

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародного менеджменту**

галузь знань	<u>05 Соціальні та поведінкові науки</u>
спеціальність	<u>051 Економіка</u>
спеціалізація	<u>Міжнародна економіка</u>

Освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка»

Форма навчання: заочна

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему: «Метакорпорації в глобальному бізнесі на прикладі нафтогазового сектору»

студента Ігнатової Дарини Олександрівни


(підпис)

Науковий керівник

к.е.н., доцент


(підпис)

О.С. Тітова

**Кваліфікаційна магістерська робота допущена до захисту в
Екзаменаційній комісії з атестації здобувачів вищої освіти**

В. о. завідувача кафедри

к.е.н., доцент

(підпис)

М.О. Бурмака

Київ 2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТАКОРПОРАЦІЙ В ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕСІ.....	7
1.1. Проблематика визначення та класифікації інтегрованих корпоративних структур.....	7
1.2. Причини утворення, переваги та недоліки феномену метакорпорацій.....	12
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ НАФТОГАЗОВИХ МЕТАКОРПОРАЦІЙ У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕСІ.....	22
2.1. Показники діяльності нафтогазових метакорпорацій у глобальному бізнесі.....	22
2.2. Вплив метакорпорацій на середовище глобального бізнесу.....	41
РОЗДІЛ 3. ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО НАФТОГАЗОВОГО СЕКТОРУ ЯК ПРОЯВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	46
3.1. Специфіка розвитку діяльності українських нафтових метакорпорацій.....	46
3.2. Шляхи вдосконалення діяльності метакорпорацій.....	56
ВИСНОВКИ.....	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	72
ДОДАТКИ.....	77

ВСТУП

Пріоритети та орієнтири світового бізнесу постійно розвиваються. У сучасному світі це відбувається досить швидко, адже нічого не стоїть на місці. Для того, щоб адаптуватися та вміти не лише виживати, а й мати неабиякий успіх, компанії, форми їх організації та співпраці постійно зазнають змін.

Кількість літератури, в якій проводиться дослідження динаміки розвитку співпраці між організаціями постійно зростає. З метою концептуалізації міжнародних організацій як потужних акторів, науковці з міжнародних відносин все частіше вдаються до підходів, які представляють ці організації як просто сучасні корпорації.

З одного боку можна погодитися з основним припущенням, що вони так чи інакше є видом сучасних корпорацій. Проте такі підходи дають лише частково відповіді на питання. З іншого ж боку – ключем для більш повного розуміння міжнародних організацій є концептуалізація їх як нестандартних форм організацій з окремими особами.

У даній роботі увага зосереджена на дослідженні такого феномену як метакорпорації. Це свого роду парадоксальні конструкції: автономні гравці з автономними гравцями, які входять до їх складу.

Актуальність теми. Інтеграційні корпоративні структури це зовсім не нове поняття для економіки, проте такий вид взаємодії між компаніями, як метакорпорація – це відносно нове явище. Він набув свого поширення як нова форма організації, яка здатна перетворити певні слабкі сторони своїх попередників на сильні. Не зважаючи на те, що метакорпорації як вид з'явилися ще у минулому столітті, не можна сказати, що їх багато хто детально розглядав та досліджував. Хоча вони є досить сучасною формою організації, яка здатна швидше адаптуватися до сучасних умов глобальної економіки.

Серед авторів, які у своїх дослідження стикалися з феноменом такої корпоративної структури, є: Арне (Ahne) та Брунссон (Brunsson); У. І. Моторнюк, М. І. Терехух та Н. Р. Стасюк; Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот, Я. М. Столярчук та інші; Ю. О. Голікова; Л. В. Руденко-Сударєва, О. М. Мозговий, В. В. Токарь та інші. Всі ці автори мали пряме або опосередковане відношення до вивчення відносно нового виду організації – метакорпорації.

Арне (Ahne) та Брунссон (Brunsson) мали першокласний внесок. Саме вони були одними з тих, хто запропонував виокремити ті види корпоративних структур, які у своєму складі мають окремі самостійні організації, в новий – метакорпорація (метаорганізація). Вони підкріпили цю теоретичну основу тим, що такі організації мають специфічні характеристики, які відрізняють їх від інших.

У. І. Моторнюк, М. І. Терехух та Н. Р. Стасюк у своїй роботі «Транснаціоналізація як фактор розвитку світової економіки» проаналізували основні вектори, за якими транснаціоналізація впливає на сучасну економіку. Також було порушено тему транснаціональних корпорацій. ТНК – це не метакорпорація в цілому, проте на сучасному світовому ринку існує чимало ТНК, які за своєю структурою можна віднести до такого виду як метакорпорація (наприклад: Volkswagen Group, AXA Group та інші). Таким чином розгляд деяких моментів транснаціональних корпорацій є досить важливим для дослідження метакорпорацій.

Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот, Я. М. Столярчук та інші у спільній монографії «Ресурси та моделі глобального економічного розвитку» досліджували досить багато моментів глобальної економіки, які мають важливе значення для розвитку метакорпорацій. Також у другому розділі (Становлення глобального ринку та розвиток його сегментів) було підкреслено передумови утворення нового виду структурних корпорацій, певні їх функції, конкурентоспроможність та їх вплив на глобальний бізнес. У п'ятому ж розділі (Конкурентне лідерство глобальних корпорацій) була проведена порівняльна характеристика метакорпораційної моделі управління з іншими, а також зазначені

теоретичні концепції щодо внутрішньої природи та місця у глобальному бізнесі цих організацій.

Ю. О. Голікова у своїй статті «Метакорпорації: природа їх утворення і роль у сучасній світовій економіці» проаналізувала саме поняття метакорпорації, розкрила його більш детально та дослідила природу утворення та їх розвиток. На доданок авторка представила на розгляд основні структурні форми та типи метакорпорацій, надала їм характеристику та зазначила основні напрями розвитку світової системи метакорпорацій.

Л. В. Руденко-Сударєва, О. М. Мозговий, В. В. Токарь та інші у спільній монографії «Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються» провели дослідження еволюції глобального ринку економіки та вплив процесів транснаціоналізації на нього. У роботі зазначається утворення метакорпорацій як новий етап прогресу транснаціоналізації, надано їх визначення та особливості, а також проведено порівняльний аналіз ТНК та метакорпорацій.

Метою кваліфікаційної роботи є розкриття місця метакорпорацій у сучасному глобальному бізнесі; зазначення ефективності діяльності такого виду організації на прикладі нафтогазового сектору; визначення наявності та діяльності нафтогазових метакорпорацій на ринку України; а також визначення шляхів покращення діяльності нафтогазових метакорпорацій.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

1. розглянути проблематику визначення та класифікації інтегрованих корпоративних структур;
2. визначити причини утворення такого феномену як метакорпорація;
3. зазначити переваги та недоліки організації та діяльності такої корпоративної структури;
4. оцінити діяльність метакорпорацій у глобальному бізнесі на прикладі зарубіжних нафтогазових компаній, які підпадають під категорію метакорпорація;

5. визначити та оцінити вплив метакорпорацій на розвиток глобального бізнесу;
6. розглянути специфіку розвитку національних нафтогазових метакорпорацій на території України;
7. надати рекомендації щодо вдосконалення діяльності нафтогазових метакорпорацій як зарубіжних, так і українських.

Об’єктом дослідження кваліфікаційної роботи є передумови утворення метакорпорацій у середовищі глобального бізнесу.

Предметом дослідження є зарубіжні та українські нафтогазові метакорпорації як гравці світової економіки.

У роботі використано такі **методи дослідження** як аналіз (наукових та статистичних даних), класифікація (отриманих даних), узагальнення (проведеного аналізу) та індукція (як формально-логічний висновок на основі проведеної роботи).

Теоретична значущість отриманих результатів полягає в отриманні загального вигляду визначення та класифікації метакорпорацій, а також аспектів їх діяльності, переваг та недоліків, який базується на дослідженні всіх існуючих.

Практична значущість полягає у розумінні застосування теоретичних аспектів для існуючих та майбутніх метакорпорацій, а також у застосуванні запропонованих методів вдосконалення діяльності у нафтогазовому секторі для зарубіжних та національних метакорпорацій.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТАКОРПОРАЦІЙ В ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

1.1 Проблематика визначення та класифікації інтегрованих корпоративних структур

Інтегровані корпоративні структури не нове поняття для сучасної економіки. Їх історія бере початок ще з XX століття, коли діяли синдикати та трести. Ці види структур можна вважати першими прикладами. Далі почали формуватися об'єднання, комплекси та центри, до яких входили: виробничі, науково-виробничі, науково-технічні тощо. Їх поширення відбувалось досить стрімко.

Процес глобалізації у світі розпочався досить давно, проте особливих темпів це явище набрало за останні роки XX та на початку XXI століття. В цей період світове господарство розпочинає нову стадію свого розвитку. Глобалізація стала однією з причин росту взаємозв'язків та взаємозалежності національних економічних систем. Це у свою чергу викликає і якісні зміни у системі управління крупними компаніями, які вимушені адаптуватися до постійно змінних умов навколишнього середовища та загостреної конкурентної боротьби. Таким чином була запущена хвиля реорганізації компаній надзвичайного масштабу. Важливим та характерним макроекономічним явищем у даному випадку стає розвиток інтегрованих корпоративних структур.

Інтегрована корпоративна структура (ІКС) або інтегрована бізнес-група (ІБГ) – це вертикальне і (або) горизонтальне об'єднання майново, технологічно, ресурсно, фінансово і (або) інформаційно пов'язаних компаній, що має центр управління та логістики, що діє за єдиним виробничо-фінансовим планом [2, с. 119].

З точки зору юридичного аспекту є два підходи до визначення таких інтеграційних угруповань. Згідно першого підходу інтегрована бізнес-група – це юридично самостійні організації, пов’язані відносинам економічної залежності, а також які проводять єдину господарську політику. Відповідно до другого – це тільки та організація, в якій один з учасників володіє контролем над іншими.

Загострена конкуренція стає приводом для невеликих «самостійних» підприємств зацікавитися входом до складу крупних інтегрованих структур, адже це допомагає закріпити ринкові позиції та захищає їх від поглинання більш сильними конкурентами.

Для більш чіткого розуміння слід розмежувати поняття процесів формування інтеграційних корпоративних структур. До них відносяться [4, с. 98]:

1. Амальгамація – коли відбуваються процеси злиття між товариствами, корпораціями, союзами тощо в єдину компанію з метою централізації капіталу;
2. Фузія – коли відбуваються процеси злиття між декількома акціонерними товариствами, компаніями;
3. Злиття – процеси по об’єднанню майна, а також діяльності двох або декількох компаній для того, аби створити нову компанію або поглинути ці компанії однією з них. У випадку створення нової компанії інші зупиняють свою діяльність та розпускаються. Розповсюдження акції нової відбувається пропорційно вкладам учасників злиття та їх власників. Капітал нової компанії дорівнює сумі активів всіх компаній, що пройшли етап злиття;
4. Поглинання – відноситься до форми примусового злиття, коли одна фірма купує іншу. Фірма, яка починає процес поглинання, залишається юридичною особою, а інша (фірма, яку поглинають) піддається ліквідації, передавши при цьому першій все майно, зобов’язання, борги. Частіше за все поглинання відбувається через викуп контрольного пакету акцій та скупку акцій;
5. Інтеграція – процеси об’єднання між економічними суб’єктами, поглиблення їх взаємодії та розвитку певних зв’язків між ними.

Головна мета інтеграції – досягнення синергетичного ефекту у вигляді додаткового прибутку. Інтегровані корпоративні структури включають головну компанію і її служби, дочірні підприємства, а також пов'язані з нею структури, функції яких доповнюють один одного. Якщо розглядати більш детально, то можна сказати, що в таких структурах є три рівня управління:

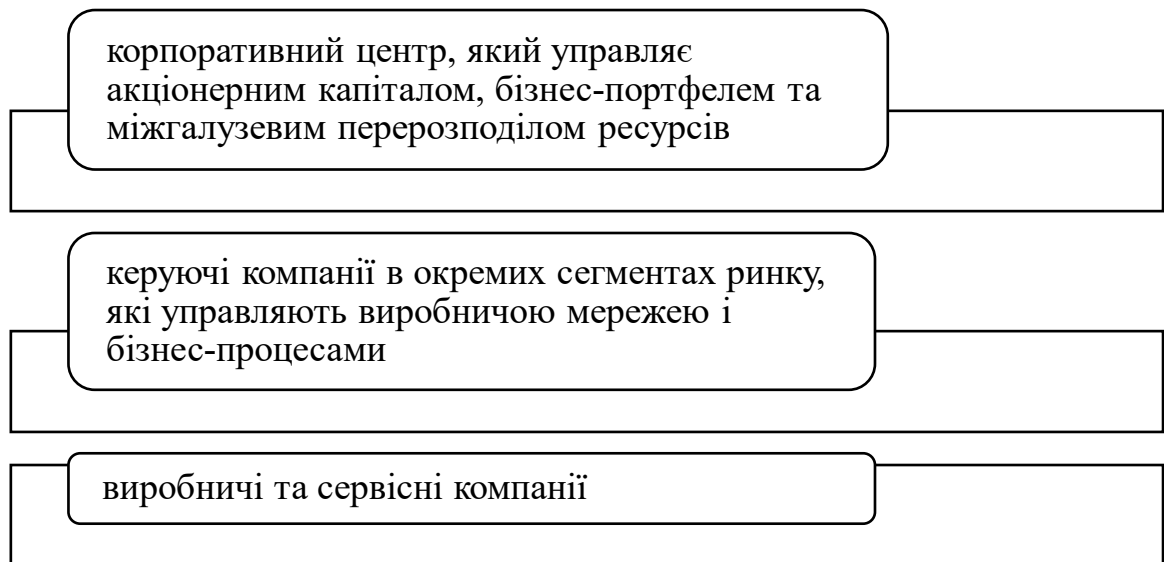


Рис. 1.1. Три рівня управління в інтегральних корпоративних структурах. Джерело: розроблено автором на основі [4, с. 100]

Залежно від різних аспектів розрізняють різні типи класифікації інтегрованих корпоративних структур.

Відповідно до інтегруючих механізмів виділяють майнові та управлінські. До майнових слід віднести:

- пірамідні холдинги, де головна компанія володіє акціями дочірніх фірм;
- розподілені холдинги, де пакет належить декільком юридичним особам, які нерідко через ланцюг посередників в офшорних зонах мають єдиного власника;
- структури, створені на основі перехресного володіння акціями. Це різного роду альянси і мережі.

За видом інтегрованої форми розрізняють:

- крупні компанії з дивізіонною структурою;
- холдинги;

- фінансово-промислові групи, промислові групи, промислово-медійні групи, фінансові групи;
- мережеві організації.

Особливості взаємодії ділять інтегровані корпоративні структури на:

- структури, які повністю об'єднали активи;
- класичні холдинги;
- перехресні холдинги;
- трасти;
- договірні утворення.

За ступеню диверсифікації дані структури розділяють на однопрофільні та багатoproфільні.

За способом побудови виділяють шість основних видів інтеграції [4, с. 103-105]:

1) Вертикальна

Об'єднує суб'єктів різних рівнів технологічного ланцюга у виробничому процесі чи збуті продукції. Загальними характеристиками такого виду є те, що вони економічно ефективні, керовані, залежать від вимог ринку, здатні концентрувати зусилля, мають соціальний статус керівників, концентрують владу, мають наукову та технологічну ємкість, системи комунікації. До прикладів можна віднести: франчайзинг, консолідація, обмін правами тощо.

