

УДК 33

Международные компании: масштабы, структура и тенденции развития**Ефремов Виктор Степанович**Доктор экономических наук, профессор,
завкафедрой менеджмента,Российский университет дружбы народов,
117198, Российская Федерация, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 10;
e-mail: efremov_vs@pfur.ru**Владимирова Ирина Геннадьевна**Доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры менеджмента,Российский университет дружбы народов,
117198, Российская Федерация, Москва, ул. Миклухо-Маклая, 10;
e-mail: vladimirova_ig@pfur.ru

Publishing House "ANALITIKA RODIS" (analitikarodis@yandex.ru) http://publishing-vak.ru/

Аннотация

В статье ставится цель исследовать крупнейшие международные компании, выявить тенденции их развития на современном этапе. Прежде всего, для этого была определена терминология, касающаяся крупнейших компаний, проведено исследование сложности их корпоративных структур, масштабов их деятельности. Был подтвержден данными вывод, что размер крупнейших мультинациональных компаний (МНК) мира сопоставим с показателями многих государств, и эти компании оказывают огромное влияние на мировую экономику. В ходе исследования были определены структурные изменения в составе крупнейших МНК: в частности, повышение доли и роли высокотехнологичных и цифровых компаний, значительное влияние государственного участия в деятельности крупнейших корпораций. Кроме того, выявлены значительные изменения в структуре трансграничных операций и обмена товарами, услугами и факторами производства. По мнению авторов статьи, процесс транснационализации МНК продолжится, однако в сфере международного производства и обмена факторами производства постепенно произойдет сдвиг от международных коммерческих операций с вывозом капитала в виде ПИИ к операциям, основанным на договорных условиях.

Для цитирования в научных исследованиях

Ефремов В.С., Владимирова И.Г. Международные компании: масштабы, структура и тенденции развития // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2018. Том 8. № 10А. С. 400-412.

Ключевые слова

Международные компании, транснационализация компаний, мультинациональные предприятия, цифровые компании, экономика.

Введение

С 2014 года UNCTAD – Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию в своих отчетах о мировых инвестициях перестала использовать термин «транснациональная корпорация (ТНК)», заменив его понятием MNE (Multinational Enterprise) – мультинациональное предприятие. Учитывая существующий ранее компромиссный вариант ООН по критериям отнесения компаний к ТНК и последние уточнения этого понятия, можно с уверенностью подтвердить, что термины «транснациональная корпорация», «мультинациональное предприятие», «мультинациональная компания», «международная компания» стали практически синонимами. В статье мы будем, чаще всего, пользоваться термином «мультинациональная компания» (МНК).

В последнее время под мультинациональными предприятиями понимаются компании, состоящие из штаб-квартиры и зарубежных филиалов. При этом штаб-квартира (материнская компания) контролирует активы других хозяйственных единиц, расположенных в иных странах, чем ее страна базирования, обычно посредством владения долей в их акционерном капитале. Минимальным уровнем участия в капитале компании, позволяющим контролировать ее активы, считается доля в 10%.

Масштабы деятельности международных компаний

В соответствии с Докладом UNCTAD о мировых инвестициях за 2018 год, эта организация в настоящее время насчитывает в мире около 100 тыс. МНК более чем с 860 тыс. зарубежных филиалов. Количество крупнейших международных компаний за последние пятьдесят лет увеличилось почти в 15 раз (в 1970 г. было только 7 тыс. подобных предприятий).

В ходе своих исследований UNCTAD опирается на глобальную базу данных Orbis аналитической компании Bureau van Dijk (Бюро ван Дайк), обобщающей информацию из более 100 источников и охватывающей около 80 миллионов компаний. Так, на основе репрезентативной выборки базы данных Orbis были проанализированы компании и выявлено распределение их количества в зависимости от числа принадлежащих им зарубежных филиалов (табл. 1.). В выборку попали 320 тыс. компаний, имеющих по крайней мере один филиал за рубежом (общее число филиалов составило 1116000, из которых 774000 иностранных).

Таблица 1 – Распределение компаний по количеству принадлежащих им зарубежных подразделений

Количество зарубежных филиалов компаний	Доля компаний, %	Доля добавленной стоимости, %
1	66,5	4
2-5	21,7	6,7
6-20	9,8	10
21-100	1,3	20,2
101-500	0,6	28,1
>500	0,1	31,0

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

Эмпирический анализ, проведенный на основе большой выборки компаний, показал, что почти 70% из них имеют только один иностранный филиал, и почти 90% компаний имеют менее

5 филиалов. Значительная доля зарубежных филиалов принадлежит очень небольшой группе международных компаний. Менее 1% МНК имеют более 100 филиалов, но на них приходится свыше 30% всех зарубежных филиалов и почти 60% добавленной стоимости компаний. UNCTAD же анализирует и относит к категории МНК 33,5% этой выборки и при этом особое внимание уделяет 100 крупнейшим нефинансовым корпорациям мира и 100 крупнейшим компаниям развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

В рамках проведенного исследования авторами статьи были проанализированы крупнейшие экономические структуры мира по данным за 2017 год (табл. 2). Результаты исследования показали, что в состав 100 крупнейших структур вошли 59 государств и 41 мультинациональная компания.

