаний в этот период — зарубежные поглощения [Panibratov, 2012]. Государство стимулировало создание крупных вертикально интегрированных компаний, среди которых были ПАО «Газпром», ПАО «Роснефть», АО «Объединенная судостроительная компания» и ПАО «Объединенная авиастроительная корпорация». Для обеспечения национальных интересов они получали средства непосредственно от государства [Klarin, Ray, 2019].

Государство выбрало несколько госпредприятий — прибыльных лидеров отрасли — и предложило миноритарную долю в них частным инвесторам. Это обеспечивало последним хороший доход, но вместе с тем давало минимальные права контроля [Grosman, Okhmatovsky, Wright, 2016]. Одновременно некоторые крупные госпредприятия приобрели значительную долю собственности в ранее приватизированных компаниях, в результате чего к 2012 г. доля государства в рыночной капитализации удвоилась [Enikolopov, Stepanov, 2013]. Де-факто это привело к ренационализации многих фирм, приватизированных в 1990-е гг. [Chernykh, 2011]. Посткризисное развитие шло в направлении импортозамещения и стимулирования экспорта, следствием чего стало включение российских компаний в мировую экономику.

В конце 2010-х гг. объем российских прямых иностранных инвестиций был вторым по величине среди развивающихся рынков [Panibratov, 2016]. В то же время государственный контроль над экономикой усилился, и в 2013 г. государству принадлежало 80% в десяти крупнейших компаниях [McCarthy, Puffer, Satinsky, 2019]. Необходимо отметить, что государственный контроль над предприятиями существует не только в форме владения их акциями, но и как контроль доступа к определенным ресурсам [Panibratov, Michailova, 2019]. Начиная со второй половины 2010-х гг. возрос объем прямых зарубежных инвестиций российских технологических и сервисных компаний. Вместе с тем усилилась роль и интернационализирующихся госкомпаний [Liuhto, Majuri, 2014]. В 2012 г. список предприятий, подлежащих приватизации, был существенно расширен, хотя впоследствии правительство воздержалось от данной меры⁵.

Российские госпредприятия как активные иностранные инвесторы пользуются преимуществами государственной поддержки [Kuznetsov, 2013; Dikova et al., 2016]. Выгоды могут заключаться в административной поддержке, доступе к кредитам и ресурсам, помощи со стороны посольств России за рубежом, которые обеспечивают ценные контакты для фирм. Кроме того, это помогает компаниям снизить последствия протекционизма в некоторых странах. Также компании могут заимствовать средства у местных финансовых институтов, связанных с государством, и в дальнейшем использовать их для реализации международных проектов [Panibratov, Michailova, 2019].

⁵ Мереминская Е. 2016. Государство и госкомпании контролируют 70% российской экономики. *Ведомости*. 29.09.2016. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/09/29/658959-goskompanii-kontroliruyut-ekonomiki> (дата обращения: 22.11.2021).

Российские многонациональные компании в целом демонстрируют широкий спектр международных стратегий в рамках национального контекста [Panibratov, 2012], и значительная часть ведущих многонациональных фирм принадлежит государству. Исследователи предпринимали попытки проанализировать интернационализацию российских госкомпаний. Однако авторы опубликованных работ фокусируются в основном на государственных энергетических компаниях (см., напр.: [Kalotay, 2006; Liuhto, 2006; Poussenkova, 2009]), и в них по-разному определяются драйверы интернационализации. Так, в [Vaahtra, Liuhto, 2004] утверждается, что международные стратегии российских госкомпаний определяются национальными интересами, поэтому их инвестиционные решения за рубежом тесно связаны с внешней политикой страны. В [Kuznetsov, 2010], напротив, выявлены бизнес-цели госпредприятий и сделан вывод о том, что их зарубежные инвестиции объясняются коммерческой мотивацией. Также существуют исследования, в которых подчеркивается, что международные стратегии российских госкомпаний обусловлены главным образом стремлением их владельцев к получению ренты от природных ресурсов (см., напр.: [Orttung, 2009]). Таким образом, российские госкомпании отличаются разнообразием и являются активными иностранными инвесторами, демонстрируя различные международные стратегии.

ГИПОТЕЗЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Агентская проблема. Для государственных компаний характерно наличие ряда агентских проблем [Park, Li, Tse, 2006]. Во-первых, это касается неэффективного мониторинга менеджеров, причина которого — недостаточный уровень квалификации государственной бюрократии [Dharwadkar, George, Brandes, 2000], а также распределения функций мониторинга между несколькими подразделениями [Tihanyi et al., 2019]. Во-вторых, речь может идти о возникновении агентского конфликта в области вознаграждения менеджеров. Как отмечается, в госкомпаниях часто практикуется фиксированная заработная плата менеджеров, которая не зависит от конкретных достижений. Это приводит к тому, что менеджеры оказываются менее подотчетными [Cull, Xu, 2005]. Управленцы госкомпаний также менее склонны поддерживать конкуренцию и чаще стремятся выполнять свои административные функции в рамках должностных обязанностей [Kalasin, Cuervo-Cazurra, Ramamurti, 2019]. В результате госкомпании постепенно теряют конкурентоспособность [Inoue, 2020].

Агентские проблемы в государственных компаниях, в отличие от частных, характеризуются многоуровневостью [Kalasin, Cuervo-Cazurra, Ramamurti, 2019]. Формально принципалами, т. е. собственниками таких фирм, выступают граждане страны, которые, однако, не могут осуществлять прямой контроль над ними. Гражданам, в свою очередь, подотчетны политики, обязанные действовать в их интересах. Одновременно политики являются принципалами во взаимоотношениях с менеджерами компаний [Cuervo-Cazurra et al., 2014].

Авторы исследований [Maury, Rajuste, 2005; Liljeblom, Maury, Hörhammer, 2020] рассматривают агентские проблемы в компаниях из стран с растущими экономиками. Один из аргументов сводится к тому, что мажоритарный собственник в компании обладает возможностью получать частные преимущества (private benefits) в силу обладания большей долей собственности [Liljeblom, Maury, Hörhammer, 2020]. Агентские конфликты в компаниях могут быть смягчены за счет использования инструментов корпоративного управления. Дискуссии о корпоративном управлении в госкомпаниях традиционно фокусируются на стандартных механизмах корпоративного управления, таких как создание советов директоров. Независимость совета директоров играет ключевую роль в мониторинге менеджеров [Okhmatovskiy, Grosman, Sun, 2022]. Однако для госкомпаний характерно менее эффективное корпоративное управление вследствие отсутствия мониторинга и слабых стимулов менеджеров к максимизации прибыли [Okhmatovskiy, 2010], и российские компании в этом отношении не являются исключением [Estrin, Wright, 1999].

