

9. Byasov KT Main aspects ynvestytsyonnoy Creative strategy and organization / KT Byasov // Fynansovyы management. — 2003. — № 4. — P. 65—75. [in Russian]

10. Kravtsov, NI Investment Strategy and ynvestytsyonnoe Designing : Textbook. Textbook / N. Y. Kravtsova, M. V. Charaeva — Rostov n / D: Izd RНЭУ «RYNH», 2008. — 216 p. — [in Russian]

Стаття надійшла до редакції 26.03.2013 р.

УДК 339.923:061.1:332.012.2

Столярчук Я. М., д.е.н., професор,
професор кафедри
міжнародної економіки КНЕУ імені Вадима Гетьмана

Бусарєв Д. В.,
молодший науковий співробітник
ДННУ Академії фінансового управління (м. Київ)

НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО РИНКУ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ

Stoliarchuk I. M.,
Doctor of Sciences, Professor,
Professor of International Economy Department of KNEU,

Busariev D. V.,
Junior Research Employee
of Academy of Financial Management (Kyiv)

THE NEWEST TENDENCIES OF THE TRANSNATIONALIZATION OF THE WORLD ENERGY MARKET

АНОТАЦІЯ. У статті на основі комплексного аналізу діяльності нафтогазових ТНК досліджуються новітні тенденції транснаціоналізації світового енергетичного ринку. Розкрито ключові напрями модернізації корпоративних стратегій ТНК у контексті формування ними високоінтегрованих глобальних виробничих мереж, передачі частини виробничих функцій в аутсорсинг, а також концентрації капіталів на основі злиттів і поглинань. Обґрунтовано, що загострення конкурентної боротьби між енергетичними ТНК вимагає від них реалізації комплексних стратегій організації міжнародного виробництва з відповідними глобальними формами монополізації світового енергетичного ринку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: транснаціоналізація, нафтогазові компанії, глобальні виробничі мережі, конвергенція національних енергетичних ринків, корпоративні стратегії, злиття і поглинання, деконцентрація капіталу.

ANNOTATION. In the article on the basis of the complex analysis of the activity of oil and gas transnational corporations the newest tendencies of the transnationalization of the world energy market have been investigated. The key trends of the modernization of the corporate strategies have been exposed in the direction of forming of highly-integrated industrial networks, transfer of the part of the production functions in outsourcing, as well as the capital concentrations on the basis of mergers and acquisitions. It was grounded, that sharpening of the competition between energy companies requires the realization of the complex strategies of the organization of international production with the proper global forms of the world energy market monopolization.

KEYWORDS: transnationalization, oil and gas companies, global production networks, convergence of national energy markets, corporate strategies, mergers and acquisitions, capital deconcentration.

Постановка проблеми. Провідною тенденцією світогосподарського розвитку на початку ХХІ ст. є етапне завершення фундаментальних трансформацій міжнародної економічної системи, що знаменує собою формування глобальної моделі економічного розвитку. Вона відкриває якісно нові можливості та ресурси господарського прогресу країн і регіонів світу завдяки поглибленню інтернаціоналізації виробничо-інвестиційної та комерційної діяльності, диверсифікації джерел зовнішнього фінансування національних економік, модернізації технологічної основи виробництва, а також поглиблення транснаціоналізації суспільного відтворення. Це набуває свого концентрованого вираження у діяльності сучасних ТНК, котрі формують глобальні виробничі мережі, усталені канали інвестиційної, фінансової, науково-технологічної та інноваційної взаємодії країн, а також визначають основні пропорції глобального ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найповніше теоретичні основи еволюції світового енергетичного ринку, специфіку його структури та тенденції розвитку, процеси формування глобального конкурентного середовища, механізми диверсифікації методів конкурентної боротьби країн і ТНК розкрито у працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як А. Альберт, П. Баклі, В. Білошапка, В. Данніков, Дж. Даннінг, П. Друкер, Д. Єргін, В. Миловидов, Т. Морт, І. Прокоф'єв, Дж. Фіннерті та ін. Разом з тим, ряд аспектів цієї багатогранної наукової проблеми залишається недостатньо розкритою. Метою даного дослідження є розкриття новітніх тенденцій транснаціоналізації світового енергетичного ринку та ключових напрямів модернізації корпоративних

стратегій нафтогазових ТНК за умов загострення конкурентної боротьби між ними за світовий енергетичний ресурс.