Таблица 2 – Сто крупнейших экономических структур мира, по данным 2017 года

Ранг	Наименование компании или государства	ВВП или оборот компании, млрд. долл.	Ранг	Наименование компании или государства	ВВП или оборот компании, млрд. долл.
1	США	19 390	51	Финляндия	253
2	Китай	12 014	52	BP	245
3	Япония	4 872	53	Exxon Mobil	244
4	Германия	3 685	54	Berkshire Hathaway	242
5	Великобритания	2 625	55	Египет	237
6	Индия	2 611	56	Apple	229
7	Франция	2 584	57	Вьетнам	220
8	Бразилия	2 055	58	Португалия	218
9	Италия	1 938	59	Перу	215
10	Канада	1 652	60	Чешская Республика	213
11	Республика Корея	1 538	61	Samsung Electronics	212
12	Россия	1 527	62	Румыния	211
13	Австралия	1 380	63	Венесуэла	210
14	Испания	1 314	64	McKesson	208
15	Мексика	1 149	65	Glencore	205
16	Индонезия	1 015	66	Новая Зеландия	201
17	Турция	849	67	UnimedHealth Group	201
18	Нидерланды	826	68	Греция	201
19	Саудовская Аравия	684	69	Ирак	198
20	Швейцария	679	70	Daymler	185
21	Аргентина	638	71	CVS Health	185
22	Тайвань	579	72	Алжир	178
23	Швеция	539	73	Amazon.com	177
24	Польша	525	74	Катар	166
25	Walmart	500	75	EXOR Group	162
26	Бельгия	495	76	Казахстан	161
27	Таиланд	455	77	AT&T	161
28	Иран	432	78	General Motors	157
29	Австрия	417	79	Ford Motor	157
30	Норвегия	396	80	China State Construction Engineering	156
31	ОАЭ	377	81	Hon Hai Precision Industry	155
32	Нигерия	376	82	AmerisourceBergen	153
33	Израиль	351	83	Industrial & Commercial Bank of China	153

Ранг	Наименование компании или государства	ВВП или оборот компании, млрд. долл.	Ранг	Наименование компании или государства	ВВП или оборот компании, млрд. долл.
34	State Grid	349	84	Венгрия	152
35	ЮАР	349	85	AXA	149
36	Гонконг	341	86	Total	149
37	Ирландия	334	87	Ping An Insurance	144
38	Sinopec Group	327	88	Honda Motor	139
39	China National Petroleum	324	89	China Construction Bank	139
40	Дания	325	90	Trafigura Group	136
41	Сингапур	324	91	Chevron	135
42	Малайзия	315	92	Cardinal Health	130
43	Филиппины	314	93	Costco	129
44	Royal Dutch Shell	312	94	SAIC Motor	129
45	Колумбия	309		Verizon	126
46	Пакистан	304	96	Ангола	124
47	Чили	277		Allianz	124
48	Toyota Motor	265	98	Kroger	123
49	Бангладеш	261	99	Agricultural Bank of China	122
50	Volkswagen	260	100	General Electric	122

Источник информации: ВВП по странам – по данным МВФ, по компаниям – рейтинг Fortune Global 500, 2018, в основе которого лежат данные за 2017 год

Как видно из табл. 2, размер крупнейших мультинациональных компаний мира сопоставим с показателями многих государств, и эти компании оказывают огромное влияние на мировую экономику.

Самой крупной МНК в мире в соответствии с представленным рейтингом можно признать Walmart, занявший 25-е место в списке (сразу вслед за Польшей и перед Бельгией). Следующая МНК – китайская электросетевая корпорация State Grid (34 место) опережает ЮАР, Гонконг, Ирландию. Также в качестве самых крупнейших компаний можно назвать: Sinopec Group (38 место), China National Petroleum (39 место), Royal Dutch Shell (44 место), Toyota Motor (48 место) и т.д.

Сравнивая результаты проведенного исследования с аналогичным за 2000 год (UNCTAD, отчет о мировых инвестициях за 2002 год), можно сделать вывод о том, что значение МНК в мире и их влияние на мировую экономику постоянно возрастает: в 2000 году в первую сотню крупнейших экономических структур мира входило 71 государство и 29 ТНК. Самой крупной в том рейтинге была компания ExxonMobil, занявшая 45-е место в списке. Следующие ТНК – General Motors (47 место), Ford Motor (55 место), DaimlerChrysler (56 место), General Electric (58 место) и т.д.

