

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики и управления

Кафедра «Экономическая теория и
международные отношения»

Направление подготовки

38.03.01 «Экономика»

Профиль

Мировая экономика

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему

Международное предпринимательство: проблемы и опыт западных стран

Студент

Ханикова
Линара
Зиннатовна

подпись, дата

Руководитель

Прошкина Л.А.

подпись, дата

Нормоконтролер

Влазнева С. А.

подпись, дата

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от _____ № _____)

Заведующий кафедрой

Рожкова Л. В.

подпись, дата

Работа защищена с отметкой _____ (протокол ГЭК от _____ № _____)

Секретарь ГЭК

Рассказова Н. В.

подпись, дата

Пенза 2021

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»
Институт экономики и управления
Кафедра «Экономическая теория и международные отношения»
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль Мировая экономика

«УТВЕРЖДАЮ»:
Зав. кафедрой
д.с.н., доцент Рожкова Л. В.

« ____ » _____ 20__ г.

ЗАДАНИЕ
НА БАКАЛАВРСКУЮ РАБОТУ

студенту Ханиковой Л. З., группа 17ЭЭ2, обучение очное

1 Тема бакалаврской работы: Международное предпринимательство:
проблемы и опыт западных стран

утверждена приказом по университету

от «__» _____ 20__ г. № _____

2 Срок сдачи студентом законченной бакалаврской работы: 8.06.2021.

3 Исходные данные к бакалаврской работе: нормативно-правовая база,
научная и справочная литература, данные сети Интернет.

4 Перечень подлежащих разработке вопросов: сущность международной
предпринимательской деятельности в условиях усиления процессов глобализации;
тенденции слияния и поглощения Европейских ТНК; роль транснациональных
компаний в мировой экономике; кластерный подход в предпринимательской
деятельности стран Западной Европы; особенности ТНК Германии.

5 Перечень графического материала: таблицы, рисунки.

6 Дата выдачи задания: 30.12.2020.

График подготовки бакалаврской работы

№ п/п	Содержание работы	Срок выполнения	Дата выполнения, подпись руководителя
1	Составление плана ВКР	30.12.2020 – 10.01.2021	
2	Изучение исходных данных к бакалаврской работе	11.01.2021 – 31.01.2021	
3	Написание Главы 1	1.02.2021 – 15.03.2021	
4	Написание Главы 2	16.03.2021 – 25.04.2021	
5	Написание введения и заключения	26.04.2021 – 9.05.2021	
6	Оформление ВКР	10.05.2021 – 23.05.2021	
7	Сдача ВКР на нормоконтроль, проверка в системе «антиплагиат.вуз»	24.05.2021 – 6.06.2021	
8	Ознакомление с отзывом руководителя	7.06.2021	
9	Представление законченной бакалаврской работы	8.06.2021	

Руководитель _____ / Л.А. Прошкина /
(подпись) (инициалы, фамилия)

Задание принял к исполнению студент _____ / Л.З. Ханикова /
(подпись) (инициалы, фамилия)

Реферат

Бакалаврская работа 50 с., 2 ч., 6 табл., 5 рисунков, 45 источников.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ,
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ (ТНК), ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ,
ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ, КЛАСТЕР, МЕЖДУНАРОДНАЯ ФИНАНСОВО-
ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА

Объект исследования – экономика и международная предпринимательская деятельность стран Западной Европы.

Цель работы состоит в рассмотрении международной предпринимательской деятельности на примере стран Западной Европы

Методологическую основу работы составил системный подход. В процессе написания работы использовались методы единства исторического и логического, сравнительного анализа, индукции и дедукции, экономико-математического моделирования, а также позитивный и нормативный подходы.

Результаты работы: раскрыта сущность категории «международное предпринимательств», выявлены экономические субъекты международного предпринимательства, виды международного предпринимательства и классификации международных предпринимательских структур; раскрыта сущность и роль транснациональных компаний (ТНК) в мировой экономике; выявлено содержание интернационализации предпринимательской деятельности; изучена классификация стран Западной Европы; выявлена сущность кластерного подхода, как эффективной модели предпринимательства в странах Западной Европы; обоснована роль и значение стран Западной Европы как неотъемлемого элемента мировой экономики.

Теоретическая значимость работы состоит в комплексном анализе международной предпринимательской деятельности стран Западной Европы, как неотъемлемого элемента мировой экономики.

Прогнозные предложения о развитии объекта исследования заключаются в продолжающейся тенденции активизации развития международной

предпринимательской деятельности западноевропейских стран, инициирующей инновационную деятельность, как в странах базирования, так и в принимающих регионах, что позитивно отражается на масштабах экономического роста мировой экономики.

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1 Теоретические основы международной предпринимательской деятельности	5
1.1 Природа и сущность предпринимательской деятельности.....	5
1.2 Тенденция слияния и поглощения Европейских ТНК	12
1.3 Роль транснациональных компаний в мировой экономике.....	18
Глава 2 Особенности международного предпринимательства стран Европы.....	25
2.1 Экономика стран Европы и их положение в мире	25
2.2 Кластерный подход как эффективная модель предпринимательства в странах Западной Европы	32
2.3 Эволюция, характерные черты крупнейших транснациональных компаний Германии.....	38
Заключение	44
Список использованных источников	47

Введение

В настоящее время, когда глобализация становится тенденцией мирового развития международный бизнес приобретает характер интернационализации, которая включает объединение предпринимательской и внешнеэкономической деятельности бизнеса.

Международное предпринимательство – вид деятельности, связанный с такой трансграничной ситуацией участника международных экономических отношений, которая требует соответствующих механизмов планирования, управления, финансирования и контроля, а также конкретной концентрации усилий, знаний и навыков подрядчика.

Международные предприниматели формируются в ряде отношений (экономических, социальных, организационных, внешнеэкономических, экономических), связанных с управлением предпринимателями в бизнесе: производством продукции, оказанием услуг, выполнением работ, с целью получения прибыли. Чтобы максимизировать доходы, предприниматели снижают затраты за счет использования ресурсосберегающих технологий и увеличивают рынки сбыта, что создает условия для перемещения бизнеса за рубеж. Таким образом, компании, расположенные в двух или более зарубежных странах, становятся транснациональными компаниями.

Увеличение числа транснациональных компаний способствовало усилению процессов глобализации, способствовало усилению перелива факторов производства (капитала, рабочей силы), в конечном счете, ускорению научно-технического прогресса ведущих к экономическому росту «принимающих стран», где осуществляют свою деятельность ТНК. Этот процесс сопровождается стиранием культурных границ государств, подавлением мелких фирм, не выдерживающих международной конкуренции, и, в конечном счете, созданию монополии ТНК.

Международный дух предпринимательства в полной мере отражает общую концепцию взаимоотношений с предпринимателями, потребителями, поставщиками, банками, компетентными правоохранительными органами,

сотрудниками и другими участниками мирового рынка. В то же время международный дух предпринимательства отражает материальный формат таких отношений, которые могут осуществляться в соответствии с экономическими законами мирового рынка (спрос, предложение, конкуренция) и всеми средствами производства и перемещения товаров.

Целью работы является анализ международной предпринимательской деятельности на примере стран Западной Европы.

Выполнение поставленной цели конкретизировано задачами:

- изучить природу и сущность международной предпринимательской деятельности;
- выявить тенденции слияния и поглощения Европейских ТНК;
- определить роль транснациональных компаний в мировой экономике;
- рассмотреть кластерный подход в предпринимательской деятельности стран Западной Европы;
- выявить особенности ТНК Германии.

Предметом исследования бакалаврской работы выступает международная предпринимательская деятельность

Объектом выступает экономика стран Западной Европы.

Таким образом, исследование посвящено решению проблемы, которая имеет как теоретическую, так и практическую значимость.

Методологическую основу работы составил системный подход. Также использовались методы единства исторического и логического, сравнительного анализа, индукции и дедукции, экономико-математического моделирования, а также позитивный и нормативный подходы.

Глава 1 Теоретические основы международной предпринимательской деятельности

1.1 Природа и сущность предпринимательской деятельности

Важность предпринимательской деятельности возрастает в контексте усиливающихся процессов глобализации, поэтому ведущими хозяйствующими субъектами на мировом рынке являются предпринимательские организации – компании, компании и другие бизнес-объединения [8]. Внимание было уделено разъяснению сущности понятия «предпринимательство» в целом, в частности международного предпринимательства. Отсутствие четкого определения международного бизнеса свидетельствует не только о неоднозначной экономической, социальной и финансовой роли международной предпринимательской деятельности в мировой экономике, но и об открытости международного предпринимательского духа как современной экономической системы.

Предпринимательство рассматривается как отношение субъектов рынка по поводу купли и продажи товаров. Адам Смит связывал предпринимательство с производственной деятельностью, рассматривая его как средство получения дохода. Благодаря Умению соединять и комбинировать факторы производства для извлечения предпринимательского дохода в процессе достижения успеха впервые выдвинул Ж. Б. Сей, в качестве главного фактора выдвигалось умение организовать участников производственного процесса и управлять ими [24].

Значительный вклад в разработку теории предпринимательства внес, который связывал получение предпринимательского дохода с инновациями. Поэтому он считал Способность к новаторству австрийский экономист Й. Шумпетер. Эффективно используя новшества технического, технологического, организационно-управленческого и маркетингового характера, предприниматель добивается изменений в расширенном типе производства, обеспечивают ему дополнительный доход. Поэтому предприниматель постоянно осуществляет

«созидательное разрушение», являясь главной фигурой в экономическом развитии общества [33]. Суть предпринимательства (Ф. Хайек) сводится к инициативной деятельности субъекта, поэтому каждый, кто способен изыскивать благоприятные возможности для начала предпринимательской деятельности, может стать предпринимателем [33]. Авторы известного учебника по экономике «Экономикс» К. Макконнел и С. Брю в личности предпринимателя главным качеством считают предпринимательский талант как особый человеческий ресурс, поэтому предпринимательство связано с выполнением индивидом четырех взаимосвязанных функций:

- готовность взять на себя инициативу соединить необходимые ресурсы в производственный процесс;

- обладать смелостью и способностью принимать решения, которые определяют направление и характер его будущей деятельности, и нести за них правовую и имущественную ответственность;

- быть новатором, готовым и способным внедрять новые продукты на потребительский рынок, новые технологии в производство, новые формы и методы организации и управления расширенным циклом производства и распределения;

- быть готовым на взвешенный риск, поскольку в условиях рыночной состязательности (конкуренции) предпринимательский успех и, как следствие, прибыль абсолютно не гарантированы.

Таким образом, практически во всех определениях международного предпринимательства речь идет о таком поведении субъекта внешнеэкономической деятельности, которое включает:

- элемент инициативы при осуществлении своей деятельности;

- организацию или реорганизацию социально-экономических механизмов с тем, чтобы суметь с выгодой использовать имеющиеся ресурсы и конкретную ситуацию;

- готовность рисковать, нести ответственность за возможную неудачу.

Следовательно, предпринимательство занимает особое место в сфере реформирования национальной экономики в силу ряда объективных и

субъективных причин. Основными являются: различные внутренние и внешние условия для развития регионов; институциональная составляющая предпринимательства была незначительной и препятствовала принятию эффективных управленческих решений; предпринимательство характеризуется общими чертами любой экономической деятельности, но есть определенный контент, направление, последовательность процедур, проводимых предпринимателем.