Виклад основного матеріалу. Одним з найбільш транснаціоналізованих сегментів глобального ринку є енергетичний ринок, на якому «схрестились» корпоративні інтереси найбільших нафтогазових компаній світу, що монополізували розвідування, видобуток, переробку, транспортування та реалізацію енергетичних продуктів. Достатньо сказати, що середнє значення індексу транснаціоналізації світових енергетичних компаній становить нині близько 70 %, тобто майже 3/4 вартості їх активів, продажів і чисельності персоналу припадає не на країни базування цих ТНК, а на держави, де вони розвивають свою зарубіжну діяльність.

Якісно новою тенденцією, яка яскраво виявилась в останні роки і засвідчує вагомий вплив ТНК на світовий енергетичний ринок, є суттєве посилення позицій енергетичних компаній, які функціонують у сфері електро-, газо- і водопостачання. Так, до Топ-100 найбільших нефінансових ТНК світу належать компанії «Enel SpA», «BG Group», «Vattenfall AB» та «Schneider Electric» з середнім індексом транснаціоналізації 66 % [6]. «Новизна» такої тенденції виявляється в тому, що раніше такі компанії могли оперувати лише на вітчизняних ринках з огляду на стратегічну важливість даних сфер у забезпеченні національної економічної безпеки країн, а відтак — вони перебували під жорстким державним контролем і в переважно державній формі власності. Однак на сьогодні гостра потреба в технологічній модернізації цих сфер, залученні ними інноваційних технологій, розвитку передових бізнес-моделей, а також їх висока привабливість для іноземних інвесторів стають причиною суттєвої лібералізації процесів іноземного інвестування навіть у сфері електро-, газо- і водопостачання.

Критичний аналіз сучасної діяльності нафтогазових ТНК провідних країн світу дозволяє виокремити і таку новітню тенденцію транснаціоналізації світового енергетичного ринку, як загострення конкурентної боротьби між ними за світову ресурсну базу під впливом структурних асиметрій світового енергоринку. При цьому гостра конкурентна боротьба за енергетичний ресурс розгорнулася нині не тільки між ТНК розвинутих країн світу, але й між нафтогазовими компаніями з країн БРІКС. Наприклад, російські ТНК, володіючи потужною вітчизняною ресурсною базою, поки що не зацікавлені в її диверсифікації за рахунок зовнішніх джерел, тоді як китайські, індійські, бразильські і південноафри-

канські ТНК агресивно захоплюють нові перспективні родовища, «схрещуючи» свої економічні інтереси в запеклій конкурентній боротьбі. Зокрема, географія зарубіжної діяльності китайської компанії «CNPC» набагато ширша, ніж російської компанії «Лукойл». При цьому «CNPC» активно просувається на ринки Алжиру, Мавританії, Гвінеї, Нігеру, Чаду, Судану, а також Лівії. Крім того, ця компанія має розгалужену філіальну мережу в Канаді, Венесуелі, Перу, Омані, Сирії, Іраку, Ірані, Таїланді та Індонезії.

Стрімко нарощує закордонну експансію й підконтрольна державі індійська нафтогазова компанія «ONGC», яка активно суперничає з російськими ТНК к таких країнах, як В'єтнам, Ірак, Венесуела, Лівія, Казахстан та ін., не говорячи вже про її прихід на російський ринок за проектом Сахалін-1 [2, с. 10].