Масштабы МНК впечатляют. Так, рыночная капитализация некоторых из них стремится к заоблачным величинам. Например, Apple стала первой в мире компанией с рыночной капитализацией в триллион долларов, о чем свидетельствовали данные торгов за 2 августа 2018 года на американской бирже NASDAQ. Правда, впоследствии она несколько понизилась: по данным Bloomberg на 26 ноября 2018 года рыночная капитализация Apple составила 812,6 млрд. долл. и ее превысила, пусть совсем и на чуть-чуть (812,93 млрд. долл.) капитализация компании Microsoft.

Ежегодные объемы продаж крупнейших компаний и другие показатели, отражающие их масштабы, достигают значительных величин. Например, 2000 крупнейших публичных компаний из 60 стран в соответствии с 16-й ежегодным рейтингом Forbes Global 2000 за 2018 год, в совокупности характеризуются следующими показателями: 39,1 трлн. долл. продаж, 3,2 трлн. долл. прибыли, 189 трлн. долл. активов и 56,8 трлн. долл. рыночной стоимости. Особенностью этого рейтинга является то, что впервые с 2015 года в этом рейтинге, Китай и США разделили топ-10 компаний равномерно. Но США по-прежнему доминируют по количеству компаний в общем списке, на них приходится почти 30% от общего их числа (560 компаний). Китай и Гонконг занимают второе место – 291 компания. В пятерку стран с наибольшим количеством представленных компаний вошли также Япония, Великобритания и Южная Корея.

Анализируя масштабы деятельности международных компаний, можно отметить, что на протяжении последних нескольких десятилетий показатели, характеризующие транснационализацию производства, возрастали быстрее, чем глобальный экспорт и глобальный ВВП. С 1990 по 2017 год объем продаж зарубежных подразделений МНК возрос в 4,56 раза, а мировой ВВП в текущих ценах – в 3,41 раза. Размер добавленной стоимости зарубежных филиалов увеличился за этот период в 5,79 раза, совокупные активы в 17,62 раза, численность персонала зарубежных филиалов МНК – в 2,71 раза. Объем продаж зарубежных филиалов МНК в 2017 году составил 30,8 трлн. долл., что в 1,37 раза больше глобального экспорта.

Однако, несмотря на то, что объемы международного производства продолжают возрастать, тенденцией сегодняшнего дня является то, что темпы их прироста существенно замедляются: в последние пять лет среднегодовые темпы прироста объема продаж (1,5%), добавленной стоимости (1,5%) и численности персонала (2,5%) зарубежных филиалов МНК были ниже аналогичных показателей за соответствующий период до 2010 года (соответственно 9,7%, 10,7% и 7,6%).

Кроме того происходят значительные изменения в структуре трансграничных операций и обмена товарами, услугами и факторами производства. В сфере международного производства и обмена факторами производства постепенно происходит сдвиг от международных коммерческих операций с вывозом капитала в виде ПИИ к операциям, основанным на договорных условиях.

При современной тенденции развития международного производства, не требующего крупных активов, объемы продаж зарубежных филиалов растут в два раза быстрее, чем количество сотрудников и размеры активов. Отмеченные за последние 5 лет среднегодовые темпы прироста роялти и лицензионных сборов (почти 5%) в сравнении с темпами прироста объема продаж и прямых иностранных инвестиций (менее 1%) свидетельствуют о происходящем переходе от реальных трансграничных производственно-сбытовых сетей к нематериальным цепочкам добавленной стоимости.

Исследуя функционирование МНК, как уже отмечалось выше, UNCTAD серьезное внимание уделяет изучению деятельности крупнейших компаний. На 100 крупнейших МНК мира в 2017 году приходилось приблизительно 17% от общего объема зарубежных продаж международных компаний, 9% от совокупного размера зарубежных активов и 13% от количества занятых за рубежом работников, принимая за 100% уровень суммарных показателей по 100 тыс. МНК мира. Топ-100 мира несмотря на то, что они составляют всего 0,1% от общего количества мультинациональных предприятий, играют важную роль в

мировой экономике: их общий объем продаж в 2017 году был эквивалентен примерно 10% мирового ВВП.

Проанализируем уровень транснационализации этой выборки компаний. Динамика индекса транснациональности Топ-100 нефинансовых корпораций мира за последние 27 лет, представлена на рис. 1. Несмотря на наличие определенных колебаний индекса (максимальное значение наблюдалось в 2014 году – 62,9%, минимальное в 1993 году – 47,2%), средний его уровень его постепенно и постоянно увеличивается. Представляет интерес и сравнение уровней индекса по группам компаний. Так, индекс транснациональности 100 крупнейших корпораций мира практически на 20% выше уровня транснационализации 100 крупнейших компаний развивающихся стран и стран с переходной экономикой.