Предпринимательская деятельность – самостоятельная деятельность, осуществляемая под свою ответственность, целью которой является систематическое получение услуг, предоставляемых лицами, зарегистрированными в этом качестве, от использования объекта собственности, продажи товаров, выполнения работ или в порядке, установленном законом.

Другое определение характеризует предпринимательство как «инициативную самостоятельную деятельность граждан, направленную на получение прибыли или личного дохода, осуществляемую от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица» [18].

Национальная комиссия по предпринимательству США определяет предпринимательскую деятельность как совокупность последовательно или параллельно, одновременно проводимых операций. Каждая бизнес-операция – это один заверченный цикл предпринимательства. По отношению к такой операции допустимо применять термин «бизнес-сделка». При этом под сделкой понимается основанное на письменном договоре или устном соглашении взаимодействие двух или нескольких хозяйственных субъектов, лиц в интересах получения взаимной выгоды.

Экономическими субъектами международного предпринимательства обычно является либо единая акционерная компания, либо система материнского (головного) и дочерних (зависимых) акционерных обществ.

Все элементы международной структуры компании функционируют как единый механизм в соответствии с ее глобальной стратегией максимизации

прибыли от комплекса объединенных компаний в целом, а не всех в отдельности. Это требует четкого руководства со стороны материнской компании филиалами за рубежом, позволяя им принимать собственные решения с учетом особенностей местного рынка и законодательства принимающей страны.

Головная (материнская) компания – административный центр всей системы международного бизнеса. В ее функции обычно входят принятие решений о слиянии с другими компаниями, приобретении новых и ликвидации неэффективных подразделений; формирование долгосрочной производственной, инвестиционной и финансовой политики филиалов и корпорации в целом; контроль над их финансами и НИОКР.

Отделения в каждой стране создаются с учетом местных условий и в известной степени независимы от стратегического центра, который формулирует лишь основные цели фирмы, с учетом которых подразделения, сохраняя автономию в производстве, сбыте, оперативном управлении, сами решают свои собственные задачи.

Многие международные организации обеспечивают максимальную независимость своим иностранным структурам, приближая их статус к независимым компаниям. Зависимость таких структур от материнской компании определяется ее долей в ее капитале. В то же время материнская компания не уделяет большого внимания мониторингу деятельности иностранного филиала, пока это выгодно, но она может оказывать технологическую, маркетинговую и финансовую поддержку филиалам [23].

Предприятия, входящие в международный бизнес, могут быть:

- дочерними компаниями (*subsidiary*), в капитале которых головная имеет более половины участия с правом решающего голоса, а следовательно, возможностью назначения руководителей;

- ассоциированными компаниями (*associate*), входящими в систему корпораций международного уровня, предприятиями принимающей страны, в которых головная компания владеет от 10 до 50 % акций, что позволяет ей принимать участие в контроле;

– отделениями (*branch*) в виде зарубежных филиалов, представительств или частей совместных предприятий, которыми международная компания владеет совместно с местной фирмой не менее года.

Компании международного уровня существуют в нескольких организационных формах.

Прежде всего, это международный трест, объединяющий предприятия, которые в совокупности образуют технологическую цепочку. В тресте обычно происходит полная централизация всех управленческих функций в головной компании, а оставшиеся предприятия теряют свою самостоятельность.

Периодом расцвета трестов была первая половина XX столетия, когда лицо любой экономики определяли металлургическая, химическая, нефтяная и прочие подобные отрасли индустрии. Мировую известность в свое время имел Стальной трест Морганов, компания «*Standard Oil*» Рокфеллеров и др. Однако сегодня компании международного уровня превратились из одноотраслевых в многоотраслевые структуры, имеющие форму концернов и конгломератов (так 96 из 100 ведущих фирм Великобритании – многоотраслевые).

Концерн объединяет в основном родственные, но не обязательно непосредственно связанные между собой предприятия, которые обычно обладают юридической самостоятельностью. Поэтому в отличие от треста головная фирма не может воздействовать на них административными методами. Первые концерны появились в начале 1920-х гг. и во многом до сих пор сохраняют свою ведущую роль в экономике большинства стран, например «*General Motors*», «*General Electric*» и другие.

В любом случае, она оказывает поддержку иностранным дочерним компаниям материнской компании, заинтересованным в организации исследований, производства и продаж в принимающих странах. Речь идет, в частности, о предоставлении иностранным компаниям финансовых ресурсов, технологий и комплектующих из исследовательских центров и производственных линий в этих и других странах, привлечении соисполнителей и субподрядчиков. Отсутствие гибкости интересов привело к созданию организационной структуры, такой как

конгломераты в начале 70-х гг. XX в. Их преимущество заключается в том, что предприятия в любой отрасли могут быть объединены, как правило, любым способом, за исключением финансовых отношений, которые не связаны. Это, однако, резко ухудшило лечение. Поэтому международные компании с организационной формой конгломератов встречаются довольно редко [13].

Многоотраслевые международные компании смогли обеспечить по сравнению с одноотраслевыми (трестами) более высокое качество продукции, расширение ее ассортимента, повышение прибыльности и ускорения накопления финансовых ресурсов, осуществить новый прорыв в развитии технологий.

В настоящее время все большую роль начинает играть такая организационная форма транснационального бизнеса, как международная финансово-промышленная группа (МФПГ), когда за рубеж выносятся не только производственные (как в обычных международных компаниях), но и финансовые подразделения. Участники МФПГ могут быть связаны между собой: финансовыми обязательствами; взаимным обменом пакетами акций; долгосрочными контрактами; регулярными совещаниями руководителей; перекрестным членством в директоратах [26].

Принципиальным отличием МФПГ от треста, концерна и конгломерата является присутствие в ее структуре финансового звена (банка, инвестиционной компании и проч.). С их помощью она осуществляет экономическую или технологическую интеграцию входящих предприятий для реализации крупных инвестиционных и производственных программ.

Таким образом, в МФПГ «под одной крышей» могут объединяться:

- финансовая структура, чье наличие является принципиальной особенностью МФПГ, отличающей ее от системы материнского и зависимых (дочерних) обществ или холдинга;
- предприятия основных сфер деятельности;
- коммерческие организации (посреднические, торговые, транспортные и др.);
- научные, консультационные и прочие структуры.

Головная компания группы управляет акциями на основе Права собственности, Тростового соглашения или соглашения об ассоциации.

Это приводит к созданию многофункциональной финансово-промышленной структуры, объединяющей капитал различных отраслей и различных областей экономики, часто принадлежащих разным государствам, для массового вторжения на рынки третьих стран.

МФПГ обеспечивают:

- совершенствование существующих и формирование новых технологических цепочек;
- облегчение маневра финансовыми ресурсами (между головной компанией и подразделениями, находящимися в разных странах, а также между ними самими);
- повышение устойчивости хозяйственной деятельности вследствие ее диверсификации;
- формирование интегрированных структур, способных выдержать конкуренцию на мировом рынке;
- получение налоговых, кредитных и таможенных льгот;
- экономию затрат за счет выхода на мировые рынки и максимизации финансовых результатов участников.

В целом, несмотря на огромный финансовый и экономический потенциал, МФПГ негибки и не слишком устойчивы.

Таким образом, международная предпринимательская деятельность нацелена на получение прибыли посредством производства и/или продажи товаров, оказания услуг и совершения других видов экономической деятельности на территории различных государств. В процессе эволюции международного бизнеса выделялись такие формы предпринимательских структур как трест, концерн, конгломерат, международные финансово-промышленные группы (МФПГ). Каждая из этих форм была жизнеспособна в конкретный период экономического развития и имеет свои особенности.

1.2 Тенденция слияния и поглощения Европейских ТНК

Конкурентные позиции успешных компаний потребительского сектора все больше связаны со сделками слияний и поглощений компаний [21]. Слияния и поглощения являются для ведущих европейских ТНК потребительского сектора важным инструментом повышения конкурентоспособности на ключевых перспективных рынках в условиях их перенасыщения товарами и услугами и стагнирующем спросе, вероятно, важнейшим инструментом обеспечения темпов роста выше среднеотраслевых за счет контроля максимально большой доли роли и рыночного доминирования [11]. Слияния и поглощения позволяют ТНК потребительского сектора существенно увеличить долю рынка и свою рыночную власть и добиваться трансформации мировых рынков в олигополистические, что позволяет ТНК динамично расти и обеспечивать достижение финансовых показателей выше средних по отрасли [32].

ТНК потребительского сектора используют слияния и поглощения в качестве стратегии расширения глобального охвата, выхода на новые рынки и консолидации внимания на своих основных брендах [43].

За последние несколько десятилетий слияния и поглощения (*M & As*) приобрели стратегическое значение как средство внешнего роста компании. Учитывая высокий экономический эффект от увеличения количества и объема транзакций, вызывает тревогу тот факт, что более 50 % всех проанализированных транзакций потерпели неудачу или не дали ожидаемых результатов. Провал большинства приобретений может быть результатом ряда факторов. В этом случае выявляются две проблемы, связанные с самим интеграционным процессом: есть доказательства того, что человеческие (например, культурные) факторы редко признаются как часть проблемы, поскольку топ-менеджеры в основном занимаются финансовыми и стратегическими аспектами слияние; небольшое внимание уделяется таким вопросам человеческих ресурсов как межкультурное обучение и развитие новой корпоративной культуры [45].

Европейские ТНК осуществляют «сфокусированные» слияния, нацеленные на экономию на дорогостоящих разработках в области НИОКР, географическую диверсификацию, устранение дублирующих функций, экономию на выпуске взаимодополняемых товаров. Для слияний и поглощений ТНК потребительского сектора характерен значительный удельный вес враждебных поглощений.

Традиционные компании не просто покупают новые бренды, которые часто превосходят их в Интернете, они продолжают покупать друг друга, чтобы сохранить снижающуюся долю рынка или сосредоточиться на различных категориях, которые лучше отвечают потребностям современных потребителей.

Поскольку рынки становятся все более нестабильными в условиях изменения потребительских привычек и усиления цифровой конкуренции, многие компании рассматривают приобретения как важнейший инструмент роста, минимизации рыночных рисков и улучшения финансовых показателей в краткосрочной перспективе.

ТНК потребительского сектора широко применяют слияния и поглощения существующих перспективных фирм для реализации корпоративной стратегии роста и повышения своей конкурентоспособности. На основе системы мониторинга маркетинговой деятельности конкурентов, используя различные приемы добывания информации для анализа конкурентной среды, ТНК потребительского сектора тщательно осуществляют бенчмаркинг предложений конкурентов, изучая потенциал рынков и лояльность потребителей [41]. Приобретения в потребительском секторе также предназначены для обеспечения критически важных ресурсов или запатентованных технологий в определенных категориях продуктов.

Основной целью любого слияния или поглощения ТНК потребительского сектора выступает создание синергетического эффекта, которого при этом добиться бывает весьма сложно или он бывает неявным, размазанным. При этом синергетический эффект бывает отложен на более длительный срок и зачастую растворяется в других трансформационных процессах происходящих в компании. На рисунке 1.1 представлены типы приобретений ТНК [41].