Согласно агентской теории, госкомпании не только преследуют стратегическую цель максимизации прибыли, но и имеют другие задачи, в частности по обеспечению занятости населения на внутреннем рынке [Wang, Luo, 2018] и экономической поддержке политически близких стран [Cuervo-Cazurra, Li, 2021]. Госкомпании в большей степени управляются административными, а не экономическими императивами, как это происходит в частных фирмах. Вмешательство государства неизбежно, причем политические цели могут негативно отражаться на их развитии [Inoue, 2020]: госкомпании в меньшей степени стремятся к интернационализации, чем компании без государственного участия. В случае значительной доли государственной собственности государство часто не склонно следовать принципам корпоративного управления [Кузнецов, Муравьев, 2002], поэтому мониторинг соблюдения корпоративных принципов в компании может быть менее эффективным.

В целом некоммерческая повестка госкомпаний — политическая и социальная — часто вступает в противоречие с задачей максимизации прибыли. Иными словами, госкомпании несут на себе бремя социальных и политических целей, которые выгодны обществу, но препятствуют получению прибыли [Tihanyi et al., 2019]. Можно предположить, что в России, где участие государства в деятельности компаний очень заметно и вместе с тем не вполне прозрачно [Grosman, Okhmatovsky, Wright, 2016], такие эффекты должны проявляться особенно ярко. Известно, что фирмы, ведущие международную деятельность, будь то экспорт или прямые иностранные инвестиции, более продуктивны по сравнению с теми, которые остаются на внутреннем рынке [Lundan, 2018]. Соответственно, компании с большей долей государственного участия будут менее склонны к реализации стратегий, направленных на максимизацию прибыли, включая интернационализацию. Следовательно, можно предположить, что чем больше доля государственной собственности в компании, тем меньше степень ее интернационализации.

Из-за агентских конфликтов, присущих госкомпаниям, они, хотя и обладают необходимыми ресурсами для выхода за рубеж [Inoue, Lazzarini, Musacchio, 2013], часто менее склонны к интернационализации, чем частные фирмы. Основной мотив интернационализации — поиск новых рынков — не всегда столь актуален для них [Tihanyi et al., 2019]. В российских компаниях этот аргумент может поддерживаться также значительным давлением санкций США и Евросоюза — еще одним ограничителем международной деятельности госкомпаний.

В случае, если доля государства в компании низкая, агентские конфликты в ней расцениваются как менее вероятные [Inoue, Lazzarini, Musacchio, 2013]. В качестве мажоритарного собственника государство с наибольшей вероятностью будет осуществлять свой контроль над госкомпаниями и, следовательно, иметь множество рычагов воздействия на их стратегии [Vaaler, Schrage, 2009]. Результаты исследований свидетельствуют о том, что стратегии фирм с миноритарной и с мажоритарной долями собственности государства различны [Musacchio, Lazzarini, 2014]. Они основываются на том, что в компаниях с миноритарной долей собственности государства (от 10 до 50%) контроль над принятием решений осуществляют частные держатели акций, а не государственные собственники [Inoue, Lazzarini, Musacchio, 2013].

В литературе выявлена положительная взаимосвязь между миноритарной собственностью государства в компании и степенью ее интернационализации (см., напр.: [Arreola, Bandeira-de-Mello, 2018]). Кроме того, миноритарная собственность государства ассоциируется с меньшей склонностью госкомпаний реагировать на государственную повестку за рубежом, а также приводит к тому, что в своих международных стратегиях они в большей степени опираются на нематериальные ресурсы [Zhou, 2018]. На российском рынке существуют различные формы государственной собственности в компаниях [Газетов и др., 2005], в том числе и миноритарная. Анализ литературы позволяет выдвинуть следующую гипотезу.

Гипотеза H1. Чем больше доля собственности государства в компании, тем меньше степень интернационализации компании.

Отраслевая специфика. Несмотря на ожидаемую негативную взаимосвязь между объемом государственной собственности и интенсивностью интернационализации, предполагается, что отраслевая специфика компаний будет оказывать влияние на взаимосвязь госсобственности и интернационализации. Исследователи утверждают, что интернационализация государственных компаний поддерживается правительством, если речь идет о стратегически важных для государства отраслях, в которых выращиваются «национальные чемпионы» [Finchelstein, 2017; Hennart, Sheng, Carrera, 2017; Cuervo-Cazurra, Li, 2021]. Причиной этого может быть стремление сохранить под контролем государства материальные и нематериальные ресурсы и поддержать интернационализацию [Alon, 2012]. Такая практика сложилась во многих странах с растущими экономиками, например в Китае, где государство организовало программу “Go Global”, которая призвана

содействовать интернационализации государственных фирм [Dolfsma, Grosman, 2019; Bai, Chen, Xu, 2021].

Для российской экономики стратегическое значение имеет нефтегазовая отрасль [Dikova et al., 2016], которая находится в привилегированном положении, поскольку страна является одним из главных мировых экспортеров природных ресурсов [Garanina, 2009]. Наряду с Саудовской Аравией и Соединенными Штатами Россия входит в тройку крупнейших производителей нефти в мире [Вайраи, 2022]. Экспортно ориентированная нефтегазовая отрасль дает почти 1/2 всего объема доходов от международной торговли и обеспечивает 1/3 государственного бюджета страны [Sergi, Verezin, 2018]. В 2018 г. доля российских нефтяных компаний составляла 12% мирового объема добычи нефти и 13% мирового экспорта, газовых компаний — 17 и 26% соответственно [Loginova et al., 2020].

Нефтегазовая отрасль строго контролируется государством, так как имеет не только экономическое, но и политическое значение [Panibratov, 2012]. Она чрезвычайно важна для мировой экономики, и добыча нефтегазовых ресурсов стала национальным приоритетом многих стран [Bass, Chakrabarty, 2014]. Шесть из десяти крупнейших российских компаний принадлежат к нефтегазовой отрасли [Panibratov, 2017], которая получает различные формы поддержки от государства [Ermolenko, Proskuryakova, Ermolenko, 2017]. Стратегический интерес к данной отрасли проявился в консолидации и ренационализации нефтегазовых компаний [Filiprov, 2010].

В силу слабой диверсификации российской экономики и значительной зависимости от международных цен на нефть [Dolfsma, Grosman, 2019] интернационализация нефтегазовых компаний является стратегически важной задачей. Несмотря на то что российские компании пострадали в результате введенных санкций [Grosman, Okhmatovsky, Wright, 2016], их последствия отчасти были нивелированы девальвацией российского рубля и тем, что налоговая система была рассчитана исходя из цен на нефть [Abramova, Garanina, 2018]. Санкции не привели к экономическому упадку российских компаний [Abramova, Garanina, 2016]. Таким образом, предполагается, что вследствие стратегической значимости нефтегазовой отрасли отраслевая специфика служит модератором негативной взаимосвязи между госсобственностью и интернационализацией. В этой связи можно сформулировать еще одну гипотезу исследования.