Рисунок 1 – Динамика индекса транснационализации 100 крупнейших компаний мира

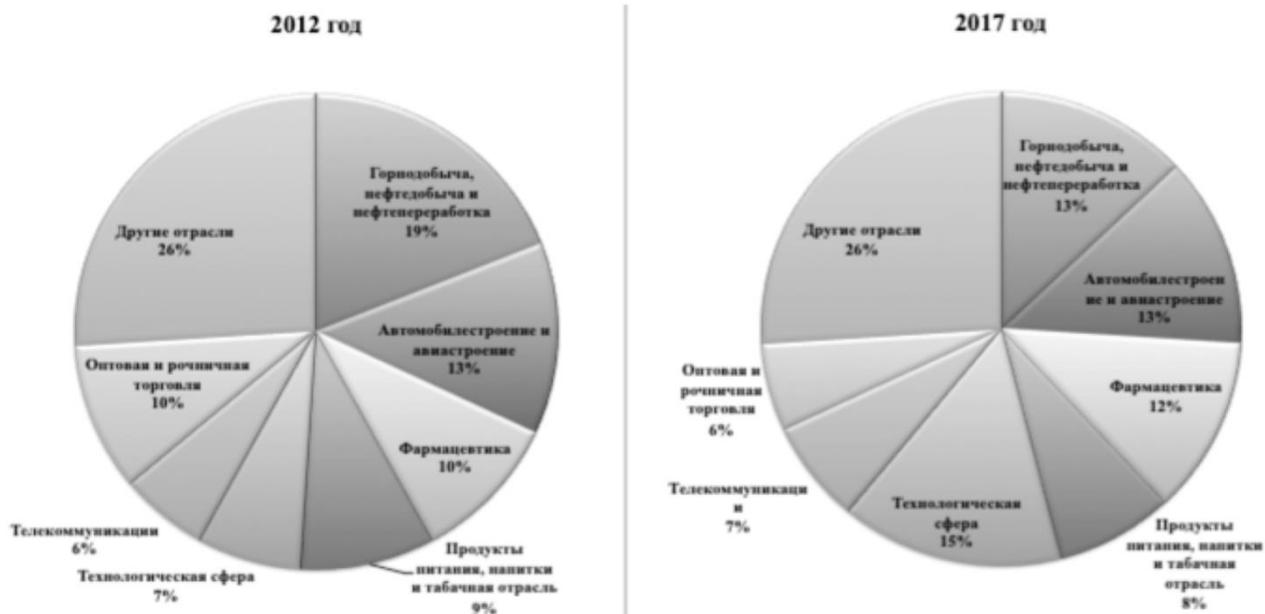
Если анализировать изменение структуры Топ-100 по секторам экономики, то сравнивая данные 2015 года с 1990 годом можно отметить, что при сохранении доли добывающей промышленности на уровне 11%, существенно возросла доля сферы услуг с 14 до 34% при соответственном снижении доли обрабатывающей промышленности с 75% до 55%.

Значительно изменился состав глобальных МНК и за последние пять лет (рис. 2). В частности, ряд компаний добывающей отрасли и торговые корпорации покинули рейтинг. Например, BG Group в 2015 году была поглощена компанией Royal Dutch Shell. Торговые корпорации Carrefour и Tesco, которые долгое время пытались закрепиться на рынках развивающихся стран, решили покинуть страны, где они не смогли стать лидерами рынка.

Важное место в составе 100 крупнейших корпораций мира заняли так называемые цифровые МНК – 22%. В рейтинг вошли 15 высокотехнологичных и 7 телекоммуникационных компаний.

Штаб-квартиры большинства из 100 крупнейших МНК мира расположены в развитых странах: 20 в США, 14 в Великобритании, 12 во Франции, по 11 в Германии и в Японии (рис. 3). Хотя и в настоящее время значительную роль в глобальных экономических процессах продолжают играть американские корпорации, все же этот разрыв с компаниями других стран постепенно уменьшается за счет усиления позиций МНК государств Западной Европы, а также увеличения в рейтинге количества компаний из развивающихся стран. То же самое можно сказать и о японских корпорациях. Особенностью рейтинга компаний за 2017 год является то, что штаб-квартирой 4 корпораций стала Ирландия.

Существенно изменилось за пять лет с 2011 по 2016 год и географическое распределение 100 крупнейших МНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой: в 2016 году в списке представлено 24 китайских компании по сравнению с 12 в 2011 году.