2) Горизонтальна

Об'єднує суб'єктів, які є ідентичними за напрямком діяльності та мають невикористані сумісні виробничо-технологічні ресурси чи маркетингові можливості. Серед загальних характеристик такого виду: здатність усунути конкуренцію між організаціями, забезпечити ринкову перевагу над конкурентами, виробити єдину політику та зміцнити позиції відносно постачальників і споживачів продукції та спільно виконувати чи координувати інші виробничо-господарські та соціальні функції. До прикладів відносяться: придбання акцій або самого

підприємства, злиття, взаємний обмін акціями, творення асоціацій, органів управління тощо.

3) Діагональна

Об'єднує підприємства, які знаходяться на різних вертикальних рівнях виробничого циклу та випускають паралельні види продукції. Містить як горизонтальні так і вертикальні зв'язки, а також включає організації різних галузей, ступенів виробництва і збуту продукції.

4) Комбінована

Одночасно відбувається об'єднання по вертикальному виробничому циклу та паралельним видам продукції. Це дозволяє закріплювати найбільш важливих партнерів вздовж вертикального виробничого циклу і одночасно проводити гнучку політику відносно асортименту відповідно до попиту, який постійно змінюється та коливається.

5) Гнучка

Не передбачає укладання угоди, яка створює юридичні зобов'язання. Включає – придбання пакетів акцій, участь у прибутках, обмін інформацією тощо. Базується на принципах координації інтересів, які здійснюються за взаємною участю.

6) Жорстка

Передбачає укладання угоди, яка несе юридичні зобов'язання. Включає в себе промислово-фінансові групи, концерни, холдинги, франчайзингові підприємства, придбання контрольного пакету акцій, створення спільних підприємств тощо. Також включає існування центру, який має приймати рішення та регламентувати діяльність об'єднаної структури.

Інтеграція в рамках конгломератних інтеграційних корпоративних структур заснована виключно на фінансовому контролі зі сторони головної структури. За характером спеціалізації виокремлюють:

- продуктово-спеціалізовані (виробляють однорідні товари і послуги в різних регіонах);
- зі сегментною спеціалізацією (вертикально інтегровані, виробляючи широкий асортимент різноманітних за технологією товарів і послуг для певного сегменту);
- конгломератні (не здатні конкурувати на сучасному ринку, про що засвідчує досвід Японії, де це визвало довготривалий застій).

Інтегровані корпоративні структури за змістом діяльності бувають виробничі та оболонкові (виступають у формі генпідрядника). За сферою діяльності – внутрішньогалузеві та міжгалузеві.

Ступінь жорсткості ділить об'єднання на виключні та невиключні.

1.2. Причини утворення, переваги та недоліки феномену метакорпорацій

У попередньому підрозділі були розглянуті різні види інтеграційних корпоративних структур, тепер слід розглянути один із видів таких угруповань більш детально.

Зародження феномену «метакорпорації» – закономірний та очікуваний результат поширення сучасних тенденцій переходу багатьох корпоративних структур до глобальної стадії. Набуваючі активності консолідаційні процеси та амбіції глобальних корпорацій постіндустріального сегменту разом з динамікою квазіекономічної культури виступають рушійною силою структурно-організаційних транснаціональних змін у сторону виникнення нового виду. Саме новий тип об'єднання юридичних осіб вимагає впровадження такого терміну як «метакорпорація».

Даний вид досить часто ототожнюють з іншим – «корпорацією», проте це не одне і те саме. Поняття «корпорація» має досить поширене вживання. Залежно від випадку даний термін використовують у різних значеннях. Тут наведені ті, що найчастіше зустрічаються:

- як синонім терміну «акціонерне товариство»,
- об'єднання фізичних та юридичних осіб або капіталів для здійснення соціально корисної діяльності (тобто – господарське товариство або суспільство, некомерційна організація (крім установи), виробничий кооператив),
- господарське товариство або суспільство,
- комерційна організація,
- особливий різновид акціонерних товариств, що характеризується транснаціональним характером діяльності, великими розмірами, домінуючим становищем на ринку тощо,
- об'єднання декількох юридичних осіб (метакорпораціями), що не володіє статусом юридичної особи,
- господарська система, що включає в себе три ланки – фінансову, промислово-торгівельну та управлінську,
- вид організації, що характеризується певною корпоративною культурою – максимальної централізацією і авторитарністю керівництва, протиставленням себе іншим об'єднанням.

Термін «метакорпорація» також різними авторами пояснюється по-різному. Проте найбільш точним є концепція трьох критеріїв економіста Я. Ш. Паппе. Відповідно до цієї концепції метакорпорація – це такий вид, який об'єднує у собі кілька економічних агентів (юридичних осіб, а також організацій, які не є юридичними особами) та задовольняє наступні вимоги [5, с. 4]:

- 1) хоча б частина економічних агентів у складі виступають у ролі комерційних організацій, що мають на меті отримання прибутку;

- 2) існування стійких взаємозв'язків між агентами, які є більш жорсткими, аніж ринкові; це означає, що в деяких істотних аспектах об'єднання виступає як єдине ціле;
- 3) наявність стратегічного центру з прийняття рішень, який може являти собою як юридичну особу, так і групу фізичних осіб – власників і топ-менеджерів; цей центр іменується центральним елементом.

Виникнення нового типу інтеграційної корпоративної структури викликало появу цілого ряду альтернативних теорій. Необхідність існування даного виду розглядається по-різному. З одного напрямку як результат об'єктивних економічних законів, які призводять до утворення метакорпорацій, з іншого – як доцільність їх створення з точки зору вигідності для всіх учасників. Другий напрямок дещо суб'єктивний, проте акцент робиться на те, що це вільний вибір кожного економічного суб'єкта.

Теоретичні підходи, що застосовуються для аналізу метакорпорацій можна розділити і відповідно до пріоритетних об'єктів аналізу:

- 1) увага може бути сконцентрована на ролі та місці корпоративної структури в економічній системі, абстрагуючись при цьому від відносин у середині об'єднання;
- 2) в основі може бути вивчення усіх внутрішніх аспектів.

С точки зору другого підходу на сьогоднішній день створено немало теоретичних концепцій метакорпорацій.

1. Метакорпорація розглядається як специфічна форма злиття окремих компаній. Базою вважається – синергетична теорія злиття. Як альтернативи можуть ще бути агентська теорія вільних потоків грошових коштів та теорія гордині. Проте даний підхід не пояснює виникнення саме поняття метакорпорації, а не простого злиття компаній.
2. Це у свою чергу призводить до того, що метакорпорації трактуються як альтернативна, відповідно до злиття, експансія. Таким чином одна з теорій пояснює утворення даного виду як компроміс інтересів інсайдерів та

аутсайдерів в управлінні компаній, які опиняються у певній залежності від центрального елементу та намагаються використовувати всі вигідні аспекти інтеграції, зберігаючи при цьому певну автономність. Метакорпорація уявляє собою координуючу систему в процесі розподілу ресурсів. З цієї точки зору – метакорпорація, яка завжди має «центр сили і влади» та ринок, який у своєму класичному розумінні має бути формою досконалої конкуренції, стає альтернативним способом організації взаємодії суб'єктів господарювання, тобто по суті – специфічним, відокремленим від зовнішнього світу внутрішнім ринком. Така корпоративна структура розглядається радше не як окрема компанія, а як система взаємодії суб'єктів, які входять до складу.

3. Одним з цікавих підходів можна назвати аналіз руху та еволюції форм капіталу, як економічної основи функціонування банківських метакорпорацій. Тобто дана концепція дає змогу у повній мірі аналізувати ті метакорпорації, до складу яких входять банки та промислові підприємства. Слід зауважити, що в рамках такої теорії виділяються чотири основні процеси становлення метакорпорацій:

- концентрація капіталу,
- централізація капіталу,
- концентрація виробництва,
- залучення зберігань та засобів юридичних осіб для фінансування діяльності метакорпорації.

4. Найновішим підходом вважається теорія економічної влади. Її особливість полягає у поєднанні першого та другого поняття необхідності. У метакорпораціях відбувається концентрація різноманітних ресурсів економічної влади, які активно застосовуються. При цьому у їх рамках відношення до влади включає чотири компоненти:

- організаційну владу, яка здійснюється менеджментом кожної компанії, що входить до складу,
- центральну владу, яка за допомогою елементу здійснює контроль над іншими складовими частинами метакорпорації,

- ринкову владу метакорпорації,
 - владу метакорпорації в економічній та суспільній системах в цілому, її вплив на політичні та соціальні явища.
5. На сьогоднішній день використовуються також комбіновані концепції, які поєднують у собі ряд окремих підходів. Наприклад, поняття «капітал» розглядається в першу чергу у зв'язку з ресурсами економічної влади (при цьому виділяються грошовий, економічний, соціальний, культурний капітал тощо). Окремо стоїть таке поняття, як «капітал влади» та розглядається у якості сили, яка генерує простір влади.

Метакорпорації сьогодні функціонують в різних галузях і секторах економіки, на всіх рівнях економічної системи – від регіонального до транснаціонального. У той же час вони характеризуються двома найважливішими тенденціями:

- транснаціоналізацією, тобто прагненням, здійснюючи прямі іноземні інвестиції (ПІІ), розширювати сферу своєї діяльності у світовому масштабі, створюючи дочірні компанії та філії за кордоном;
- інтеграцією промислових і кредитно-фінансових установ в рамках метакорпорації, тобто участю банків і небанківських кредитно-фінансових установ в такому об'єднанні.

Виявлення класифікації метакорпорацій є найважливішою передумовою їх дослідження. Можна виділити два основних підходи до класифікації інтегрованих корпоративних структур. Відповідно до першого, класифікація проводиться за рядом критеріїв, що виділяються дослідником. Другий підхід – розгляд комплексних форм інтегрованих корпоративних структур та їх зіставлення за різними показниками. По суті, перший підхід задає багатовимірний континуум, в якому кожна ось координат відповідає тій чи іншій класифікації метакорпорацій. В рамках другого підходу в цьому континуумі виділяються ті точки (форми метакорпорацій), які являють собою найбільш типові поєднання різних ознак, що

зустрічаються на практиці. При цьому класифікація вже виділених комплексних форм метакорпорацій може проводитися з використанням конкретних критеріїв.

Класифікувати зазначені інтеграційні угруповання можна за наступними критеріями:

1. За складом учасників:

- фінансові групи,
- торгово-фінансові групи,
- фінансово-промислові групи,
- промислові групи,
- торгівельні групи,
- тощо.

2. За географією діяльності:

- локальні,
- регіональні,
- міжрегіональні,
- національні,
- міждержавні,
- глобальні.

3. За характером відносин між учасниками:

➤ Холдингові:

- класичні та вертикальні холдинги,
- компанії, засновані на холдинговій формі контролю,
- розподільні холдинги,
- перехресне володіння акціями.

➤ Нехолдингові:

- об'єднання, засновані на концентрації контролю над ресурсами і послугами,
- об'єднання, засновані на добровільній централізації деяких владних повноваженнях.

4. За стійкістю взаємозв'язків:

- довгострокові стійкі взаємозв'язки,
- короткострокові взаємозв'язки.

5. За типом використання взаємозв'язків:

- вертикальна інтеграція,
- горизонтальна інтеграція,
- радіальна інтеграція,
- кільцева інтеграція,
- тощо.

6. За типом господарської взаємодії:

- матеріальні,
- фінансові,
- інформаційні.

7. За типом зв'язків:

- ієрархічні,
- мережеві,
- циклічні.

8. По кількості «мозкових» центрів:

- монометакорпорації,
- біметакорпорації,
- поліметакорпорації.

9. За галузевим складом:

- горизонтальні,
- вертикальні,
- конгломератні.

10. За лідируючим центральним елементом:

- банківські метакорпорації,
- метакорпорації навколо промислових підприємств,
- метакорпорації навколо торгівельних підприємств,
- метакорпорації під егідою державних органів,

- декілька центрів.

Та інші види.

Однак, не зважаючи на зацікавленість у дослідженні функціонування метакорпорацій, єдиної системи класифікації даного виду інтеграційних корпоративних структур не існує. З одного боку це викликано тим, що багато метакорпорацій переплітаються між собою, а також розривом між законодавством та економічною сутністю такого явища.

До форм метакорпорацій, які мають найбільшу розповсюдженість, відносяться:

- картелі,
- синдикати,
- трести,
- концерни,
- союзи,
- господарські асоціації,
- холдинги,
- віртуальні компанії,
- стратегічні альянси,
- комплекси,
- транснаціональні корпорації і транснаціональні банки,
- промислові вузли,
- компанії з дивізійною структурою,
- підприємницькі мережі.

Певні комплексні форми метакорпорацій притаманні окремим державам – фінансові коаліції (США), сюдани і кейрецу (Японія), чеболі (Південна Корея) та інші.

На сьогоднішній день швидко мінливе середовище стає передумовою утворення все більш нових форм метакорпорацій. На появу деяких впливає

розвиток внутрішнього підприємництва та децентралізація компаній , на інші ж – розвиток інтернет-технологій.

Відповідно до статті «Глобальна корпоратизація економічного розвитку» авторів Т. Кальченко та В. Юрченко до основних якісних ознак модифікації їх управлінської культури відносяться [5, с. 6]:

- зміна вузької функціональної спеціалізації на інтеграцію у складі і характері самої управлінської діяльності, в стилі управління;
- дебіюрократизація, відсутність формалізації, ієрархії та уособлення функціональних та штабних ланок;
- менша кількість ієрархічних рівнів завдяки тому, що до виживання більш здатні низка дрібних компаній з гнучкими спеціалізованими формами праці та мережі компаній, а не великі централізовані компанії;
- процес переходу пірамідальних організаційних структур компаній до плоских з мінімальною кількістю рівнів між вищим керівництвом та безпосередніми виконавцями;
- децентралізація ряду певних функцій управління, у першу чергу – виробничих і збутових. Це стає причиною створення у межах компаній напівавтономних чи автономних відділень, стратегічних бізнес-одиниць, які повністю відповідають за прибутки та збитки;
- підвищена значущість нововведенської діяльності, поява нововведенських фірм в межах великих компаній, які зорієнтовані на виробництво і самостійне просування на ринках нових виробів і технологій, головний принцип діяльності яких – принцип «ризикованого фінансування»;
- підвищений статус інформаційних і кадрових засобів інтеграції (наприклад, комбінація персоналу) відносно технократичної і структурної інтеграції;
- встановлення нових форм зв'язку, через філії, між самою компанією і іншими підприємствами, наприклад за допомогою утворення внутрішніх ринків;
- створення автономних груп (команд).

У ході всього дослідження не слід забувати і про те, що, як і кожний вид інтегрованих структур, метакорпорації мають свою переваги та недоліки.

До переваг утворення такого виду інтеграційних корпоративних структур як метакорпорації можна віднести те, що:

1. Посилюються позиції вітчизняних виробників відносно зарубіжних на світовому ринку.
2. Підвищується інноваційна активність компанії.
3. Відбувається концентрація капіталу, з метою підвищення передбачуваності економічних процесів.
4. Скорочується число об'єктів управління, що призводить до спрощення бюджетного та фінансового регулювання ринкової економіки.
5. Відбувається економічне зміцнення метакорпорацій, яке у свою чергу знижує навантаження на державу в плані підтримки соціально орієнтованих виробництв.
6. Зростає можливість залучення великих кредитів через підвищення інвестиційної привабливості метакорпорацій.
7. Знижується сумарна потреба в оборотних коштах і трансакційних витратах.
8. З'являються великі можливості для диверсифікації діяльності і, як наслідок, знижуються фінансові ризики.