Рисунок 1.1 – Типы приобретений ТНК

Характерны в этом отношении поглощения, осуществленные крупнейшей ТНК потребительского сектора швейцарской компанией *Nestle*.

Nestle, крупнейшая продовольственная компания в мире, сама была продуктом слияния *Anglo Swiss Milk Company* и *Societe Farine Lactee Henri Nestle* в 1905 г. В течение 80-х гг. *Nestle* предприняла ряд приобретений, в том числе американский пищевой гигант *Carnation*, британская кондитерская компания *Rowntree Mackintosh* и кондитерская марка *Willy Wonka*. В 90-х гг. *Nestle* приобрела компанию по производству минеральной воды *San Pellegrino* и *Spillers Pet Foods*. В рамках горизонтальной диверсификации *Nestle* приобрела компанию по производству кормов для животных *Ralston Purina* в 2002 г. В том же году *Nestle* объединила свой американский бизнес по производству мороженого с *Dreyers* и приобрела компанию *Chef America*, известную по бренду *Hot Pockets*. *Nestle* в попытке резкого увеличения своей доли на высокоприбыльном мировом рынке мороженого приобрела в 2005 г. греческую компанию *Delta Ice Cream* и в 2006 г. все акции *Dreyers*.

В 2006 г. *Nestle* приобрела подразделение «Медицинское питание» *Novartis Pharmaceutical* за 2,5 млрд швейцарских франков. В 2007 г. *Nestle* приобрела в США компанию по производству детского питания *Gerber* швейцарского производителя лекарств *Novartis AG* за 5,5 млрд долл. Согласно отчету *Euro Monitor*, 2005 г. *Gerber*

занимал 75 % рынка детского питания в США. Это приобретение было предпринято для расширения бизнеса *Nestle* по питанию в США, поскольку у *Nestle* не было бренда детского питания, хотя он имел большой портфель детских брендов. В 2010 г. *Nestle* приобрела североамериканский бизнес замороженной пиццы *Kraft* за 3,7 млрд долл.

Крупнейшие ТНК потребительского сектора стремятся воспользоваться возможностями, которые предоставляют как стратегические альянсы так и приобретения на рынках потребительских товаров перспективных стран с быстрорастущими экономиками. *Unilever* и *Nestle* совершили девять и семь приобретений соответственно в развивающихся странах в период 2006–2010 гг. В течение 2007–2008 гг. *Nestle* приобрела три компании в России, Израиле и Южной Корее в 2010 г. *Nestle* приобрела четыре компании в таких странах, как Китай, Гватемала, Украина и Турция. В 2011 г. *Nestle* объявила о покупке 60-процентной доли китайской компании по производству сладостей *Hsu Fu Chi International Ltd* за 1,7 млрд долл., правда эта сделка оказалась не самой удачной и китайской дочерней компании *Hsu Fu Chi International Ltd* не удалось за прошедшие годы радикально укрепить свои конкурентные позиции на китайском рынке.

После того как в 2017 г. CEO *Nestle* SA стал У.М. Шнайдер, компания применила стратегию активных слияний и поглощений для оптимизации портфеля брендов и усиления своих позиций на стратегически важных потенциально быстро растущих премиальных сегментах рынка, заключив более 50 сделок с 2017 г., что привело к трансформации 12 % портфеля компании. По заявлению руководства *Nestle* в 2020 г. планирует сохранить высокие темпы поглощений, прежде всего в сфере здоровья и здорового питания, уменьшив объём предложений по дивестициям.

Nestle является крупнейшей европейской компанией потребительского сектора с рыночной капитализацией на март 2020 г. более 305 млрд долл., что существенно выше, чем у ближайших конкурентов. Хотя *Nestle* обладает хорошо сбалансированным товарным портфелем и умело руководит глобальными цепочками создания стоимости, ее конкурентные позиции находятся под растущим

давлением со стороны большого числа конкурентов в таких сегментах как вода в бутылках для массового рынка и ее китайский бренд *Yinlu*, выпускающий прежде всего каши для массового потребителя. *Nestle*, рассматривает возможность продажи двух китайских предприятий – кондитерской компании *Hsu Fu Chi* и производителя каш *Yinlu*. И перед *Yinlu*, и перед *Hsu Fu Chi* стояли особые вызовы, в основном из-за жёсткой конкуренции на местном уровне, и корпорация *Nestle* стремилась вдохнуть новую жизнь в эти активы. Китайские потребители-миллениалы всё чаще ищут продукты премиум-класса, более здоровые продукты и бренды для жизни.

Nestle на фоне ухудшения продаж на китайском рынке и в сегменте бутилированной воды изменил свои прогнозы роста продаж в 2019 г., поскольку доходы от деятельности дочерних компаний в Китае, за исключением продаж *Nescafe*, замедлились еще до начала пандемии коронавируса *COVID-19*.

Nestle в основном ориентируется на мелкие и средние сделки, потому что они менее рискованны, но при этом руководство не исключает какую-то крупную сделку.

Динамика сделок по приобретениям *Nestle* более интенсивна в 2018–2019 гг., при этом компания стремится расширить свой бизнес в области здравоохранения, который сосредоточен на здоровом питании и обмене веществ. В прошлом месяце производитель *Nescafe* согласился купить лекарство для людей, которые не могут правильно переваривать пищу у *Allergan Plc*. *Nestle* также рассмотрит вопрос о расширении закупок растительных продуктов питания, так как планирует в конце этого года представить продукцию из искусственного тунца.

В 2011–2019 гг. другая крупнейшая ТНК потребительского сектора англо-голландская *Unilever* осуществила много трансграничных сделок по слияниям и поглощениям, в которых выступала как покупатель и продавец. При этом более трети приобретений *Unilever* было совершено ее дочерними компаниями в других странах предприятий. В ответ на активное развитие онлайн платформ, *Unilever* прилагает значительные усилия по цифровой трансформации бизнеса и привлечению важнейшей группы потребителей-миллениалов. В частности, примером такого целенаправленного приобретения является заключенная в 2016 г.

сделка по приобретению за 1 млрд долл., фирмы *Dollar Shave Club*, активно использующей вирусный маркетинг для сбыта бритвенных принадлежностей. Из общего числа приобретений *Unilever* за период 2011–2019 гг. более 50 % приобретений были трансграничными, прежде всего по поглощению перспективных компаний в США.

Активно занимается слияниями и поглощениями крупнейшая немецкая ТНК потребительского сектора – *Adidas AG*, мировой производитель спортивных товаров и одежды [21]. Его бренды включают *Adidas*, *Five Ten*, *Reebok*, *TaylorMade*, *Adams Golf* и *Ashworth*. *Adidas* была основана в 1920 г. и базируется в Герцогенаурахе, Германия.

За последние 5 лет *Adidas AG* приобрела 6 компаний, а также осуществила дивестицию одной дочерней компании. В 2005 г. она продала *The Salomon Group Amer Sports* за 547 млн долл. *Adidas AG* совершила крупнейшее приобретение произошло в 2005 г., когда она приобрела *Reebok International* за 3,8 млрд долл. Приобретение *Adidas Reebok* имело стратегический контекст и было направлено на усиление конкурентных позиций на ряде перспективных рынков, укрепление лояльности потребителей и оптимизацию цепочек создания стоимости [38]. В то время немецкая компания *Adidas* была вторым по величине производителем спортивных товаров после *Nike*. Целью *Adidas* при поглощении *Reebok* было за счет объединения двух наиболее уважаемых и известных компаний в мировой индустрии спортивных товаров, расширить географический охват, особенно в Северной Америке, и создать уникальное предложение обуви, спортивной одежды и оборудования, которое будет охватывать более широкий круг потребителей [41]. Ключевыми стратегическими драйверами для это приобретения были растущая доля рынка *Adidas* в США, которая после приобретения *Reebok* доля рынка *Adidas-Reebok* в США выросла с 8,9 до 21,1 %, улучшая свои конкурентные позиции относительно *Nike* (лидер отрасли) и *Puma* (четвертый по величине игрок) и укрепление бренда *Adidas* в Азии (например, в Китае, Корее и Малайзии), где потребительский спрос сильно сосредоточен на модных товарах. Достигнутые благодаря поглощениям уникальная широта и глубина уникального ассортимента премиальных товаров

Adidas – от одежды и обуви для профессиональных спортсменов до модной одежды премиум-класса позволяют компании лидировать в пяти глобальных направлениях: футбол, бег, тренировки, баскетбол и оригинальные изделия.

Из всего выше написанного, можно сделать вывод, что в условиях стагнирующих высоконкурентных рынков ТНК потребительского сектора используют потенциал сделок слияний и поглощений для повышения своей конкурентоспособности. За счет приобретаемой компании расширяются возможности по охвату целевой аудитории, расширяется ассортимент компании, предоставляя доступ к новейшим технологиям в различных сферах производства, а также к дистрибьюторской сети и сети поставщиков, обеспечивая высококвалифицированными кадрами.

1.3 Роль транснациональных компаний в мировой экономике

Транснациональные корпорации являются одним из важнейших субъектов международной экономики. Они непосредственно влияют на новые тенденции в международном бизнесе, глобальную конкурентоспособность на международных рынках, а также экономику государств, стран. Данные корпорации действуют в более чем одной стране. Транснациональные корпорации стали одними из самых влиятельных экономических и политических организаций в мире сегодня.

Компании, осуществляющие свою деятельность (управляющие производством, оказывающие услуги) в более чем одной стране принято называть транснациональные компании (ТНК). По сей день нет одного точного определения и обозначения ТНК, такие термины как «мультинациональный бизнес», «международный бизнес», «межнациональная предпринимательская деятельность» отождествляются как синонимы и не имеют принципиальных отличий.

Главной отличительной чертой транснациональных компаний является наличие множества филиалов по всему миру, огромные производственные мощности и многое другое, основанное на прямых инвестициях. Многонациональные компании являются неотъемлемой частью процесса

глобализации. Это создает благоприятные условия для развития транснациональных компаний.

Однако глобализация стала возможной только благодаря технологическому развитию транснациональных компаний.

Страна, в которой находится штаб-квартира ТНК, называется «страной базирования», а страны, в которых есть собственность ТНК – «принимающие страны».

Хотя существуют тысячи компаний, многие из которых отличаются друг от друга с точки зрения управления и бизнеса, существует много общих принципов, общих для всех многонациональных компаний. Это бизнес-собственность, которая объединяет группу людей, которые работают вместе, чтобы создать большой, растущий, устойчивый и законный доход для людей, которые владеют собственным бизнесом. В целом, компании были созданы для увеличения мощностей и расширения рынков и активов, ориентированных на прибыль.

За несколько лет экономической деятельности возможность удвоения или даже утроения капитала привлекла массы людей, которые были рады поделить своим богатством, чтобы получить более высокую прибыль. Следовательно, количество и размер компаний постоянно увеличиваются.

Роль транснациональных корпораций и современной экономике велика и очень важна. Так как основную часть развития мировой экономики составляют именно транснациональные компании. Следует отметить, что в первой декаде XXI в. ТНК составляли 25 % мировой экономики.