Источник: составлено на основе World Investment Report 2018 - Investment and New Industrial Policies, United Nations (UNCTAD), New York and Geneva, 2018

Рисунок 2 – Изменение структуры крупнейших компаний по отраслям экономики

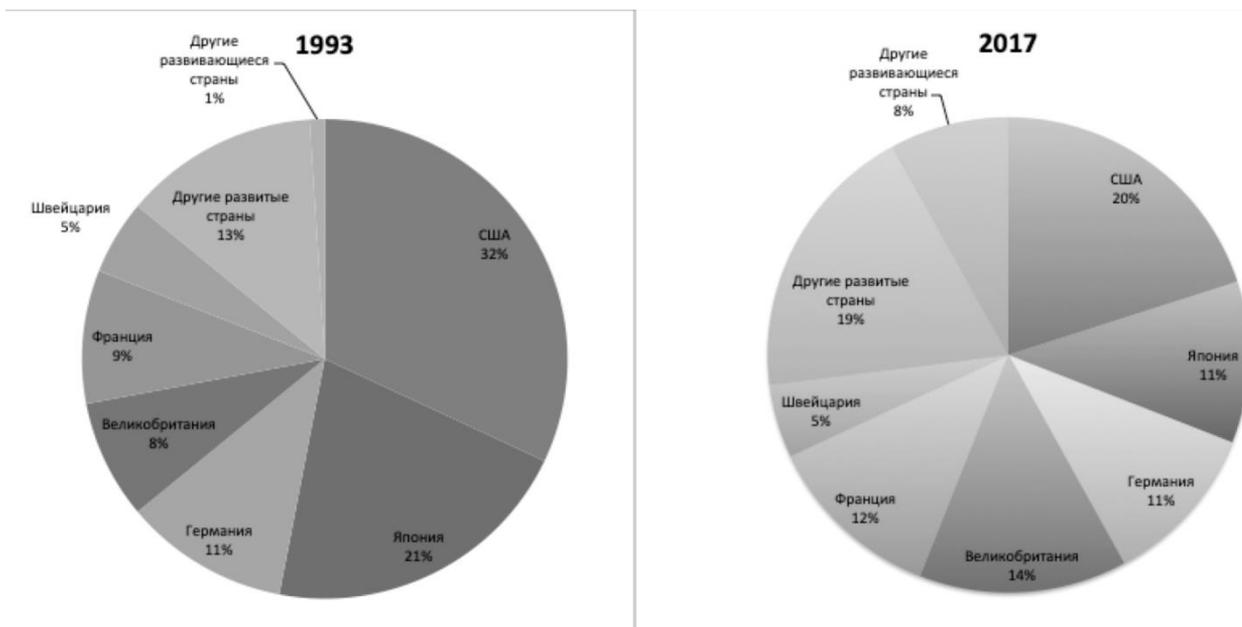


Рисунок 3 – Характеристика 100 крупнейших ТНК мира по странам базирования их штаб-квартир

Характеристика сложности структуры крупнейших МНК

Чем больше международная корпорация, тем сложнее ее внутренняя структура, и, прежде всего, структура собственности. В состав каждой из 100 крупнейших корпораций мира рейтинга UNCTAD входит в среднем свыше 500 филиалов в более чем в 50 странах. Они в среднем характеризуются 7 иерархическими уровнями структуры собственности, имеют около 20 холдинговых компаний, которые контролируют зарубежные филиалы в разных странах, и почти 70 компаний в оффшорных зонах (табл. 3).

Таблица 3 – Характеристика сложности структуры Топ-100 МНК

Показатель	В среднем	Минимум	Максимум
Количество филиалов компании, всего	549	118	2082
Количество зарубежных филиалов	370	41	1454
Количество иерархических уровней	7	3	15
Количество стран в сети	56	8	133
Количество филиалов в оффшорных зонах	68	7	329
Количество холдинговых компаний	19	0	155

Источник: составлено на основе World Investment Report 2016 - Investor Nationality: Policy Challenges, United Nations (UNCTAD), New York and Geneva, 2016.

Сложность в корпоративных структурах часто является результатом роста компаний, фрагментации производственных процессов, развивающихся партнерских отношений и сделок по переходу корпоративного контроля. Усиление интеграционных процессов в мировой экономике и рост глобальных цепочек создания стоимости, международные производственные сети приводят к тому, что МНК становятся все более сложными, что неизбежно отражается в корпоративных структурах.

Структуры собственности МНК часто складываются в результате определенных случайностей. Иногда, когда компании стремятся упростить свою структуру, они не имеют такой возможности из-за налоговых или юридических ограничений. Даже там, где элементы сложности (в частности, множественность собственников филиалов, длинные цепочки владения собственностью или отличие конечных собственников и прямых владельцев) появляются преднамеренно, это чаще всего обусловлено регулированием рисков, с точки зрения налогов, более эффективного финансирования, а также другими политическими и институциональными соображениями.

На уровне национальной политики во многих случаях используются правила и нормы регулирования иностранной собственности. Например, зарубежное участие в капитале может ограничиваться в сфере услуг, в частности в секторах транспорта, связи, коммунальных услуг, средств массовой информации, финансовых и бизнес-услуг. Также достаточно часто ограничиваются права собственности в добывающей промышленности и сельском хозяйстве.

При этом МНК всегда будут стремиться, чтобы любые изменения в структуре компании осуществлялись наиболее выгодным для них образом, особенно с точки зрения снижения налогового бремени и управления рисками.