Хоча недоліків у кількісному масштабі порівняно не так багато, проте вони все одно є і до них слід віднести:

1. Появу можливості зловживати та проводити бюрократизацію контрольно-управлінських функцій.
2. Зменшення гнучкості в управлінні та реакції на зміни у зовнішньому середовищі.
3. Поява можливих конфліктів при розподілі ресурсів між підрозділами метакорпорації.
4. Навантаження рентабельних господарюючих одиниць метакорпорації підтримкою нерентабельних.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ НАФТОГАЗОВИХ МЕТАКОРПОРАЦІЙ У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

2.1 Показники діяльності нафтогазових метакорпорацій у глобальному бізнесі

Основні показники діяльності підприємства – це показники, що дозволяють судити про кілька речей: розмір підприємства і масштаби його діяльності, рівень доходів і витрат, основні тенденції в роботі підприємства та ефективність роботи.

Вихідні дані для підготовки таких показників можна взяти з балансу та звіту про фінансові результати компаній. У даному розділі будуть розглядатися дві нафтогазові метакорпорації British Petroleum та Royal Dutch Shell.

Першим основним показником діяльності можна назвати виручку компанії. Виручка використовується у сервісі для надання характеристики масштабам діяльності підприємства і результатам, які досягаються у роботі.

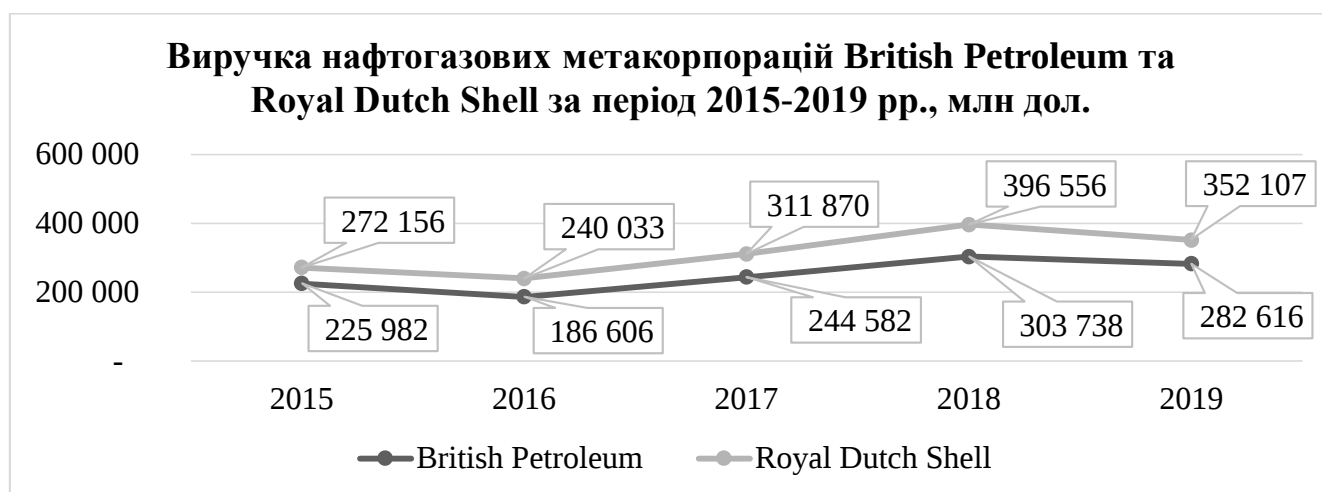


Рис. 2.1. Виручка нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell за період 2015-2019 рр., млн дол. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

За даними рисунку 2.1 видно, що в компаніях була однакова тенденція до підвищень і спадів доходів від продажів товарів та надання послуг протягом останніх п'ятих років. Таке явище скоріш за все обумовлене станом міжнародного ринку у нафтогазовому секторі в ці роки. Слід зазначити, що для цієї сфери діяльності притаманні однакові реакції рівнів продажів у різних компаніях через специфіку товару та послуг. Взагалі даний показник характеризує масштаби роботи підприємства. Тобто з графіку можна зробити висновок, що з 2016 по 2018 рік масштаби обох метакорпорацій зростали, а от з 2019 – пішли на спад. Не зважаючи на те, що для Royal Dutch Shell скорочення було на 11,21%, а для British Petroleum – на 6,95%, Royal Dutch Shell все ж зберігає лідерство.

Наступним показником виступає собівартість продажів. Собівартість продажів – це частина витрат по звичайних видах діяльності, пов'язаних з виготовленням і продажем продукції, придбанням і продажем товарів, а також витрати, здійснення яких пов'язане з виконанням робіт, наданням послуг.

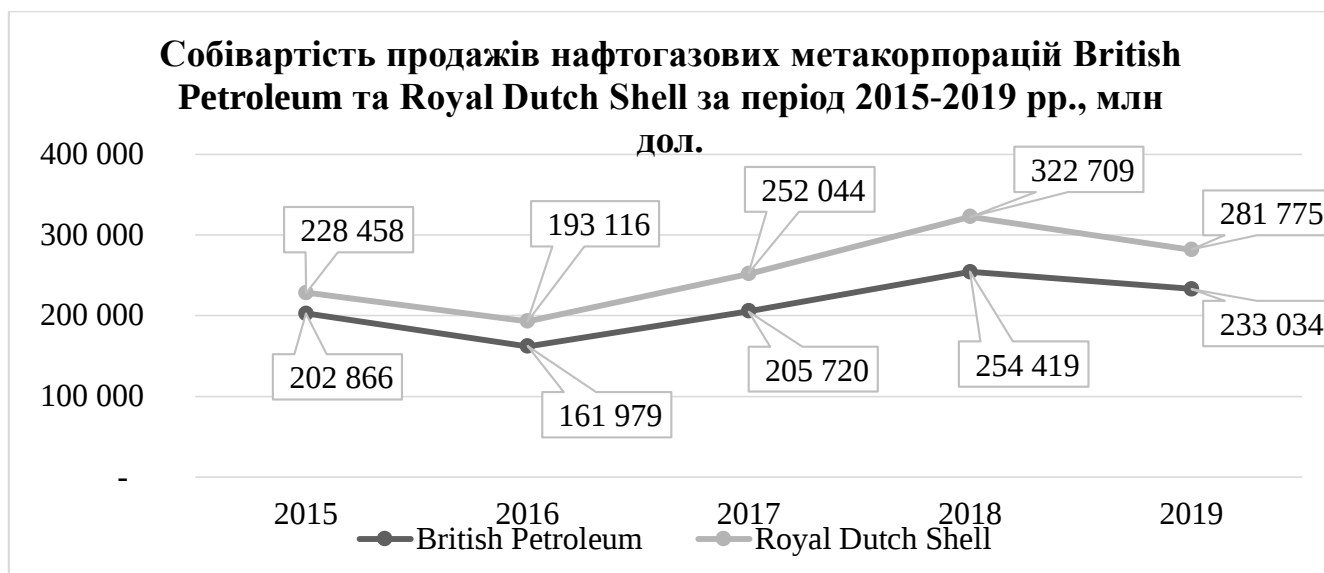


Рис. 2.2. Собівартість продажів нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell за період 2015-2019 pp., млн дол. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

Згідно даних рисунку 2.2 можна зробити висновки, що тенденція у собівартості продажів у двох компаніях мала таку ж тенденцію, як і виручка. Сам по собі показник собівартості показує рівень витрат у виробничій діяльності.

Проаналізувавши обидва показники у сукупності, можна сказати, що обидві компанії дотримуються однакової системи формування ринкової вартості, оскільки графіки мають дуже схожі тенденції. Причиною цього може бути знову специфіка сектору, оскільки ціна на данні природні ресурси однакова для всіх. У даному випадку також слід зазначати, що цей показник виступає нейтральним фактором, адже його зміни прямо пропорційні змінам показника виручки, при цьому значення виручки повністю випереджує собівартість для обох метакорпорацій.

Логічним продовженням буде показник валового прибутку (збитку). Валовий прибуток (збиток) – це різниця між значеннями показників виручки та собівартості продажів. Даний показник відображає отриманий ефект від реалізації товарів та послуг. Тобто його формула наступна:

$$\text{ВП(З)} = \text{В} - \text{Сб}_{\text{пр}},$$

де ВП(З) – валовий прибуток (збиток),

В – виручка,

Сб_{пр} – собівартість продажів.

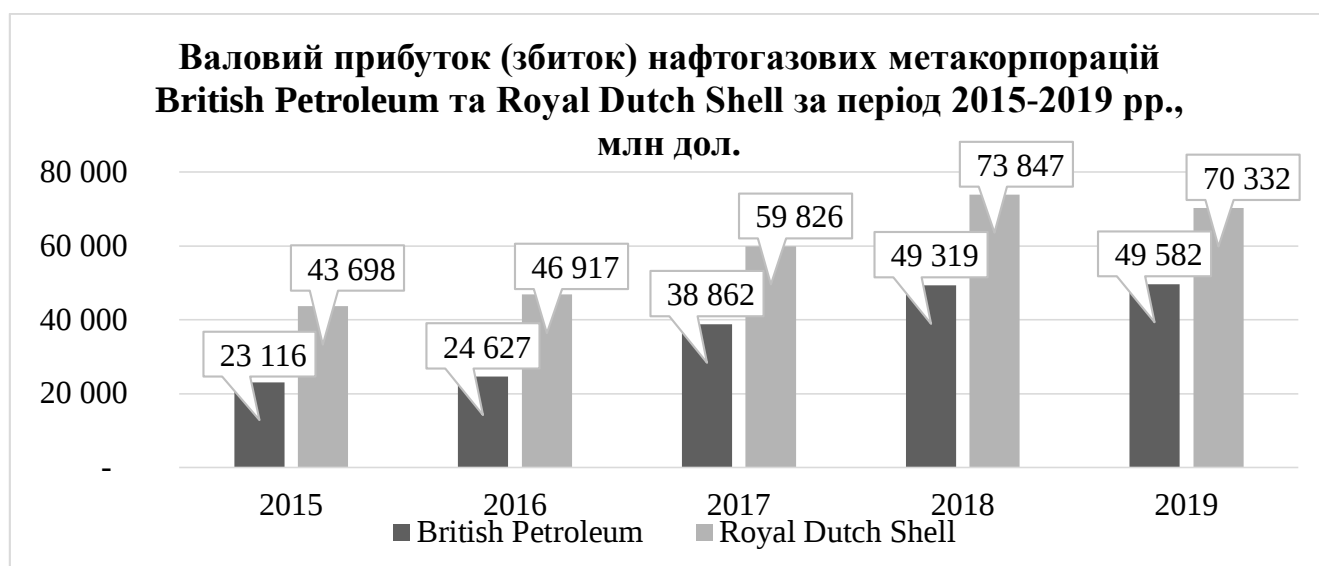


Рис. 2.3. Валовий прибуток (збиток) нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell за період 2015-2019 pp., млн дол. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

Відповідно до діаграми 2.3 видно, що обидві метакорпорації мають саме прибуток, а не збиток. Слід також зазначити, що у компанії British Petroleum значення даного показника постійно зростає, тобто має позитивний ефект. Для Royal Dutch Shell же з 2015 по 2018 рік показник має помітний приріст, а от у 2019 вже тенденція до зменшення (негативний ефект).

Наступний показник – операційний прибуток (збиток). Операційний прибуток (збиток) – це валовий прибуток (збиток) за вирахуванням витрат на продаж і загальногосподарських витрат. Тобто формула показника наступна:

$$\text{ОП} = \text{ВП(З)} - \text{Вит}_{\text{пр}} - \text{ЗГВ},$$

де ОП – операційний прибуток,

ВП(З) – валовий прибуток (збиток),

Вит_{пр} – витрати на продаж,

ЗГВ – загальногосподарські витрати.

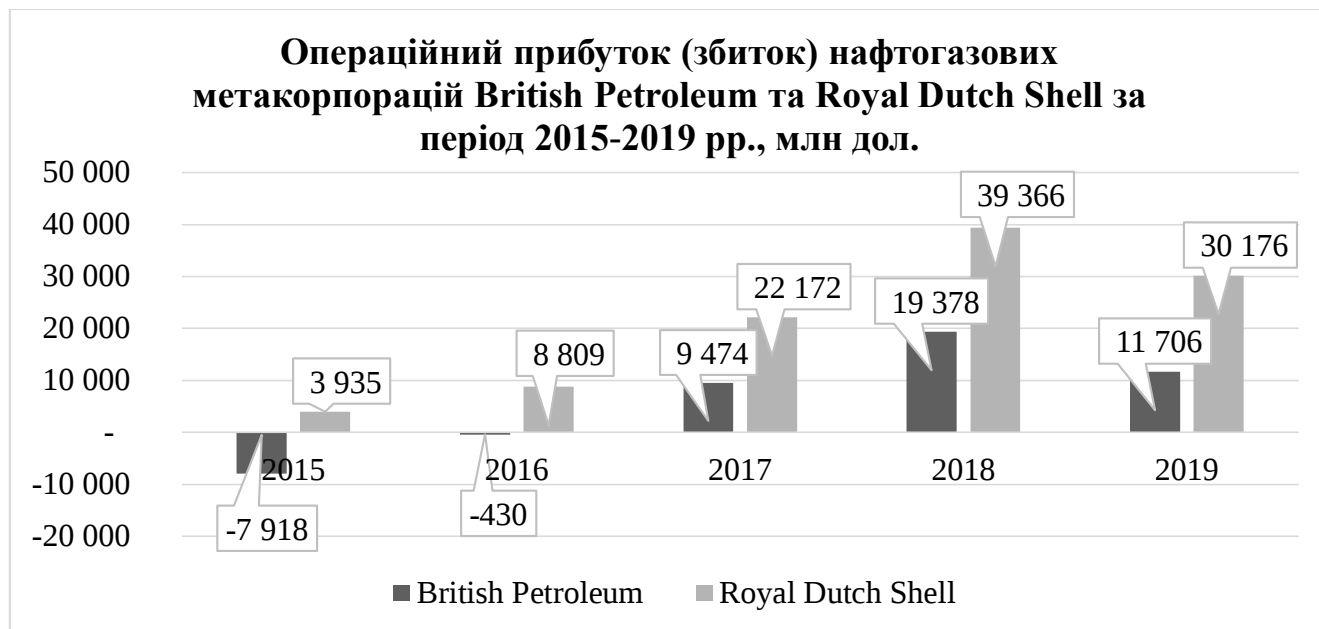


Рис. 2.4. Операційний прибуток (збиток) нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell за період 2015-2019 рр., млн дол. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

За даними графіку 2.4 видно, що для метакорпорації British Petroleum у 2015-2016 роках даний показник мав негативний ефект. Це означає, що від основної

діяльності компанія мала збитки. Далі показник вже мав позитивний характер. Для метакорпорації ж Royal Dutch Shell даний показник за розглянутий термін мав позитивний ефект. Слід також зазначити, що в обох компанія з 2018 по 2019 рік операційний прибуток знизився.

У якості наступного показника буде розглянуто чистий прибуток (збиток) звітного періоду. Чистий прибуток (збиток) – це чистий прибуток (збиток) організації, тобто нерозподілений прибуток (непокритий збиток) звітного періоду.