Роль ТНК в современном мировом хозяйстве рассмотрим в главных аспектах. Для начала нужно отметить, что транснациональные корпорации контролируют примерно 2/3 мировой торговли. Нужно отметить, что 40 % этой торговли осуществляется внутри ТНК. Это значит, что торговля осуществляется не по рыночным ценам, а по трансфертным. Трансфертные цены в свою очередь формируются под долгосрочной политикой материнской корпорации, а не под давлением рынка. Затем, другой ведущей ролью ТНК является, что половина мирового промышленного производства приходится на транснациональные

корпорации. К примеру, компания *Ford* является транснациональной и играет ключевую роль в развитии индустрии машиностроения.

Одна из самых главных ролей ТНК в развитии мировой экономики – это трудоустройство населения мира. На предприятиях ТНК работает примерно 10 % всех занятых в несельскохозяйственном производстве. Из них 60 % работают в центральных офисах, а остальные 40 % работают в дочерних подразделениях. ТНК может принадлежать стране с развитой экономикой, соответственно население данной страны может не нуждаться в трудоустройстве, но в филиале, расположенном в Средней Азии, это может быть очень ценным ресурсом.

Другая главная роль ТНК, которую хотелось бы рассмотреть, это владение транснациональными корпорациями мировыми патентами, лицензиями и ноу-хау. На сегодняшний день транснациональные корпорации контролируют примерно 4/5 часть вышенаписанных субъектов [9].

В настоящее время все крупнейшие ТНК расположены в экономических центрах планеты – США, ЕС и Японии. В последние годы активно развивают свою деятельность на мировом рынке транснациональные корпорации новых индустриальных стран. Мировая экономика сегодня представлена в первую очередь транснациональной экономикой. Проблемы формирования транснациональных корпораций и воздействия на национальную и мировую экономику являются одними из наиболее значимых в условиях интенсификации мирохозяйственных связей. Ведущая роль ТНК как субъектов международных экономических отношений признается как западной, так и российской наукой.

Международные корпорации, с одной стороны, являются продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений, а с другой стороны, сами представляют мощный механизм воздействия на них. Активно воздействуя на международные экономические отношения, транснациональные корпорации формируют новые отношения, видоизменяют сложившиеся их формы.

Следует также отметить, что на настоящий момент времени лидерами транснационализации являются развитые страны, у которых данные процессы

начались в тридцатых годах двадцатого века и примерно в тот же период классическая политэкономия отдает предпочтение либерализму.

Дальнейшая либерализация мировой экономики активизировала процессы транснационализации и в развивающихся странах (70-е гг. XX вв.). Здесь лидируют азиатские страны и Китай, восточноевропейские же и латиноамериканские страны прямо зависимы от иностранных инвестиций.

В конце XX в. растет активность на мировых рынках МНК четырех, так называемых «азиатских тигров» (Тайвань, Гон-Конг, Сингапур, Южная Корея) которые выходят на ведущие позиции по производству товаров и услуг, экспорту капитала.

Однако, к началу XXI в., для инвесторов больший интерес представляют страны Центральной и Восточной Европы, Индии, Китая, Южной Америки, что отражается на ускорении их роста. Следует отметить, что на деятельность МНК приходится около четверти мирового ВВП. Они обслуживают около 70 % всей мировой торговли, владеют 80 % патентов лицензий и ноу-хау, являются активными инвесторами в НИОКР (80 %), а также осуществляют почти 90 % прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В таблице 1.1 приведены данные о странах, которые попали в рейтинг «*Fortune Global 500*» 2020 г. Совокупная выручка гигантов выросла до 33,3 трлн долл., общая прибыль составила 2,1 трлн долл. [37].

Таблица 1.1 – Топ-10 крупнейших компаний, входящих в рейтинг «*Global 500*»

Место	Название компании	Сектор	Страна	Выручка, млрд долл.
1	<i>Walmart</i>	Ритейл	США	523,964
2	<i>Sinopec Groupe</i>	Нефтехимический	КНР	407,009
3	<i>State Grid</i>	Электроэнергетика	КНР	383,906
4	<i>China National Petroleum</i>	Нефтегазовый	КНР	379,130
5	<i>Royal Dutch Shell</i>	Нефтегазовый	Нидерланды, Великобритания	352,106
6	<i>Saudi Aramco</i>	Нефтегазовый	Саудовская Аравия	329,784
7	<i>Volkswagen</i>	Автомобилестроение	Германия	282,760
8	<i>BP</i>	Нефтегазовый	Великобритания	282,616
9	<i>Amazon</i>	Интернет ритейл	США	280,522
10	<i>Toyota Motor</i>	Автомобилестроение	Япония	275,288

Из таблицы 1.1 видно, что преобладающим сектором является – это нефть и газ. Необходимо отметить, что наиболее активными и влиятельными на мировых рынках являются корпорации из Восточной Азии и Северной Америки.

В рейтинге «*Forbes Global 2000*» крупнейшие публичные компании мира оценивались по четырем одинаково взвешенным показателям: активы, рыночная стоимость, продажи и прибыль. Прошлогоднее издание дало представление о ранних экономических последствиях пандемии *Covid-19*. В таблице 1.2 представлены топ-10 крупнейших компаний в мире согласно рейтингу «*Forbes Global 2000*» в 2020 г.

Таблица 1.2 – Топ-10 крупнейших компаний в мире согласно рейтингу «*Forbes Global 2000*» в 2020 г.

Ранг	Название компании	Страна	Отрасль	Выручка, млрд долл.	Чистая прибыль, млрд долл.	Активы, млрд долл.	Капитализация, млрд долл.
1	ICBC	Китай	Финансы	190,5	48,8	4914,7	249,5
2	JPMorgan Chase	США	Финансы	136,2	40,4	3,689	464,8
3	Berkshire Hathaway	США	Финансы/инвестиции	245,5	42,5	873,7	624,4
4	China Construction Bank	Китай	Финансы	173,5	39,3	4,301.7	210,4
5	Saudi Arabian Oil Company (Saudi Aramco)	Саудовская Аравия	Нефтедобыча	229,7	49,3	510,3	1,897,2
6	Apple	США	Технологическая	294	63,9	354,1	2,252.3
7	Bank of America	США	Финансы	98,8	17,9	2,832.2	336,3
8	Ping An Insurance Group	Китай	Страхование	169,1	20,8	1,453.8	211,2
9	Agricultural Bank of China	Китай	Финансы	153,9	31,3	4,159.9	140,1
10	Amazon	США	Интернет ритейл	386,1	21,3	321,2	1,711.8

Десятку крупнейших компаний в 2020 г. по версии журнала «*Forbes*» делят между собой примерно поровну американские и китайские представители бизнеса.

И это вполне объяснимо, ведь экономики США и Китая являются лидерами по ВВП (ППС) за 2020 г. (20,93 трлн долл. и 14,72 трлн долл. соответственно).

Необходимо обратить внимание, что большинство компаний – участники финансового рынка, одна технологическая компания, один представитель страховой деятельности, лидер Саудовская Аравия по добыче нефти и интернет-площадка.

Из-за непредвиденных обстоятельств год назад лидеры мирового бизнеса столкнулись с невозможными решениями. Инициировать увольнения или ждать государственных средств? Платить арендную плату или платить зарплату? Какие заводы мы законсервируем в первую очередь? Однако, в то время как авиакомпании и розничные торговцы рухнули, цены на нефть упали ниже нуля, а число смертей возросло, то для некоторых компаний пандемия дала множество новых возможностей. Фармацевтические компании, такие как *Pfizer* и *AstraZeneca*, были заняты, в то время как *Amazon* не может найти достаточно работников. И по мере того, как мы все больше и больше учимся жить в качестве цифрового симулятора, все еще шокирует, что полупроводниковые гиганты, такие как TSMC и Nvidia, не могут сделать свои чипы достаточно быстрыми [14].

Подводя итоги, можно прийти к выводу о том, что ТНК, бесспорно, являются двигателем в мировой экономике. Роль и их значение велика на сегодняшний день в развитии стран мира. Одна страна может быть платформой для создания ТНК, другие страны пользователями данной платформы. Создание филиалов транснациональной компанией в той или иной стране может нести как положительные, так и отрицательные последствия. Из положительных – экономическое развитие в стране, обеспечение работой населения, расширение рынков, предоставление дополнительных доходов бюджету страны. Отрицательными последствиями могут быть – подавление своей мощью местных фирм, установление монопольных цен, нарушение государственных законов, например укрытие доходов от налогообложения путем перекачивания их из одной страны в другую, экологические последствия, дестабилизация ситуации на рынке труда за счет того, что заработная плата работников филиалов ТНК превышает заработную плату работников местных фирм.

Как уже было отмечено выше МНК могут привносить в мировую экономику, а особенно в экономику принимающих стран, как позитивные, так и негативные последствия. Мировой опыт показывает, то, что выгодно подобным корпорациям, чаще всего не приносит выгоды национальным экономикам вывозящих и принимающих стран, при этом мощь МНК позволяет им игнорировать эти несовпадения. Решение перечисленных проблем напрямую связано с решением вопросов открытости и вовлеченности национальных экономик в мировую, с вопросами обеспечения внешнеэкономической безопасности страны в современных условиях.

Глава 2 Особенности международного предпринимательства стран Европы

2.1 Экономика стран Европы и их положение в мире

Европейские страны существенно отличаются друг от друга по уровню экономического развития, характеру экономической структуры, степени экономической активности и участия в глобальных экономических отношениях, на рисунке 2.1 показаны европейские страны.



Рисунок 2.1 – Структура Европы

В состав Средней, Южной, Северной Европы входят ведущие страны мировой экономики – ФРГ, Франция, Великобритания, Италия, развитие которых составляет основу всего региона. Восточная Европа включает территорию стран бывшего социалистического лагеря, экономика которых отстает от уровня большинства других европейских стран.

Главной составляющей любой страны является стабильная экономика. Высокая производительность труда, низкий уровень безработицы, доминирующий

сектор инновационной экономики с высокими технологиями – все это неотъемлемая часть государства с развитой экономической системой. Следует отметить, что для достижения положительной экономической динамики важно соблюдать социально-ориентированную экономическую политику. Для того чтобы определить, как страны с развитым экономическим положением смогли получить достаточно высокие качественные и количественные показатели на микро- и макроуровнях, проанализируем экономику стран Западной Европы на примере трех стран – Германии, Франции и Великобритании.

Германия. Экономика Германии, как части Европейского союза (далее – ЕС), показывает достаточно высокий уровень экономического роста. Она оказывает значительное влияние на экономику Еврозоны. Стоит отметить разнонаправленную ориентированность экономической политики страны. Основными отраслями промышленности в Германии являются автомобильная, электротехническая, химическая, судостроительная, каменноугольная, благодаря которым и обеспечивается высокий уровень ВВП.

Одной из наиболее сильных сторон, безусловно, является область машиностроения. В ряд крупных компаний автомобильной промышленности Германии входят: *Audi*, *BMW*, *Volkswagen* и *Porsche Automobil Holding* [16]. Германия славится не только своими высококлассными автомобилями, но именно там возникли многие знаменитые бренды, весь мир знает *Adidas* и *Puma* в индустрии моды. В 1950–1970 гг. в Германии появились и другие бренды, без которых сегодня уже сложно представить эту индустрию.

В химической отрасли значительное место занимают такие компании, как *Bayer AG*, *LANXESS AG*, а также *EvonikIndustries AG*.