Так, например, мотивами ряда трансграничных сделок по слияниям и поглощениям можно назвать стремление изменить корпоративную конфигурацию с точки зрения оптимизации налогообложения. Эта тенденция была особенно заметна в США и Европе, где было заключено несколько крупных сделок, предусматривавших перемещение штаб-квартир компаний в юрисдикции, в которых ниже ставки корпоративного налога. В частности, в США, согласно

Исследовательской службе Конгресса Соединенных Штатов, с 2012 года таких сделок было, по крайней мере, 23. Чтобы избежать сложившейся ситуации, правительственными органами США в 2016 году были введены новые правила, ограничивающие инверсивные сделки. В результате чего, например, была аннулирована одна из крупнейших объявленных сделок на 160 млрд. долл. по объединению фармацевтической компании Pfizer с ирландской корпорацией Allergan в связи с тем, что Pfizer планировала перенести свою штаб-квартиру в Ирландию, где налоги значительно ниже.

Налоговые преимущества, предлагаемые в отдельных юрисдикциях, относятся к числу наиболее распространенных факторов усложнения структур собственности. Как уже было отмечено, крупные МНК в среднем владеют почти 70 филиалами в офшорных зонах. Исследования показывают, что инвестиционные потоки в офшорные финансовые центры сокращаются: так, если в 2013 году они составляли 132 млрд. долл., то в 2015 году снизились до примерно 72 млрд. долл., но все равно остаются очень значительными. Эти юрисдикции продолжают являться крупными инвестиционными центрами, которые обычно представляют собой промежуточные компании в структурах собственности и действуют как инвестиционные каналы.

Цифровые МНК

Количество цифровых компаний в Топ-100 глобальных МНК продолжает увеличиваться. Как отражалось выше, рейтинг 2017 года включает 15 высокотехнологичных и 7 телекоммуникационных корпораций. С 2012 года число таких компаний выросло более чем в два раза. Так какие же компании можно отнести к цифровым?

МНК классифицируются по их функции или роли в цифровой экономике. Прежде всего цифровые компании можно разделить на две группы: фирмы ИКТ (информационно-телекоммуникационные технологии) и истинно цифровые компании. Затем фирмы ИКТ подразделяются на высокотехнологичные и телекоммуникационные. Высокотехнологичные МНК являются безусловно самыми динамичными среди крупнейших глобальных корпораций. В число этих компаний входят производители устройств информационных технологий и компонентов В группу высокотехнологичных компаний также входят ИТ-услуги и сервисные фирмы. Вторая группа – это телекоммуникационные фирмы. Истинно цифровые компании подразделяются на 4 группы: интернет-платформы, цифровые решения, электронная торговля и производители цифрового контента. Интернет-платформы включают поисковые системы, социальные сети и т.д. К группе цифровых решений относятся компании, занимающиеся электронными платежами и другими поставщиками цифровых решений. Компании электронной коммерции представлены интернет-магазинами и другой электронной коммерцией. К производителям цифрового контента относятся фирмы, выпускающие цифровые медиа, игры и т.п.

В докладе UNCTAD за 2017 год был представлен первый рейтинг 100 крупнейших компаний ИКТ и цифровых МНК, который показал, что в отличие от исследуемых выше рейтингов топ-100 75% из нового рейтинга базируется в трех странах. Свыше 60 из 100 цифровых МНК – компании США, за которыми следуют Великобритания и Германия. Такая концентрация еще более выражена среди интернет-платформ: 10 из 11 крупнейших цифровых МНК базируются в США.

Примерно 2/3 материнских компаний цифровых МНК и почти 40% их дочерних предприятий находятся в Соединенных Штатах; для сравнения, здесь расположены лишь 20%

материнских и дочерних компаний других крупных корпораций. У 100 крупнейших цифровых МНК только 13% филиалов базируются в развивающихся странах и странах с переходной экономикой по сравнению с 30% по всем международным корпорациям.

Вес цифровых и высокотехнологичных МНК в структуре международного производства сравнительно невелик. Для работы на зарубежных рынках им не требуются крупные активы и многочисленный штат сотрудников за рубежом. В отличие от других МНК, у которых соотношение зарубежных активов и зарубежной выручки в среднем сбалансировано, высокотехнологичные и цифровые корпорации, имея за пределами стран базирования материнских компаний только 41% всех своих активов, получают за рубежом 73% объема продаж. Доля зарубежных продаж крупнейших интернет-платформ примерно в 2,5 раза превышает долю их зарубежных активов.

В результате вышесказанного анализируемая группа МНК характеризуется меньшим количеством принадлежащих им зарубежных филиалов. Так, на каждую из Топ-100 цифровых компаний в среднем приходится по 227 филиалов, на каждую из 100 МНК ИКТ – по 280, в то время как на другие 100 крупнейших компаний (за исключением ИКТ) – в среднем по 700 филиалов.

