

DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-4-6

Транснационализация международных компаний: особенности и тенденции

И.Г. Владимирова¹, Н.Ю. Кони́на², В.С. Ефремов¹¹ Российский университет дружбы народов, г. Москва, РФ² Московский государственный институт международных отношений (Университет) Министерства иностранных дел РФ (МГИМО), г. Москва, РФ

Аннотация. Статья посвящена выявлению особенностей транснационализации международных компаний в условиях глобализации мировой экономики. Определена специфика активности действующих компаний на международных рынках, осуществляющих прямые зарубежные инвестиции, имеющих представительства, филиалы, дочерние и совместные предприятия за рубежом, а также выполняющих международные коммерческие операции. Приведена авторская интерпретация, уточнение и верификация тенденций и особенностей активности международных компаний на зарубежных рынках. Методологическая база включает концептуальные подходы к изучению транснационализации деятельности компаний, теоретические положения международного менеджмента. Исследование основано на базах данных UNCTAD, Orbis. Проанализирована работа крупнейших компаний. В результате выявлен рост показателей, характеризующих их зарубежную деятельность. Определены структурные изменения в составе крупнейших корпораций и, прежде всего, повышение доли и усиление роли цифровых компаний. На основе оценки уровня транснационализации деятельности международных компаний и легкости прямых иностранных инвестиций сделан вывод, что транснационализация в текущих условиях не связана с вложениями компаний в дорогостоящие активы. Выявлены значительные изменения в структуре международных операций обмена товарами, услугами и факторами производства. Наблюдается сдвиг от трансграничных операций, основанных на прямых иностранных инвестициях, к операциям, не связанным с вывозом капитала.

Ключевые слова: транснационализация компаний; международная компания; транснациональная корпорация; мультинациональная компания (МНК); мультинациональное предприятие; цифровая компания.

JEL Classification: F23, L22, M16

Дата поступления статьи: 1 апреля 2020 г.

Ссылка для цитирования: Владимирова И.Г., Кони́на Н.Ю., Ефремов В.С. (2020). Транснационализация международных компаний: особенности и тенденции // Управленец. Т. 11, №4. С. 70–81. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-4-6.

ВВЕДЕНИЕ

В соответствии с докладами UNCTAD (конференции ООН по торговле и развитию) о мировых инвестициях в настоящее время насчитывается около 100 тыс. крупнейших международных корпораций более чем с 860 тыс. зарубежными филиалами. С целью внесения терминологической ясности отметим, что ООН в своих отчетах с 2014 г. перестала использовать термин «ТНК – транснациональная корпорация», заменив его понятием «мультинациональное предприятие – MNE (Multinational Enterprise)». Учитывая существующие критерии отнесения компаний к ТНК, можно с уверенностью термины «транснациональная корпорация», «международная компания», «мультинациональное предприятие», «мультинациональная компания (МНК)» считать синонимами.

Анализ крупнейших экономических структур мира, среди которых государства оценивались согласно размеру ВВП, а крупнейшие корпорации по обороту своей деятельности, согласно информации за 2017 г. показал, что в состав 100 таких структур вошли 59 государств и 41 корпорация (ВВП по странам оценивался по данным МВФ, в основе оценки компаний лежал рейтинг Fortune Global 500). Оборот крупнейших МНК мира порой превышает ВВП многих государств, а эти компании оказывают существенное влияние на разви-

тие глобальной экономики. Лидирующей корпорацией в мире можно назвать Walmart, занявшую 25-е место среди этих структур [Ефремов, Владимирова, 2018].

Масштабы деятельности крупнейших МНК колоссальны: так, в соответствии с 17-м ежегодным рейтингом Forbes Global 2000 в 2019 г. на 2000 крупнейших публичных компаний из 61 страны в сумме приходилось более 40 трлн долл. США годового дохода и более 186 трлн долл. активов¹.

Топ-100 компаний мира по размеру иностранных активов, на которые в 2018 г. приходилось всего 0,1 % от общего количества мультинациональных корпораций, характеризуются общим объемом продаж, равным примерно 11 % мирового ВВП. В состав каждой из этих 100 крупнейших корпораций мира входит в среднем 549 филиалов в 56 государствах, в том числе 68 оффшорных компаний, 19 холдинговых компаний. Структуры собственности компаний характеризуются в среднем 7 иерархическими уровнями².

¹The World's Largest Public Companies 2019: Global 2000 by the Numbers. Available at: <https://www.forbes.com/sites/jonathanponciano/2019/05/15/worlds-largest-companies-2019-global-2000/#748381474ada>.

²World Investment Report 2016 – Investor Nationality: Policy Challenges, UNCTAD, New York and Geneva.

Приведенная информация подтверждает актуальность изучения крупнейших корпораций мира. С учетом масштабов и их роли в мировой экономике задачами исследования являются авторская интерпретация, уточнение и верификация выявленных тенденций и особенностей транснационализации международных компаний.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ

Пока еще не существует единой общепризнанной теории, которая бы объясняла стремление компаний к транснационализации своей деятельности, их активность в этой сфере в современных условиях. В большинстве случаев предлагаются различные теории и концепции, в которых в качестве основной выдвигается та или иная особенность транснационализации деятельности этих компаний.

На протяжении последних семи десятилетий периодически появлялись фундаментальные труды, посвященные изучению особенностей международных компаний, мотивов транснационализации их деятельности: работы А. Чандлера [Chandler, 1977], С. Хаймера [Hymer, 2006], Дж. Даннинга [Dunning, 2001; Dunning, Lundan, 2008], Р. Вернона [Vernon, Wells, 1991], А. Ругмана [Rugman, Verbeke, 2004], П. Бакли и М. Кэссона [Buckley, Casson, 1985; 2002; Casson, 2018]. Основателем теоретических подходов к международному бизнесу считается британский экономист Дж. Даннинг. Он исследовал транснациональные корпорации с 1950-х гг. и разработал эклектическую парадигму и OLI-преимущества как дальнейшее развитие теории интернализации. Эклектическая парадигма и теория интернализации как часть эклектической парадигмы и в настоящее время являются наиболее общепризнанными теоретическими основами международного бизнеса, такого же мнения придерживаются и авторы статьи. Ряд исследователей продолжают развивать и иные концепции транснационализации, в частности, организационную эволюционную теорию и создание многоциклового модели процесса эволюции МНК [Mess-Buss, Welch, Westney, 2019], но большинство усилий все же посвящено развитию эклектической парадигмы [Pearce, Tang, 2019] и теории интернализации [Narula et al., 2019]. Существует также точка зрения о необходимости объединения различных теоретических подходов с целью превращения теории интернализации в общую теорию международного бизнеса [Buckley, Casson, 2019].

Учитывая, что основная задача концептуальных подходов к транснационализации состоит в том, чтобы выявить факторы, побуждающие международные компании осуществлять деятельность за рубежом, очень важно проанализировать, какая трансформация происходит с этими факторами в современных условиях.

Проведенные исследования основаны на базах данных UNCTAD, Orbis аналитического бюро ван Дайк (Bureau van Dijk), охватывающих около 310 млн компаний. Так, база данных Orbis позволила выявить структуру компаний в зависимости от количества филиалов, принадлежащих им за рубежом. Анализ показал, что из 320 тыс. выбранных компаний, имеющих зарубежные филиалы, почти 66,5 % имеют только один филиал за пределами своей страны, а 88,2 % – менее пяти. Значительное количество зарубежных филиалов принадлежит небольшой группе корпораций. К категории МНК, учитывая критерии ООН, можно отнести только 33,5 % этой выборки, однако на них приходится 96,0 % добавленной стоимости. Распределение этой совокупности компаний по количеству принадлежащих им подразделений за рубежом, по данным за ноябрь 2015 г., приведено в табл. 1.