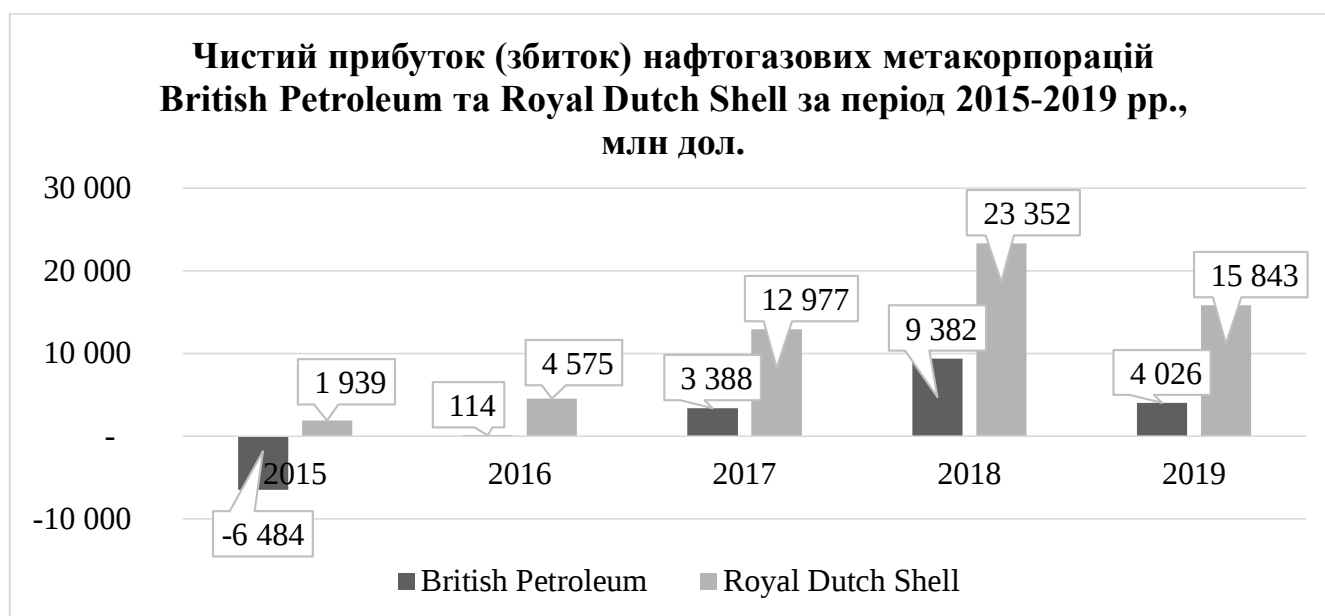


Рис. 2.5. Чистий прибуток (збиток) нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell за період 2015-2019 рр., млн дол. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

Діаграма 2.5 показує, що у компанії British Petroleum був не стабільний показник чистого прибутку (збитку) за останні п'ять років. У 2015 році був великий рівень чистого збитку. Далі компанія почала отримувати прибуток, проте у 2019 відбулося зниження показника майже у два рази. У компанії Royal Dutch Shell ситуація дещо інша. До 2018 року показник чистого прибутку постійно зростав у декілька разів. У 2019 метакорпорація також відчула значне зниження чистого прибутку.

Надалі слід розглянути показник підсумкового балансу. Даний показник являє собою суму всіх оборотних та необоротних активів компанії. Це всі активи,

які підприємство використовує для створення фінансових результатів. Чим їх більше, тим вище економічний потенціал організації.

Активи (відповідають сумі підсумкового балансу) досить важливий показник через ті функції, які вони несуть для підприємства:

- призводять до підвищення ймовірності отримання економічної вигоди у майбутньому при використанні потенціалу, разом або окремо, з іншими активами; це так чи інакше призводить до збільшення чистих грошових потоків у майбутньому;
- надають організації можливість отримувати та контролювати вигоду від використання активу;

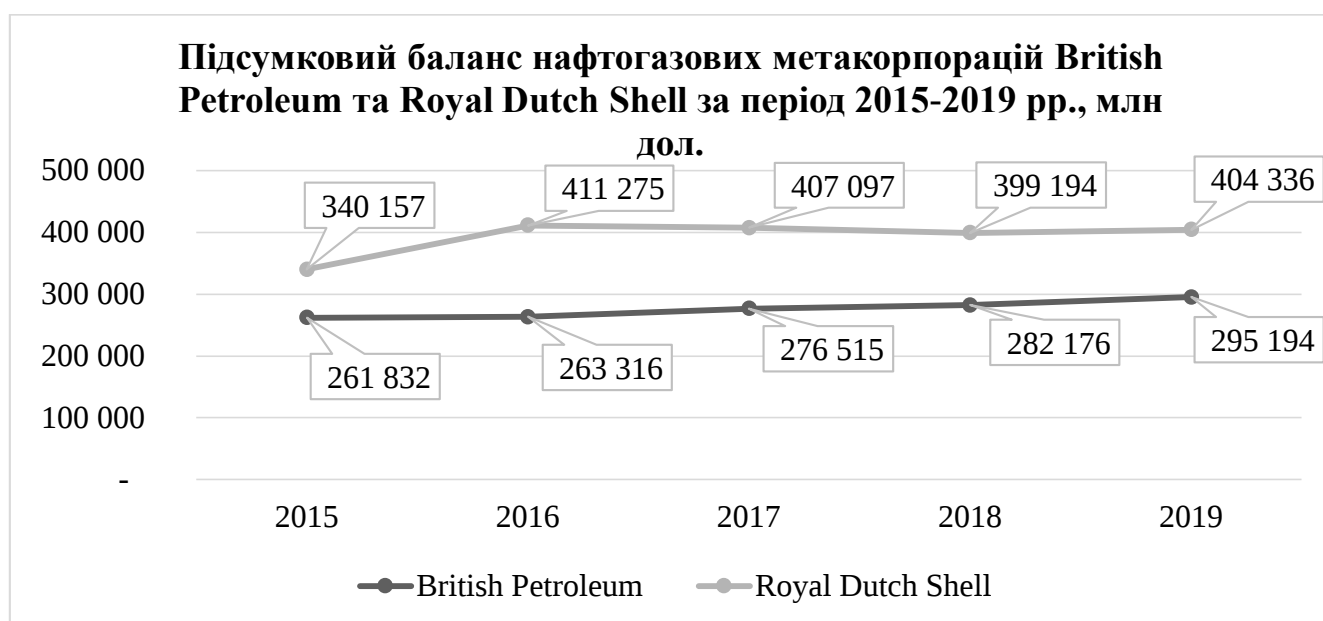


Рис. 2.6. Підсумковий баланс нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell за період 2015-2019 рр., млн дол. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

На графіку 2.6 чітко видно, що за останній рік для обох компаній підсумковий баланс збільшився. При тому, що у метакорпорації British Petroleum така тенденція спостерігається протягом 2015-2019 років, а для Royal Dutch Shell все не так однозначно: з 2015 по 2016 рік був стрімкий приріст, далі до 2018 року спад і у 2019 знову приріст.

Показник підсумкового балансу має позитивний ефект лише при більш швидкому зростанню показників виручки та прибутку. Якщо повернутися до попередніх показників, то видно у своїй більшості вони для зазначених метакорпорацій зменшуються. Отже, у такій ситуації показник підсумкового балансу для обох компаній має негативний ефект.

Наступним слід розглянути показник власного капіталу. Власний капітал – це власні джерела фінансування, капітал та резерви. Він вираховується за наступною формулою:

$$\text{ВлК} = \text{А} - \text{З},$$

де ВлК – власний капітал,

А – активи,

З – зобов'язання.

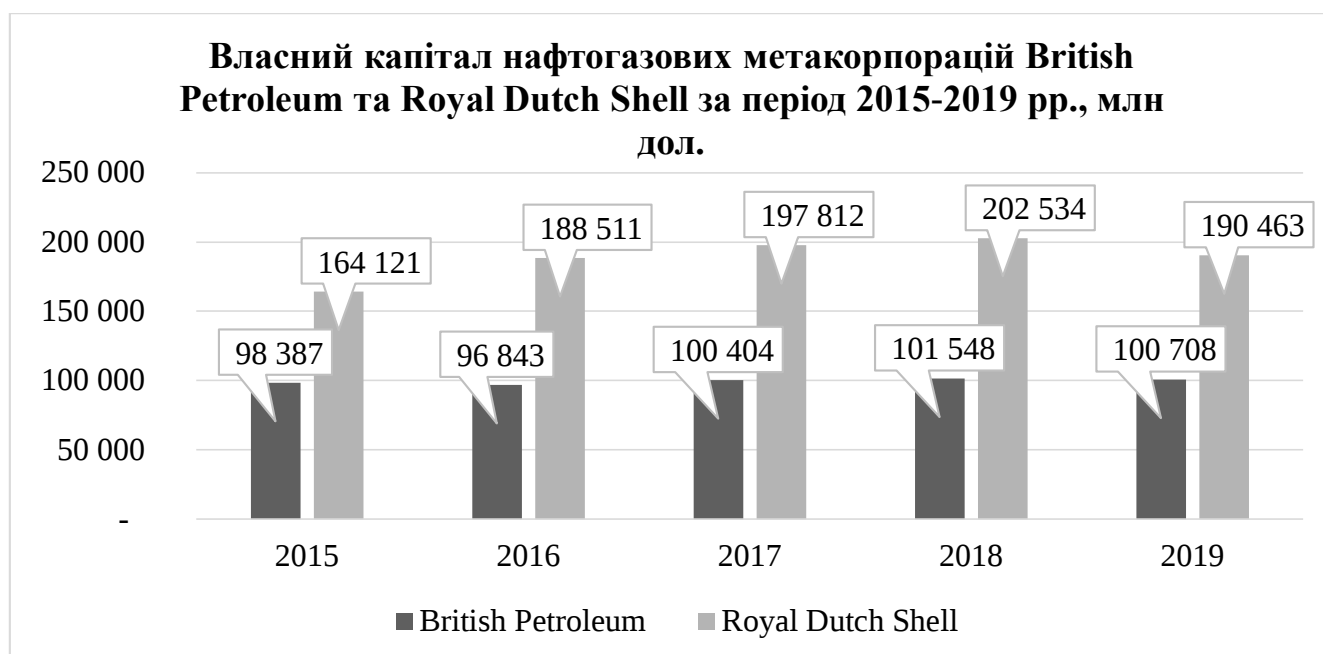


Рис. 2.7. Власний капітал нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell за період 2015-2019 рр., млн дол. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

За даним графіком видно, що для метакорпорації British Petroleum був спад у 2016 році, потім два роки приріст, а потім знову спад у 2019 році. Для компанії

Royal Dutch Shell ситуація інакша: протягом 2015-2018 років був приріст, а от у 2019 році вже відбулося зниження значення показника.

Важливо зазначити, що власний капітал не є поточною вартістю того майна, на яке мають право власники метакорпорації. Це досить абстрактна вартість. На додаток власний капітал це надзвичайно важливий показник, який дає основу аби почати чи продовжити господарську діяльність. Його важливість також розкривається в таких функціях:

- через строк, який підприємство має такий капітал у розпорядженні, він стає довгостроковим засобом фінансування господарської діяльності;
- невеликі та недовгострокові збитки мають бути погашені за рахунок власного капіталу;
- враховуючи попередню функцію – виступає гарантією для зовнішніх кредиторів від втрати свого капіталу, так званим показником відповідальності та захисту підприємства;
- показує кредитоспроможність компанії, адже при кредитуванні перевага надається компаніям з нижчим рівнем кредиторської заборгованості та вищим рівнем власного капіталу;
- виступає у якості підстраховки для ризикових інвестицій, які не страхуються кредиторами;
- показує рівень автономності та впливу, яку мають власники на діяльність підприємства;
- визначає порядок та частки розподілу фінансового результату та майна компанії, якщо відбувається процес ліквідації.

Такі основні показники важливі при дослідженні діяльності підприємств у глобальному бізнесі. Вони показують основу стану компанії та дозволяють аналізувати і робити висновки щодо можливості компаній не тільки на внутрішньому ринку, а й на міжнародній арені. Прогнозування та дослідження не можливі без такої базової інформації.

Не менш важливими є й інші групи показників. До таких відносяться показники ефективності діяльності підприємств. Серед них виділяють: показники рентабельності, оцінки ліквідності та інші.

Першим показником з даної групи слід розглянути рентабельність продажів. Рентабельність продажів – це показник, який описує базову ефективність ведення діяльності компанії.

Він вираховується за наступною формулою:

$$\frac{П_{пр}}{В_{пр}} \times 100\%,$$

де $П_{пр}$ – прибуток від продажів,

$В_{пр}$ – виручка від продажів.

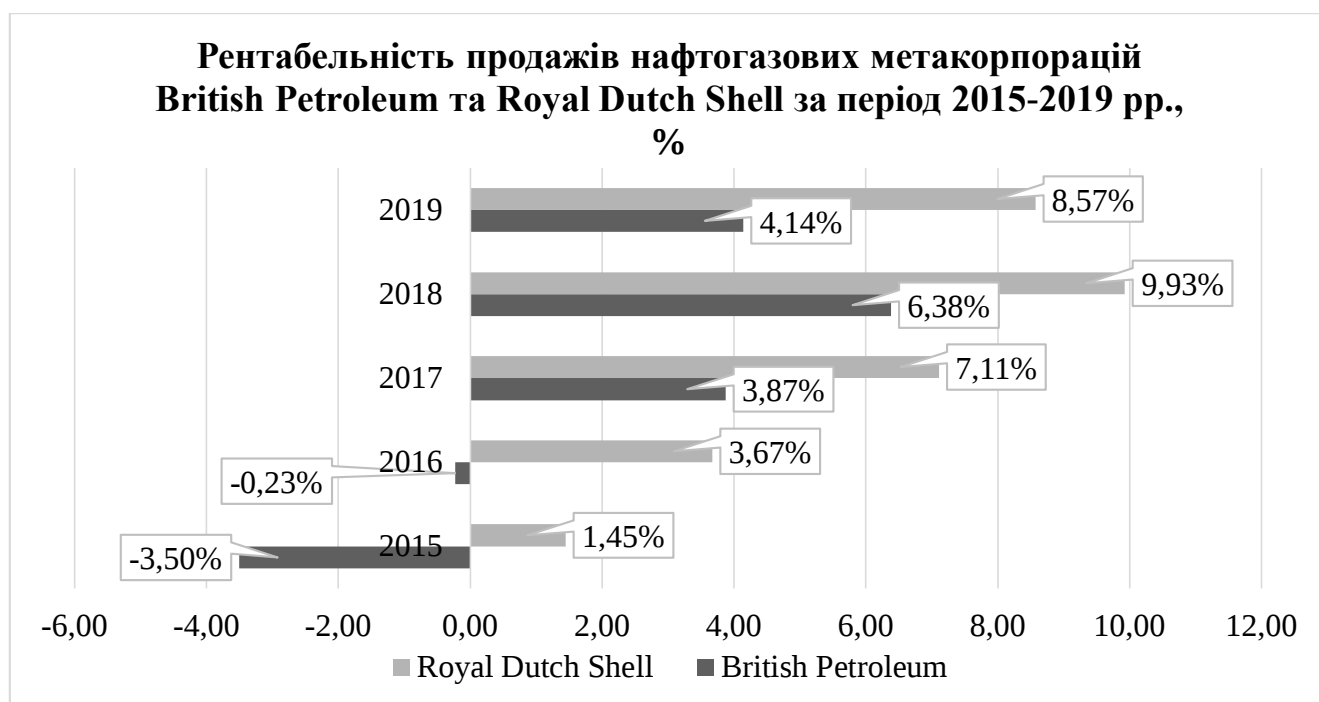


Рис. 2.8. Рентабельність продажів нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell за період 2015-2019 рр., %. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

З графіку 2.8 видно, що у 2015 та 2016 роках компанія British Petroleum мала показник нижче нуля (нерентабельна). Далі показник піднявся вище нуля. Royal Dutch Shell навпроти ж протягом останніх п'яти років показник був більше нуля. Це означає, що в даній сфері метакорпорація рентабельна. Важливо зазначити, що

даний показник демонструє частку прибутку в кожній заробленій одиниці грошових коштів.

Наприклад, у 2019 році компанія British Petroleum мала показник у розмірі 4,14%, Royal Dutch Shell – 8,57%. Це означає, що підприємства у звітному році отримували приблизно 4 та 8 центів прибутку з кожного долара реалізації відповідно. Рентабельність продажів є індикатором цінової політики компанії та її здатності контролювати витрати.