Стоит отметить тот факт, что качество рабочей силы в Германии остается одним из наиболее высоких, вследствие чего Германия остается одной из влиятельных стран на мировой арене. Даже в самые сложные времена в Германии сохранялся низкий уровень безработицы. Германия на протяжении многих времен демонстрировала свои лучшие качества и не просто медленно «ползла», а становилась примером для тех, кто находился на несколько шагов впереди. Именно

Германия является одним из основных инициаторов создания ЕС. Однако нет такой страны, которая бы справлялась со всеми проблемами, так и у Германии есть свои недочеты – одними из таких проблем являются вопросы с эмигрантами и энергетикой [25]. Германия постепенно преломляет возникающие на пути развития проблемы через поиск альтернативных решений.

Великобритания. В Великобритании основной упор среди отраслей промышленности делается на автомобильную, легковую, газовую и химическую, а также на добычу и переработку нефти.

Крупнейшие на данный момент компании в сфере автомобильной промышленности – *Jaguar, Aston Martin, Fiat Chrysler Automobiles*. Эта отрасль активно развивается, и подтверждением тому служит создание *CNH Industrial*, которая была основана не так давно. Она была образована в результате объединения *Fiat Industrial SpA* и *CNH Global NV*.

Среди крупнейших производителей нефтяной и нефтегазовой промышленности Великобритании выделяют: *Technip FMC Plc, BP Plc, Enscoc Plc* и *Centrica Plc*.

Франция. Во Франции особое место занимают: нефтегазовая, автомобильная, пищевая, легкая и электронная промышленность. Среди крупнейших промышленных компаний Франции выделяют: *Total, Électricité de France, Renault, Schneider Electric, Saint-Gobain, L'Oréal, Christian Dior* [26]

Экономический рост определяет характер функционирования национального хозяйства. Как известно, большинство стран Западной Европы достигают высоких показателей объемов национального производства в результате использования в экономике интенсивных факторов экономического роста, а именно ускорения научно-технического прогресса, то есть обоснования и внедрения новых основных фондов, а также повышения квалификации работников. Например, при рассмотрении материалов стратегии «Европа 2020» можно убедиться, насколько развитые страны уделяют внимание инновационному фактору [34]. Указанная стратегия имеет семь приоритетных направлений деятельности, которые приведены на рисунке 2.2.

1. Инновационный союз
2. Движение Молодежи
3. План развития цифровых технологий в Европе
4. Целесообразное использование ресурсов в Европе
5. Институциональная политика направленная на глобализацию
6. План по развитию новых способностей и увеличению количества рабочих мест
7. Европейская политика против бедности

Рисунок 2.2 – Основные направления развития стратегии «Европа 2020»

Каждое из этих направлений нацелено на преодоление тех трещин в экономике, с которыми не справилось предыдущее, то есть Лиссабонская стратегия 2000–2010 гг. Эти провалы касаются преодоления высокого уровня безработицы, развития научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, а также снижения объема внешнего долга.

Стратегия «Европа 2020» определила три основных фактора укрепления экономики, к которым относят:

- развитие экономики, основанное на знаниях и инновациях;
- целесообразное использование ресурсов экономических требований и конкуренции, что будет способствовать устойчивому росту экономики;
- повышение уровня занятости, достижение социального и территориального сплочения, то есть интегрирующий рост.

В 2017 г. На римском саммите ЕС главы 27 европейских государств подписали декларацию, которая определила курс развития данной стратегии без Великобритании [31]. Лидеры ЕС договорились следовать четырем факторам:

- безопасная Европа;
- процветающая и устойчивая Европа;

- социальная Европа;
- более сильная на мировой сцене Европа [34].

Что касается конкретно инновационной и исследовательской сферы деятельности экономики, то Германия, Австрия и Швеция за 2019 г. увеличили затраты на исследования и разработки на 3 % ВВП. Крупнейшим сектором инвестирования стала область научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Большое значение в масштабах всей планеты имеют внешние экономические связи европейских стран: торговля, миграции капитала и рабочей силы, туризм и т.д. По суммарному объему мирового экспорта европейские страны превосходят США. Среднеевропейские страны (Франция, Германия, Великобритания, Нидерланды), составляющие ядро экономически высокоразвитых стран, являются лидерами в экспортно-импортных отношениях, которые изображены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Ведущие страны-экспортеры и импортеры в мировой торговле 2020 г.

Ранг	Экспорт	млн долл. США	Доля, %	Ранг	Импорт	млн долл. США	Доля, %
1	Китай	2498,6	13,3	1	США	2407,5	10,5
2	США	1645,2	8,8	2	Китай	2055,6	8,9
3	Германия	1486,5	7,9	3	Германия	1171,9	5,1
4	Нидерланды	721,3	3,8	4	Япония	634,6	2,8
5	Япония	705,8	3,8	5	Великобритания	631,9	2,7
6	Франция	555,1	3	6	Нидерланды	596,1	2,6
7	Южная Корея	542,3	2,9	7	Франция	569,2	2,5
8	Гонконг	535,7	2,9	8	Южная Корея	467,5	2,0
9	Италия	532,7	2,8	9	Италия	422,9	1,8
10	Мексика	472,3	2,5	10	Канада	405,0	1,8
14	Россия	422,8	1,2	22	Россия	231,6	1,0
	Мировой экспорт	18754,6	100,0		Мировой импорт	23001,0	100,0

Лидирующее положение на мировом рынке, успехи в экономике, значительные достижения в социальной сфере характеризуют современную Западную Европу как социально-ориентированное, развитое общество.

Западноевропейские страны, как единый хозяйствующий субъект, почти не уступают лидерам по уровню технико-экономического развития традиционной базовой промышленности (машиностроение, металлообработка, химическая промышленность).

При нынешнем развитом хозяйственном потенциале и комфортно живущем населении, ЕС меньше других обеспечен собственным сырьём, особенно энергоносителями, являющимися базисом экономического развития. Если выявленные запасы минерального сырья России оцениваются в 30-40 трлн долл., США – 8 трлн долл., Китая – 6 трлн долл., то Западной Европы лишь 0,5 трлн долл. В то же время, страны Западной Европы в достатке обеспечены другими факторами производства: рабочей силой и денежными капиталами.

Быстрое расширение Европейского союза стало серьезным препятствием для экономического роста. Он обратил внимание на менее развитые страны Европы, которые могут оставаться балластными в течение длительного времени, требуя значительного финансирования структурных реформ. В основном речь идет о странах Восточной Европы. В восточной Германии и других постсоциалистических странах осуществление рыночных реформ потребовало значительных инвестиций со стороны Европейского союза, что оказало значительное влияние на бюджет ЕС.

В настоящее время экономика Европы пошатнулась в связи пандемии коронавирусной инфекции *COVID-19*, возникшая в 2020 г. Пандемия показала имеющиеся серьезные проблемы в экономике многих стран мира. Введенные ограничительные меры, снижающие риск распространения *COVID-19*, неизбежно ведут к снижению деловой активности и экономическому спаду в мире в целом. Подтверждением тому служит изменение уклада жизни людей: закрытие границ, удаленная работа, онлайн-обучение, а самое главное то, что большинство компаний терпят убытки, среди них – *JCPenney*, *J.Crew*, *Neiman Marcus*, *Intelsat*, *Pioneer Energy*, *Flybe* и другие.

Пандемия нанесла значительный ущерб экономике ведущих стран Европы.

Во Франции кризис затронул все без исключения отрасли экономики. Отмечены следующие тенденции в экономических процессах: снижение ВВП на

13,8 %, банкротство многих компаний; уменьшение объемов инвестиций на 17 %. Прогнозируется, что уровень безработицы к 2021 г. здесь достигнет исторического максимума [28].

Подобная ситуация сложилась и в Германии. Наблюдается: падение ВВП на 10,1 %; снижение спроса в туристической отрасли; рост безработицы в период пандемии [17].

В связи с растущим экономическим ущербом для работы компаний и предприятий руководства Германии приняла трехэтапный план экономической помощи, который включает в себя: предоставление гибких кредитов; предоставление государственной помощи фирмам, пострадавшим от пандемии; закрытие государственных границ с рядом стран.

Такое же нестабильное положение характерно для экономики Великобритании. Она попадает в число стран, наиболее пострадавших от пандемии. К концу 2021 г. прогнозируют падение объема ВВП на 6 %; рост безработицы в среднем до 7,4 % [20].

Дальнейшие меры, принимаемые заинтересованными странами, будут зависеть от мер по поддержанию бизнеса и сохранению рабочих мест в целях восстановления экономической ситуации. Большинство развитых стран планируют восстановиться к концу 2021 г., но это будет лишь частичное восстановление после рецессии.

Современный уровень экономического развития стран Западной Европы прошел несколько этапов преобразований до того, как смог достичь высоких темпов экономического роста, которые можно наблюдать в настоящее время. Множество экономических реформ, проводимых в послевоенное время, в конечном счете, вывели страны Западной Европы, а именно Германию и Великобританию, на позицию экономических лидеров в Европе.

Учитывая некоторый спад в экономике развитых стран, произошедший в 2020 г. можно сказать, что 2021 г. будет годом восстановления. Особое внимание будет уделено безработице. Стоит отметить то, что пандемия ускорила некоторые

процессы, это касается, например, перехода к онлайн-образованию, спроса на виртуальные услуги, но об их качественном исполнении пока говорить рано.

2.2 Кластерный подход как эффективная модель предпринимательства в странах Западной Европы

Кластеризация представляет собой совокупность однородных элементов, идентичных объектов, образующих группу единиц, называемых кластер. С. Розенфельд дал более точное определение данному понятию: кластер – это географически ограниченная концентрация подобных, связанных или дополнительных фирм, с активными каналами для деловых сделок [4].

Отразить сущность данной формы интеграции можно с помощью пирамиды (рисунок 2.3). На ее нижнем уровне находятся учреждения, составляющие инфраструктуру кластера, способные обеспечить фирмы финансовыми ресурсами, благоприятным инвестиционным климатом, политической и экономической стабильностью (финансовые учреждения, государственные органы власти). Следующий уровень представлен мелкими и средними компаниями, которые являются поставщиками сырья, комплектующих изделий компании-производителю, которая, в свою очередь, располагается на верхнем уровне и занимается производством товара.

Кластерная модель предпринимательства позволяет эффективно отразить внешнее давление конкурентов, за счет сплоченных взаимовыгодных связей внутри кластера, способствующих сокращению производственных издержек, повышению НИОКР и инновационной деятельности и др. За счет кластерного производства предприятия становятся более конкурентоспособными на мировой арене, что позволяет им эффективно вести международную предпринимательскую деятельность. Эффективная реализация кластерной модели предпринимательства требует системы четкого взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования на основе использования эффективных инструментов инновационного развития, к числу которых относят реализацию кластерных подходов.



Рисунок 2.3 – Структурные элементы кластера

Характерными чертами западноевропейских кластеров являются следующие:

- преобладающая роль в кластерах мелких и средних компаний, которая во времени возрастает;
- большая часть кластеров обслуживает глобальные рынки, выходя за рамки общеевропейского рынка; во все возрастающем числе кластеров присутствуют транснациональные компании, использующие локальные факторы размещения в качестве трамплина для экспортного производства;
- кластеры все больше специализируются на наукоемких отраслях промышленности и услуг; в то время как традиционные отрасли на основе аутсорсинга переводятся в другие регионы в соответствии с ролью Западной Европы в глобальной экономике [4].