Таблица 1 – Распределение МНК в зависимости от числа принадлежащих им филиалов за рубежом¹

Table 1 – Distribution of MNCs by the number of their overseas branches

| Доля МНК, % | Количество филиалов за рубежом | Доля добавленной стоимости, приходящаяся на эту группу МНК, % |
|-------------|--------------------------------|---|
| 64,8 | 2–5 | 7,0 |
| 29,2 | 6–20 | 10,4 |
| 3,9 | 21–100 | 21,0 |
| 1,8 | 101–500 | 29,3 |
| 0,3 | >500 | 32,3 |

Из таблицы видно, что на компании, владеющие более чем пятью филиалами, приходится 35,2 % всех МНК, а более 100 филиалами – всего 2,1 % (но более 60,0 % добавленной стоимости). В связи с этим особое внимание авторы уделяют 100 крупнейшим нефинансовым корпорациям мира.

Кроме вышеназванных источников информации в качестве базы для проведения анализа использовались всевозможные рейтинги крупнейших компаний (Forbes Global 2000, Fortune Global 500 и т. п.).

Исследование основано на оценке уровня транснационализации деятельности компаний. В настоящее время для его определения целесообразно использовать следующие показатели: индекс транснациональности (транснационализации), индекс интернационализации деятельности МНК, индекс распространения сети. Индекс транснационализации определяется как среднее арифметическое трех слагаемых — доли зарубежных активов компании в суммарной стоимости ее активов, доли иностранных продаж в общем объеме продаж и доли численности персонала за рубежом во всей численности персонала компании.

Для выявления особенностей транснационализации международных компаний использовался также

¹Источник: составлено на основе World Investment Report 2016 – Investor Nationality: Policy Challenges, UNCTAD, New York and Geneva.

показатель «легкость прямых иностранных инвестиций» (FDI lightness indicator), который рекомендуется определять как отношение доли иностранных продаж компании в ее суммарных продажах к доле иностранных активов в общей величине активов компании.

Анализ динамики вышеназванных показателей позволил выявить тенденции транснационализации разных групп МНК.

АНАЛИЗ УРОВНЯ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МНК

Показатели, характеризующие международное производство (объем продаж, величина добавленной стоимости и численность работников зарубежных филиалов МНК), продолжают увеличиваться, однако в последние 10 лет их среднегодовые темпы были меньше аналогичных показателей за соответствующий период до 2008 г. (рис. 1).

Международное производство продолжает расширяться: объем продаж и добавленной стоимости зарубежных филиалов выросли в 2018 г. по сравнению с предыдущим годом на 2,5 и 8,1 % соответственно. Численность персонала иностранных филиалов достигла 75 900 тыс. чел. при росте на 3,2 %. Однако ВВП, по данным UNCTAD, в этом году вырос на 5,7 %¹, что превысило прирост объема продаж зарубежных филиалов МНК. Наблюдается смена существующей на протяжении нескольких предыдущих десятилетий тенденции, в соответствии с которой показатели, характеризующие международную деятельность компаний, росли быстрее, чем суммарный ВВП по всему миру. Эта ситуация еще более усугубляется в связи с пандемией коронавируса, следствием чего является проводимая государствами политика протекционизма, поддержка национальных производителей, закрытие границ и т. п.

¹World Investment Report 2019 – Special Economic Zones, UNCTAD, New York and Geneva.

Можно констатировать, что рост не связанных с участием в капитале форм международного производства, включая лицензирование и контрактное производство, превышает рост ПИИ, о чем свидетельствуют опережающие темпы роста доходов от патентных и лицензионных платежей по сравнению с ростом объема зарубежных продаж МНК (рис. 2).



Рис. 2. Сравнение темпов роста объема продаж зарубежных филиалов и роялти и лицензионных платежей МНК за 2015–2018 гг., в % к 2015 г.³

Fig. 2. Comparison of foreign affiliates' sales growth rates and MNCs' royalties and license fees

Проанализируем уровень транснационализации топ-100 нефинансовых компаний мира и топ-100 МНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой (рис. 3). Несмотря на наличие определенных колебаний индекса, среднее его значение в последнее время находится приблизительно на одном и том же уровне, тенденция роста, как это было в предыдущее

³Источник: составлено на основе World Investment Report 2019 – Special Economic Zones, UNCTAD, New York and Geneva.

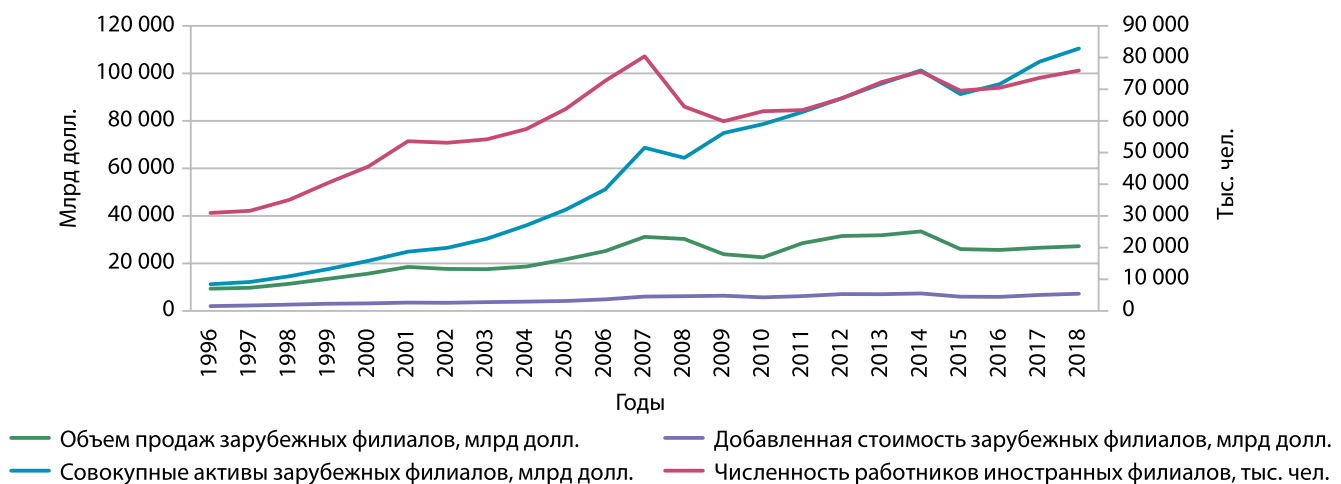


Рис. 1. Динамика основных показателей, отражающих зарубежную деятельность МНК²
Fig. 1. Dynamics of the main indicators characterizing foreign activity of MNCs

²Источник: составлено по World Investment Report с 1997 по 2019 гг.