Досягнуті на сьогодні колосальні масштаби глобальної монополізації світового енергетичного ринку стали закономірним результатом суттєвої модернізації упродовж останніх десятиліть корпоративних стратегій нафтогазових ТНК. Так, на доглобалізаційній стадії розвитку світового господарства їх функціонування характеризувалось реалізацією стратегій простої інтеграції з орієнтацією на диверсифікацію діяльності, нарощування масштабів виробництва, запровадження у світовому масштабі загальнокорпоративних правил, а також самостійне виконання усього технологічного ланцюжка виробничих операцій.

Однак в епоху глобалізації корпоративні стратегії дедалі більшою мірою сконцентровані на купівлі активів, здатних приносити додану вартість, реалізації механізмів щодо задоволення потреб окремих виробничих підрозділів, активному використанні зовнішніх підрядчиків, передачі частини виробничих функцій в аутсорсинг і максимальній економії трансакційних витрат. Подібних змін зазнали також корпоративна культура нафтогазових ТНК, їх організаційна структура та вимоги до професійних навичок персоналу.

Інакше кажучи, сучасне глобальне конкурентне середовище дедалі більшою мірою вимагає від енергетичних ТНК реалізації комплексних стратегій організації міжнародного виробництва з відповідними їм глобальними формами монополізації світового енергетичного ринку. При цьому ядром таких стратегій є об'єднання в єдине ціле географічно та технологічно «розпорошених» підрозділів з формуванням у корпоративних рамках високоінтегрованих на глобальному рівні виробничих мереж.

Характеризуючи такі мережі, слід відзначити, що ключовими мотиваційними стимулами їх формування є, насамперед, стремління нафтогазових компаній до встановлення всебічного контролю над ринками збуту кінцевої продукції, необхідність організації ефективної системи виробництва та збуту, забезпечення в рамках вертикально інтегрованих структур контрольованих джерел сировинного забезпечення, а також розширення можливостей економії на масштабах виробництва на основі концентрації капіталу і виробництва, розбудові єдиної інфраструктури та можливостей щодо маневрування капіталом, виробничими потужностями, потоками сировини і продукції.

Формування енергетичними транснаціональними структурами глобальних виробничих мереж має своїм закономірним наслідком певну конвергенцію національних енергетичних ринків, коли виробництво ТНК дедалі більшою орієнтується на середнього міжнародного споживача та параметри глобального попиту. Яскравим прикладом цього є діяльність російських нафтогазових ТНК, зокрема «Лукойлу» та «Газпрому», стратегії яких зорієнтовані на масову купівлю активів зарубіжних компаній, насамперед, європейських.

Так, для «Лукойла» це дозволяє забезпечити глибоку переробку добутої в інших регіонах світу нафти і доступ до продажу нафтопродуктів кінцевим споживачам. Зокрема, у 2008 р. ця компанія успішно завершила угоду з «ERG S.p.A» (загальною вартістю 1,3 млрд євро за 49 % участі в проекті) щодо створення СП з управління нафтопереробними комплексом ISAB на Сицилії, до якого належить два, об'єднаних системою трубопроводів, НПЗ, що становлять єдиний технологічний комплекс з переробки 16 млн тон нафти в рік, а також три морських причали, резервуарний парк, електростанція та інша інфраструктура [5, с. 15]. Більше того, дана компанія всі зарубіжні проекти з геологорозвідки та добування сировини реалізує через ТОВ «Лукойл Оверсіз Холдінг», зареєстроване на Віргінських островах, що дозволяє здійснювати офшоризацію свого бізнесу та утримувати стійкі конкурентні переваги на світовому енергетичному ринку.

Водночас, зарубіжні інвестиції «Газпрому» в європейські країни пов'язані з отриманням доступу компанії до їх транспортної інфраструктури, а також потужностей зі зберігання газу та маркетингово-логістичних систем його збуту. Так, у 2007 р. «Газпром» підписав угоду з Державним комітетом майна Білорусі щодо купівлі 50 % акцій компанії «Белтранс», яка здійснює постачання російського газу в Європу.