Гипотеза H2. Нефтегазовая отрасль выступает модератором негативной взаимосвязи между долей государственной собственности в компании и степенью ее интернационализации.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Данные исследования. Выдвинутые гипотезы H1 и H2 о связи госсобственности в компаниях из стран с растущими экономиками и их интернационализации тестируются на эмпирическом материале российских компаний-экспор-

теров. Сложность получения данных, отражающих деятельность российских компаний, обсуждалась многими учеными (см., напр.: [Hoskisson et al., 2000; Grosman, Okhmatovsky, Wright, 2016; Panibratov, 2016; Klarin, Ray, 2019]). Особенно это касается информации о государственных компаниях. Дополнительные трудности возникают, когда речь идет о зарубежных операциях [Panibratov, Michailova, 2019].

Используемые данные собраны из нескольких источников. Первый и основной — это рейтинг крупнейших экспортеров России, ежегодно выпускаемый рейтинговым агентством «Эксперт». Также были использованы региональные рейтинги крупнейших экспортеров. Агентство проводит и публикует прикладные исследования в области политики и экономики, в том числе ежегодные отраслевые рейтинги для их публикации в журнале «Эксперт». Из рейтинга ведущих экспортеров отобрана информация об объеме экспорта компаний, их финансовых показателях, отраслевой принадлежности. Исследуемые компании осуществляют 80% от всего объема экспортной деятельности российских фирм. Иностранные компании в список не включены. Второй источник — база СПАРК, содержащая сведения о финансовых показателях компаний. Третий источник данных — годовые отчеты компаний, из которых получена недостающая информация о финансовых показателях.

При проведении анализа использовались панельные данные за 2013–2017 гг. Начальная выборка составила 245 компаний, что в сумме дало 1 224 наблюдения. Наблюдение в рамках исследования — это изучаемые переменные по одной компании за один год в рассматриваемый период. Затем результаты наблюдений отсеивались в связи с пропуском существенной части данных. Наибольшее количество наблюдений было исключено в связи с недоступностью сведений о доле продаж за рубежом (*foreign sales to total sales* — FSTS), которая используется для операционализации интернационализации. В итоге изучаемая выборка составила 768 наблюдений и является несбалансированной. Анализ проводился с помощью программы Stata, позволяющей обрабатывать несбалансированные выборки [Belotti, Hughes, Mortari, 2017]. С целью избежать систематической ошибки выжившего (*survival bias*) в изучаемую выборку включены только те компании, которые появляются в рейтинге крупнейших экспортеров по крайней мере два раза [Cuervo-Cazurra, Dau, 2009].

Выборка состоит из данных о государственных (18%) и частных компаниях (82%). Исследователи отмечают, что для анализа процесса их интернационализации необходимо включать в него как компании с госсобственностью, так и частные фирмы [Hennart, Sheng, Carrera, 2017]. Компании в выборке принадлежат следующим отраслям: обрабатывающая промышленность (металлургия), горнодобывающая промышленность и добыча драгоценных камней, нефтегазовая, химическая и нефтехимическая отрасли, машиностроение, морское рыболовство, пищевая, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность. Несмотря на относительно небольшую долю компаний с госсобственностью, па-

тельные данные за пять лет — с 2013 по 2017 г. — позволяют тестировать гипотезы *H1* и *H2* о воздействии госсобственности на стратегии интернационализации.

Почти половина всех компаний принадлежит к крупным со средней численностью от 1 тыс. до 5 тыс. сотрудников и выше, остальные — это средние (от 250 сотрудников до 1 тыс.) и малые (до 250 сотрудников). 119 компаний были основаны в период с 1990 по 2000 г. и, следовательно, имеют необходимый опыт для работы за рубежом; 96 компаний — созданных в 2001–2010 гг. — также достаточно опытные; оставшиеся 29 компаний появились не ранее 2011 г.

Переменные. *Зависимая переменная*, которая используется для операционализации объема интернационализации компаний, — доля продаж за рубежом (FSTS). Этот выбор продиктован исследованием работ по схожей тематике, где данный показатель применяется для измерения международной активности компании [Hennart, Sheng, Carrera, 2017; Nuruzzaman, Singh, Gaur, 2020]. Доля продаж за рубежом относительно общего объема продаж является конвенциональной переменной для операционализации степени интернационализации компании [Sullivan, 1994].

Учитывая, что экспорт — наиболее распространенный способ интернационализации компаний из стран с растущими экономиками [Purkayastha, Kumar, Gupta, 2021], выбор показателя «доля продаж за рубежом» в качестве индикатора интернационализации представляется уместным в рамках данного исследования. Несмотря на его широкое использование (см., напр.: [Cuervo-Cazurra, Dau, 2009; Hobdari, Gregoric, Sinani, 2011; Purkayastha, Kumar, Gupta, 2021]), авторы признают связанные с этим ограничения. Фокус на экспорт, как правило, не позволяет разделить объем продаж зарубежным покупателям непосредственно от экспорта и объем продаж продукции, производимой дочерними иностранными подразделениями фирмы [Hennart, Sheng, Carrera, 2017].

Несмотря на указанное ограничение, использование доли продаж за рубежом дает возможность проверить гипотезы *H1* и *H2* об интернационализации фирм. Объем экспорта компании выступает индикатором международной активности компании. Экспорт благоприятно отражается на конкурентоспособности компании, которая наращивает знания в результате выхода на международные рынки [Cuervo-Cazurra, Dau, 2009].

Независимая переменная — доля государственной собственности в компании, выраженная в процентах [Huang et al., 2017]. Информация о доле госсобственности получена из базы данных СПАРК, а также из годовых отчетов компаний.

Модерационная переменная — принадлежность компании к нефтегазовой отрасли — операционализирована в виде бинарной переменной, принимающей значение «1», если компания работает в этой отрасли, и «0» — в противном случае.

Контрольные переменные. Исследователи, рассматривавшие взаимосвязь доли госсобственности и уровня интернационализации компании, использовали ряд контрольных переменных [Hennart, Sheng, Carrera, 2017], которые также включены в модель в различных сочетаниях в зависимости от спецификации мо-

дели. Размер компании может оказывать влияние на данную взаимосвязь [Yiu, Lau, Bruton, 2007], так как крупные компании, обладая более внушительными ресурсами, могут интернационализироваться в большем объеме [Krammer, Strange, Lashitew, 2018].