десятилетие, не прослеживается. При этом уровень транснациональности крупнейших МНК мира более чем в 1,6 раза выше уровня транснационализации корпораций из развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

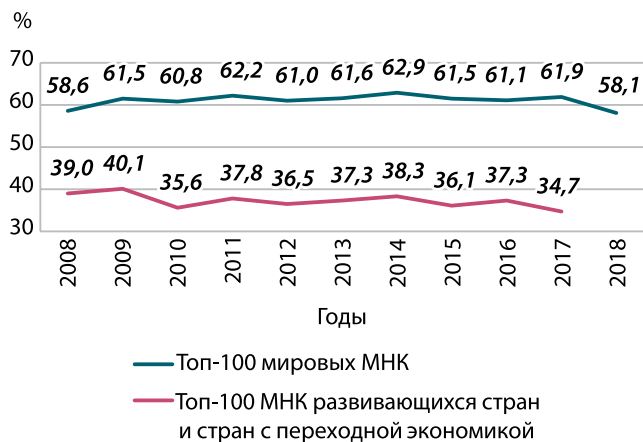


Рис. 3. Изменение индекса транснационализации топ-100 нефинансовых корпораций мира и топ-100 МНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой за 2008–2018 гг.²

Fig. 3. Change in the transnationalization index of Top 100 non-financial corporations and Top 100 MNCs of developing countries and transitional economies in 2008–2018

Рост зарубежной выручки 100 крупнейших МНК опережает рост их зарубежных активов и численность сотрудников за рубежом, что свидетельствует о том, что для развития международного производства в настоящее время не требуются значительные активы. Так, в 2018 г. объем зарубежных продаж вырос на 7,9 % при росте зарубежных активов на 2,6 % и падении численности зарубежного персонала на 2,1 %. Это позволяет предположить, что МНК предпочитают охватывать зарубежные рынки с меньшим операционным присутствием.

По топ-100 крупнейших компаний мира, как и по всем МНК, наблюдается аналогичная картина: показатели, характеризующие зарубежную деятельность компаний, росли медленнее, чем аналогичные показатели по всей деятельности компаний (международной и национальной). В 2018 г. суммарный объем продаж этих МНК вырос на 17,4 %, рост активов составил 6,8 %, а численность персонала увеличилась на 4,7 %. Это вполне объясняется проводимой отдельными странами политикой протекционизма, торговыми войнами, экономическими санкциями.

Представляет интерес и сравнение индекса легкости прямых иностранных инвестиций компаний по отраслям (табл. 2). Значительный уровень этого показателя характерен для высокотехнологичных и цифровых компаний. Также отличаются своим уровнем и корпорации в автомобиле- и авиастроении, достаточно активно использующие подрядное (контрактное)

²Источник: составлено на основе информации World Investment Report с 2009 по 2019 гг.

производство. Уровень индекса, не превышающий единицу, характерен для МНК в сферах деятельности, основывающихся либо на природных ресурсах, либо на местной инфраструктуре (коммунальные услуги, телекоммуникации и т. п.).

Таблица 2 – Характеристика коэффициента легкости ПИИ крупнейших корпораций мира в 2017–2018 гг.²
Table 2 – Characteristics of FDI lightness indicator of the largest corporations in 2017–2018

| Группа компаний | Год | |
|--------------------------------------|-------|-------|
| | 2017 | 2018 |
| 100 крупнейших нефинансовых МНК мира | 1,045 | 1,000 |
| Автомобилестроение | 1,387 | 1,265 |
| Фармацевтика | 1,050 | 1,072 |
| Нефтяная отрасль | 0,880 | 0,830 |
| Высокотехнологичные компании | 1,503 | 1,330 |

Более скромный рост активов и занятости указывает на постепенный переход от международных операций с вывозом ПИИ к операциям, не связанным с акционерным капиталом (включая лицензирование, франчайзинг и контрактное производство). Это согласуется с продолжающейся тенденцией перехода международного производства к цифровой и нематериальной деятельности.

В сфере обмена факторами для осуществления международного производства постепенно происходит сдвиг в распределении добавленной стоимости между факторами производства в сторону капитала, а не рабочей силы. Транснационализация деятельности МНК не связана с вложениями в дорогостоящие активы [Парахина, Поповичева, Базарнова, 2018]. Продолжающийся рост международного производства в значительной степени обусловлен ростом нематериальных активов.

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ МИРА

Состав глобальных МНК за последние годы значительно изменился [Kicsi, Burciu, 2019]. Промышленные корпорации, характеризующиеся большей капиталоемкостью, перемещаются в рейтингах на более низкие позиции, а некоторые из них даже выпадают из этих рейтингов. Важное место среди 100 крупнейших МНК мира заняли высокотехнологичные и цифровые корпорации, составляющие 20 %.

Материнские компании большей части из топ-100 крупнейших компаний мира находятся в развитых странах. Несмотря на значительную роль в глобальных экономических процессах американских компаний, их число в составе этого рейтинга постепенно уменьшается (с 32 в 1993 г. до 19 в 2018 г.), прежде всего, за счет увеличения в нем количества МНК из развивающихся

²Источник: рассчитано на основе World Investment Reports 2018, 2019.

стран (с 1 в 1993 г. до 10 в 2018 г.) и усиления позиций компаний стран Западной Европы.

Из 61 страны, представленной в списке Forbes 2000 за 2019 г., наибольшее количество составляют компании США – 575. Далее следуют Китай и Гонконг – 309 компаний, за ними Япония – 223 компании. Разбивка выглядит совсем иначе, чем это было, когда Forbes впервые опубликовал Global 2000: в нем было 776 МНК США, в то время как компаний Китая и Гонконга – всего 43 (рис. 4).

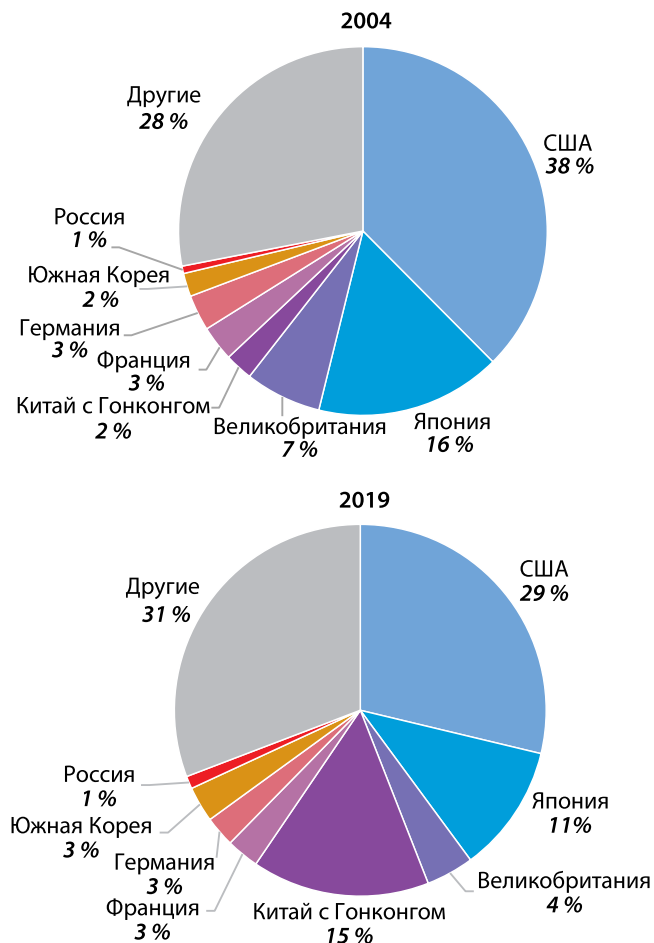


Рис. 4. Распределение 2000 крупнейших публичных компаний мира по странам базирования их материнских компаний (2004, 2019 г., Forbes)

Fig. 4. Distribution of two thousands of the largest public companies by countries of their parent companies (2004, 2019, Forbes)

В последнее время существенно повысилась роль государственных корпораций: 16 МНК из рейтинга крупнейших компаний мира и 41 корпорация в рейтинге топ-100 МНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой принадлежат государству. К государственным при этом относят компании, пакет акций или доля уставного капитала которых не менее чем на 10 % принадлежат государственным организациям или государству или в которых государство является крупнейшим акционером или имеет «золотую акцию».