Активну інвестиційну експансію на європейський ринок здійснює також російська компанія «Сургутнафтогаз», яка у 2009 р. купила 21,2% акцій найбільшої нафтогазової компанії Угорщини — «MOЛ», що займається розвідкою, добуванням та транспортуванням вуглеводнів, а також експлуатацією мережі магістральних газопроводів [5, с. 15].

В контексті впливу ТНК на конвергенцію національних енергетичних ринків окремо слід сказати про електроенергетичні ринки, які, як відомо, характеризуються найвищим рівнем лібералізації. Тут подібна конвергенція призводить навіть до формування регіональних і субрегіональних електроенергетичних ринків (пулів) країн, що формуються на основі саме мікроінтеграції енергетичних ТНК.

Що ж стосується механізмів і напрямків формування енергетичними ТНК глобальних виробничих мереж, то нині вони набувають доволі диверсифікованих форм. Зокрема, вони можуть формуватись на основі технологічної горизонтальної і вертикальної інтеграції, купівлі ліцензій або укладення контрактних угод з державою, оренди в зарубіжних компаній виробничих об'єктів в обмін на певну частку участі, купівлі «пакету» виробничих площ із зобов'язаннями державної участі, купівлі портфеля активів у зарубіжних компаній, які прагнуть змінити структуру своїх активів та ін.

Однак, як свідчить світовий досвід, найефективнішим механізмом глобальної монополізації світового енергетичного ринку є концентрація капіталів компаній на основі злиттів і поглинань. Їх мотивація обумовлена як виробничою діяльністю компаній, так і необхідністю максимізації прибутку, реалізації ефекту масштабу, консолідації економічної сили для тиску на національні уряди, а також розширення ринкового середовища діяльності. На нашу думку, в сукупності названі мотиваційні стимули власне й визначають умови та ключові параметри глобальної конкуренції у світовій енергетичній сфері.

Так, останні 15 років стали періодом мегазлиттів з формуванням світових нафтогазових гігантів, наступним продажем і закриттям нафтопереробних заводів у країнах ОЕСР, а також пошуку можливостей щодо виходу на ринки з високим рівнем зростання та державного регулювання. Як свідчать дані, представлені на рис. 1, навіть за незначний чотирирічний період з 2008 по 2012 рр. їх поквартальна динаміка носила хвилеподібний характер, що пов'язано, головним чином, з технологічними інноваціями галузі, дерегулюванням або ціновими шоками.

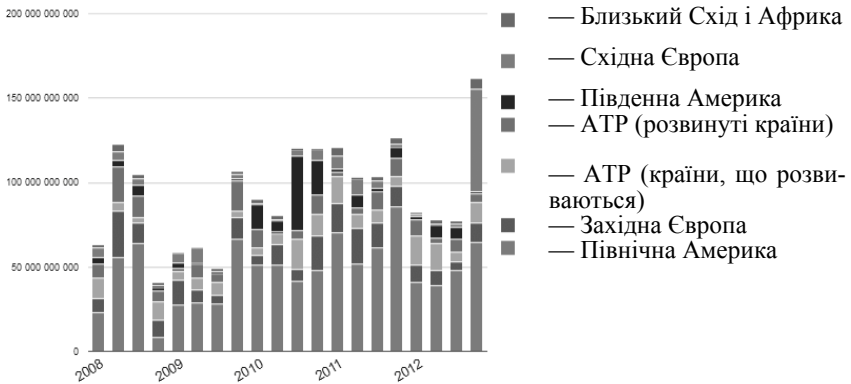


Рис. 1. Динаміка вартості угод ЗіП в нафтогазовому секторі протягом 2008—2012 рр. [3]

При цьому лівова частка укладених угод ЗіП стабільно припадає на Північноамериканський регіон, що обумовлено високим рівнем фрагментованості нафтогазового сектору США, в якому велику представницьку групу становлять незалежні компанії, що не входять у структуру крупних монополістичних структур. Крім того, саме неінтегровані нафтогазові компанії США, які в останні роки найбільшою мірою були залучені до видобутку сланцевого газу, стали об'єктами інвестиційної експансії висококапіталізованих ТНК. У даному контексті доречно згадати, зокрема, купівлю у 2009 р. корпорацією «Еххон Мобіл» компанії «ХТО Енерджі» загальною вартістю 31 млрд дол.