Кластерный подход завоевал популярность в Финляндии. С середины 90-х гг. XX вв. в этой стране главным критерием стало соотношение между долей продукции отрасли в мировом ВВП и долей этой отрасли в мировой торговле. При этом, «сильными» кластерами были признаны два (из девяти), в их числе лесной кластер.

Основные кластеры в странах Западной Европы представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Основные кластеры в странах Западной Европы [33]

Страна	Наименование или отрасль
Австрия	Молекулярная биология, медицина (Вена), мебель из дерева (Верхняя Австрия)
Бельгия	<i>Flemish plastic procession</i> (переработка пластика), <i>Flanders Multimedia Valley</i> (мультимедиа)
Дания	Телекоммуникации, текстиль, одежда
Финляндия	Технологический кластер в Улу, и кораблестроительный в Турку
Франция	Биотехнологии, производство металлоинструментов
Германия	Химическая отрасль, медиа и информационные услуги
Греция	Неметаллические минералы, производство столовых приборов
Ирландия	Программное обеспечение, процессорное оборудования для компьютеров
Италия	Биомедицина, производство очков
Лихтенштейн	Финансовые услуги
Люксембург	Информационный и электронный бизнеса
Нидерланды	Кораблестроение, электроника
Норвегия	Кораблестроение, электроника
Португалия	Обувной кластер, рассредоточенный по всей стране; производство металлоконструкций
Испания	Производство обуви, тяжелое машиностроение
Швеция	Биотехнологии, звукозаписывающие компании
Великобритания	Высокие технологии, научные кластеры, производство спортивных машин

Кроме того, кластеризации подверглись такие отрасли как электронные технологии и связь, информатика, агропроизводство и пищевое производство, коммуникации и транспорт, энергетика, строительство и девелопмент, машиностроение и металлургия, легкая промышленность и лесобумажный комплекс. В рамках реализации активной государственной промышленной политики в Финляндии сформирован кластер информационных и телекоммуникационных технологий как альтернатива ресурсно-ориентированному, работающему на «зрелом» рынке лесному кластеру. При этом большая часть выпускаемой продукции приходится на компанию *Nokia*.

Опыт Нидерландов, как критерий для определения наиболее «сильных» кластеров, предлагает те, на которые следует делать ставку при определении основных приоритетов в инновационной политике государства, – анализ «поток знаний» между кластерами [22]. Заключается в реализации потенциала страны в направлении создания экосистемы нанoeлектроники мирового уровня и создания

академической, промышленной и институциональной инфраструктуры, способной превзойти лучшие мировые аналоги.

Кластеры Германии были структурированы по трём основным типам: высокотехнологичные кластеры (например, аэрокосмическая промышленность); производственные кластеры (например, химическая и автомобильная промышленность); кластеры, ориентированные на сквозные технологии (например, нанотехнологии, метакроника).

Аэрокосмическая сфера, включающая фирмы, компании и предприятия этой отрасли, объединены в Федеральный союз германской авиационно-космической промышленности (BDLI), в состав которой входит порядка 157 предприятий. При этом основную долю составляют компании малого и среднего бизнеса.

В биомедико-технологической сфере в Германии насчитывается порядка 19 кластеров, включающих около 11200 фирм. Среди наиболее известных представителей этой отрасли Сименс, Браун, Фрезениус, Карл Шторц и др.

Машиностроительный сектор в экономике Германии представлен крупнейшими автоконцернами *Volkswagen Group* и *Daimler AG* – являющимися мировыми лидерами машиностроения и использующие самые современные инновационные технологии при производстве автомобильной техники. Ядерная энергетика также активно поддерживается в Германии. При этом исследования осуществляются по двум направлениям: фундаментальные НИР по термоядерному синтезу и прикладные НИР по ядерной безопасности. Фундаментальными исследованиями заняты такие научно-исследовательские центры, как Институт плазменной физики Общества им. М. Планка. Технологический институт в г. Карлсруэ, Исследовательский центр в г. Юлихе. В области прикладных исследований ядерной безопасности основным научным центром является Технологический институт в г. Карлсруэ.

Вопросы энергоэффективности и ресурсосбережения также входят в число приоритетных направлений. На сегодняшний день в Германии насчитывается 18 кластеров, функционирующих в области энергетики и охраны окружающей среды.

IT-сфера является одной из наиболее динамично развивающихся в Германии. Наиболее крупными здесь являются инновационный кластер *IKT.NRW*, *Deutsche Telecom AG*, *Siemens AG*, Фраунгоферовский институт программного обеспечения и системотехники, *Silicon Saxony*, *Infineon Technologies Dresden GmbH*, Фраунгоферовский институт фотонных микросхем, *IT-Cluster Oberfrankene.V* (Бавария).

Особенности опыта Великобритании четко разделяют кластеры по регионам: южные кластеры сосредоточены в основном на секторе услуг (бизнес-услуги, программное обеспечение), северные – на промышленном секторе.

Опыт Португалии необычен: кластеры были выявлены как побочный результат осуществления программы М. Портера по изучению конкурентоспособности национальной экономики. Основная часть кластеров имеет естественное происхождение, обусловленное географической близостью компаний, однако внутрикластерный уровень взаимодействия невысок.

В Италии исторически сложились отраслевые комбинации: металлообработка – режущий инструмент, мода – дизайн; кожа – обувь, деревообработка – мебель. В стране насчитывается 206 кластеров. При этом к числу наиболее приоритетных направлений кластерного развития в Италии относят агропроизводство и пищевое производство, машиностроение, электроника и легкую промышленность.

Во Франции национальным агентством планирования (*DATAR*) было идентифицировано 144 функционирующих и 82 находящихся в стадии формирования кластера.

В Норвегии на основе социологического исследования кластеры были выявлены 62 потенциальных кластера. Испанские кластеры (в количестве 142) специализируются, в основном, на традиционных отраслях промышленности.

Анализ зарубежного опыта создания кластеров показал как наличие общих методов формирования кластеров, так и наличие специфики в данной стране. Примерами специфики являются приоритет поддержки отдельных отраслей, качество природно-ресурсного потенциала региона, что позволило нам обосновать использование собственной модели развития региональных кластеров в

отечественной экономике. Кроме того, было выявлено, что существуют две основные модели, в рамках которых осуществляется кластерная политика – либеральная и дирижистская [4].

1 Либеральная кластерная стратегия характерна для тех стран, которые по традиции проводят либеральную экономическую политику (Великобритания). Основной принцип состоит в том, что кластер – это рыночный организм, роль государства достаточно минимальна, и сводится только к устранению препятствий для его естественного развития и не предполагает прямого государственного вмешательства.

2 Дирижистскую кластерную политику проводят власти стран, активно вовлеченных в экономическую жизнь страны (Франция, Швеция, Финляндия), где государство играет активную роль в процессе формирования кластеров. Эта политика включает в себя комплекс мер – от выбора приоритетных направлений и финансирования программ по развитию региональных кластеров до целевого создания ключевых факторов их успешного развития.

Таким образом, представители дирижистского направления самостоятельно выбирают регион для создания кластера, целенаправленно создают инфраструктуру для приоритетных кластеров, а также определяют объем его финансирования. Основными направлениями кластерного развития являются биотехнологии и биоресурсы, агро- и пищевое производство, машиностроение, электроника, здравоохранение, коммуникации и транспорт, строительство и девелопмент. К числу наиболее известных относят кластер Твенте (Нидерланды-Германия), информационно-телекоммуникационный кластер «Долина Доммель» (Бельгия-Нидерланды) и консалтинговый кластер Венло (Нидерланды-Германия).

В заключение следует отметить следующее. Реализация кластерной политики оказывает существенное влияние на инновационное развитие стран Западной Европы. Кластерное производство позволит более эффективно развивать международную предпринимательскую деятельность, отражая негативное влияние внешней среды компании, в том числе конкурентов, экономической нестабильности, политики и других факторов.

2.3 Эволюция, характерные черты крупнейших транснациональных компаний Германии

Германские фирмы возобновили интернационализацию своей деятельности, прерванную второй мировой войной, в 50–60-е гг. XX вв., первоначально ориентируясь на ближайшие европейские рынки. Немецкие крупнейшие фирмы весьма долго отставали от ТНК других стран по темпам масштабам участия в транснационализации производства, как в связи с перерывом в интернационализации, так и особенностями германской модели корпоративного управления и очень глубоким встраиванием фирм в высокотехнологичную бизнес-среду и их зависимостью от создания и воспроизводства факторов в институтах, определяющих эту среду.

До конца 90-х гг. XX вв. у германских фирм экспорт был основной формой внешнеэкономической деятельности. С середины 1980 гг. прямые иностранные инвестиции (ПИИ) неуклонно росли, особенно значительным рост ПИИ германских ТНК был во второй половине 1990–2000 гг. Важнейшими задачами при инвестировании за рубежом для германских ТНК являются оптимизация себестоимости и издержек производства, закрепление на перспективных рынках, приобретение ценного технологического и управленческого опыта, получение доступа к международному пулу неявных знаний и расширение рядов талантливых и высококвалифицированных сотрудников в штате компаний. Увеличение ПИИ привело к значительному росту общего количества зарубежных дочерних и аффилированных фирм германских ТНК. Увеличение объёма ПИИ привело не только к переносу наиболее трудоёмких видов производственной деятельности, но и к перемещению за рубеж части других видов деятельности, в частности маркетинга, дистрибуции и частично НИОКР. Объем прямых иностранных инвестиций в Германии упал на 9,722 млрд долл. в марте 2021 г. Максимальный рост достигал 172 336,3 млн долл., а минимальный – 39 246 млн долл.

На рисунке 2.4 показаны данные ПИИ за 2019 г. по 2021 г.