Государственные МНК

Анализируя структуру крупнейших корпораций мира, надо подчеркнуть роль государственных корпораций: так, 15 компаний из списка 100 крупнейших нефинансовых МНК мира и 41 компания в списке 100 ведущих компаний из развивающихся стран и стран с переходной экономикой принадлежат государству. В определении UNCTAD государственные МНК представляют собой компании, которые не менее чем на 10% принадлежат государству или государственным организациям, или в которых государство или государственное учреждение является крупнейшим акционером или имеет «золотую акцию».

В базе данных UNCTAD за 2017 год содержатся сведения примерно о 1500 государственных МНК, имеющих более 86 000 зарубежных филиалов, разбросанных по всему миру. На эти компании приходится лишь 1,5% всех МНК, но почти 10% всех зарубежных филиалов.

Распределение государственных МНК по доле участия в их собственности государства представлено на рис. 4.

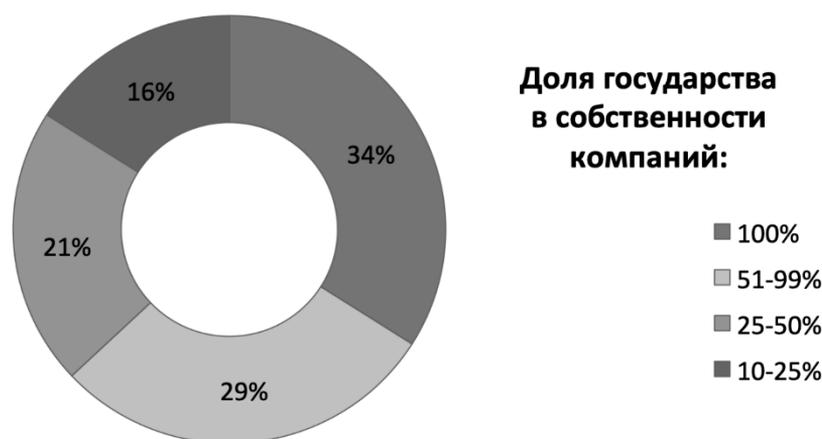


Рисунок 4 - Распределение государственных МНК по доле участия государства в их собственности

Штаб-квартиры государственных МНК представлены по всему миру: свыше 50% находятся в развивающихся странах и примерно 1/3 в Европейском Союзе (420 компаний). Наибольшее число государственных МНК базируется в Китае (18%, 257 компаний), Малайзии (5%, 79 компаний) и Индии (4%, 61 МНК). Российская Федерация, в частности, представлена в базе UNCTAD 51 корпорацией.

Если анализировать основную хозяйственную деятельность таких компаний, то свыше половины государственных МНК функционируют в пяти сферах экономики: финансы, страхование и недвижимость; добыча полезных ископаемых, электроэнергетика, газ и услуги; транспортные услуги; диверсифицированная деятельность. Отраслевое распределение отражает приоритеты государств, которые хотят контролировать ключевые ресурсы и ключевые инфраструктурные сети. Надо отметить, что государственная собственность в некоторых случаях, особенно в финансовом секторе, явилась результатом операций по спасению компаний после финансового кризиса 2008-2009 годов.

Заключение

Рост крупнейших МНК и уровень их интернационализации по всем признакам не достигли точки насыщения. Темпы прироста транснационализации крупнейших международных компаний не замедляются. При этом в последнее время наблюдается сдвиг в балансе между, с одной стороны, темпами прироста зарубежных активов и сотрудников компаний, а, с другой стороны, зарубежными продажами, которые растут гораздо быстрее первых.

Компании при размещении инвестиций продолжают искать те страны, где предлагаются самые лучшие условия для быстрой организации выпуска новых высококачественных продуктов с приближением к клиентам и использованием гибких производственных процессов. Однако способность высокотехнологичных и цифровых компаний работать на глобальном рынке при небольших инвестициях может развернуть господствовавшую в последние 10 лет тенденцию «демократизации» экспорта прямых иностранных инвестиций обратно в направлении их концентрации в нескольких крупных странах происхождения.

В условиях цифровой экономики конкурентные преимущества стран, способствующие привлечению иностранных инвестиций, меняются: компании меньше полагаются на такие факторы, как дешевая рабочая сила, в большей степени ориентируются на наличие квалифицированных кадров и дешевой энергии.

Говоря о цифровой экономике, надо иметь в виду не только технологический сектор и цифровые компании, но и производственные цепочки в самых разных секторах глобальной экономики в целом. Коренным образом меняется характер реализации компаниями своих товаров и услуг за рубежом, да и сам характер производства. Международные корпорации, используя цифровые технологии, способны контактировать с иностранными потребителями и продавать им свою продукцию без серьезных вложений в реальную инфраструктуру на зарубежных рынках.

Следовательно, в сфере международного производства постепенно происходит сдвиг от международных коммерческих операций с вывозом капитала в виде ПИИ к операциям, основанным на договорных условиях.