В настоящее время в целом среди МНК насчитывается около 1,5 тыс. таких корпораций, имеющих бо-

лее 86 тыс. зарубежных филиалов. На них приходится лишь 1,5 % всех многонациональных компаний, но почти 10 % всех зарубежных филиалов. Материнские компании государственных МНК представлены по всему миру: примерно треть приходится на ЕС (420 компаний), свыше 50 % – на развивающиеся страны. Большое количество из них базируется в Китае (257), Малайзии (79) и Индии (61). При этом надо отметить, что число государственных МНК и уровень их транснационализации в последнее время стабилизировались.

ЦИФРОВЫЕ КОМПАНИИ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ

Значительно возрастает в мире роль цифровых корпораций [Березной, 2018; Лимонова, 2018; Van Tulder, Verbeke, Piscitello, 2018; Скэнлберри, 2017]. Так, рейтинг 100 крупнейших нефинансовых МНК мира за 2018 г. включал 13 высокотехнологичных и 7 телекоммуникационных компаний¹. Причем с 2012 г. число высокотехнологичных корпораций увеличилось более чем в два раза. Лидерами среди них являются Apple, Amazon.com, Microsoft, Samsung Electronics, SAP, Intel, Oracle и Tencent.

UNCTAD в 2017 г. опубликовал первый рейтинг 100 крупнейших цифровых и высокотехнологичных МНК². В отличие от проанализированных выше рейтингов три четверти компаний из него находятся в трех государствах: 63 % цифровых корпораций – МНК США, за которыми следуют Великобритания и Германия. Еще более характерной является картина среди компаний – интернет-платформ: 10 из 11 базируются в США.

Две трети штаб-квартир цифровых МНК и почти 40 % их дочерних подразделений расположены в США, для сравнения, здесь находятся лишь 20 % штаб-квартир и дочерних компаний других крупных корпораций. У топ-100 цифровых компаний только 13 % дочерних подразделений расположены в развивающихся странах по сравнению с 30 % по всем корпорациям.

МНК при этом были классифицированы по их роли в цифровой экономике, и среди них выделены две группы: фирмы ИКТ (информационно-телекоммуникационные технологии) и цифровые компании. Фирмы ИКТ подразделены на высокотехнологичные и телекоммуникационные. В число высокотехнологичных компаний вошли производители устройств информационных технологий и компонентов, ИТ-услуги и сервисные фирмы. Среди цифровых компаний выделены интернет-платформы, компании, специализирующиеся на цифровых решениях, МНК, занимающиеся электронной торговлей, и компании – производители цифрового контента.

¹ Рассчитано на основе World Investment Reports 2019.

² World Investment Report 2017 – Investment and the digital Economy, UNCTAD, New York and Geneva.

В октябре 2019 г. Forbes опубликовал свой рейтинг 100 крупнейших цифровых компаний¹. Он составлен на основе данных о продажах, прибыли и активах, а также рыночной капитализации компаний по состоянию на 27 сентября 2019 г. Первенство в этом рейтинге принадлежит компаниям США, Китая и Японии (рис. 5).

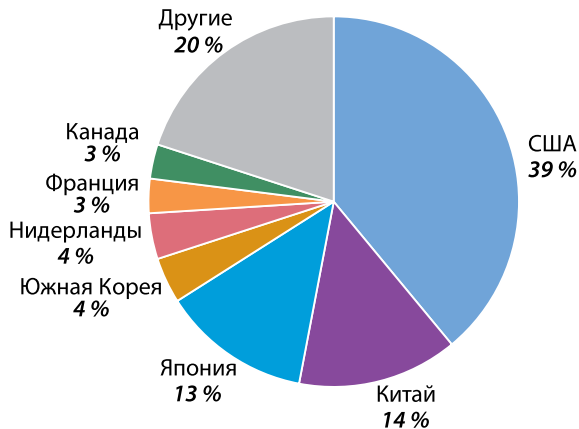


Рис. 5. Распределение 100 крупнейших цифровых компаний по странам (2019 г., Forbes)
Fig. 5. Distribution of Top 100 digital companies by countries (2019, Forbes)

Первое место в рейтинге, по версии Forbes, заняла компания Apple, за ней следует Microsoft. Третье место принадлежит Samsung Electronics. Компании Alphabet и AT&T стали четвертыми и пятыми соответственно. В состав первой десятки цифровых корпораций вошли восемь компаний США, одна корейская и одна китайская МНК. Ни одна российская компания не представлена в данном списке. Структура рейтинга цифровых компаний по сферам деятельности приведена на рис. 6.

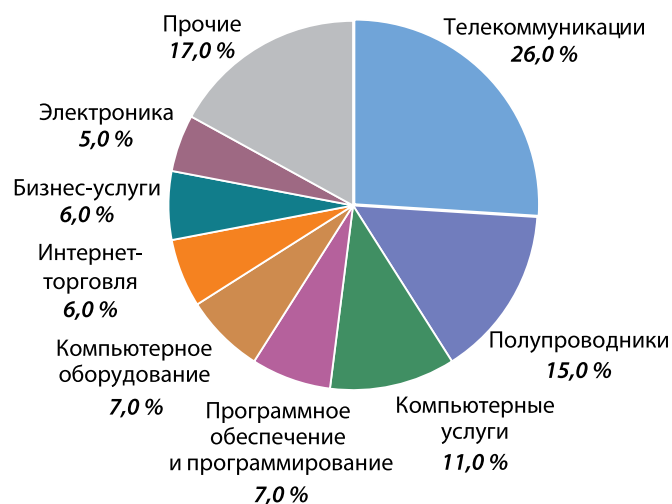


Рис. 6. Распределение топ-100 цифровых компаний по сферам деятельности (2019 г., Forbes)
Fig. 6. Distribution of Top 100 digital companies by industries (2019, Forbes)

Важнейшим аспектом исследования является сравнение особенностей транснационализации деятельности традиционных и цифровых МНК. Для освоения

иностраных рынков высокотехнологичные и цифровые компании не нуждаются в значительных по размеру активах и многочисленном персонале [Efremov, Vladimirova, 2020; Eden, 2016]. Цифровые технологии позволяют корпорациям работать в мировом масштабе и действовать на зарубежных рынках почти без физического присутствия [Chen, Kamal, 2016; Парахина, Поповичева, Базарнова, 2018].

Особенности транснационализации деятельности отдельных категорий цифровых компаний можно выявить на основе анализа показателя легкости ПИИ [Casella, Formenti, 2018]. Для этого целесообразно использовать один из возможных подходов к классификации используемых компаниями бизнес-моделей: 1) цифровой бизнес в виртуальной среде, 2) интеграция цифрового бизнеса с его физическими компонентами, 3) бизнес-модель с реальными активами и реальным присутствием компании на зарубежных рынках. Интернет-платформы и поставщики цифровых решений, которые практически полностью способны работать в виртуальной среде, показывают самую большую разницу между зарубежными активами и продажами. Их активы за рубежом порой ограничены офисами и центрами обработки данных. Доля иностранных продаж крупнейших компаний – интернет-платформ в 2,63 раза выше доли их активов за рубежом, а у компаний – поставщиков цифровых решений – в 1,9 раза. У компаний – интернет-платформ доля иностранных активов, как правило, не превышает 40 %, а чаще всего и 20 %.