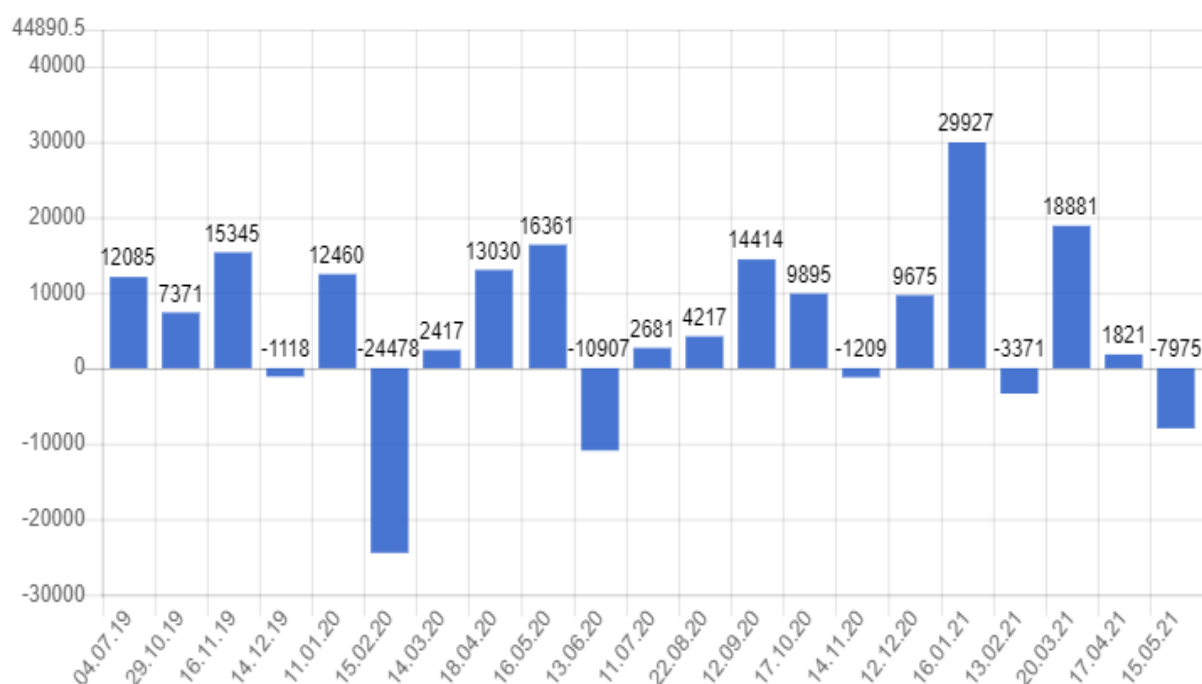


Рисунок 2.4 – Данные по прямым иностранным инвестициям в Германии

Риски связанные с последней волной пандемии темпами развертывания программ вакцинации и пакетов экономической поддержки нестабильной макроэкономической ситуацией на основных развивающихся рынках и неопределенностью в отношении глобальной политической среды для инвестиций все это будет по-прежнему влиять на ПИИ в 2021 г.

В своих стратегиях ведущие германские ТНК сочетали органический рост с широким применением сделок по поглощениям, уделяя в последние годы особое внимание приобретениям перспективных фирм ЕС, США и Китая. Крупнейшими сделками по слияниям и поглощениям за последние 20 лет с участием немецких фирм являются объявленное в 2016 г. поглощение *Bayer AG* американской фирмы *Monsanto Co.* за 56,6 млрд долл. слияние в 1998 г. *Daimler-Benz AG* с американской автомобилестроительной Корпорацией *Chrysler* стоимостью 40,47 млрд долл. и осуществлённое в 2016 г. поглощение химической ТНК *Linde AG* американского производителя промышленных газов *Praxair Inc.* за 35,16 млрд долл. [12].

Направления развития немецких ТНК за последние 20 лет определялись сочетанием ряда факторов, включая состояние конкуренции, отраслевые

характеристики, технологические изменения, выбранную и реализованную стратегию и характеристики управления, корпоративную модель и управление, осуществляемые высшим руководством компаний.

Крупные германские ТНК с точки зрения организации управления эволюционировали в холдинговую систему построения бизнеса с наличием филиалов и дочерних компаний, созданных в разных странах и регионах мира на основе ПИИ.

Одной из важных особенностей развития немецких ТНК за последние 20 лет является переход к разработке и реализации глобальных стратегий, использование все более глобальных организационных структур, включая создание структур группового уровня управления стратегических центров хозяйствования (СЦХ), которые отвечают за обеспечение стратегических позиций фирмы в одной или нескольких областях хозяйствования и за конечный результат. Так, организационная структура ТНК *Siemens* включает 8 СЦХ, *BASF*-6 СЦХ, *Bayer*-4 СЦХ, групповой уровень управления *Volkswagen* включает два дивизиона, один из которых включает три СЦХ.

Германские ТНК меняют свою производственно-сбытовую модель, применяя аутсорсинг и постепенно отказываясь от собственного производства комплектующих, тщательно подбирая поставщиков в рамках ГЦСС, в основном работая с ними на принципах «точно в срок» (*Just-in-Time* и/или *Just-in-Sequence*).

Основным стратегическим инструментом для превращения ведущих немецких компаний в глобальных игроков стали слияния и поглощения с фирмами США. За период с 1990 по 2004 гг. германские ТНК провели 87 крупных успешных сделок по слиянию и поглощению активов в США.

Среди немецких крупнейших компаний, реализовавших наибольшее число стратегических сделок по слияниям и поглощениям в США – компании *Siemens*, *Daimler*, *Bayer*, *Robert Bosch*, *BASF*.

В частности, за период с 1990 по 2004 гг. совершено сделок по приобретению активов в США, которые показаны в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Сделки по приобретению активов в США [29]

Наименование компании	Отрасль	Количество сделок
<i>Siemens</i>	Электротехника, электроника	более 20
<i>Bayer AG</i>	Химико-фармацевтическая	более 15
<i>Bertelsmann AG</i>	Издательско-полиграфическая	11
<i>Robert Bosch GmbH</i>	Промышленная технология	11
<i>Daimler</i>	Автомобилестроение	11
<i>Deutsche Bank</i>	Финансы	11
<i>BASF AG</i>	Химическая	11

Приобретение американских компаний в целом способствовало увеличению рыночной стоимости ведущих немецких ТНК, доступу к наиболее важному и крупнейшему рынку, повышению ключевых компетенций, доступу к эффективной бизнес-среде и квалифицированной рабочей силе.

Одной из важных особенностей развития немецких ТНК являются значительные изменения в структуре собственности и немецкой модели корпоративного управления, которые произошли за предыдущие 20 лет. Корпоративная модель ФРГ всегда характеризовалась доминированием капитала Национального банка, принадлежащего крупнейшим немецким компаниям.

Изменения в регулировании финансовой и банковской деятельности ЕС, налоговом законодательстве ФРГ, финансовая глобализация привели к резкому уменьшению доли немецких банков в акционерном капитале крупнейших германских ТНК, и, как следствие, уменьшению участия представителей банков в советах директоров. За последние 20 лет основной формой собственности стала «финансово биржевая», характерная для большинства крупных ТПК развитых стран. При этой форме собственности ТНК советы директоров находятся под управлением представителей институциональных инвесторов. Изменение в форме собственности привело к изменению стратегии фирм. выдвигая в качестве приоритета финансовые показатели и прежде всего рост рыночной капитализации. Активные международные операции привели к устойчивому увеличению прибыли крупнейших германских фирм, что, в свою очередь, привлекло внимание зарубежных инвесторов. Начиная с 2016 г. акции 30 ведущих германских компаний,

включенных в индекс немецкого фондового рынка *DAX* (*Adidas, BASF, Bayer, Beiersdorf, BMW, Daimler, Fresenius, Henkel, Infineon, Linde, Merck, SAP, Siemens, Volkswagen*) принадлежат преимущественно иностранным инвесторам. в частности одной из крупнейших в мире американской инвестиционной компании *Blackrock*, которая владеет в среднем не менее 5 % акций каждой из указанных компаний.

Несмотря на существование почти 9 тыс. германских ТНК, обладающих более 27600 дочерних предприятий и филиалов, основной объём ПИИ и заграничных операций приходится на крупнейшие компании.

Представление о роли в мире дают около трех-четырёх десятков ведущих немецких ТНК, многие из которых занимают крупнейшие ТНК по объёму иностранных активов [8].

Из 2000 крупнейших ТНК, формирующих ядро всей мирохозяйственной системы, 51 компания базируется в Германии, Германские ТНК занимают важные позиции в своих отраслях, уступая своим глобальным конкурентам, как правило, только по капитализации 27 фирм относятся к различным отраслям обрабатывающей промышленности (автомобилестроение, химическая, электротехника, производство электронного оборудования). Крупнейшие немецкие транснациональные компании в основном принадлежат к ключевым отраслям четвертого технологического уклада *Bayer* и *BASF, Henkel, Beiersdorf, Linde, Merck* принадлежат к химической/фармацевтической промышленности; *Volkswagen, Daimler* и *BMW, Porsche, Robert Bosch, Continental, ZF Friedrichshafen* – к автомобильной промышленности; *Siemens*-к электротехнике и электронике, третьего уклада – специальной и черной металлургии *ThyssenKrupp* и *Salzgitter*. Принадлежность ведущих немецких ТНК к отраслям предыдущего технологического уклада создаёт для них значительные проблемы в связи с быстрым моральным износом капиталоемких активов и недостаточной рыночной капитализацией. Проблема недостаточной капитализации германских высокотехнологичных ТНК, в частности *SAP SE, Siemens AG, Infineon* очень серьёзна, особенно на фоне роста рыночной стоимости их американских конкурентов.

Наглядное представление позиций крупнейших немецких ТНК дает рейтинг «*Forbes Global 2000*» за 2020 г., данные которого представлены в таблице 2.4 [37].

Таблица 2.4 – Крупнейшие компании Германии в 2020 г. [37]

Ранг в глобальном рейтинге 2000 фирм	Наименование компании	Продажи, млрд долл.	Прибыль, млрд долл.	Активы, млрд долл.	Рыночная стоимость, млрд долл.
17	<i>Volkswagen Group</i>	254,1	9,5	646,4	147,2
24	<i>Allianz</i>	129,9	7,8	1,357,5	108
41	<i>Daimler</i>	175,9	4,1	349,6	99,2
44	<i>Deutsche Telekom</i>	115,1	4,7	345,4	91,6
61	<i>BMW Group</i>	112,8	4,3	282	69,8
68	<i>Siemens</i>	58	4,9	148,6	139,8
123	<i>SAP</i>	31,7	6,3	71,5	164,2
130	<i>Deutsche Post</i>	76,2	3,4	70,5	72,1
145	<i>Munich Re</i>	73,9	1,4	368,7	43,5
232	<i>EMD Group</i>	20	2,3	51,6	77,6

В данной таблице показаны компании разных отраслей производства. Лидирующие позиции в данном рейтинге – производители автомобилей *Volkswagen Group*, *Daimler*, *BMW Group*; крупнейшие немецкие страховые и перестраховочные компании – *Allianz*, *Munich Re*; производители программного обеспечения – *SAP*; электроника – *Siemens*; производство тепловозов и электровозов – *EMD Group*; немецкая почтовая компания – *Deutsche Post*. За прошедшие 20 лет значительно усилились позиции германских ТНК в сфере телекоммуникаций – *Deutsche Telekom*.

Таким образом, опыт Германии в развитии транснационального предпринимательства является неотъемлемой частью мировой экономики. Немецкие ТНК сосредоточены в основном на автомобилестроении, банковской сфере, страховании, сфере услуг, а также на информационно-телекоммуникационных технологиях, логистике. Немецкие ТНК развиваются в условиях растущей конкуренции американских, китайских, корейских ТНК, реализуются в цифровой трансформации в рамках четвертой промышленной революции, а также органического роста, осуществляющего международные продажи-закупки, и все больше ориентируются на китайские и американские рынки.

Заключение

Проведенное исследование позволило сделать некоторые выводы.

На современном этапе развития тенденцией развития мировой экономики является растущий процесс глобализации и транснационализации, в результате чего международный бизнес приобретает новые формы и содержание.