У загальній же своїй масі за показниками видобутку сланцевого газу американські незалежні компанії все ще залишаються значно дрібними. Так, у 2011 р. на найбільшого виробника сланцевого газу в США — компанію «Chesapeake Energy» — припадало менше 28,4 млрд куб. м., обсяги видобутку переважної більшості компаній перебувають у межах від 1 до 5 млрд куб. м. на рік, а більшість з них ведуть операційну діяльність на одному-двох великих родовищах.

Характеризуючи причини привабливості Північноамериканського регіону для реалізації крупномасштабних угод ЗіП у нафтогазовому секторі, не слід скидати з рахунків і низьку вартість енергоносіїв у даному регіоні¹, що робить активи американських

¹ Наприклад, оптові ціни на природний газ на Henry Hub становили на початок 2013 р. близько 150 дол. за куб. м, тоді як європейському ринку — 350—400 дол.

нафтогазових компаній значно «дешевшими» порівняно з європейськими ТНК, з точки зору генерування грошових потоків і сукупної доданої вартості.

Що ж стосується конкретних угод ЗіП нафтогазових ТНК, то, як свідчать дані табл. 1, найвизначнішими з них стали злиття Exxon-Mobil у 1998 р. (що призвело до створення гігантської компанії з капіталізацією 250 млрд дол.), British Petroleum — Amoco вартістю 48,2 млрд дол. (які з часом об'єднались з компанією «Агсо»).

Таблиця 1

**НАЙБІЛЬШІ УГОДИ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ У СВІТОВІЙ
НАФТОГАЗОВІЙ ГАЛУЗІ ПРОТЯГОМ 1998—2013 рр. [1, с. 21]**

Дата	Покупець	Ціль	Вартість угоди, млн. дол. США	Цільовий синергетичний ефект, млн дол. / рік		Синергія, дол. / бар н. с.	Синергія щодо виручки, %
				початковий	уточнений		
Березень 2013 р.	Роснафта	NYR-BP	56000	3000—5000	н/д	1,7 — 2,9	2,0 — 3,3
Червень 2010 р.	ExxonMobil	XTO Energy	30298	н/д	н/д	н/д	н/д
Грудень 2006 р.	Statoil	Norsk Hydro	30000	625	1050	1,7	1,3
Квітень 2006 р.	ConocoPhilips	Burlington Resources	35195	350		0,4	0,2
Лютий 2001 р.	Philips Petroleum Co.	Conoco	15600	750	1250	3,3	2,2
Жовтень 2000 р.	Chevron	Texaco	35873	1200	2200	2,2	2,1
Серпень 1999 р.	Total Fina	Elf Aquitaine	53541	1500	1750	2,6	1,6
Квітень 1999 р.	BP Amoco	Atlantic Richfield Co.	26800	1000	1200	1,0	0,7
Грудень 1998 р.	Total	Petrofina	12900	370	600	1,5	1,4
Грудень 1998 р.	Exxon	Mobil	78946	2800	4600	3,0	2,5
Серпень 1998 р.	British Petroleum Co.	Amoco	48174	2000	3800	3,5	4,5

До процесів ЗіП в останні роки були також залучені «Total Fina», яка у 1999 р. купила «Elf Aquitaine» за 53,5 млрд дол., «ConocoPhillips» (купівля у 2006 р. «Burlington Resources» за 32,5 млрд дол.), «ExxonMobil» (купівля у 2010 р. «XTO Energy» за 30,3 млрд дол.). Подібні приклади можна продовжувати.