Компании электронной коммерции и поставщики цифрового контента, использующие смешанные бизнес-модели, также демонстрируют более высокий показатель легкости привлечения инвестиций, чем традиционные МНК, но значение этого индикатора гораздо ближе к единице. У этих видов компаний основной цифровой бизнес объединяется с его физическими компонентами, которые необходимы для доставки товаров и услуг до потребителей. Компания Amazon, например, инвестировала в складские комплексы с роботизированным оборудованием, службу доставки, в собственный парк грузовиков и самолетов, что превратило ее в более «осязаемую». Так, общие активы компании в 2018 г. по сравнению с предыдущим годом увеличились в 1,24 раза, а зарубежные даже в 2,63 раза, в результате чего Amazon поднялась в рейтинге топ-100 с 89-го на 26-е место.

Высокотехнологичные корпорации, в отличие от представленных выше цифровых МНК, характеризуются значительными размерами иностранных активов. Тем не менее доля зарубежных активов в общей их величине гораздо меньше по сравнению с долей продаж за рубежом, что отражается в более высоком значении индикатора легкости ПИИ (например, в 2018 г. в компании Apple этот коэффициент составил 1,5, в Samsung Electronics – 2,21, в Sony – 2,95, в Alphabet Inc – 2,35).

¹Top 100 Digital Companies List – Forbes. Available at: <https://www.forbes.com/top-digital-companies/list/#tab:rank>.

У телекоммуникационных МНК, для которых именно реальные активы и реальное присутствие на иностранном рынке выступают критическим условием, этот показатель чаще всего ниже единицы.

Для привлечения прямых иностранных инвестиций в условиях цифровой экономики не столь важны такие факторы, как стоимость рабочей силы, в большей степени компании ориентируются на конкурентные преимущества стран, связанные с наличием высококвалифицированного персонала, дешевой энергии, финансовых и налоговых стимулов. Важнейшими мотивами для транснационализации деятельности становятся ПИИ, ориентированные на знания и компетенции [Кондратьев, 2018]. Способность цифровых МНК работать на зарубежных рынках при небольших инвестициях и антиглобалистские настроения приводят к концентрации их в нескольких крупных развитых странах [Buckley, Hashai, 2020]. Следствием этого может стать сокращение числа создаваемых рабочих мест в развивающихся странах.

Находит отражение тенденция возвращения в страны базирования материнских компаний производств, ранее перенесенных за их пределы с более низкими издержками производства (решоринг), и одновременно аутсорсинга услуг [Delis, Driffield, Temouri, 2019; Mariotti, Mosconi, Piscitello, 2019; Lampon, Gonzalez-Benito, 2019; Wan et al, 2019]. Причиной возвращения в страны базирования тех или иных производственных процессов стало повышение роли технологий и интеллектуальной собственности при создании стоимости. Кроме того, прогнозируется изменение конфигурации отношений между поставщиками в принимающих странах [Смирнов, Лукьянов, 2019]. В результате развития цифровых технологий возможно исчезновение некоторых видов компаний, например, оптовых и розничных поставщиков и продавцов.

ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ НИОКР

Важнейшим направлением транснационализации деятельности международных корпораций становится интернационализация научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Научные исследования, проводимые МНК, приобретают все более международный характер. Компании организуют научно-исследовательскую деятельность за рубежом, чтобы быть ближе к обслуживаемым рынкам, получить доступ к высококвалифицированным специалистам или сконцентрироваться около определенных центров знаний [Claver-Cortes, Marco-Lajara, Manresa-Marhuenda, 2020].

В 2018 г. МНК, входящие в список топ-100, вложили в НИОКР более 350 млрд долл. что составляет более 1/3 от всех финансируемых бизнесом научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Больше всего на эти цели тратят высокотехнологичные, фар-

мацевтические и автомобилестроительные компании. При этом большинство проектов, связанных с НИОКР, осуществляются не в области фундаментальных исследований, а в таких сферах, как проектирование, разработка и испытания.

Расходы на НИОКР, осуществляемые за пределами страны базирования материнских компаний МНК, значительны и постоянно растут. За последние 5 лет стало известно о 5,3 тыс. проектах международных компаний за пределами своих национальных рынков, что составило более 6 % от всех новых инвестиционных проектов, причем в предыдущие 5 лет этот показатель был ниже и составлял 4 тыс. проектов. На развивающиеся страны и страны с переходной экономикой приходится 45% таких проектов.

В табл. 3 приведены компании-лидеры из рейтинга 100 крупнейших нефинансовых корпораций мира по размерам расходов на НИОКР. Помимо абсолютной величины расходов указан и показатель их интенсивности, определяемый как отношение расходов на НИОКР к объему продаж компании. На эти 10 компаний приходится 45 % от всех расходов на НИОКР топ-100.

Таблица 3 – Компании-лидеры по размерам расходов на НИОКР¹
Table 3 – Leading companies by R&D spending

| Компания | Расходы на НИОКР, млрд долл. | Интенсивность НИОКР, % |
|---------------------|------------------------------|------------------------|
| Amazon.com | 28,8 | 12,4 |
| Alphabet Inc | 21,4 | 15,7 |
| Samsung Electronics | 16,5 | 7,5 |
| Huawei Technologies | 15,3 | 14,1 |
| Microsoft Corp | 14,7 | 13,3 |
| Apple Inc | 14,2 | 5,4 |
| Intel Corp | 13,5 | 19,1 |
| Roche Holding AG | 12,3 | 20,3 |
| Johnson & Johnson | 10,8 | 13,2 |
| Toyota Motor Corp | 10,0 | 3,6 |

В компании Siemens, например, в 2018 г. расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки составили 6,4 млрд долл., в 2016 г. – 4,7 млрд евро, в 2015 г. – 4,5 млрд евро. По состоянию на 30 сентября 2016 г. этой компании было выдано около 59,8 тыс. патентов во всем мире. В 2016 г. в Siemens исследованиями и разработками занимались 33 тыс. сотрудников, причем из них только 10,1 тыс. – в Германии, в результате доля иностранного персонала в сфере НИОКР в компании составляла 69,4 %.

Анализ транснационализации НИОКР, проводимых МНК, показал противоречивую тенденцию: несмотря на выявленную выше концентрацию высокотехнологичных компаний в нескольких крупных развитых

¹Источник: составлено по World Investment Report 2019 – Special Economic Zones, UNCTAD, New York and Geneva.

странах, расходы на научные исследования, осуществляемые за пределами страны базирования материнских компаний МНК, значительны и постоянно растут.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Исследование масштабов деятельности международных компаний, особенностей их транснационализации позволило сделать вывод, что наиболее обоснованным концептуальным подходом к объяснению транснационализации деятельности компаний является эклектическая теория Дж. Даннинга. Согласно данной теории выделяются три группы факторов, определяющих транснационализацию и объемы иностранных активов: конкурентные преимущества фирмы перед местными компаниями; сравнительные преимущества приложения капитала (принимающей страны) и степень возможной интернализации (реализация двух упомянутых видов преимуществ посредством внутрифирменной деятельности, а не через свободный рынок). В случае действия всех трех групп факторов целесообразными традиционно являлись ПИИ в экономику принимающей страны. Сейчас же в период активного развития цифровых технологий, а также в форс-мажорных условиях пандемии COVID-19, создающих многочисленные экономические, логистические и операционные трудности для иностранных компаний, актуальными представляются не все наборы детерминант. Если присутствует только первое условие, компания в своей стратегии будет полагаться скорее на экспорт товаров, франчайзинг, лицензирование или продажу патентов для обслуживания зарубежного рынка. Преимущества места расположения, когда МНК используют некоторые производственные ресурсы за рубежом более эффективно, чем в стране базирования, в настоящее время не столь актуальны.