Наступним слід розглянути показник рентабельності основної діяльності.

Формула даного показника має такий вигляд:

$$\frac{П_{пр}}{Сб+КтУВ} \times 100\%,$$

де $П_{пр}$ – прибуток від продажів,

$Сб$ – собівартість,

$КтУВ$ – комерційні та управлінські витрати.

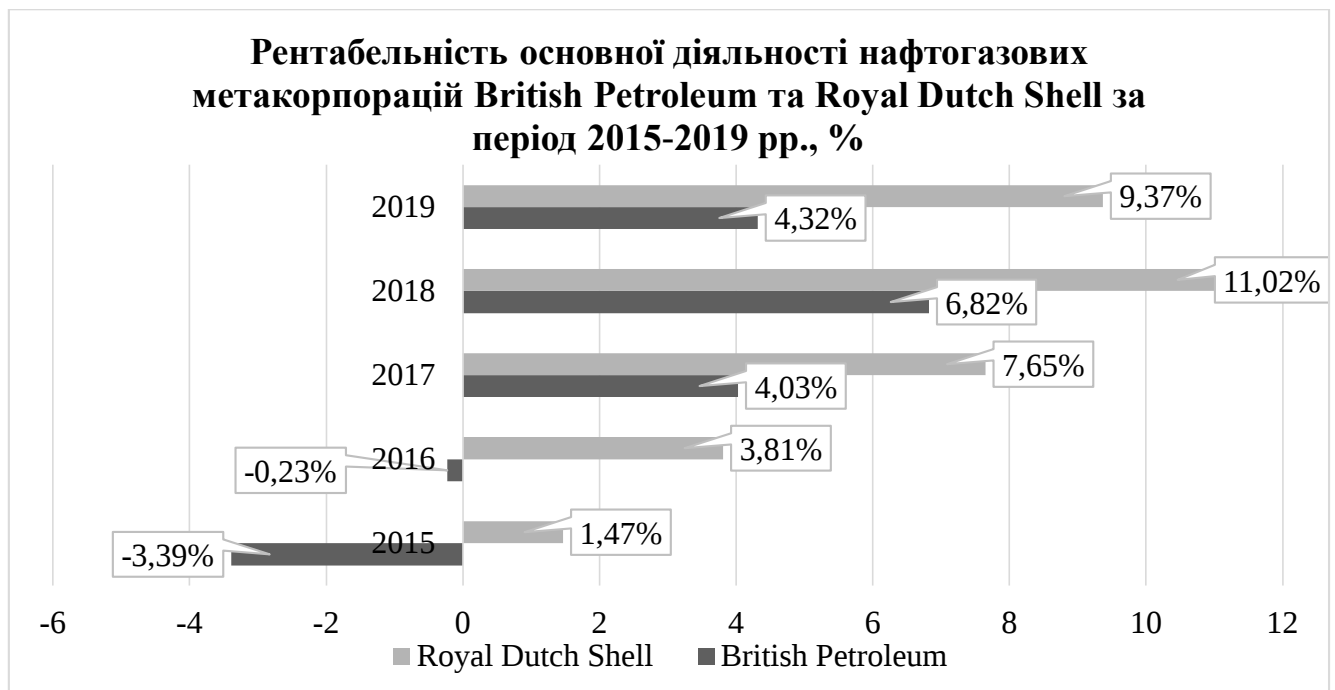


Рис. 2.9. Рентабельність основної діяльності нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell за період 2015-2019 рр., %. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

Діаграма 2.9 показує, що у 2015 та 2016 роках основна діяльність метакорпорації British Petroleum була знову ж нерентабельною. У 2019 році обидві компанії мають додатні значення показника, проте слід також зазначити, що у Royal Dutch Shell показник більший майже у два рази.

Рентабельність основної діяльності вказує на те, яка кількість прибутку (збитку) від реалізації наявна на одиницю коштів витрат від діяльності компанії. Наприклад, у 2019 році компанія British Petroleum мала показник у розмірі 4,32%, Royal Dutch Shell – 9,37%. Це означає, на 1 одиницю грошових коштів витрат від основної діяльності підприємства мали приблизно 4 та 9 центів прибутку відповідно.

Далі важливо розглянути показник рентабельності інвестицій. Формула коефіцієнта рентабельності інвестицій виглядає наступним чином:

$$\frac{\Pi}{\sum I} \times 100\%,$$

де Π – прибуток,

$\sum I$ – сума інвестицій.

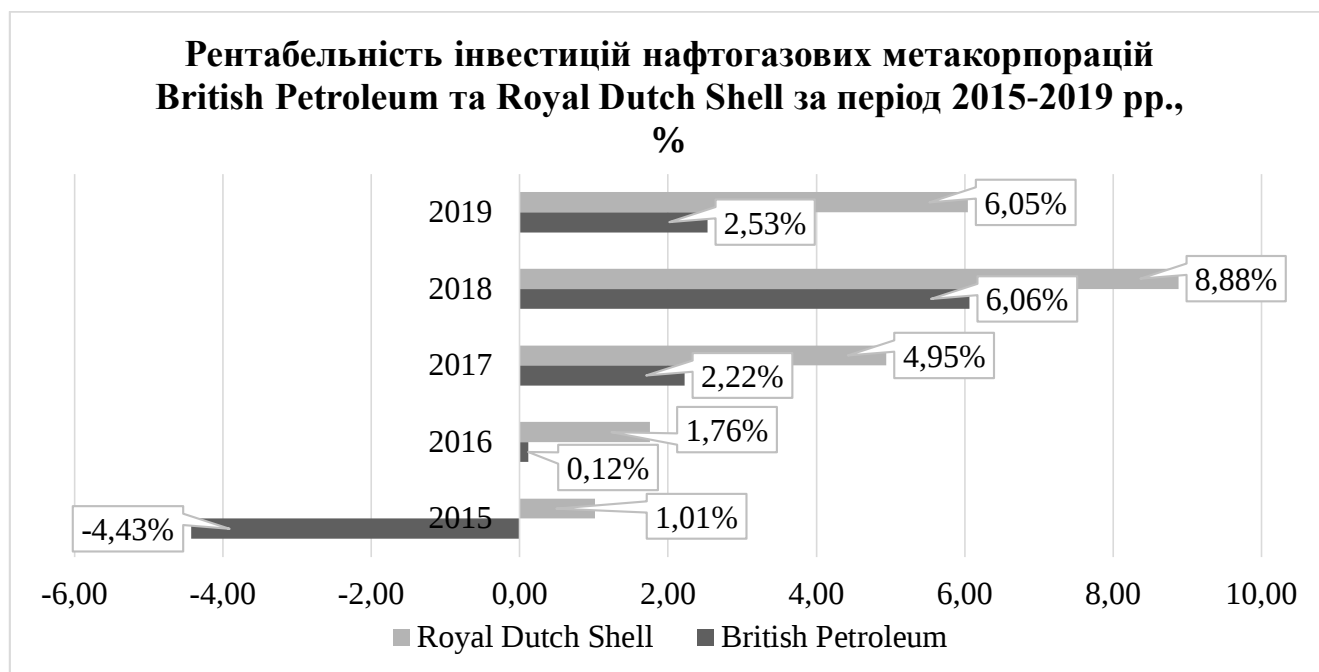


Рис. 2.10. Рентабельність інвестицій нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell за період 2015-2019 рр., %. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

Графік 2.10 показує, що у 2015 тільки компанія British Petroleum була нерентабельна за даним показником. Починаючи з 2016 року обидві метакорпорації мали додатне значення показника.

Рентабельність інвестицій – це відносний показник, який дуже зручно використовувати для відбору проектів, які мають відносно однакову чисту поточну вартість інвестицій, або також для формування портфелю інвестицій, що означає формування відразу декілька різних видів владання коштів, які надають чисту поточну вартість.

У якості наступного показника слід розглянути рентабельність власного капіталу. У групі основних показників було розглянуто важливість показника власного капіталу. Тому також досить важливо звернути увагу на показник рентабельності власного капіталу. Формула полягає у наступному:

$$\frac{\text{ЧП}}{\text{ВлК}} \times 100\%,$$

де ЧП – чистий прибуток,

ВлК – середня вартість власного капіталу.

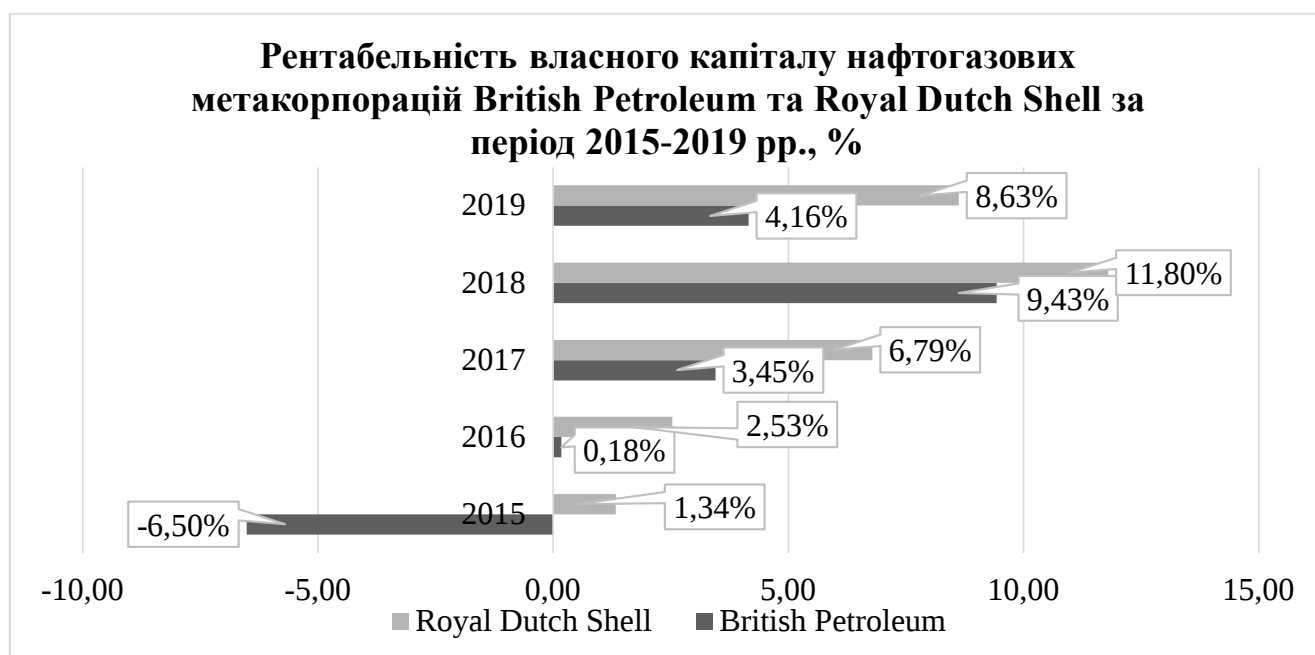


Рис. 2.11. Рентабельність власного капіталу нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell за період 2015-2019 рр., %. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

На діаграмі 2.11 видно, що у 2015 тільки компанія British Petroleum була нерентабельна за даним показником. Починаючи з 2016 року обидві метакорпорації мали додатне значення.

Даний показник дає змогу встановити рівень ефективності використання капіталу, який інвестовано власниками підприємства. Як правило його порівнюють із альтернативною можливістю вкласти кошти в інші цінні папери. Рентабельність власного капіталу надає інформацію про те, яку кількість грошових одиниць чистого прибутку заробила кожна одиниця, вкладена власниками компанії.

Наприклад, у 2019 році компанія British Petroleum мала показник у розмірі 4,16%, Royal Dutch Shell – 8,63%. Це означає, що підприємства у звітному році отримували приблизно 4 та 8 центів чистого прибутку з кожного долара, вкладеного власниками, відповідно.

Надалі слід розглянути одразу три показники: рентабельність активів, оборотних активів та чистих активів. Дані показники мають наступні формули відповідно:

$$P_A = \frac{\Pi_{\text{до оп}}}{A} \times 100\%,$$

де P_A – рентабельність активів,

$\Pi_{\text{до оп}}$ – прибуток до оподаткування,

A – активи.

$$P_{\text{обА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{обА}} \times 100\%,$$

де $P_{\text{обА}}$ – рентабельність оборотних активів,

ЧП – чистий прибуток,

обА – оборотні активи.

$$P_{\text{чА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВлК} + \text{ПозК}} \times 100\%,$$

де $P_{\text{чА}}$ – рентабельність чистих активів,

ЧП – чистий прибуток,

ВЛК – власний капітал,

ПозК – позиковий капітал.

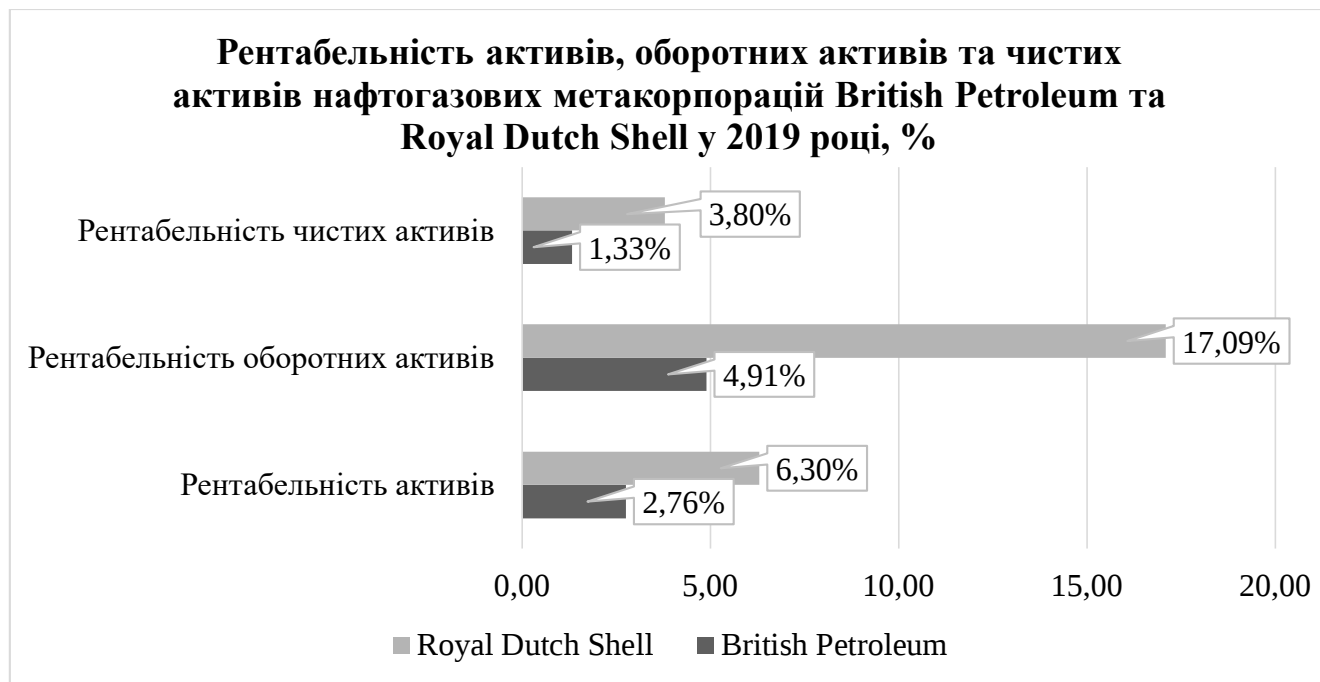


Рис. 2.12. Рентабельність активів, оборотних активів та чистих активів нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell у 2019 році, %. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

Графік 2.12 показує, що у 2019 зазначені метакорпорації рентабельні за всіма трьома показниками, кожен з яких має своє важливе значення.