В [Bernard et al., 2007] отмечается, что крупные компании интернационализируются быстрее и в более значительной степени, чем малые [Bernard et al., 2007]. Поэтому для контроля воздействия величины компании на предполагаемые эффекты используется контрольная переменная «размер», а для операционализации размера компании — переменные «продажи компании», «число сотрудников» и «добавленная стоимость» (value added). По аналогии с работой [Agrawal, Singh, Mazumdar, 2021], в которой размер компании операционализируется как оборот продаж, в настоящей статье использован логарифм общего объема продаж компании. Контрольная переменная «число сотрудников» не включена, так как в контексте растущих рынков это чревато потенциальной субъективностью, поскольку для компаний из стран с бывшими плановыми экономиками характерен феномен «раздутого штата» [Hobdari, Gregoric, Sinani, 2011].

Воздействие возраста компании на степень интернационализации не получило однозначной валидации в качестве контрольной переменной в исследованиях по интернационализации (см., напр.: [Yiu, Lau, Bruton, 2007]). Тем не менее если речь идет об экспорте, то авторы склонны включать ее в анализ (см., напр.: [Krammer, Strange, Lashitew, 2018]), чтобы учесть объем аккумулированного компаниями знания и опыта, которые могут повлиять на интернационализацию [Arreola, Bandeira-de-Mello, 2018]. Известно, что давно существующие и более молодые компании по-разному реагируют на неопределенность, в том числе связанную с интернационализацией [Guillen, 2002]. Поэтому необходимо проконтролировать воздействие возраста компании на рассматриваемую взаимосвязь и включить в исследование переменную «возраст».

По аналогии с [Inoue, 2020] в построенной модели также контролируется влияние макроэкономических факторов. Поскольку экспорт тесно связан с колебаниями курса валют, то для контроля воздействия данного эффекта на объем продаж компаний [Cuervo-Cazurra, Dau, 2009] вводится переменная «курс обмена валюты», которая представляет собой среднегодовой курс российского рубля по отношению к доллару США.

Географическое положение компаний также влияет на интернационализацию [Frankel, Romer, 1999] — некоторые регионы могут оказаться более удобными для экспортных операций, если располагаются близко к транспортному узлу. Следовательно, если компания находится вблизи морского порта, бинарная переменная принимает значение «1», в противном случае — «0».

Корреляционная матрица показывает, что корреляция между независимыми переменными незначительна, поскольку не превышает 0,37 (рисунок).

Следовательно, в анализе могут быть использованы все переменные. Описательная статистика представлена в табл. 1.

	<i>FSTS</i>	<i>state_ownership</i>	<i>age</i>	<i>oil_gas</i>	<i>port</i>	<i>size</i>	<i>exchange_rate</i>
<i>FSTS</i>	1,0000						
<i>state_ownership</i>	-0,1569	1,0000					
<i>age</i>	0,0085	0,0916	1,0000				
<i>oil_gas</i>	0,1219	0,0139	-0,0231	1,0000			
<i>port</i>	0,2178	-0,0828	-0,0809	0,0006	1,0000		
<i>size</i>	0,0527	0,1333	0,1718	0,3741	-0,0659	1,000	
<i>exchange_rate</i>	0,0137	0,0006	0,1700	0,0002	-0,0016	-0,0131	1,000

Рисунок. Корреляционная матрица

Таблица 1. Описательная статистика

Переменная	N	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
<i>state_ownership</i>	1 224	14,8308	33,2476	0	100
<i>age</i>	1 204	14,3912	7,0584	1	27
<i>size</i>	901	19,6671	2,2906	6,639	25,582
<i>port</i>	1 184	0,2145	0,4107	0	1
<i>FSTS</i>	768	44,9363	31,1878	0	99
<i>oil_gas</i>	1 224	0,1348	0,3417	0	1
<i>exchange_rate</i>	1 224	51,3047	13,6957	31,837	67,056

Для изучения взаимосвязи между долей госсобственности и уровнем интернационализации используется Тобит-регрессия, которая позволяет учесть то, что зависимая переменная ограничена в своем значении и принимает значение от 0 до 100% [Hennart, Sheng, Carrera, 2017; Stiebale, 2013].

Эмпирическое исследование основано на регрессионной модели следующего вида:

$$FSTS_{it} = \beta_0 + \beta_1 state_ownership_{it} + \beta_2 age_{it} + \beta_3 size_{it} + \beta_4 exchange_rate + \beta_5 port + \beta_6 oil_gas + \varepsilon_i$$

где $FSTS$ — доля продаж за рубежом, $state_ownership$ — доля госсобственности, age — возраст компании, $size$ — размер компании, $exchange_rate$ — курс обмена валюты, $port$ — порт, oil_gas — нефтегазовая отрасль.

Результаты регрессионного анализа. В табл. 2 приведены результаты регрессионного анализа. В ней представлены Модель 1 (базовая) и Модель 2 (с использованием модератора — «нефтегазовая отрасль»).

Таблица 2. Результаты регрессионного анализа, $N = 684$

Независимая переменная	Модель 1	Модель 2
<i>state_ownership</i>	-0,11**	-0,13**
<i>age</i>	0,23	0,18
<i>size</i>	-0,17	-0,18
<i>port</i>	18,36***	18,59***
<i>exchange_rate</i>	0,10**	0,11**
<i>oil_gas</i>	13,62***	10,52*
<i>Модерация</i>		
<i>oil_gas*state_ownership</i>		0,17
Const	0,097	0,088
Prob > chi2	0,0000	0,0000
Wald chi2	31,46	32,52

Примечание: * — $p < 0,10$; ** — $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.

Результаты анализа показывают, что гипотеза $H1$ об отрицательной взаимосвязи доли госсобственности в компании и степени интернационализации подтвердилась в обеих моделях. Эти выводы соотносятся с аргументацией о воздействии государства на международную деятельность компаний и о том, что госсобственность может создавать ресурсную зависимость фирм, негативно от-

ражающуюся на интернационализации [Hu, Cui, 2014]. Отрицательная взаимосвязь объясняется тем, что у государства могут быть задачи стратегически более важные, чем интернационализация госкомпаний, например наем персонала или обеспечение продукцией внутреннего рынка [Shleifer, Vishny, 1997]. Также результаты соотносятся с выводами работ, исследующих интернационализацию госкомпаний с точки зрения агентских конфликтов [Li et al., 2018; Cuervo-Cazurra, Grosman, Megginson, 2022], авторы которых утверждают, что агентские конфликты в госкомпаниях ведут к их меньшей интернационализации.