Имеет свои особенности в текущих условиях и концепция интернализации как составная часть эклектической теории, предполагающая, что внутри большой корпорации действует особый внутренний рынок, регулируемый руководством МНК и ее филиалов (подразделений). Традиционно компании создают свой внутренний рынок, заменяя рыночные сделки контрактными отношениями между подразделениями, устраняя тем самым воздействие факторов внешнего рынка, сокращая транзакционные издержки. Значительная часть формально международных коммерческих операций является фактически внутрифирменными операциями МНК. В рамках концепции интернализации компания выбирает, использовать ли свои преимущества в филиалах или через внешние фирмы. В условиях возросшей неопределенности, усиления политики протекционизма более эффективной оказывается интернализация внутренняя (в рамках национального рынка), а не международная. На зарубежных рынках компаниями используются стратегии

без вывоза ПИИ, несмотря на то, что интернализация способствует уменьшению издержек функционирования, обусловленных несовершенством международных рынков, особенно рынков промежуточной продукции.

Проведенное исследование позволило сформулировать следующие выводы:

1. Рост крупнейших МНК продолжается, однако в настоящее время появилась новая тенденция, связанная с медленным увеличением показателей, характеризующих зарубежную деятельность компаний.

2. Несмотря на наличие определенных колебаний индекса транснационализации, среднее его значение в последние годы находится приблизительно на одном и том же уровне, тенденция роста, как это было в предыдущее десятилетие, не прослеживается. При этом наблюдается определенный дисбаланс между темпами прироста зарубежных активов, численности сотрудников и продажами компании за рубежом: последние растут гораздо быстрее активов и численности персонала.

3. В сфере обмена факторами производства постепенно происходит сдвиг в сторону капитала, а не рабочей силы. Транснационализация деятельности МНК не связана с вложениями в дорогостоящие активы. Продолжающийся рост международного производства в значительной степени обусловлен ростом нематериальных активов. Не столь важны такие факторы, как стоимость рабочей силы, в большей степени компании ориентируются на конкурентные преимущества стран, связанные с наличием высококвалифицированного персонала, дешевой энергии, финансовых и налоговых стимулов.

4. Меняются стратегии транснационализации деятельности МНК под воздействием цифровой экономики. Для освоения иностранных рынков цифровые компании не нуждаются в многочисленном персонале и значительных по своему размеру активах. Цифровые технологии позволяют корпорациям работать в мировом масштабе и действовать на зарубежных рынках почти без физического присутствия.

5. В условиях цифровизации мультинациональные корпорации способны контактировать с зарубежными поставщиками и потребителями и продавать им свою продукцию без серьезного инвестирования в инфраструктуру на глобальных рынках.

6. Постепенно происходит сдвиг от трансграничных операций, основанных на прямых иностранных инвестициях, к операциям, не связанным с вывозом капитала.

На развитие международных компаний оказывают влияние множественные факторы: от внедрения цифровых технологий в деятельности компаний, быстрой цифровизации, помогающей в процессе принятия решений относительно реагирования и адаптации к сложившейся ситуации со стороны правительств,

предприятий и потребителей, проводимой отдельными странами политикой протекционизма, торговыми войнами, экономическими санкциями до пандемии COVID-19, существенно способствующей росту неопределенности в мировой экономике. Вынужденная приостановка деятельности производственных предприятий в связи с распространением коронавирусной инфекции, разрыв глобальных цепочек создания стоимости, нефтяной кризис, защита государствами критически важных отраслей промышленности в условиях кризисных явлений, ожидаемая экономическая рецессия – это неполный перечень препятствий на пути транснационализации компаний. В этих условиях можно спрогнозировать следующие тенденции развития международных компаний:

1. Несмотря на то, что число государственных МНК и уровень их транснационализации в последнее время стабилизировались, ожидается серьезное усиление роли государства в деятельности международных компаний. Количество государственных корпораций будет увеличиваться за счет приобретения государством пакетов акций компаний, попавших в тяжелое финансовое положение. Еще активнее будет проводиться политика протекционизма, защиты местных производителей, возникать новые торговые барьеры.

2. С учетом проведения протекционистской политики продолжится тенденция, в соответствии с которой показатели, характеризующие зарубежную ак-

тивность компаний, будут возрастать медленнее, чем аналогичные индикаторы по всей деятельности компаний.

3. Ожидаются существенные структурные изменения в составе крупнейших международных корпораций: помимо роста доли цифровых МНК возрастет значение компаний, способствующих преодолению пандемии Covid-19, прежде всего, фармацевтических компаний, производителей медицинского оборудования и компаний, деятельность которых будет эффективна в посткризисный период.

4. Использование цифровых технологий приведет к концентрации высокотехнологичных компаний в нескольких крупных развитых странах.

5. Продолжится сокращение размера прямых иностранных инвестиций. В условиях неопределенности предпочтение будет отдаваться международным коммерческим операциям, основанным на договорных условиях без вывоза капитала (включая лицензирование, франчайзинг и контрактное производство).

6. В результате развития цифровых платформ прогнозируется исчезновение некоторых видов компаний, например, оптовых и розничных поставщиков и продавцов.

7. С целью привлечения в экономику стран ПИИ потребуются внесение существенных изменений в проводимую инвестиционную политику и заключаемые инвестиционные соглашения. ■

Источники

- Березной А. (2018). Транснациональный бизнес в эпоху глобальной цифровой революции // *Мировая экономика и международные отношения*. Т. 62, № 9. С. 5–17. DOI: <https://doi.org/10.20542/0131-2227-2018-62-9-5-17>.
- Ефремов В.С., Владимирова И.Г. (2018). Международные компании: масштабы, структура и тенденции развития // *Экономика вчера, сегодня, завтра*. № 8 (10А). С. 400–412.
- Кондратьев В.Б. (2018). Глобальные цепочки стоимости, индустрия 4.0 и промышленная политика // *Журнал новой экономической ассоциации*. Т. 3, № 39. С. 170–177. DOI: 10.31737/2221-2264-2018-39-3-11.
- Конина Н.Ю. (2016). Важнейшие аспекты развития крупных международных компаний в меняющемся мире // *Вестник МГИМО Университета*. № 1 (46). С. 143–153.
- Лимонова Е.В. (2018). Цифровые компании: дефиниции и атрибуты // *Экономическая безопасность и качество*. № 1 (30). С. 37–40.
- Парахина Л.В., Поповичева Н.Е., Базарнова О.А. (2018). Цифровая трансформация экономических систем, продуцирующая международную инвестиционную активность бизнеса // *Central Russian Journal of Social Sciences*. № 13 (2). С. 142–160.
- Скэнлберги С. (2017). Проектирование цифровых организаций. URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/about/bcg-review/design-of-digital-organizations.aspx>.
- Смирнов Е.Н., Лукьянов С.А. (2019). Оценка трансформирующего воздействия глобальных цепочек создания стоимости на международную торговлю // *Управленец*. Т. 10, № 3. С. 36–46. DOI: 10.29141/2218-5003-2019-10-3-4.
- Buckley P., Casson M. (1985). *The economic theory of the multinational enterprise*. Selected Papers. L.; Basingstoke; Macmilan, - XII. Pp. 212–226.
- Buckley P., Casson M. (2002). *The future of the multinational enterprise*. The 25th Anniversary Edition. New York: Palgrave MacMillan.
- Buckley P., Casson M. (2019). Decision-making in international business. *Journal of International Business Studies*, vol. 50, no. 8, pp. 1424–1439. DOI: 10.1057/s41267-019-00244-6.
- Buckley P., Hashai N. (2020). Skepticism toward globalization, technological knowledge flows, and the emergence of a new global system. *Global Strategy Journal*, vol. 10, no. 1, pp. 94–122. DOI: <https://doi.org/10.1002/gsj.1372>.