Библиография

1. Кони́на Н.Ю. Транснациональные корпорации как субъекты геополитики // Экономические науки. 2017. № 148. С. 105-108.
2. Кони́на Н.Ю. Важнейшие аспекты развития крупных международных компаний в меняющемся мире // Вестник МГИМО Университета. 2016. № 1 (46). С. 143-153.
3. Парахина Л.В., Поповичева Н.Е., Базарнова О.А. Цифровая трансформация экономических систем, продуцирующая международную инвестиционную активность бизнеса // Central Russian Journal of Social Sciences. 2018. Vol. 13. Issue 2. P. 142-160.
4. Casella B., Formenti L. FDI in the digital economy: a shift to asset-light international footprints // Transnational Corporation. 2018. Vol. 25. No. 1. P. 101-130.
5. Chen W., Kamal F. The impact of information and communication technology adoption on multinational firm boundary decisions // Journal of International Business Studies 2016. 47(5). P. 563-576.
6. Eden L. Multinationals and foreign investment policies in a digital world. URL: www.e15initiative.org
7. Van Tulder R., Verbeke A., Piscitello L. International Business in the Information and Digital Age // Emerald Publishing Limited. 2018. Vol. 13. 16 Nov.
8. World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies, United Nations (UNCTAD), New York and Geneva, 2018.
9. World Investment Report 2017: Investment and the digital Economy, United Nations (UNCTAD), New York and Geneva, 2017.
10. World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges, United Nations (UNCTAD), New York and Geneva, 2016.

International companies: Scale, structure and development tendencies

Viktor S. Efremov

Doctor of Economics, Professor,
Head of Management Department,
Peoples' Friendship University of Russia,
117198, 10/2, Miklukho-Maklaya st., Moscow, Russian Federation;
e-mail: efremov_vs@pfur.ru

Irina G. Vladimirova

Doctor of Economics, Professor,
Professor of Management Department,
Peoples' Friendship University of Russia,
117198, 10/2, Miklukho-Maklaya st., Moscow, Russian Federation;
e-mail: vladimirova_ig@pfur.ru

Abstract

The goal which is set in this article is to investigate the largest international companies, detect the tendencies of their development on the modern stage. First of all, there was defined the terminology which touches upon the largest companies, also there was conducted the research of the complexity of their corporate structure and scales of their activity. The collected data proved the conclusion that the size of largest multinational companies (MNC) of the world is comparable with the economic indicators of many countries, and these companies have a great impact on the world economy. In the process of the research the structural changes in the largest MNCs were defined: in

particular, the increase of the share and the role of the high-tech and digital companies; significant impact of the state participation in the largest corporations' activity. Moreover, the significant changes in the structure of transborder operations and exchange of goods, services and factors of production were defined. From the authors point of view, the process of transnationalisation of the largest companies will continue but in the sphere of international production and factors of production exchange there will be a gradual shift from international commercial operations with the capital export in the form of FDI to the operations on the contract basis.

For citation

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], 8 (10A), pp. 400-412.

Keywords

International companies, transnationalization of companies, multinational enterprises, digital companies, economics.

References

1. Casella B., Formenti L. (2018) FDI in the digital economy: a shift to asset-light international footprints. *Transnational Corporation*, 25, 1, pp. 101-130.
2. Chen W., Kamal F. (2016) The impact of information and communication technology adoption on multinational firm boundary decisions. *Journal of International Business Studies*, 47(5), pp. 563-576.
3. Eden L. *Multinationals and foreign investment policies in a digital world*. Available at: www.e15initiative.org [Accessed 10/10/2018]
4. Konina N.Yu. (2017) Transnatsional'nye korporatsii kak sub"ekty geopolitiki [Transnational corporations as subjects of geopolitics]. *Ekonomicheskie nauki* [Economic Sciences], 148, pp. 105-108.
5. Konina N.Yu. (2016) Vazhneishie aspekty razvitiya krupnykh mezhdunarodnykh kompanii v menyayushchemsya mire [The most important aspects of the development of large international companies in a changing world]. *Vestnik MGIMO Universiteta* [Bulletin of MGIMO University], 1 (46), pp. 143-153.
6. Parakhina L.V., Popovicheva N.E., Bazarnova O.A (2018) Tsifrovaya transformatsiya ekonomicheskikh sistem, produtsiruyushchaya mezhdunarodnyuyu investitsionnyuyu aktivnost' biznesa [Digital transformation of economic systems producing international business investment activity]. *Central Russian Journal of Social Sciences*, 13, 2, pp. 142-160.
7. Van Tulder R., Verbeke A., Piscitello L. (2018) International Business in the Information and Digital Age. *Emerald Publishing Limited*, 13, 16 Nov.
8. (2018) *World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies*, United Nations (UNCTAD). New York and Geneva.
9. (2017) *World Investment Report 2017: Investment and the digital Economy*, United Nations (UNCTAD). New York and Geneva.
10. (2016) *World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges*, United Nations (UNCTAD). New York and Geneva.