Гипотеза *H2* не подтвердилась, поскольку при тестировании Модели 2 коэффициент модератора оказался незначимым. Данный результат может свидетельствовать как о том, что нефтегазовая отрасль не является модератором негативной взаимосвязи, так и о том, что сказываются ограничения выборки. Несмотря на незначимость модератора, гипотеза *H2* частично подтверждается, поскольку независимая переменная «нефтегазовая отрасль» оказывается положительно связанной со степенью интернационализации. Это подтверждает предположение о том, что принадлежность к данной отрасли положительно ассоциирована с интернационализацией вне зависимости от того, есть ли в компании госсобственность. Такой результат соотносится с гипотезой о стратегической значимости нефтегазовой отрасли для экономики России и вытекающего из нее предположения о том, что нефтегазовые компании в своей деятельности ориентированы на международные рынки.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Интернационализация государственных компаний из стран с растущими экономиками — важная тема в современной литературе по стратегическому и международному менеджменту. Существующие работы содержат противоречивые результаты относительно того, как госсобственность в компании соотносится со степенью ее интернационализации [Cuervo-Cazurra, Li, 2021; Cuervo-Cazurra, Grosman, Megginson, 2022]. Одна из причин этого заключается в различиях страновых контекстов растущих рынков. Большинство исследований ориентировано на изучение Китая, хотя другие страны с растущими экономиками также интересны для анализа.

Вклад данного исследования в изучение рассматриваемой проблематики заключается в следующем: во-первых, оно является попыткой восполнить пробел в работах, исследующих компании из стран с растущими экономиками, зафиксированный во многих публикациях [Arreola, Bandeira-de-Mello, 2018; Rodrigues, Dieleman, 2018; Grøgaard, Rygh, Benito, 2019; Kalasin, Cuervo-Cazurra, Ramamurti, 2019], что особенно релевантно для российского контекста [Puffer, McCarthy, 2011]. Во-вторых, работа расширяет поле дискуссии об интернационализации компаний с госсобственностью [Rygh, Benito, 2022; Cuervo-Cazurra, Grosman, Megginson, 2022]. Кроме того, данная работа вносит вклад в дискуссию о влиянии

госсобственности на международные стратегические решения в компании [Clegg, Voss, Tardios, 2018; Cuervo-Cazurra et al., 2014; Bai, Chen, Xu, 2021], показывая, что контекстуальная специфика играет заметную роль в стратегиях компаний.

С точки зрения изученности в международном исследовательском сообществе российские компании с государственной собственностью являются наименее исследованными. Российский контекст остается перспективным направлением для изучения особенностей государственного капитализма — это часть давней и в последнее время активизировавшейся дискуссии о разновидностях капитализма (*varieties of capitalism*) [Hall, Soskice, 2001]. Исследователи подчеркивают, что нет единообразного государственного капитализма [Mariotti, Marzano, 2019], несмотря на то что имеется доминирующий и наиболее изученный — китайский. Признается, что генерализация результатов исследований китайских госкомпаний и их международных стратегий должна происходить с большой осторожностью, и здесь отчетливо выражен запрос на изучение других национальных контекстов (см., напр.: [Dikova, Panibratov, Veselova, 2019; Cuervo-Cazurra, Grosman, Megginson, 2022]). Кроме того, отмечается, что на стратегии госкомпаний оказывает влияние множество контекстуальных факторов, таких как краткосрочные и долгосрочные стратегические намерения правительств, которые могут значительно отличаться в зависимости от странового контекста.

Настоящему исследованию присущ ряд ограничений. Во-первых, использованы только финансовые данные зарубежных продаж компаний, т. е. не принималась в расчет географическая составляющая операций российских компаний. Это ограничение связано с доступностью данных, и его можно снять путем глубинного изучения опыта госкомпаний, выходящих за рубеж. Во-вторых, используемая переменная интенсивности зарубежных продаж оставляет за рамками исследования другие характеристики интернационализации, такие как скорость интернационализации [Batsakis, Mohr, 2017]. В будущих работах могли бы быть рассмотрены эти вопросы.

В-третьих, данные, используемые в статье, ограничены 2013–2017 гг. Изучение международной деятельности российских компаний в другие периоды — актуальная задача. Особенно интересно проследить, каким образом российские государственные компании будут развивать и корректировать свои международные стратегии в настоящее время — после введения множественных санкций, в том числе ограничивающих их деятельность⁶.

В ходе дальнейших исследований российских компаний следует учитывать не только «прямое» влияние государства в виде собственности в компании. Отдельного рассмотрения заслуживает изучение косвенных способов воздействия на стратегии компаний, а именно — исследование политически аффилированных фирм и того, как политические связи воздействуют на их международные опера-

⁶ Дудина Г., Кеффер Л. 2022. Еврокомиссия: новые санкции затронут 70% российского банковского рынка и ключевые госкомпании. *Коммерсант*. 25.02.2022. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5230648> (дата обращения: 26.04.2022).

ции. Исследования в этом направлении признаны значимыми и необходимыми, особенно в контекстах стран с растущими экономиками [Tihanyi et al., 2019].

География интернационализации российских госкомпаний — интересный и перспективный вопрос будущих исследований. В начале 2000-х гг. российские МНК традиционно начинали свою международную деятельность с культурно и географически близких рынков СНГ, впоследствии переходя на привлекательные европейские рынки [Панибратов, Ермолаева, Абрамков, 2015]. В начале 2010-х гг. МНК стали переориентировать свои стратегии в сторону больших инвестиций в регион БРИКС [Panibratov, 2017]. Такая географическая переориентация была связана со стремлением не только повысить эффективность использования ресурсов, но и выстроить глобальные цепочки ценности и укрепить конкурентные преимущества [Panibratov, 2017]. Не менее важным представляется вопрос о возможной географической переориентации энергетических компаний (многие из которых являются госкомпаниями) в ответ на вызовы международной климатической повестки⁷.

Литература на русском языке

- Абрамов А., Аксенов И., Радыгин А., Чернова М. 2018. Современные подходы к измерению государственного сектора: методология и эмпирика. *Экономическая политика* 13 (1): 36–69.
- Газетов А., Дитрих Е., Котлярова А., Скрипичников А. 2005. *Доклад по корпоративному управлению государственными предприятиями в России*. Круглый стол России по корпоративному управлению. 2–3 января 2005. URL: <http://www.oecd.org/corporate/ca/corporategovernanceprinciples/35176211.pdf> (дата обращения: 29.09.2021).
- Кузнецов П., Муравьев А. 2002. Механизмы участия государства в управлении акционерными обществами государственной и смешанной форм собственности в России. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент* (1): 54–80.
- Радыгин А., Симачев Ю., Энтов Р. 2015. Государственная компания: сфера проявления «провалов государства» или «провалов рынка»? *Вопросы экономики* (1): 45–79.
- Роднянский Д. В. 2020. Анализ сравнительной эффективности функционирования компаний с государственным участием и частных компаний в нефтяной промышленности. *Экономика и управление* 26 (4): 415–425.