Показник рентабельності активів показує здатність активів компанії породжувати прибуток. Тобто, скільки одиниць прибутку отримано підприємством з одиниці вартості активів. Зазвичай він застосовується для порівняння підприємств однієї галузі. У даному випадку можна зробити висновок, що Royal Dutch Shell має можливість заробляти значно більше прибутку з одиниці вартості активів, ніж British Petroleum.

Показник оборотних активів показує, скільки прибутку отримує підприємство з одного долара, вкладеного в поточні (оборотні) активи. Чим вище значення цього коефіцієнта, тим більш ефективно використовуються оборотні кошти. Отже, метакорпорація Royal Dutch Shell значно ефективніше, у 4 рази, використовує свої оборотні кошти, ніж British Petroleum.

Показник рентабельності чистих активів показує раціональність управління структурою капіталу, здатність організації до нарощування капіталу через віддачу кожного одиниці коштів, вкладеної власниками. Оскільки показник більше нуля, то обидві метакорпорації раціонально управляють структурою капіталу, проте у Royal Dutch Shell дана раціональність вища.

За всіма вказаними показниками рентабельності можна зробити висновок, що для метакорпорації British Petroleum не все йшло гладко, особливо у 2015 році, коли за основними показниками компанія була нерентабельна. Для Royal Dutch Shell же ситуація була краща.

Останньою з груп показників слід розглянути показники ліквідності. Першим буде коефіцієнт поточної ліквідності. Формула наступна:

$$\frac{\text{ОбА} - \text{ДовДебЗаб}}{\text{КорЗ}},$$

де ОбА – оборотні активи,

ДовДебЗаб – довгострокова дебіторська заборгованість,

КорЗ – короткострокові зобов'язання.

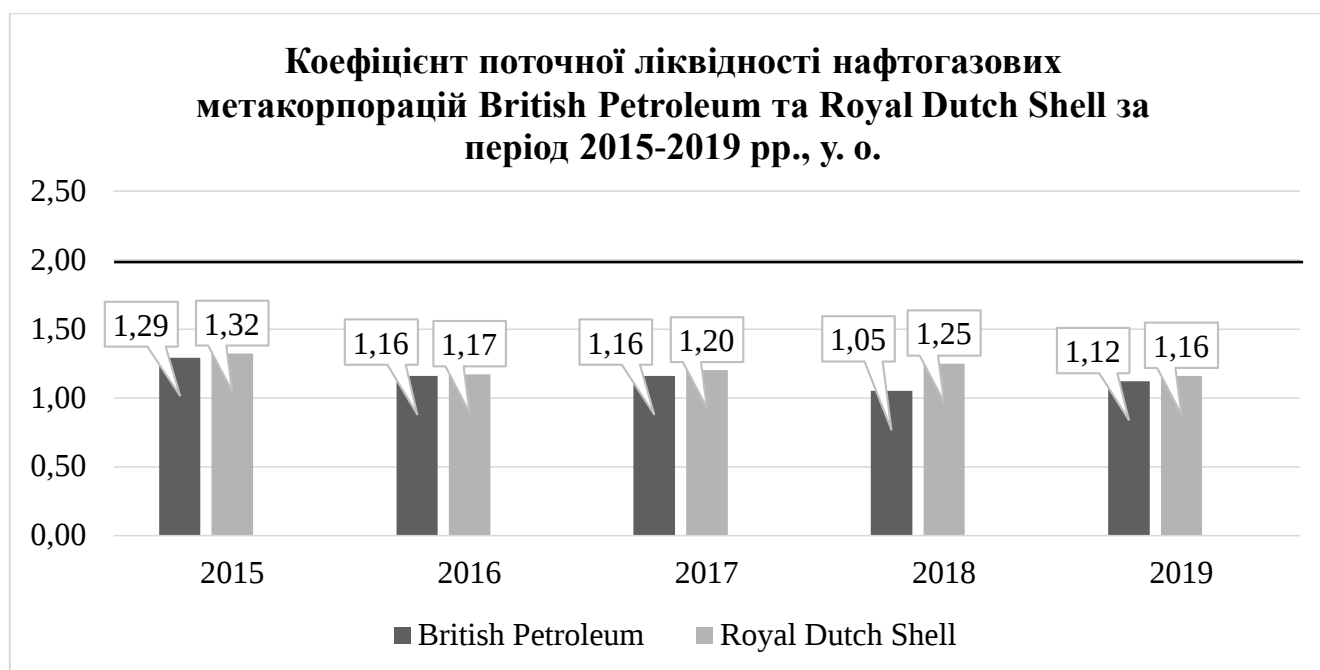


Рис. 2.13. Коефіцієнт поточної ліквідності нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell за період 2015-2019 рр., у. о. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

Даний показник створений для загальної оцінки ліквідності активів. Він показує, яка кількість грошових коштів оборотних активів існує на одиницю поточних зобов'язань. Таке обчислення має свою логіку, адже для підприємства погашення короткострокових зобов'язань відбувається частіше всього за допомогою оборотних активів.

Отже, підприємство теоретично вважається успішно функціонуючим за умови, якщо сума оборотних активів вища за суму поточних зобов'язань. Коефіцієнт поточної ліквідності як раз і вказує на розмір перевищення. Нормативне значення показника відрізняється залежно від галузі та виду діяльності. Його динамічний приріст у розумних межах зазвичай вважається сприятливою тенденцією. Західна обліково-аналітична практика визначає значення показника – 2 як критично нижнє. Проте слід зазначити, що це лише орієнтовно.

На діаграмі 2.13 видно, що протягом останніх п'яти років коефіцієнт поточної ліквідності для обох метакорпорацій зазнавав незначних зміни, проте протягом всього цього періоду мав значення нижче ніж критичне нижнє. У такій ситуації важливо те, що показник все-таки більше 1, тобто поточні активи більше поточних зобов'язань.

Наступним слід розглянути коефіцієнт швидкої ліквідності. Формула даного показника має такий вигляд:

$$\frac{\text{ШвА}}{\text{ПотЗ'}}$$

де ШвА – швидкі активи,

ПотЗ' – поточні зобов'язання.

Цей коефіцієнт вважається найкращим показником ліквідності компанії. Таке співвідношення розглядається як більш класичне у порівнянні з поточною ліквідністю. Швидкі активи розраховується шляхом коригування поточних активів для виключення тих активів, які не перебувають у готівці. Тобто швидкі активи – це поточні активи за виключенням запасів та витрат майбутніх періодів.

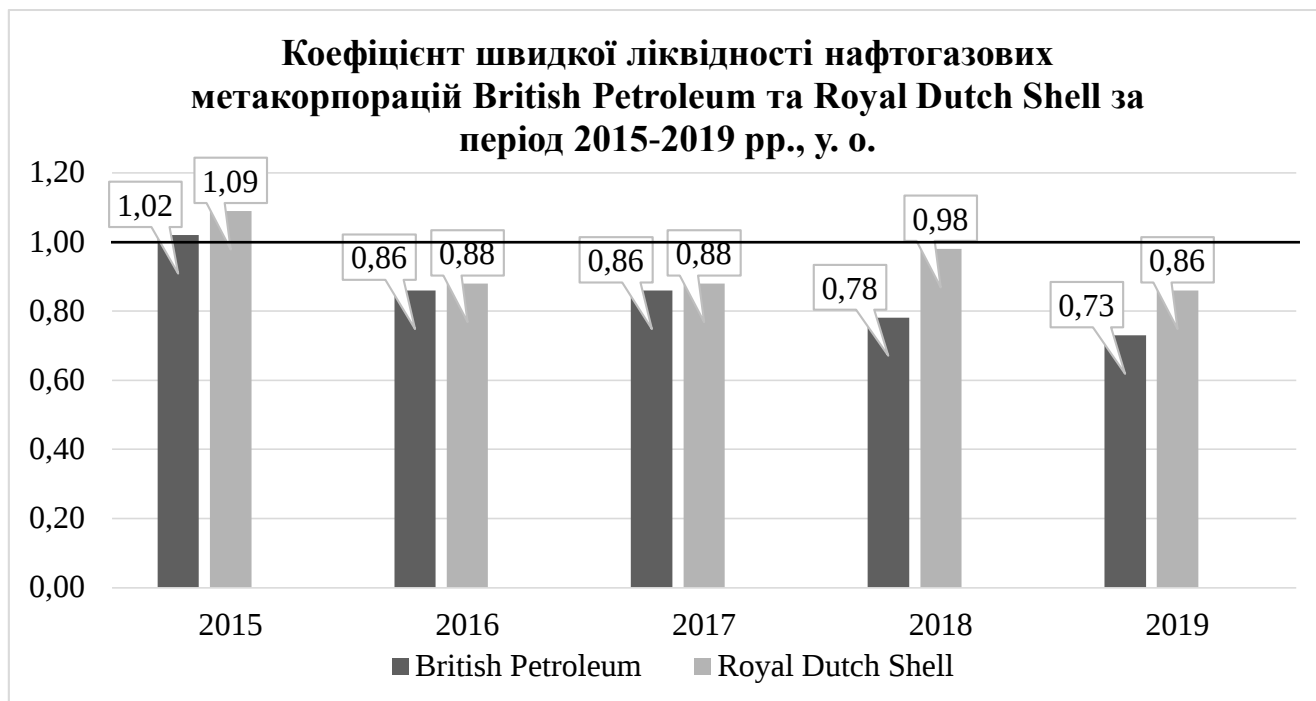


Рис. 2.14. Коефіцієнт швидкої ліквідності нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell за період 2015-2019 рр., у. о. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

Даний показник використовується по аналогії як коефіцієнт поточної ліквідності. Однак для його обчислення застосовується більш вузьке коло поточних активів, адже виключається та частина, яка вважається найменш ліквідною. Це робиться не тільки через значно меншу ліквідність запасів, але й тому, що зазвичай кошти від реалізації виробничих запасів у разі нагальної потреби значно нижчі від суми, яка була витрачена на їх придбання.

Зокрема, у ринковій економіці досить типовим є те, коли під час процесу ліквідації підприємства вдається виручити 40% і менше від облікової вартості запасів. У західній літературі наводиться орієнтовне нижнє значення показника – 1, однак ця оцінка також досить умовна.

Діаграма 2.14 показує у 2015 обидві метакорпорації мають майже «ідеальне» значення. У 2016 та 2017 показник у компаніях знизився. Проте надалі коефіцієнт почав поступово зростати для Royal Dutch Shell, а для British Petroleum – продовжував знижатися.

Тепер слід проаналізувати коефіцієнт абсолютної ліквідності. Формула наступна:

$$\frac{\Gamma + \text{ЦП}}{\text{ПотЗ}},$$

де Γ – готівка,

ЦП – ринкові цінні папери,

ПотЗ – поточні зобов'язання.

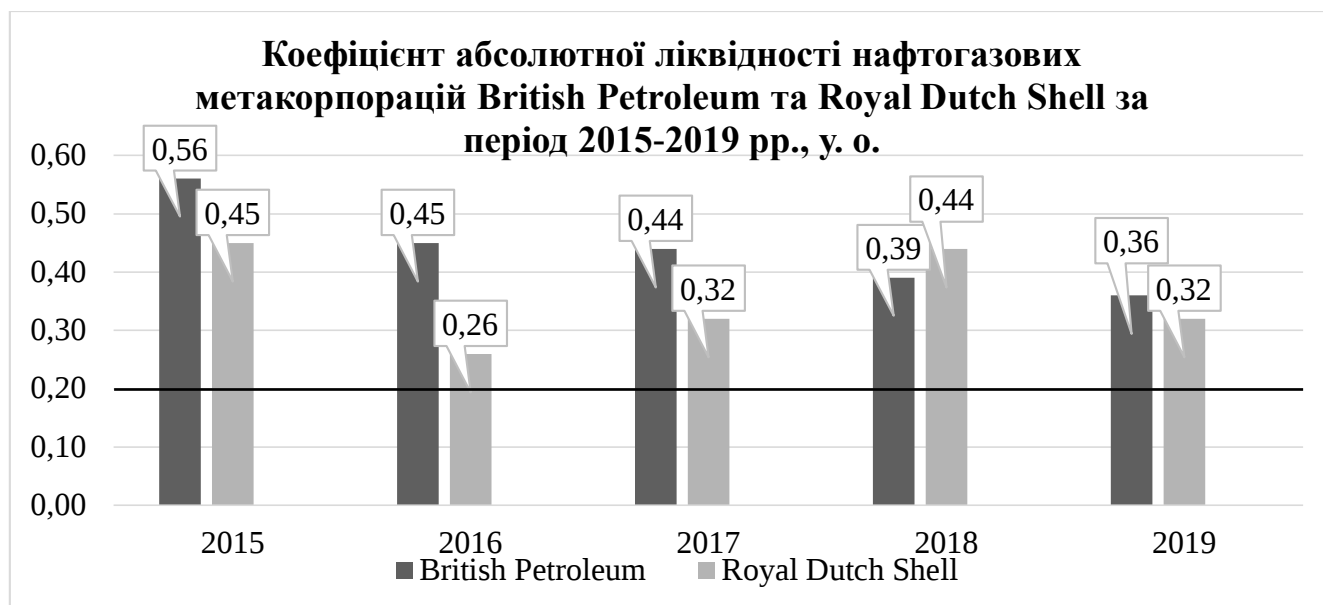


Рис. 2.15. Коефіцієнт швидкої ліквідності нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell за період 2015-2019 рр., у. о. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

Коефіцієнт швидкої ліквідності вважається найжорсткішим критерієм для оцінки ліквідності підприємства серед інших. Його мета полягає у визначенні розміру короткострокових позикових зобов'язань, які компанія буде здатна погасити миттєво, за необхідності.

Рекомендованою нижньою межею, вказаною у західній літературі, вважається значення показника – 0,2.

На рисунку 2.15 видно, що в обох метакорпораціях даний показник протягом останніх п'яти років був вище нижнього значення норми, особливо у 2015 році. Далі коефіцієнт почав поступово знижуватися, проте не опускався нижче норми.

Останнім, але не менш важливим, показником слід розглянути коефіцієнт Бівера. Це один з показників для діагностики вірогідності банкрутства за системою У. Бівера. Формула даного показника наступна:

$$\frac{\text{ЧП} + \text{Ам}}{\text{ДовЗ} + \text{ПотЗ}}$$

де ЧП – чистий прибуток,

Ам – амортизація,

ДовЗ – довгострокові зобов'язання,

ПотЗ – поточні зобов'язання.

Таке співвідношення відомий фінансовий аналітик вважає одним з найкращих для виявлення можливості банкрутства компанії. Коефіцієнт нормується наступним чином:

- 0,17-0,40 – фінансово стабільний стан підприємства,
- -0,15-0,17 – вірогідність банкрутства протягом наступних п'яти років,
- <-0,15 - вірогідність банкрутства протягом одного року.

Станом на 2019 рік коефіцієнт Бівера має наступне значення для зазначених вище метакорпорацій: British Petroleum – 0,19; Royal Dutch Shell – 0,34.