У 2012 р. загальна вартість угод ЗіП у нафтогазовому секторі становила майже 300 млрд дол. Ключовою угодою 2013 р. стала купівля російською державною компанією «Роснефть» російської компанії «ТНК-ВР» у міжнародної компанії British Petroleum за 56 млрд дол. Доречно відзначити, що дана угода стала другою за обсягами не тільки на нафтогазовому, але й на світовому ринку загалом після злиття Exxon-Mobil. На третьому місці за вартістю угоди стало злиття «Total Fina» та «Elf Aquitaine» вартістю 53,5 млрд дол.

Світовий досвід засвідчив, що практично за усіма проведеними угодами ЗіП в енергетичній сфері було досягнуто поліпшення операційної ефективності компаній і суттєвого зниження фінансових витрат. Зокрема, аналіз, проведений російськими експертами [1, с. 21], засвідчив, що найбільша результативність ЗіП лежить в площині скорочення витрат на нафтопереробку. Крім того, компанії після злиттів в ході реструктуризації діяльності зазвичай вдавались до перегляду цільових параметрів щодо синергійного ефекту в бік підвищення.

Особливе місце з-поміж угод ЗіП в нафтогазовому секторі посідають угоди в сегменті нафтопереробки і збуту. Протягом 2001—2011 рр. середня оголошена їх вартість становила щорічно 22 млрд дол. США (рис. 2). При цьому на підприємства нафтопереробки припадало близько 50 % сукупних обсягів ЗіП за середньої кількості щорічних угод на рівні 150. Разом з тим, велика концентрація капіталу і виробництва, якої досягнули нафтогазові гіганти ще у 1990-х роках, а також випереджальне зростання їх нафтопереробних потужностей порівняно з обсягами добування нафти у світовому масштабі потребувала проведення радикальної організаційної перебудови їхньої промисловості.

Тож характерними тенденціями у цій сфері стали їх деконцентрація та дезінтеграція. На рис. 3 представлено динаміку відношення обсягів нафтопереробки до обсягів добування нафти та обсягів продажів нафтопродуктів 11 найбільших нафтогазових компаній світу («ExxonMobil», «Shell», «BP», «Chevron», «ConocoPhillips», «Total SA», «Marathon», «Hess», «Eni», «Repsol», «Statoil»). Як відзначають експерти консалтингової компанії «Ernst and Young», в останнє десятиліття намітилась чітка тенденція щодо зниження ролі в сучасних процесах консолі-

дації нафтогазових ТНК таких показників, як «коефіцієнт переробки» та «коефіцієнт продажів» [4, с. 4].

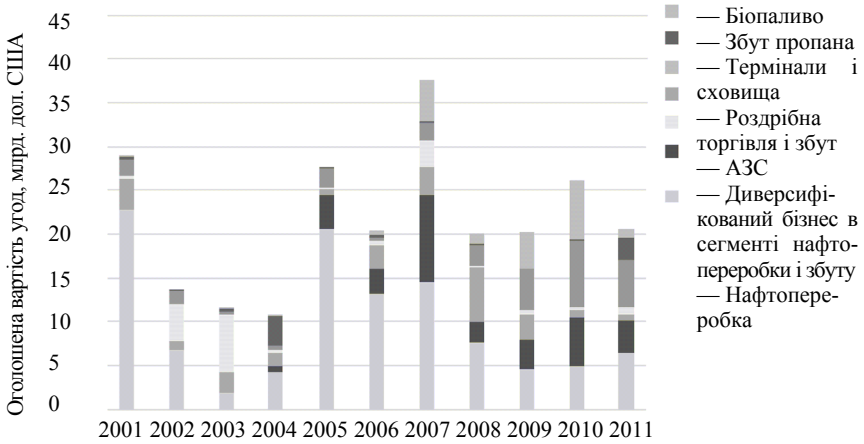


Рис. 2. Угоди ЗіП у сегменті нафтопереробки і збуту протягом 2001—2011 рр. [4, с. 7]

Однак заради справедливості слід відзначити, що перша дезинтеграційна хвиля нафтогазових ТНК відбулась ще в кінці 1980-х років, коли такі компанії, як «Sun» і «Diamond Shamrock» здійснили виділення своїх операцій у сегментах розвідки/добування та нафтопереробки/збуту в окремі, самостійні компанії. Зокрема, на базі корпорації «Sun» були створені компанії «Ogux Energy» (сфери розвідування та видобутку) і «Sunoco» (нафтопереробка і збут).