References in Latin Alphabet

- Abramov A., Radygin A., Chernova M. 2017. State-owned enterprises in the Russian market: Ownership structure and their role in the economy. *Russian Journal of Economics* 3 (1): 1–23.
- Abramova A., Garanina O. 2016. The Role of Sanctions in the Internationalization of Russian Multinationals Toward China: The Case of Energy and ICT Sectors. In: *The Challenge of BRIC Multinationals* (Progress in International Business Research, Vol. 11), Emerald Group Publishing Limited, Bingley; 451–479.
- Abramova A., Garanina O. 2018. Russian MNEs under sanctions: Challenges for upgrading in GVCs (Cases of energy and IT industries). *Journal of East-West Business* 24 (4): 371–391.

⁷ Шаповалов А., Давыдова А. 2021. Не так страшен ТУР, как его проект. *Коммерсантъ*. 20.07.2021. URL: https://www.kommersant.ru/doc/4908907?fbclid=IwAR0dC9DKrSdgtvKYKaXjpUT_Pf1EnbjcLJXdTstW_Ynesg0QD5Lp8EyQ (дата обращения: 30.11.2021).

- Alon I. 2012. China's investment abroad. *East Asia Forum Quarterly* 4 (2): 4–6.
- Agrawal S., Singh P., Mazumdar M. 2021. Innovation, firm size and ownership: A study of firm transition in India. *International Journal of Global Business and Competitiveness* 16 (1): 15–27.
- Arreola F., Bandeira-de-Mello R. 2018. The differential effects of minority state ownership types on the internationalization of emerging market Multinationals from democratic states. *Management International Review* 58 (5): 845–869.
- Bai T., Chen S., Xu Y. 2021. Formal and informal influences of the state on OFDI of hybrid state-owned enterprises in China. *International Business Review* 30 (5): 101864. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2021.101864>.
- Bajpai P. 2022. What countries are the top producers of oil? *Nasdaq*. URL: <https://www.nasdaq.com/articles/what-countries-are-the-top-producers-of-oil> (accessed: 18.10.2022).
- 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.
- Batsakis G., Mohr A. T. 2017. Revisiting the relationship between product diversification and internationalization process in the context of emerging market MNEs. *Journal of World Business* 52 (4): 564–577.
- Belotti F., Hughes G., Mortari A. P. 2017. Spatial panel-data models using Stata. *The Stata Journal* 17 (1): 139–180.
- Benito G. R. G., Rygh A., Lunnan R. 2016. The benefits of internationalization for state owned enterprises. *Global Strategy Journal* 6 (4): 269–288.
- Bernard A. B., Jensen J. B., Redding S. J., Schott P. K. 2007. Firms in international trade. *Journal of Economic Perspectives* 21 (3): 105–130.
- 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.
- Chen Y., Zhai R.-R., Wang C., Zhong C. 2015. Home institutions, internationalization and firm performance: Evidence from listed Chinese firms. *Management Decision* 53 (1): 160–178.
- Chernykh L. 2008. Ultimate ownership and control in Russia. *Journal of Financial Economics* 88 (1): 169–192.
- Chernykh L. 2011. Profit or politics? Understanding renationalizations in Russia. *Journal of Corporate Finance* 17 (5): 1237–1253.
- Clegg L. J., Voss H., Tardios J. 2018. The autocratic advantage: Internationalization of state-owned multinationals. *Journal of World Business* 53 (5): 668–681.
- Cull R., Xu L. C. 2005. Institutions, ownership, and finance: The determinants of profit reinvestment among Chinese firms. *Journal of Financial Economics* 77 (1): 117–146.
- Cuervo-Cazurra A., Dau L. A. 2009. Structural reform and firm exports. *Management International Review* 49 (4): 479–507.
- Cuervo-Cazurra A., Grosman A., Megginson W. L. 2022. A review of the internationalization of state-owned firms and sovereign wealth funds: Governments' nonbusiness objectives and discreet power. *Journal of International Business Studies*. <https://doi.org/10.1057/s41267-022-00522-w>
- 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.
- Cuervo-Cazurra A., Li C. 2021. State ownership and internationalization: The advantage and disadvantage of stateness. *Journal of World Business* 56 (1): 101112. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2020.101112>.
- Di Bella G., Dynnikova O., Slavov S. 2019. *The Russian State's Size and its Footprint: Have They Increased?* IMF Working Paper No. 2019/053. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/03/09/The-Russian-States-Size-and-its-Footprint-Have-They-Increased-46662> (accessed: 30.09.2021).

- Dikova D., Panibratov A., Veselova A. 2019. Investment motives, ownership advantages and institutional distance: An examination of Russian cross-border acquisitions. *International Business Review* **28** (4): 625–637.
- Dikova D., Panibratov A., Veselova A., Ermolaeva L. 2016. The joint effect of investment motives and institutional context on Russian international acquisitions. *International Journal of Emerging Markets* **11** (4): 674–692.
- Dolfisma A., Grosman A. 2019. State capitalism revisited: A review of emergent forms and developments. *Journal of Economic Issues* **53** (2): 579–586.
- Dharwadkar B., George G., Brandes P. 2000 Privatization in emerging economies: An agency theory perspective. *Academy of Management Review* **25** (3): 650–669.
- Enikolopov R., Stepanov S. 2013. Corporate governance in Russia. In: M. Alexeev, S. Weber (eds). *The Oxford Handbook of the Russian Economy*. Oxford: Oxford University Press; 221–245.
- Ermolenko G., Proskuryakova L., Ermolenko B. 2017. Switching to renewables: What will Russia gain? *Foresight* **19** (5): 528–540.
- 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.
- Estrin S., Wright M. 1999. Corporate governance in the former Soviet Union: An overview. *Journal of Comparative Economics* **27** (3): 398–421.
- Finchelstein D. 2017. The role of the state in the internationalization of Latin American firms. *Journal of World Business* **52** (4): 578–590.
- Frankel J. A., Romer D. H. 1999. Does trade cause growth? *American Economic Review* **89** (3): 379–399.
- Grosman A., Aguilera R. V., Wright M. 2019. Lost in translation? Corporate governance, independent boards and blockholder appropriation. *Journal of World Business* **54** (4): 258–272.
- Grosman A., Okhmatovsky 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.
- Grogaard 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.
- Guillen M. 2002. Imitation, inertia and foreign expansion: South Korean firms and business groups in China, 1987–1995. *Academy of Management Journal* **45** (3): 509–525.
- Hall P., Soskice D. (eds). 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford, UK: 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.
- Hobdari B., Gregoric A., Sinani E. 2011. The role of firm ownership on internationalization: Evidence from two transition economies. *Journal of Management & Governance* **15** (3): 393–413.
- Hoskisson R. E., Eden L., Lau C. M., Wright M. 2000. Strategy in emerging economies. *Academy of Management Journal* **43** (3): 249–267.
- Hu H. W., Cui L. 2014. Outward foreign direct investment of publicly listed firms from China: A corporate governance perspective. *International Business Review* **23** (4): 750–760.
- 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. 2020. Election cycles and organizations: How politics shapes the performance of state-owned enterprises over time. *Administrative Science Quarterly* **65** (3): 677–709.
- Inoue C., Lazzarini S., Musacchio A. 2013. Leviathan as a minority shareholder: Firm-level implications of state equity purchases. *Academy of Management Journal* **56** (6): 1775–1801.