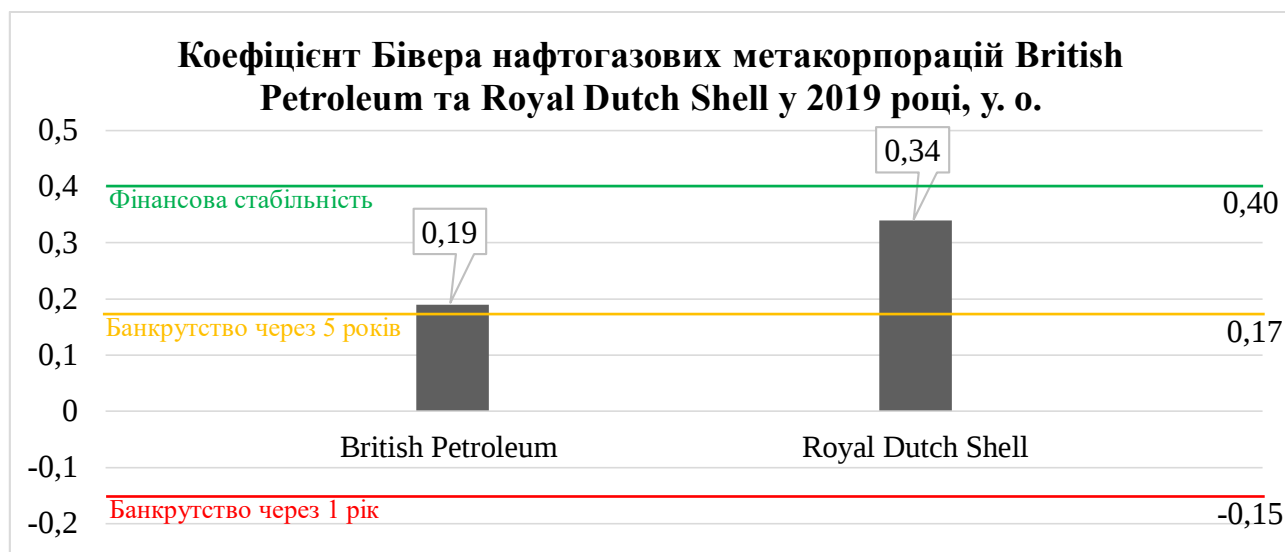


Рис. 2.16. Коефіцієнт Бівера нафтогазових метакорпорацій British Petroleum та Royal Dutch Shell у 2019 році, у. о. Джерело: розроблено автором на основі [21, 22]

Отже, на графіку 2.16 чітко видно, що обидві метакорпорації за даним коефіцієнтом мають фінансову стабільність. Проте British Petroleum має значення ближче до нижчої межі, а Royal Dutch Shell – ближче до верхньої.

2.2 Вплив метакорпорацій на середовище глобального бізнесу

На сьогоднішній день метакорпорації задіяні в абсолютно різних галузях. Серед таких галузей:

- обробна,
- видобувна,
- нафтохімічна,
- машинобудівна,
- нафтогазова
- та інші.

Такі корпоративні об'єднання координують своє виробництво та збут за допомогою підприємств, розташованих по всьому світу. Вони також керують процесами міжнародної кооперації та спеціалізації на глобальних рівнях. До їх арсеналу на доданок належить промислова база, яка допомагає їм проводити таку виробничо-торгівельну політику, що буде забезпечувати високоефективне планування виробництва та товарного ринку, а також забезпечує проведення динамічної політики у сфері капіталовкладень та науково-дослідницьких робіт на національному, континентальному та міжнародному рівнях для всіх підрозділів материнської компанії як єдиного цілого.

Крупні, об'єднанні корпоративні структури за допомогою маніпулювання політикою трансфертних цін контролюють досить велику частину ринку продажів

та впливають на рівень цін. Таким чином вони здатні дуже сильно тиснути на економічну політику держав. Така активна діяльність досить часто має вплив на:

- розміри та розподіл національного продукту,
- напрями капіталовкладень,
- рівень зайнятості,
- купівельну спроможність населення країн.

Оскільки метакорпорації задіяні в тісній інтеграції між собою, це стає основою створення більш крупних об'єднань зі своїми сформованими взаємозв'язками. У таких умовах формується деяка глобальна інституціональна структура – світова система метакорпорацій. Якщо розглядати її організацію, то це свого роду мережа корпоративних структур. Якщо ж розглядати правовий аспект, то – сукупність багатьох юридичних осіб, які пов'язані між собою певними механізмами: системами перехресної участі, договорів, особистих уній тощо.

Світова система метакорпорацій володіє великою кількістю різноманітних переваг, які пов'язані понад усе із гнучкістю та мобільністю. Проте там де є переваги, зазвичай існують і недоліки. Загальні норми у такій системі проходять досить важкий процес формування. Причиною такого явища зазвичай стає різниця систем відносин між компаніями, між компаніями та країною, між менеджментом та власниками у різних країнах, яка формується через різницю у принципах. Окремою проблемою стає правове регулювання світової системи метакорпорацій. Виникає необхідність створення різних специфічних правових форм, які б дозволяли такій системі функціонувати.

Проте залишається необхідність визнати те, що формування світової системи метакорпорацій – це об'єктивний процес, який сприятливо впливає на міжнародні відносини та, понад усе, на стан міжнародної безпеки. Дана система унеможливорює будь-який вид агресії між країнами, які вона пов'язує між собою, або робить його абсолютно не вигідним, оскільки сприяє розвитку взаємозалежності різних країн.

У процесі аналізування складу групи найбільших корпоративних об'єднань та змін, які відбулися в останні десятиліття, можна відстежити хронологію змін

домінуючих галузей та регіонів. У сучасному світі існує ряд систем, за якими формуються рейтинги великих компаній. Такі системи включають низку показників, які задіюються у визначенні складу групи найуспішніших корпорацій світу. Це у свою чергу дає можливість відстежити її зміни за останні десятиліття.

У наш час різні західні рейтингові агентства займаються формуванням та публікуванням спеціальних корпоративних рейтингів управління і контролю. Такі рейтинги зазвичай стають важливим компонентом в оцінці загального рівня інвестиційної привабливості підприємств, а також виступають у ролі інструмента для корпоративного управління щодо забезпечення ефективної реалізації прав інвесторів. Інвестори різних країн визнають ці рейтинги та такі правила. Це досить важлива перевага у сучасних умовах гострої боротьби за залучення різних видів інвестицій.

За оцінками щорічного рейтингу американського журналу Forbes, «Forbes Global 2000», за підсумками 2019 року був складений рейтинг 2000 найбільших корпорацій світу, серед яких до Топ-10 входять такі компанії:

Таблиця 2.1

ТОП-10 корпорацій світу за оцінкою Forbes у 2019 рік, млрд. дол.

№	Назва корпорації	Країна	Продажі	Прибуток	Активи	Ринкова вартість
1	ICBC	Китай	175,9	45,2	4.034,5	305,1
2	JPMorgan Chase	США	132,9	32,7	2.737,2	368,5
3	China Construction Bank	Китай	150,3	38,8	3.382,4	225,0
4	Agricultural Bank of China	Китай	137,5	30,9	3.293,1	197,0
5	Bank of America	США	111,9	28,5	2.377,2	287,3
6	Apple	США	261,7	59,4	373,7	961,3
7	Ping An Insurance Group	Китай	151,8	16,3	1.038,3	220,2
8	Bank of China	Китай	126,7	27,5	3.097,6	143,0
9	Royal Dutch Shell	Нідерланди	382,6	23,3	399,2	264,9
10	Wells Fargo	США	101,5	23,1	1.887,8	214,7

Джерело: [27]

Слід відзначити, що, як видно з таблиці 2.1, «Forbes» бере у за основу для рейтингу чотири основних показника: ринкову вартість, обсяг активів, продажів і прибутку. Саме тому рейтинг журналу значно відрізняється від численних аналогів, які будують порівняння компаній на якомусь одному показнику. У зв'язку з чим до 10 найбільших корпорацій світу за версією Forbes у 2019 році входила лише одна метакорпорація нафтогазового сектору – Royal Dutch Shell (9 місце). Зазначена у підрозділі 2.1, метакорпорація British Petroleum займала у «Forbes Global 2000» 24 місце, станом на 2019 рік.

Однак відповідно до іншого рейтингу – «Fortune Global 500», – підготовленого журналом Fortune в 2019 році, десятка найбільших корпорацій за рівнем доходу виглядала дещо інакше і представлена в основному компаніями нафтогазового сектора.

Таблиця 2.2

**ТОП-10 корпорацій світу за рейтингом «Fortune Global 500» у 2019 році, млн.
дол.**

№	Назва компанії	Дохід
1	Walmart	514 405
2	Sinopec Group	414 649
3	Royal Dutch Shell	396 556
4	China National Petroleum	392 976
5	State Grid	387 056
6	Saudi Aramco	355 905
7	British Petroleum	303 738
8	Exxon Mobil	290 212
9	Volkswagen	278 341
10	Toyota Motor	272 612

Джерело: [28]

На даному етапі розвитку сучасної світової економіки світова система метакорпорацій безперечно сприятливо впливає на розвиток різних зв'язків, виробничих, наукових та технологічних, між організаціями різних країни та

регіонів. Також є важливим компонентом процесу міжнародної конкуренції, співпрацюючи і змагаючись з малим і середнім бізнесом.

Метакорпорації мають неабиякий вплив на процеси економічної інтеграції, створюючи стійкі економічні зв'язки між різними країнами. Це багато в чому впливає на поступове об'єднання національних економік в єдине світове господарство, що у свою чергу без будь-якої боротьби та насилля утворює глобальну економіку.

Завдяки проведеному аналізу можна сказати, що метакорпорації, які задіяні на сьогоднішній день у різних секторах економіки і на всіх рівнях економічної системи мають наступні характерні найважливіші тенденції розвитку:

- транснаціоналізацію, тобто прагнення розширювати сферу своєї діяльності на світовому рівні, за допомогою здійснення прямих іноземних інвестицій і створювати при цьому мережу дочірніх компаній, представництв і філій за кордоном;
- інтеграцію промислових і кредитно-фінансових установ в рамках метакорпорації, тобто включення банків і небанківських кредитно-фінансових установ до складу метакорпорацій.

РОЗДІЛ 3

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО НАФТОГАЗОВОГО СЕКТОРУ ЯК ПРОЯВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

3.1 Специфіка розвитку діяльності українських нафтових метакорпорацій

Розвиток діяльності нафтогазових метакорпорацій, як виду інтеграційного угруповання, в Україні мав свою історію і відповідно свої особливості.

Нафтогазова промисловість в Україні розвивається досить давно, ще починаючи з XIV століття. Свій початок вона бере з західної частини країни. Добування нафти розпочалось з 20-х років XIX століття у місті Борислав, Прикарпаття.

Наявність вигідного географічного положення та розвинених систем газо- і нафтопроводів слугували однією з основних причин для України стати своєрідною «енергетичною ланкою з'єднання» між країнами-експортерами та споживачами енергоресурсів промислово розвиненої Європи.

Важливим є той факт, що саме з території України відбулися перші у світі міждержавні поставки природного газу. Спочатку до Польщі, а надалі вже і до Білорусі, Литви, Латвії, Чехословачії, Росії та Австрії.

Паливно-енергетичний комплекс України досить вагомий, оскільки обумовлений роллю нафтогазової сфери у формуванні бюджету та значною потребою у енергоносіях через наявність великої кількості енергоємного виробництва. Проте через низку чинників, таких як: обмежена кількість природних запасів нафти та газу на території країни, нестабільна робота нафтопереробних компаній після розпаду СРСР та середній розвиток внутрішнього ринку такої специфіки – нафтогазовий сектор досить проблемний для України.

Одні з перших кроків транснаціоналізації українського нафтогазового сектору були представлені багаточисельними процесами поглинання українських нафтогазових компаній. Додатковим кроком стало створення спільних підприємств.

Перш за все для того, аби посилити зв'язки у виробничо-господарській сфері, було створено промислові та виробничі об'єднання. Ряд таких об'єднань було утворено з використанням вертикальної інтеграції. Це у свою чергу давало змогу концентрувати виробництво, централізувати необхідні функції з матеріально-технічного постачання, збувати продукцію та вивчати ринок.

Однак самостійність виробничих об'єднань мала певні межі. Вони зазвичай підпорядковувалися або промисловим об'єднанням, або міністерствам. Це у свою чергу значно зменшувало здатність розробляти власну стратегію, вдосконалювати виробництво, господарську ініціативу.

За умов централізованого планування були відсутні альтернативні канали постачання, низька кооперація у розвитку спільних інноваційних проектів, що знижувало ефективність взаємодії суб'єктів господарювання. Також були високі трансакційні витрати, оскільки через дефіцит необхідно було укладати угоди з тими підприємствами, які мали доступ до постачання. Це призводило до перебоїв у процесах компаній.

Водночас технологічний процес, який набрав темпи розвитку, вимагав більш складних міжгалузевих зв'язків. При тому, що централізація управління у той час створювала певні обмеження в ефективності та гнучкості інтеграції суб'єктів.

Основні переваги, які обумовили створення інтеграційних корпоративних структур в Україні, можна класифікувати наступним чином:

- зберегти вже сформовані виробничо-технологічних зв'язків;
- гарантувати самодостатність суб'єктів для того, щоб реалізувати великі інвестиційні проекти;

- забезпечити більш сприятливі умови для того, аби отримати більше конкурентних переваг серед світових інтеграційних угруповань на старті;
- досягти кращої можливості керувати стабільністю у перехідні періоди;
- подолати неефективність двосторонньої монополії;
- підвисити ринкову владу;
- збільшити розміри компанії та отримати можливість збільшити обсяг продукції до більш ефективного;
- підвисити фінансову стабільність у рамках інтегрованої корпоративної структури;
- перемістити накопичений капітал у перспективніші напрями діяльності;
- отримати певні переваги у використанні ніші ринку;
- тощо.

Типова велика українська інтегрована промислова структура виглядає як «економіка в економіці» [30, с. 126]. Тобто можна сказати, що суб'єкт господарювання як самостійна економічна одиниця – це лише одна з ланок.

Протягом багатьох років в Україні інтегровані корпоративні структури зазнавали перетворень і розвивалися шляхом ускладнення організаційної структури. Вагомою перевагою можна назвати досягнення тих цілей, які вони ставили перед собою.

Велика потреба таких інтегрованих структур характерна для економіки України не тільки через процеси реформування, які продовжуються досить давно, а й в цілому через той етап розвитку, який вона проходить. Серед аргументів слід виділити наступні:

1. Інтеграційні процеси допомагають подолати багато структурних проблем в економіці України. За відсутності формальних інтегрованих структур виникає певна форма влади – монопольна, яка у свою чергу гірша, аніж монопольний вплив підприємства, яке послідовно об'єднує стадії технологічного ланцюжка.
2. Процеси інтеграції також дають змогу створити внутрішній ринок капіталу, загальну інфраструктуру, знизити трансакційні витрати, підвисити якість

управління, лобіювати спільні інтереси і тим самим ліквідувати «провали» ринку.

3. Розвиток та зміцнення таких процесів також призводить до зниження ймовірності опортуністичної поведінки учасників і сприяння фінансовому оздоровленню.
4. Утворення таких структур дозволяє підвищити ефективність реального сектору економіки України. Це також стає умовою для зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних компаній на світовій арені, розвитку регіонів, створення нових технологій, більшої кількості робочих місць.
5. Процеси інтеграції дають змогу допомогти підприємствам, які збиткові, але їх не можна замінити в загальному технологічному ланцюжку.

Проте, якщо аналізувати всі ці етапи та чинники формування та розвитку нафтогазових метакорпорацій в Україні, можна побачити, що є певні проблеми, що робить їх не такими ефективними, як очікувалось.

Перш за все, слід зазначити, що в українських інтеграційних корпоративних структурах ще не сформовані стійкі принципи для організації спільної діяльності. У діяльності метакорпорацій дуже важливо належним чином організувати та планувати фінансові потоки, налагодити та оптимізувати логістичні системи, маркетингову політику, стратегії розвитку тощо. Це залежить від того, наскільки узгоджені дії в інтегрованій структурі, та від дії загального механізму з прийняття рішень. Багато ж українських інтегрованих корпоративних структур розглядають ці питання вже після організації та реєстрації. Що у свою чергу не допомагає приймати узгоджені рішення.