Рис. 3. Динаміка рівня інтеграції великих нафтових компаній протягом 1994—2010 рр. [4, с. 4]

Водночас, корпорація «Diamond Shamrock» створила компанію «Maxus Energy» у сфері розвідування та видобутку, а також структуру, яка певний період часу працювала під брендом «Diamond Shamrock» до її злиття з «Ultrasmar Petroleum» і купівлі компанією «Valero».

Що ж стосується другої хвилі дезінтеграції нафтогазових ТНК, то вона припала на початок 2000-х років і була пов'язана з періодом кризового стану світової економіки. Зокрема, у 2002 р. «Royal Dutch Shell» майже на третину скоротила свої виробничі потужності у сфері нафтопереробки шляхом продажу або закриття підприємств. У свою чергу, «BP» вдалась до перенесення основної частини свого бізнесу в сегменті нафтопереробки і збуту у швидкозростаючі регіони Азії та Близького Сходу і практично втратила інтерес до нафтопереробки на території США. Корпорації «Total SA» та «Chevron» поступово розпродають ряд активів і повністю виводять свій бізнес з Європи, а компанія «Murphy Oil» після продажу нафтопереробних заводів у США та Великобританії планує перепрофілюватись у незалежну компанію, яка займатиметься виключно розвідуванням і добуванням енергетичної сировини. У 2011 р. дезінтегрувалась корпорація «Marathon» з її розділом на окремі компанії з розвідування та добування ресурсів, а також переробки і збуту. Крім того, в 2012 р. розділився і такий гігант, як «ConocoPhillips».

Як свідчить світовий досвід, тривалий час інституційні фінансові посередники, насамперед, інвестиційні банки та фонди прямих іноземних інвестицій лише опосередковано були залучені до світового енергетичного ринку. Однак якісно новою тенденцією в його диверсифікації останніх років після глобальної економічної кризи стала активна купівля фінансовими компаніями підприємств «реального сектору» з нафтопереробки та збуту, тобто безпосереднє їх включення у виробничу, інвестиційну та комерційну діяльність підприємств даного сектору. Достатньо сказати, що, наприклад, «Goldman Sachs» через свою дочірню структуру «J.Agon» вже тривалий час володіє долями участі в реальних активах сегменту нафтопереробки, які були куплені для забезпечення операцій компанії у сфері торгівлі сировинними товарами.

Ще один приклад — консорціум на чолі з інвестиційними фірмами «Riverstone» та «Carlyle», які нещодавно купили три нафтопереробні заводи у європейської незалежної нафтопереробної компанії «Petroplus». Водночас, фінансові компанії «Blackstone» та «First Reserve» вклали масштабні інвестиції у створення американської нафтопереробної компанії «PBF Energy» [4, с. 8].

Характеристика процесів глобальної монополізації енергетичного ринку буде неповним без дослідження екологічної компоненти діяльності світових енергетичних ТНК. І це цілком закономірно, оскільки реакцією на загострення світової екологічної кризи у провідних країнах світу стала активна діяльність їх національних урядів у царині посилення екологізації діяльності бізнес-структур. Це досягається як на основі впровадження доволі жорстких стандартів екологічного управління (ISO 14000, ISO 50000, ISO 26000), так і ухвалення низки законів, які стимулювали нафтогазові монополії переорієнтовувати свої капіталовкладення зі сфери виробничого нагромадження на захист навколишнього середовища.