- Casella B., Formenti L. (2018). FDI in the digital economy: a shift to asset-light international footprints. *Transnational Corporation*, vol. 25, no. 1, pp. 101-130.
- Casson M. (2018). *Multinational enterprise: Theory and history*. Edward Elgar Publishing Ltd. DOI: 10.4337/9781788110068.
- Chandler A. (1977). *The visible hand: The managerial revolution in American business*. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University.
- Chen W., Kamal F. (2016). The impact of information and communication technology adoption on multinational firm boundary decisions. *Journal of International Business Studies*, vol. 47, no. 5, pp. 563–576.
- Claver-Cortes E., Marco-Lajara B., Manresa-Marhuenda E. (2020). Innovation in foreign enterprises: The influence exerted by location and absorptive capacity. *Technology Analysis & Strategic Management*, vol. 32, issue 8, pp. 936–954. DOI: 10.1080/09537325.2020.1729978.
- Delis A., Driffield N., Temouri Y. (2019). The global recession and the shift to re-shoring: Myth or reality? *Journal of Business Research*, vol. 103, pp. 632–643. DOI: 10.1016/j.jbusres.2017.09.054.
- Dunning J., Lundan S. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*. 2nd ed. Edward Elgar Publishing.
- Dunning J.H. (2001). The eclectic paradigm of international production: Past, present and future. *International Journal of the Economics of Business*, vol. 8, no. 2, pp. 173–190. DOI: <https://doi.org/10.1080/13571510110051441>.
- Eden L. (2016). *Multinationals and foreign investment policies in a digital world*. E15Initiative, International Centre for Trade and Sustainable Development and World Economic Forum, Geneva. Available at: www.e15initiative.org.
- Efremov V., Vladimirova I. (2020). Features of the international activities of digital companies. Proc. of the 1st Int. conf. on Emerging Trends and Challenges in the Management Theory and Practice (ETCMTP 2019), Advances in Economics, Business and Management Research, vol. 119, pp. 12–17.
- Hymer S. (2006). Analysis of the multinational organisation: Power retention and the demise of the federative MNE. *International Business Review*, vol. 15, no. 2, pp. 103–110. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2005.07.006>.
- Kicsi R., Burciu A. (2019). Inside the world – class multinationals: A sectoral frame. *Studies in Business and Economics*, vol. 14, no. 2, pp. 73–87. DOI: 10.2478/sbe-2019-0026.
- Lampon J., Gonzalez-Benito J. (2019). Backshoring and improved key manufacturing resources in firms? Home location. *International Journal of Production Research*. DOI: 10.1080/00207543.2019.1676479.
- Mariotti S., Mosconi R., Piscitello L. (2019). Location and survival of MNEs' subsidiaries: Agglomeration and heterogeneity of firms. *Strategic Management Journal*, vol. 40, no. 13, pp. 2242–2270. DOI: 10.1002/smj.3081.
- Mess-Buss J., Welch C., Westney E. (2019). What happened to the transnational? The emergence of the neo-global corporation. *Journal of International Business Studies*, vol. 50, no. 9, pp. 1513–1543. DOI: 10.1057/s41267-019-00253-5.
- Narula R., Asmussen C., Chi T., Kundu S. (2019). Applying and advancing internalization theory: The multinational enterprise in the twenty-first century. *Journal of International Business Studies*, vol. 50, no. 8, pp. 1231–1252. DOI: 10.1057/s41267-019-00260-6.
- Pearce R., Tang Y. (2019). Evaluation of the performance and implications of multinationals: A framework of issues. *Critical perspectives on International Business*. DOI: 10.1108/cpoib-10-2019-0087.
- Rugman A., Verbeke A. (2004). A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises. *Journal of International Business Studies*, vol. 35, no. 1, pp. 3–18. DOI: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400073>.
- Van Tulder R., Verbeke A., Piscitello L. (eds.). (2018). International business in the information and digital age. In: *Progress in International Business Research*. Vol. 13. Emerald Publishing Limited.
- Vernon R., Wells L.T. (1991). *The manager in the international economy*. 6th ed. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Wan L., Orzes G., Sartor M., Nassimbeni G. (2019). Reshoring: Does home country matter? *Journal of Purchasing and Supply Management*, vol. 25, no. 4. DOI: 10.1016/j.pursup.2019.100551.

Информация об авторах

Владимирова Ирина Геннадьевна

Доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента. **Российский университет дружбы народов** (117198, РФ, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6). E-mail: vladimirova-ig@rudn.ru.

Кони́на Ната́лия Ю́рьевна

Доктор экономических наук, заведующий кафедрой менеджмента, маркетинга и внешнеэкономической деятельности. **Московский государственный институт международных отношений (Университет) Министерства иностранных дел РФ (МГИМО)** (119454, РФ, г. Москва, пр-т Вернадского, 76). E-mail: n.konina@inno.mgimo.ru.

Ефремов Виктор Степанович

Доктор экономических наук, заведующий кафедрой менеджмента. **Российский университет дружбы народов** (117198, РФ, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6). E-mail: efremov-vs@rudn.ru.

DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-4-6

Transnationalization of multinational corporations: Peculiarities and trends

Irina G. Vladimirova¹, Natalia Yu. Konina², Viktor S. Efremov¹¹ Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, Russia² MGIMO University, Moscow, Russia

Abstract. The paper aims to identify the distinguishing features of transnationalization of international companies in the context of globalization. It discusses the specifics of companies operating in international markets, that carry out foreign direct investments, have representative offices, branches, subsidiaries and joint ventures abroad, as well as conduct international commercial operations. The authors interpret, clarify and verify the development trends and peculiarities of international companies in foreign markets. The methodological platform includes conceptual approaches to the study of the transnationalization of companies' activities and theoretical provisions of international management. The research is based on UNCTAD and Orbis databases. Analysis of the largest companies reveals that there is an increase in the indicators characterizing their foreign activity. We study structural change in the largest corporations and, above all, a rise in the share of digital companies and their growing importance. Having assessed the transnationalization level of international companies' activities and FDI lightness, we conclude that transnationalization in the current environment is not associated with companies' investments in high-value assets. The research results show there are significant changes in the structure of cross-border transactions, such as exchange of goods, services and factors of production. There is a shift from FDI-based cross-border transactions to non-capital outflows.

Keywords: transnationalization; international company; transnational corporation; multinational corporation (MNC); multinational enterprise; digital company.

JEL Classification: F23, L22, M16

Paper submitted: April 1, 2020

For citation: Vladimirova I.G., Konina N.Yu., Efremov V.S. (2020). Transnationalization of multinational corporations: Peculiarities and trends. *Upravlenets – The Manager*, vol. 11, no. 4, pp. 70–81. DOI: 10.29141/2218-5003-2020-11-4-6.