- 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.
- Kalasin K., Cuervo-Cazurra A., Ramamurti R. 2019. State ownership and international expansion: The S-curve relationship. *Global Strategy Journal* **10** (2): 386–418.
- Kalotay K. 2006. Outward foreign direct investment from Russia in a global context. *Journal of East-West Business* **11** (3–4): 9–22.
- Klarin A., Ray P. K. 2019. Political connections and strategic choices of emerging market firms: Case study of Russia's pharmaceutical industry. *International Journal of Emerging Markets* **14** (3): 410–429.
- Krammer S. M. S., Strange R., Lashitew A. 2018. The export performance of emerging economy firms: The influence of firm capabilities and institutional environments. *International Business Review* **27** (1): 218–230.
- Krueger G. 2015. *Enterprise Restructuring and the Role of Managers in Russia: Case Studies of Firms in Transition*. New York: Taylor and Francis.
- Kuznetsov A. 2010. Industrial and geographical diversification of Russian foreign direct investments. *Electronic Publications of Pan-European Institute*. URL: <https://mgimo.ru/upload/iblock/586/5862346e2abc8d242ab47f81bd1cd22b.pdf> (accessed: 30.09.2021).
- Kuznetsov A. 2011. Outward FDI from Russia and its policy context, update 2011. Columbia FDI Profiles. URL: http://wordpress.ei.columbia.edu/vcc/files/2014/03/Profile_Russia_OFDI_-_2_August_2011_FINAL.pdf (accessed: 26.12.2022).
- Kuznetsov A. 2013. *Global Expansion of Russian Multinationals after the Crisis: Results of 2011*. The Institute of World Economy and International Relations, the Vale Columbia Center on Sustainable International Investment. URL: https://www.imemo.ru/files/File/en/conf/2013/16042013_doklad.pdf (accessed: 26.12.2022).
- Kuznetsov A. 2021. Direct investment from Russia abroad: Changes since 2018. *Istoriya* **12**: 9–15. URL: <https://ras.jes.su/history/s207987840015225-6-1-en> (accessed 05.02.2023).
- Lee E. T., Park Y. R., Kwak J. 2022. Knowledge distance and innovation performance: The moderating role of internationalization breadth and depth. *Asian Business & Management*. <https://doi.org/10.1057/s41291-022-00197-z> (In press).
- Liljebloom E., Maury B., Hörhammer A. 2020. Complex state ownership, competition, and firm performance — Russian evidence. *International Journal of Emerging Markets* **15** (2): 189–221.
- Liuhto K. 2006. *Expansion or Exodus: Why Russian Corporations Invest Abroad?* Binghamton, NY: International Business Press.
- Liuhto K., Majuri S. 2014. Outward foreign direct investment from Russia: A literature review. *Journal of East-West Business* **20** (4): 198–224.
- Loginova J., Sigler T., Martinus K., Tonts M. 2020. Spatial differentiation of variegated capitalisms: A comparative analysis of Russian and Australian oil and gas corporate city networks. *Economic Geography* **96** (5): 422–448.
- Lundan S. 2018. From the editor: Engaging international business scholars with public policy issues. *Journal of International Business Policy* **1** (1): 1–11.
- Luo Y., Xue Q., Han B. 2010. How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China. *Journal of World Business* **45** (1): 68–79.
- Makarchev N., Wieprzowski P. 2021. Cuckoos in the nest: The co-option of state-owned enterprises in Putin's Russia. *Post-Soviet Affairs* **37** (3): 199–221.
- Mariotti S., Marzano R. 2019. Varieties of capitalism and the internationalization of state-owned enterprises. *Journal of International Business Studies* **50** (5): 669–691.
- Maury B., Pajuste A. 2005. Multiple large shareholders and firm value. *Journal of Banking and Finance* **29** (7): 1813–1834.
- McCarthy D. J., Puffer S. M., Naumov A. I. 2000. Russia's retreat to statization and the implications for business. *Journal of World Business* **35** (3): 256–274.

- McCarthy D. J., Puffer S. M., Satinsky D. M. 2019. Will Russia have a role in the changing global economy? Contrasting Western and Russian cultural lenses. *Cross Cultural & Strategic Management* **26** (2): 265–289.
- Melkumov D. 2009. Institutional background as a determinant of boards of directors' internal and external roles: The case of Russia. *Journal of World Business* **44** (1): 94–103.
- Nuruzzaman N., Singh D., Gaur A. S. 2020. Institutional support, hazards, and internationalization of emerging market firms. *Global Strategy Journal* **10** (2): 361–385.
- Okhmatovskiy I. 2010. Performance implications of ties to the government and SOEs: A political embeddedness perspective. *Journal of Management Studies* **47** (6): 1020–1047.
- Okhmatovskiy I., Grosman A., Sun P. 2022. Hybrid governance of state-owned enterprises. In: M. Wright, G. T. Wood, A. Cuervo-Cazurra, P. Sun, I. Okhmatovskiy, A. Grosman (eds). *Oxford Handbook of State Capitalism and the Firm*. Oxford and New-York: Oxford University Press; 449–480.
- Orttung R. 2009. Energy and state-society relations: Socio-political aspects of Russia's energy wealth. In: J. Perovic, R. Orttung, A. Wegner (eds). *Russian Energy Power and Foreign Relations*. Abingdon: Routledge; 51–70.
- Panibratov A. 2012. *Russian Multinationals: From Regional Supremacy to Global Lead*. London: Routledge.
- Panibratov A. 2016. Home government influence on Russian MNEs: Balancing control against interest. *International Journal of Emerging Markets* **11** (4): 474–496.
- Panibratov A. 2017 *International Strategy of Emerging Market Firms: Absorbing Global Knowledge and Building Competitive Advantages*. New York: Routledge.
- Panibratov A., Garanina O., Ameyaw A.-K., Anand A. 2022. POLI advantages of state-owned multinationals. *International Journal of Emerging Markets* (ahead-of-print) <https://doi.org/10.1108/IJOEM-12-2021-1872>
- Panibratov A., Michailova S. 2019. The role of state ownership and home government political support in Russian multinationals' internationalization. *International Journal of Emerging Markets* **14** (3): 436–450.
- Park S. H., Li S., Tse D. K. 2006. Market liberalization and firm performance during China's economic transition. *Journal of International Business Studies* **37** (1): 127–147.
- Poussenkova N. 2009. Russia's future customers: Asia and beyond. In: J. Perovic, R. W. Orttung, A. Wegner (eds). *Russian Energy Power and Foreign Relations*. London: Routledge; 132–154.
- Puffer S. M., McCarthy D. J. 2007. Can Russia's state-managed, network capitalism be competitive? Institutional pull versus institutional push. *Journal of World Business* **42** (1): 1–13.
- Puffer S. M., McCarthy D. J. 2011. Two decades of Russian business and management research: An institutional theory perspective. *The Academy of Management Perspectives* **25** (2): 21–36.
- Purkayastha A., Kumar V., Gupta V. K. 2021. Emerging market internationalizing firms: Learning through internationalization to achieve entrepreneurial orientation. *Journal of World Business* **56** (5). <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2021.101207>
- Rodrigues S. B., Dieleman M. 2018. The internationalization paradox: Untangling dependence in multinational state hybrids. *Journal of World Business* **53** (1): 39–51.
- Rygh A., Benito G. R. G. 2022. Governmental goals and the international strategies of state-owned multinational enterprises: a conceptual discussion. *Journal of Management and Governance* **26** (4): 1155–1181.
- Shleifer A., Vishny R. W. 1997. A survey of corporate governance. *The Journal of Finance* **52** (2): 737–783.
- Sergi B. S., Berezin A. 2018. Oil and gas industry's technological and sustainable development: Where does Russia stand? In: B. S. Sergi (ed.). *Exploring the Future of Russia's Economy and Markets: Towards Sustainable Economic Development*. Bingley: Emerald Publishing; 161–182.
- Szarzec K., Nowara W., Totleben B. 2021. State-owned enterprises as foreign direct investors: Insights from EU countries *Post-Communist Economies* **33** (5): 517–540.