Особливо слід відзначити в цьому плані діяльність організації ЮНІДО, яка висуває розбудову зеленої економіки в число пріоритетних завдань діяльності сучасного глобального бізнесу. Останній, на переконання експертів цієї організації, повинен реалізовувати так званий принцип «виробляти більше, використовуючи менше ресурсів і створюючи менший негативний вплив на навколишнє середовище» (produce more value while using less).

Висновки. Резюмуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що новітні тенденції транснаціоналізації світового енергоринок визначаються пануванням невеликої групи нафтогазових ТНК, які на основі нарощування капіталізації, системної диверсифікації своєї діяльності, модернізації корпоративних стратегій, а також масштабних злиттів і поглинань сконцентрували у своїх руках колосальні активи, матеріально-сировинний ресурс, передові інноваційні технології, а також посідають домінуючі позиції на глобальному фондовому ринку. Це забезпечує нафтогазовим гігантам провідні позиції у структурі глобального енергетичного ринку. Протягом останнього десятиліття великі енергетичні компанії дедалі більшою мірою переорієнтовують свою бізнес-діяльність у напрямку зменшення впливу на довкілля та оптимізації використання ресурсів, оскільки зміцнення їх конкурентних позицій на глобальному ринку напряму залежить від рівня їх соціальної відповідальності та її усвідомлення світовими споживачами.

Література

1. Бушев А. Роснефть + ТНК-ВР: \$ 3 млрд пишем, \$ 5 млрд — в уме // Нефтегазовая вертикаль. — 2012. — № 23—24. — С. 20—23.
2. Кузнецов А. Транснациональные корпорации стран БРИКС // МЭиМО. — 2012. — №3. — С. 3—11.

3. Салихов М. Не только «Роснефть» и «ТНК-ВР». Вспоминаем суперсделки на рынке нефти и газа. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://slon.ru/economics/ne_tolko_rosneft_i_tnk_bp_vspominaem_super_sdelki_na_rynke_nefti_i_gaza-877156.html

4. Сегмент нефтепереработки и сбыта: модель вертикальной интеграции под вопросом? — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Downstream-brochure-RUS/\\$FILE/Downstream-brochure-RUS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Downstream-brochure-RUS/$FILE/Downstream-brochure-RUS.pdf)

5. Хейфец Б. ЭнергодIALOG Россия-ЕС: корпоративный срез // МЭиМО. — 2009. — №8. — С. 12—21.

6. Web table 28. The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2012. — [Electronic Resource]. — Available from: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2013/WIR13_webtab28.xls [in English]

Reference

1. Bushev A. Бушев А. Rosneft + TNK-BP: \$ 3 billions write, \$ 5 billions — in the mind // Oil and Gas Vertical. — 2012. — № 23—24. — P. 20—23, [In Russian].

2. Kuznetsov A. Transnational corporations of BRICS-countries // World Economy and International Relations. — 2012. — №3. — P. 3—11, [In Russian].

3. Salykhov M. Not only the «Rosneft» and «TNK-BP». Remembering supereransactioni on oil and gas market. — [Electronic Resource]. — Available from: http://slon.ru/economics/ne_tolko_rosneft_i_tnk_bp_vspominaem_super_sdelki_na_rynke_nefti_i_gaza-877156.html [In Russian].

4. Segment of Oil refining and marketing: a model of vertical integration is under question? — [Electronic Resource]. — Available from: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Downstream-brochure-RUS/\\$FILE/Downstream-brochure-RUS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Downstream-brochure-RUS/$FILE/Downstream-brochure-RUS.pdf) [In Russian].

5. Heifetz B. Energy Dialogue EU-Russia: Corporate slice // World Economy and International Relations. — 2009. — №8. — P. 12—21, [In Russian].

6. Web table 28. The world's top 100 non-financial TNCs, ranked by foreign assets, 2012. — [Electronic Resource]. — Available from: http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR2013/WIR13_webtab28.xls

Стаття надійшла до редакції 26.03.2013 р.