Международное предпринимательство – это вид деятельности, связанный с такой трансграничной ситуацией участника международных экономических отношений, которая требует соответствующих механизмов планирования, управления, финансирования и контроля, а также конкретной концентрации усилий, знаний и навыков. В исторической ретроспективе был рассмотрен процесс транснационализации, проводниками которой являются транснациональные корпорации (ТНК), оказывающие все большее влияние на ход развития международных экономических отношений, сопровождающийся стиранием культурных границ государств, созданию монополии ТНК. В процессе дальнейшей глобализации транснациональные корпорации (ТНК) становятся субъектом мировой экономики и проводником новых, глобальных хозяйственных отношений. Кроме того создаются и действуют транснациональные банки (ТНБ), представляющие транснациональную банковскую систему. Таким образом, становясь движущей силой системы международного производства выступают транснациональные корпорации, которые превратились в важный фактор мирового воспроизводственного процесса, характеризуется дальнейшей транснационализацией производства и капитала, усилением взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер и процессов. Будучи высокотехнологичными ТНК повышают научно-технический потенциал, в своих научных центрах концентрируя НИОКР, сосредоточивают наиболее наукоемкие производства в своих руках, разрабатывают и осуществляют производство наукоемкой, интеллектуалоемкой продукции, повышая уровень мировой конкуренции. Транснациональные компании, способствуют развитию международной трудовой миграции, расширению процессов обмена профессиональными знаниями, опытом, что создает условия

формирования международного рынка труда. Появление мировой экономики в контексте транснационализации поставило вопрос о международной мобильности факторов производства, наиболее мобильным из которых является капитал, что свидетельствует о прямых иностранных инвестициях.

Важно отметить и положительное влияние ТНК: распространение достижений НТП на периферийную зону мирового хозяйства; выделение финансовых и технических средств для модернизации местных отраслей промышленности; создание новых рабочих мест и повышение уровня занятости местного населения; более высокий уровень заработной платы и социального обеспечения занятых в филиалах международных корпораций; повышение квалификации национальных кадров, так называемый «обучающий эффект»; влияние на развитие конкуренции на национальных рынках; способствуют включению местных производителей в процессы МРТ.

Негативное влияние проявляется: подавление местных фирм; установление монопольных цен; загрязнение окружающей среды в стране присутствия за счёт использования устаревших технологий; различие в уровне заработной платы работников в филиалах ТНК и местных фирм приводит к некоторой социальной напряженности; внедрение и даже захват наиболее развитых и перспективных сегментов промышленного производства и научно-исследовательских институтов в принимающей страны иностранными субъектами и в целом вмешательство во внутренние дела этой страны.

Одним из главных центров мирового сообщества становятся страны Западной Европы, демонстрируя высокое качество социально-экономического развития. На четыре крупнейшие страны – Германию, Великобританию, Францию и Италию приходится более 50 % населения и около 70 % общего ВВП региона, ведущих экспортеров мировой экономики деятельность ТНК в промышленно развитых странах оказывают влияние на внешнеэкономическую деятельность этих стран; обеспечивают 20 % всей занятости их населения, способствуя формированию конкурентной среды местных предприятий и развитию НТП. Этот регион имеет преимущества благодаря своему географическому расположению, которые создали

благоприятные условия для участия в международной деловой деятельности и добились больших успехов.

Одной из особенностей международной предпринимательской деятельности западных стран является использование кластерного подхода в качестве эффективной бизнес-модели, которая представляет собой географически ограниченную концентрацию для аналогичных, связанных или вспомогательных компаний с активными бизнес-каналами.

Приоритетными направлениями кластерной политики Германии являются аэрокосмическая, биотехнологическая, инженерная, ядерная и ИТ-сектор конкуренция, нестабильность экономики, политика и другие факторы.

Международная предпринимательская деятельность в странах Западной Европы вносит значительный вклад в процесс транснационализации мировой экономики. В странах Западной Европы увеличение числа ТНК способствует развитию стран региона, стимулирует инновации, переход экономики к более высокому технологическому укладу и новому типу экономического роста.

Список использованных источников

- 1 Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации : федер. закон Российской Федерации от 7 мая 2013 г. №78-ФЗ // Российская газета. – 2013. – 13 мая.
- 2 Об иностранных инвестициях в Российской Федерации : федер. закон Российской Федерации от 09 июля 1999 г. №160-ФЗ // Российская газета. – 1999. – 14 июля.
- 3 О Правительственной комиссии по использованию информационных технологий для улучшения качества жизни и условий ведения предпринимательской деятельности: постановление Правительства Российской Федерации от 7 сентября 2018 г. №1065 // Парламентская газета. – 2018. – 10 сентября.
- 4 Агарков А. П., Агарков А. П., Голов Р. С. Проектирование и формирование инновационных промышленных кластеров. М. : Дашков и Ко, 2016. 288 с.
- 5 Абдурахманова З. А., Адамчук, П. В., Алексеев Н. Г. Международные экономические отношения: плюрализм мнений в эпоху перемен. М. : Алетейя, 2017. 192 с.
- 6 Арсеньев М. С. Транснациональные корпорации // Российский экономический журнал. 2017. № 12. С. 58–60.
- 7 Белов В. Б., Быков А. Н. Новая парадигма промышленного развития Германии – стратегия «Индустрия 4.0» // Современная Европа. 2020. № 5. С. 11–22.
- 8 Беляева О. А., Быков А. Н. Предпринимательское право России. М. : Юстицинформ, 2009. 160 с.
- 9 Бобина М. Стратегические альянсы в глобальной // Российский экономический журнал. 2019. № 11. С. 30–32.
- 10 Васильева А. Е. Особенности российских транснациональных корпораций на современном этапе развития // Economics. 2019. № 60. С. 55–60.
- 11 Владимирова И. Г. Слияния и поглощения // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 1. С. 54–57.

- 12 Громыко А. А., Журкин В. В., Федоров В. П. Европа XXI века. Новые вызовы и риски. СПб. : Нестор – История, 2017. 584 с.
- 13 Гущин В. В., Гуреев В. А. Предпринимательское право России. М. : Эксмо, 2008. 656 с.
- 14 Дронова О. Б. Состояние и тенденции развития зарубежных транснациональных корпораций // Экономические отношения. 2017. № 5. С. 13–15.
- 15 Дынкин А. А. Мировая экономика: прогноз до 2020 года. М. : Магистр, 2008. 429 с.
- 16 Захаров А. Н., Старовая Ю. А. Внешняя торговля // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 10. С. 49–58.
- 17 Из-за пандемии Германия потеряла 10,1% ВВП. URL: https://germania.one/iz-zapandemii-germanija-poterjala-10-1-vvp/?utm_source=yx-news-&utm_medium=m=desktop (дата обращения: 18.11.2020).
- 18 Картаев Ф. С. Выбор режима монетарной политики и экономический рост. М. : Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2017. 232 с.
- 19 Кизим А. А., Козырь Н. С., Пятков В. С. Интернационализация бизнеса: транснациональные корпорации, эволюция подходов // Наука и экономика. 2017. № 1. С. 8–13.
- 20 Коммерсантъ United Kingdom. URL: <https://www.interfax.ru> (дата обращения: 08.04.2021).
- 21 Кони́на Н. Ю. Особенности функционирования транснациональных корпораций // Маркетинг. 2008. № 4 (101). С. 15–24.
- 22 Кони́на Н. Ю. Эволюция крупнейших германских ТНК // Современная Европа. 2018. № 2 (81). С. 49–59.
- 23 Костоянцев А. Е. Транснационализация как международная форма организации предпринимательства в глобализирующейся экономике // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2011. № 7. С. 7–27.

- 24 Кузнецов А. В. Некоторые аспекты развития европейских ТНК и трансформация немецких компаний в начале XXI века // Актуальные проблемы Европы. 2009. № 2. С. 32–54.
- 25 Куликова Ю. О. Проблемы миграции в странах Европы // Молодой ученый. 2017. № 12 (146). С. 417–420
- 26 Мамонов В. Ю. Организационное развитие ТНК в условиях глобализации мирового хозяйства // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2017. № 4. С. 84–86.
- 27 Маркина А. Н. Анализ открытости экономики и внешнеторговых связей Франции // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 7 (60). С. 150–153.
- 28 Мировые новости SLON. URL: <https://slon.fr> (дата обращения: 15.04.2021).
- 29 Мировые Финансы – экономика, рынки, инвестиции. Банковские карты, вклады и кредиты, микрозаймы. Биткоин и криптовалюты, Форекс и бинарные опционы. Статистика, аналитика, рейтинги. URL: <http://global-finances.ru> (дата обращения: 18.04.2021).
- 30 Назина О. Р. Основы регулирования экономического развития в развитых странах // Молодой ученый. 2018. № 47 (233). С. 262–263
- 31 Османова С. А. Анализ и прогнозы разрешения экономических проблем в связи с выходом Соединенного Королевства из Европейского союза // Новация. 2018. № 56 С. 46–49.
- 32 Радыгин А. Р., Шмелев Н. Проблемы слияний и поглощений в корпоративном секторе // Общество и экономика. 2017. № 12. С. 166.
- 33 Сомова Е. Ю. Проблема распада кластеров в экономическом пространстве // Современная Европа. 2020. № 1. С. 98–111.
- 34 Стратегия «Европа 2020». URL: <https://bit.ly/3cHiAd8> (дата обращения: 06.04.2021).

- 35 Топ-10 самых крупных экономик мира 2020 года. URL: <http://topmira.com/goroda-strany/item/587-largest-economies-in-the-world> (дата обращения: 12.04.2021).
- 36 Хейфец Б. А. Глобализация не кончается, она становится // Контурь глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2018. № 9. С. 54–55.
- 37 GLOBAL 2000 The World's Largest Public Companies. URL: <https://www.forbes.com/global2000/#5960601335d8> (дата обращения: 14.04.2021).
- 38 Van Lin, A., Gijsbrechts, E. Shopper Loyalty to Whom? Chain Versus Outlet Loyalty in the Context of Store Acquisitions // Journal of Marketing Research. 2014. Vol. 51, № 3. P. 352–370.
- 39 Gomes, E., Angwin, D. N., Weber, Y., Tarba, S. Y. Critical success factors through the mergers and acquisitions process: revealing pre-and post-M&A connections for improved performance // Thunderbird International Business Review. 2017. Vol. 55, № 1. P. 13–35.
- 40 Neil Irwin. What if All the World's Economic Woes Are Part of the Same Problem? // The New York Times. March 5, 2019.
- 41 Gomes, E., Weber, Y., Brown, C., Tarba, S. Managing mergers, acquisitions and strategic alliances: Understanding the process. Basingstoke, UK: Palgrave MacMillan. 2017. 142 p.
- 42 Erel, I., Liao, R. C., Weisbach, M. S. Determinants of cross-border mergers and acquisitions // Journal of Finance. 2018. Vol. 67, № 3. P. 1045–1082
- 43 Weber, Y., Drori, I. Integrating organizational and human behavior perspectives on mergers and acquisitions: Looking inside the black box // International Studies of Management & Organization. 2019. Vol. 80, № 6. P. 45–48.
- 44 Transnational corporations (TNC). URL: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx) (дата обращения: 10.05.2021).
- 45 Riding the M&A Wave in Consumer Goods. URL: <https://www.bcg.com/ruru/publications/2019/riding-mergers-acquisitions-wave-in-consumer-goods.aspx> (дата обращения: 28.04.2021)