References

- Bereznoy A. (2018). Transnatsional'nyy biznes v epokhu global'noy tsifrovoy revolyutsii [Multinational business in the era of global digital revolution]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya – World Economy and International Relations*, vol. 62, no. 9, pp. 5–17. DOI: <https://doi.org/10.20542/0131-2227-2018-62-9-5-17>.
- Efremov V.S., Vladimirova I.G. (2018). Mezhdunarodnye kompanii: masshtaby, struktura i tendentsii razvitiya [International companies: Scale, structure and development tendencies]. *Ekonomika vchera, segodnya, zavtra – Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*, vol. 8(10A), pp. 400–412.
- Kondratyev V.B. (2018). Global'nye tseppochki stoimosti, industriya 4.0 i promyshlennaya politika [Global value chains, Industry 4.0 and industrial policy]. *Zhurnal novoy ekonomicheskoy assotsiatsii – Journal of the New Economic Association*, no. 3(39), pp. 170–177. DOI: 10.31737/2221-2264-2018-39-3-11.
- Konina N.Yu. (2016). Vazhneyshie aspekty razvitiya krupnykh mezhdunarodnykh kompaniy v menyayushchemsya mire [Major trends of big international companies development in a changing world]. *Vestnik MGIMO Universiteta – MGIMO Review of International Relations*, no. 1(46), pp. 143–153.
- Limonova E.V. (2018). Tsifrovye kompanii: definitsii i atributy [Digital companies: Definitions and attributes]. *Ekonomicheskaya bezopasnost' i kachestvo – Economic Security and Quality*, no. 1(30), pp. 37–40.
- Parakhina L.V., Popovicheva N.E., Bazarnova O.A. (2018). Tsifrovaya transformatsiya ekonomicheskikh sistem, produtsiruyushchaya mezhdunarodnuyu investitsionnuyu aktivnost' biznesa [Digital transformation of economic systems and its influence on international investment activity of business]. *Central Russian Journal of Social Sciences*, vol. 13, no. 2, pp. 142–160. DOI: 10.22394/2071-2367-2018-13-2-142-160.
- Skentlberi S. (2017). *Proektirovanie tsifrovyykh organizatsiy* [Designing digital organizations]. Available at: <https://www.bcg.com/ru-ru/about/bcg-review/design-of-digital-organizations.aspx>.
- Smirnov E.N., Lukyanov S.A. (2019). Otsenka transformiruyushchego vozdeystviya global'nykh tseppochek sozdaniya stoimosti na mezhdunarodnuyu trgovlyu [Assessment of the transforming impact of global value chains on international trade]. *Upravlenets – The Manager*, vol. 10, no. 3, pp. 36–46. DOI: 10.29141/2218-5003-2019-10-3-4.
- Buckley P., Casson M. (1985). *The economic theory of the multinational enterprise*. Selected Papers. L.; Basingstoke; Macmillan, - XII. Pp. 212–226.
- Buckley P., Casson M. (2002). *The future of the multinational enterprise*. The 25th Anniversary Edition. New York: Palgrave MacMillan.
- Buckley P., Casson M. (2019). Decision-making in international business. *Journal of International Business Studies*, vol. 50, no. 8, pp. 1424–1439. DOI: 10.1057/s41267-019-00244-6.
- Buckley P., Hashai N. (2020). Skepticism toward globalization, technological knowledge flows, and the emergence of a new global system. *Global Strategy Journal*, vol. 10, no. 1, pp. 94–122. DOI: <https://doi.org/10.1002/gsj.1372>.
- Casella B., Formenti L. (2018). FDI in the digital economy: a shift to asset-light international footprints. *Transnational Corporation*, vol. 25, no. 1, pp. 101–130.
- Casson M. (2018). *Multinational enterprise: Theory and history*. Edward Elgar Publishing Ltd. DOI: 10.4337/9781788110068.

- Chandler A. (1977). *The visible hand: The managerial revolution in American business*. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University.
- Chen W., Kamal F. (2016). The impact of information and communication technology adoption on multinational firm boundary decisions. *Journal of International Business Studies*, vol. 47, no. 5, pp. 563–576.
- Claver-Cortes E., Marco-Lajara B., Manresa-Marhuenda E. (2020). Innovation in foreign enterprises: The influence exerted by location and absorptive capacity. *Technology Analysis & Strategic Management*, vol. 32, issue 8, pp. 936–954. DOI: 10.1080/09537325.2020.1729978.
- Delis A., Driffield N., Temouri Y. (2019). The global recession and the shift to re-shoring: Myth or reality? *Journal of Business Research*, vol. 103, pp. 632–643. DOI: 10.1016/j.jbusres.2017.09.054.
- Dunning J., Lundan S. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*. 2nd ed. Edward Elgar Publishing.
- Dunning J.H. (2001). The eclectic paradigm of international production: Past, present and future. *International Journal of the Economics of Business*, vol. 8, no. 2, pp. 173–190. DOI: <https://doi.org/10.1080/13571510110051441>.
- Eden L. (2016). *Multinationals and foreign investment policies in a digital world*. E15Initiative, International Centre for Trade and Sustainable Development and World Economic Forum, Geneva. Available at: www.e15initiative.org.
- Efremov V., Vladimirova I. (2020). Features of the international activities of digital companies. Proc. of the 1st Int. conf. on Emerging Trends and Challenges in the Management Theory and Practice (ETCMT 2019), Advances in Economics, Business and Management Research, vol. 119, pp. 12–17.
- Hymer S. (2006). Analysis of the multinational organisation: Power retention and the demise of the federative MNE. *International Business Review*, vol. 15, no. 2, pp. 103–110. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2005.07.006>.
- Kicsi R., Burciu A. (2019). Inside the world – class multinationals: A sectoral frame. *Studies in Business and Economics*, vol. 14, no. 2, pp. 73–87. DOI: 10.2478/sbe-2019-0026.
- Lampon J., Gonzalez-Benito J. (2019). Backshoring and improved key manufacturing resources in firms? Home location. *International Journal of Production Research*. DOI: 10.1080/00207543.2019.1676479.
- Mariotti S., Mosconi R., Piscitello L. (2019). Location and survival of MNEs' subsidiaries: Agglomeration and heterogeneity of firms. *Strategic Management Journal*, vol. 40, no. 13, pp. 2242–2270. DOI: 10.1002/smj.3081.
- Mess-Buss J., Welch C., Westney E. (2019). What happened to the transnational? The emergence of the neo-global corporation. *Journal of International Business Studies*, vol. 50, no. 9, pp. 1513–1543. DOI: 10.1057/s41267-019-00253-5.
- Narula R., Asmussen C., Chi T., Kundu S. (2019). Applying and advancing internalization theory: The multinational enterprise in the twenty-first century. *Journal of International Business Studies*, vol. 50, no. 8, pp. 1231–1252. DOI: 10.1057/s41267-019-00260-6.
- Pearce R., Tang Y. (2019). Evaluation of the performance and implications of multinationals: A framework of issues. *Critical perspectives on International Business*. DOI: 10.1108/cpoib-10-2019-0087.
- Rugman A., Verbeke A. (2004). A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises. *Journal of International Business Studies*, vol. 35, no. 1, pp. 3–18. DOI: <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400073>.
- Van Tulder R., Verbeke A., Piscitello L. (eds.). (2018). International business in the information and digital age. In: *Progress in International Business Research*. Vol. 13. Emerald Publishing Limited.
- Vernon R., Wells L.T. (1991). *The manager in the international economy*. 6th ed. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Wan L., Orzes G., Sartor M., Nassimbeni G. (2019). Reshoring: Does home country matter? *Journal of Purchasing and Supply Management*, vol. 25, no. 4. DOI: 10.1016/j.pursup.2019.100551.

Information about the authors

Irina G. Vladimirova

Dr. Sc. (Econ.), Professor of Management Dept. Peoples' Friendship University of Russia (6 Miklukho-Maklaya St., Moscow, 117198, Russia). E-mail: vladimirova-ig@rudn.ru.

Natalia Yu. Konina

Dr. Sc. (Econ.), Head of Management, Marketing and Foreign Economic Activity Dept. MGIMO University (76 Vernadskogo Ave., Moscow, 119454, Russia). E-mail: n.konina@inno.mgimo.ru.

Viktor S. Efremov

Dr. Sc. (Econ.), Head of Management Dept. Peoples' Friendship University of Russia (6 Miklukho-Maklaya St., Moscow, 117198, Russia). E-mail: efremov-vs@rudn.ru.