- Stiebale J. 2013. The impact of cross-border mergers and acquisitions on the acquirers' R&D — Firm-level evidence. *International Journal of Industrial Organization* 31 (4): 307–321.
- Sullivan D. 1994. Measuring the degree of internationalization of a firm. *Journal of International Business Studies* 25 (2): 325–342.
- Tihanyi L., Aguilera R. 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.
- Vaaler P. M., Schrage B. N. 2009. Residual state ownership. Policy stability and financial performance following strategic decisions by privatizing telecoms. *Journal of International Business Studies* 40 (4): 621–641.
- Vernikov A. 2010. Direct and indirect state ownership on banks in Russia. *Corporate Ownership and Control* 8 (1) Special Conference Issue 2: 7–18. URL: https://mprapaper.ub.uni-muenchen.de/38144/1/MPPA_paper_38144.pdf (accessed: 29.09.2021).
- Wang C., Hong J., Kafourous M., Boateng A. 2012. What drives outward FDI of Chinese firms? Testing the explanatory power of three theoretical frameworks. *International Business Review* 21 (3): 425–438.
- Wang D., Luo X. R. 2018. Retire in peace: Officials' political incentives and corporate diversification in China. *Administrative Science Quarterly* 64 (4): 773–809.
- 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.
- Wright M., Wood G., Musacchio A., Okhmatovskiy I., Grosman A., Doh J. P. 2021. State capitalism in international context: Varieties and variations. *Journal of World Business* 56 (2): 101160. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2020.101160>.
- Yiu D. W., Lau C.-M., Bruton G. D. 2007. International venturing by emerging economy firms: The effects of firm capabilities home country networks, and corporate entrepreneurship. *Journal of International Business Studies* 38 (4): 519–540.
- Zhang J., Zhou C., Ebberts H. 2011. Completion of Chinese overseas acquisitions: Institutional perspectives and evidence. *International Business Review* 20 (2): 226–238.
- Zhou N. 2018. Hybrid state-owned enterprises and internationalization: Evidence from emerging market multinationals. *Management International Review* 58 (4): 605–631.

Russian Language References Translated into English

- Abramov A., Aksenov I., Radygin A., Chernova M. 2018. Modern approaches to measuring the state sector: Methodology and empirics. *Ekonomicheskaya politika* 13 (1): 36–69. (In Russian)
- Gazetov A., Ditrih E., Kotlyarova A., Skripichnikov A. 2005. *Report on corporate governance of state enterprises in Russia*. URL: <http://www.oecd.org/corporate/ca/corporategovernanceprinciples/35176211.pdf> (accessed: 29.09.2021). (In Russian)
- Kuznetsov P., Muravyov A. 2002. Mechanisms of state participation in the management of joint-stock companies of state and mixed ownership in Russia. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya Menedzhment* (1): 54–80. (In Russian)
- Radygin A., Simachev Yu., Entov R. 2015. State-owned company: Detection zone of government failure or market failure? *Voprosy ekonomiki* (1): 45–79. (In Russian)
- Rodnyanskij D. V. 2020. Analysis of the comparative efficiency of public and private companies in the oil industry. *Ekonomika i upravlenie* 26 (4): 415–425. (In Russian)

Статья поступила в редакцию 5 октября 2021 г.

Статья рекомендована к печати 31 января 2022 г.

Контактная информация

Клишевич Дарья Сергеевна — лаборант-исследователь; d.klishevich@gsom.spbu.ru

INTERNATIONALIZATION OF THE STATE-OWNED ENTERPRISES
FROM EMERGING MARKETS: EVIDENCE FROM RUSSIA

D. S. Klishevich

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

For citation: Klishevich D. S. 2023. Internationalization of the state-owned enterprises from emerging markets: Evidence from Russia. *Vestnik of Saint Petersburg University. Management* 22 (1): 105–130. <http://doi.org/10.21638/11701/spbu08.2023.106> (In Russian)

This study examines the relationship between state ownership and internationalization in Russian companies. International expansion of state firms from emerging markets is the topic frequently addressed in the research community of international business and strategic management, whereby the studies on emerging markets state-owned enterprises internationalization provide contradictory results. One of the reasons is the difference between the contexts of countries where state-owned enterprises operate which affects the way how state ownership is related to internationalization. Russian state-owned enterprises are the least studied companies in terms of their international expansion; and the examination of the relationship between state ownership and internationalization of firms can fill in the gap in the emerging market state-owned enterprises internationalization puzzle. The paper shows the study of the internationalization of the Russian state-owned enterprises spanning a five-year period 2013–2017. The results show that the more the degree of state ownership in a Russian company is, the less its internationalization is. The study contributes to the discussion of the role of state ownership for the internationalization of emerging market firms by emphasizing the importance of the contextual country specifics. The study also discusses the role of a state in the internationalization of companies.

Keywords: state-owned enterprises, internationalization, emerging markets, Russia.

Received: October 5, 2021

Accepted: January 31, 2022

Contact information

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