Також в деяких метакорпораціях не вдавалося створити стійкі взаємозв'язки між інтегрованими компаніям. Це призводить до унеможливлення введення консолідованої фінансової звітності та спільних маркетингових стратегій. Далі такі труднощі провокують появу інших, таких як: прийняття рішень, неоднорідність позиціонування на ринку тощо.

На шляху до налагодженої дії та розвитку українських метакорпорацій стоять також загальна нестабільність економічної політики в державі, а також недосконало сформована законодавча база. Це визнають більше половини інтегрованих структур у країні, пов'язуючи це також з труднощами впровадження трансфертного ціноутворення та податкового маневрування.

Інтегрована структура не може ефективно функціонувати за відсутності раціональних відносин власності. В Україні ж прослідковується наявність невизначеності таких відносин, а також – низький рівень консолідації активів учасників. Проте саме утворення та розвиток такого виду структур, як метакорпорації з їх досить централізованим контролем, має покращувати наявну ситуацію.

В Україні також існує певна обмеженість в інвестиційних можливостях. В інтеграційних структурах недостатньо інвестиційного потенціалу для того, аби реалізувати великі проекти для модернізації виробництва.

В багатьох українських метакорпораціях присутня низькоякісна система корпоративного управління, недорозробка внутрішньокорпоративних стратегій, цільових завдань та програм з їх реалізації. Наразі установчі документи також носять у більшості лише загальний характер, не обумовлюючи конкретні зобов'язання між сторонами, які взаємодіють.

Така структура, як метакорпорація, сама по собі передбачає наявність відповідної контролюючої функції з боку керуючої компанії або іншого органу, які відповідає за це. Проте поки не в усіх українських метакорпораціях центри керування виконують всі необхідні дії.

У будь-якому випадку наявність нафтогазових українських метакорпорацій допомагають забезпечити подальший ефективний розвиток даної промисловості, навіть при існуванні певних проблем у їх формуванні та розвитку. У свою чергу багаторічна історія становлення та розвитку нафтової та газової промисловості зробила Україну світовим лідером по транзиту енергоносіїв.

Слід розглянути досить масштабні українські метакорпорації у нафтогазовому секторі:

- «System Capital Management» (з енергетичним холдингом DTEK у складі)
- «Geo-Alliance Group»
- «Smart-Holding» (з групою Smart Energy у складі)

Для початку слід розглянути метакорпорацію «System Capital Management» з холдингом DTEK, що входить до її складу. DTEK вважається однією з найбільших приватних вертикально-інтегрованих компаній України в енергетичному секторі. До складу цього енергетичного холдингу входить операційна компанія DTEK Oil&Gas та ПрАТ «Нафтогазвидобування», які і є відповідальними саме за нафтогазову сферу.

До характеристик метакорпорації, присутніх у SCM, відносяться:

1. Має у своєму арсеналі комерційні та некомерційні організації (Corum Group, DTEK, Перший Український Міжнародний Банк, Страхова компанія АСКА, Страхова компанія АСКА-Життя, Укртелеком, Телекомунікаційна група Vega, Медіа Група Україна, Еста Холдинг, United Minerals Group, HarvEast Holding та інші). Деякі з них мають у своєму складі додатково ще компанії.

Так, наприклад, до складу DTEK входять багато компаній, які задіяні у різних енергетичних сферах – видобуток вугілля, збагачення вугілля, генерація електроенергії, дистрибуція електроенергії, трейдингові операції, розвідка та видобуток вуглеводнів та інші

2. Всі агенти мають відповідні тісні зв'язки між собою. Представленні такі зв'язки у вигляді перехресного володіння акціями.
3. Існує стратегічний центр прийняття рішень, який виступає у вигляді юридичної особи – ПрАТ Систем Кепітал Менеджмент.

Важливо також стисло розглянути історію розвитку компанії DTEK. Компанія була створена у 2005 році з метою управління енергетичною сферою метакорпорації SCM. На той момент основу складали: «Павлоградвугілля», «Східенерго», «Сервіс-Інвест» та «Шахта Комсомолець Донбасу».

Далі у 2006 році до складу приєдналися: «ПЕМ-Енерговугілля», ЦЗФ «Павлоградська» та «Курахівська».

2007 рік характеризувався додатковим приєднанням ЦЗФ «Добропільська», «Октябрська» та Моспинське ВПП, а також початком масштабної програми модернізації.

У 2008 році створено компанію «Винд Пауер» з метою реалізовувати проекти у вітровій енергетиці. Далі вона стала складовою ДТЕК ВДЕ, яка сьогодні приймає на себе управління у сфері відновлюваної енергетики.

DTEK стала членом EURACOAL (2010 р.), EURELECTRIC (2010 р.), Альянсу Глобального договору ООН в Україні (2010 р.) та CSR Europe (2011 р.). Також у 2011 році компанія заволоділа 71,8% акцій ПАТ «Київенерго» і таким чином отримала статус його найбільшого приватного акціонера. У травні того ж року було створено DTEK Oil&Gas для проектів нафтогазового сектору.

У 2013 році було розпочато постачу газу з Європи. У тому ж році компанія стала акціонером «Нафтогазвидобування», яка на той період була найбільшим приватним нафтогазовим підприємством в Україні.

З 2011 року було розпочато процес по реформуванню системи управління компанії, який закінчився у 2014 році. Результатом стало створення однієї керуючої та трьох операційних компаній у складі ДТЕК. У 2015 році було додатково створено четверту операційну компанію.

Надалі у 2016 році було поставлено рекорд підприємством «Нафтогазвидобування» – 1,6 млрд м³ природного газу.

У 2017 році було втрачено контроль над підприємствами, які знаходились у Луганській та Донецькій областях.

Створення операційного холдингу D.Solutions було обумовлено потребою у наявності незалежного координатора роботи постачальників. На доданок було створено підприємство D.Trading – координатор розвитку оптової торгівлі енергоресурсами на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Наступною буде розглянуто метакорпорацію «Geo-Alliance Group». Основна діяльність структури полягає у геологічній розвідці, дослідницько-промисловій розробці та у видобутку природного газу, нафти та газового конденсату на території України.

До характеристик метакорпорації, присутніх у «Geo-Alliance Group», відносяться:

1. До складу інтегрованої корпоративної структури входять комерційні та некомерційні організації («Природні Ресурси», «Гео Альянс Височанське», «Гео Альянс Західно-Єфремівське», «Гео Альянс Косачівське», «Гео Альянс Львівське», «Гео Альянс Миролюбівське», «Гео Альянс Південно-Орільське», «Гео Альянс Таранушинське», «Гео Альянс Ясенівське», «Оберон Вугілля» та «Східний Геологічний Союз»).
2. Всі агенти, які входять до складу даної групи, тісно та стійко пов'язані між собою. В певних істотних аспектах вони виступають як єдине ціле.
3. Центральним елементом виступає група фізичних осіб – топ-менеджерів.

Стисло історія розвитку метакорпорації «Geo-Alliance Group» виглядає наступним чином.

У 2004 році компанії, які входять до складу метакорпорації, почали геологічні роботи на таких родовищах: Височанське, Південно-Орільське, Косачівську, Західно-Єфремівську, Таранушинську та Миролюбівську, а також розпочали промислове видобування газу і газового конденсату на Зайцівському родовищі.

Надалі у 2005 році було розпочато геологорозвідку та дослідно-промислову розробку на родовищах: Луценківську, Ясенівську, Львівську. На доданок буріння першої для компанії свердловини було завершено.

2006 рік став початком видобування газу ПрАТ «Природні ресурси» на Луценківському родовищі.

У 2007 році було розпочато роботу по геологорозвідці та дослідно-промисловій розробці вже на таких родовищах: Берестівське, Південно-Берестівське, Різниківське, Кошевойське, Боханівське і Макарьцівське.

У 2008-2009 роках було реструктуризовано групу. Також метакорпорація збирала геологічні дані з шістнадцяти ліцензійних ділянок та збудувала перші шість детальних геологічних моделей.

У 2009-2011 роках було впроваджено у використання новітні сейсмічні та бурильні технології. Компанія сфокусувалася на розробці родовищ першочергового значення.

У період 2012-2013 років була розроблена інтенсивна програма 3D сейсміки. Також були побудовані та реалізовані плани по розробці родовищ.

У 2014 році метакорпорація надалі проводить роботи з вивчення та розробки перспективних покладів не тільки на освоєних родовищах, а й на ділянках, які геологічно вивчалися, базуючись при цьому на даних, які отримано від сейсміки.

У 2015 році підприємство провело досить унікальний для України процес інтенсифікації пластів на глибині понад 5000 м. Також займала місце серед трійки лідерів по видобутку природного газу в країні.

У 2016-2017 роках компанією було реалізовано ряд соціальних проектів загальною вартістю сім мільйонів гривень.

Тепер буде розглянуто метакорпорацію «Smart-Holding» з групою Smart Energy, яка входить до її складу. Це взагалі одна з найбільших промислово-інвестиційних груп в Україні. Метакорпорація зосереджує свої інтереси в гірничо-металургійній, нафтогазовій, банківській, сільськогосподарській, суднобудування, нерухомості та інших сферах.

До характеристик метакорпорації, присутніх у «Smart-Holding», відносяться:

1. Має у своєму арсеналі як комерційні, так і некомерційні організації (HarvEast Holding, ТМ «Верес», Smart Energy, «Він-Пелета, Юнекс Банк, Smart Maritime

Group, «Наваль Логістик», «Наваль Парк», Smart Urban Solutions та інші). Деякі з них мають у своєму складі додатково ще компанії.

Наприклад, до складу Smart Energy входять такі компанії – британська компанія з активами в Україні Regal Petroleum, а також підприємства «Пром-Енерго Продукт» і «Укргазвидобуток».

2. Всі агенти пов'язані між собою тісними зв'язками. Представленні такі зв'язки у вигляді перехресного володіння акціями.
3. Присутній центральний елемент, який складається фізичними особами, а саме топ-менеджментом. Саме вони виступають як стратегічний центр прийняття рішень.

Стисло передати історію метакорпорації «Smart-Holding» можна наступним чином.

Група «Smart» була сформована ще у 1999 році за допомогою процесів злиття та об'єднань підприємств у гірничо-металургійному секторі. Далі бізнес почав набирати розповсюдження за допомогою інвестування в інші сфери: видобувна, сільське господарство тощо.

У 2006 році у процесі реструктуризації утворилася вже «Smart-Holding». У 2007 році була додана холдингова компанія «Smart NV» зі штаб-квартирою у Нідерландах.

У той же період були досягнені певні згоди по партнерському володінню деякими компаніями з метакорпорацією «System Capital Management».

Починаючи з 2010 року метакорпорація починає розвивати проекти у секторі нафтогазового видобутку та альтернативної енергетики. Надалі всі ці проекти було об'єднано і створено групу Smart Energy.

На даний момент до групи Smart Energy входять публічна британська компанія з активами в Україні – Regal Petroleum, а також українські газодобувні підприємства «Пром-Енерго Продукт» та «Укргазвидобуток».

Публічну компанію Regal Petroleum було засновано у 1996 році. Вона займається розвитком двох великих газоконденсатних родовищ на півночі Полтавської області: Мехедівсько-Голотовщинським та Свиридівським.

ТОВ «Пром-Енерго Продукт» засновано у 2001 році. Компанія має спеціальний дозвіл з видобутку вуглеводнів на Васищевському газоконденсатному родовищі Харківської області.

ПрАТ «Укргазвидобуток» у свою чергу було засновано у 1998 році. Компанія зайнята розробкою та видобутком вуглеводнів на Островецькому газоконденсатному родовищі Харківської області.

3.2 Шляхи вдосконалення діяльності метакорпорацій

Такий вид інтегрованої корпоративної структури, як метакорпорація, своїми принципом побудови та взаємодії компаній між собою покликаний вирішувати певні проблеми, які виникають в інших корпоративних об'єднаннях. Проте, як і будь-яка компанія, вона має свої недоліки у функціонуванні. Дуже важливим є також сфера ведення бізнесу. У будь-кому випадку не існує такого явища, як занадто ефективна компанія, а тому кожному підприємству завжди є куди розвиватися.

Сфера, яка за останні декілька десятиріч мала дуже швидкий розвиток, — це сфера цифрових технологій. Зараз майже не існує виду діяльності, яка б у тій чи іншій мірі не використовувала такий вид технологій. Нафтогазовий сектор не є виключенням.

Цифрові технології стали у нагоді при збільшенні кількості вилучення нафти та газу з пластів. Це у свою чергу допомогло знизити собівартість супутніх робіт. У рамках такого розвитку, який постійно набирає темпів, 2017 став роком значної

кількості інвестицій у сферу цифрових технологій, призначених саме для допомоги у секторі видобутку нафти та природного газу.

Гарним прикладом може стати метакорпорація British Petroleum, яка здійснила інвестицій на загальну суму 20 млн доларів США у компанію по когнітивним комп'ютерним обчисленням – Beyond Limits.

Такий вид обчислення застосовується наступним чином:

- для машинного навчання;
- для збору та аналізу даних, отриманих з датчиків;
- для розпізнавання відеоінформації;
- для автоматизації процесу прийняття управлінських рішень;
- для підвищення швидкості та якості прийняття рішень;
- для виявлення різних елементів;
- для швидкого передання знань від експертів до інших робітників.

Застосування штучного інтелекту може вивести нафтогазові метакорпорації на зовсім новий якісний рівень видобутку та збуту нафти та природного газу. Він здатний підвищити якість пошуку та розробки нових родовищ, видобування та переробки нафти тощо.

Ще один влучним проектом стала платформа Predix, розробка компанії GE Oil&Gas. За її допомогою було запущено предикативне управління корозійним руйнуванням. Дана платформа дозволяє безперервно збирати дані та хмарну аналітику стану труб.

Запровадження цифрових технологій у даній промисловості буде ставати лише актуальнішим. Адже постійне зниження цін на нафту та зношення активів призводять до того, що підвищувати ефективність нафтогазових компаній можна лише підвищенням продуктивності операцій. Тобто зменшенням витрат на електроенергію, логістику, складування тощо – це можливо за допомогою застосування сучасних цифрових технологій.

Слід також розділи за сферами застосування на стратегічну та оперативну цифровізацію. Стратегічна має на увазі зміни у проектуванні, будівницті та застосуванні свердловин та родовищ компаній. Проте потрібно розуміти, що через затратність часу та масштабність таких проектів – вони ефективні у довгостроковому періоді. Оперативна ж використовується на вже наявних в метакорпораціях системах. Її мета модернізувати, підвищувати продуктивність вже існуючого обладнання. Оперативна цифровізація дає можливість одразу моніторити діяльність: відслідковувати продуктивність, контролювати, проектувати різні операції тощо.

Проте не можна нехтувати тим фактом, що хоч і багато нафтогазових метакорпорацій схожі між собою, все ж існують і певні відмінності. Так компанії можуть різнитися за організацією роботи, цінностями, встановленими пріоритетами, тощо.

Однак аби цифровізація була успішна – необхідно впроваджувати заходи, які викликатимуть мінімум порушень у роботі підприємства. Таким чином заходи цифровізації у різних метакорпораціях нафтогазового сектору будуть також різні.

До основних пунктів, на яких слід базуватися при виборі заходів, належать:

- виявлення можливостей (з метою створення переваг),
- розуміння сучасних технічних можливостей наявного обладнання,
- висвітлення варіантів змін,
- врахування кроків (які необхідні при досягненні найбільш ефективної діяльності).

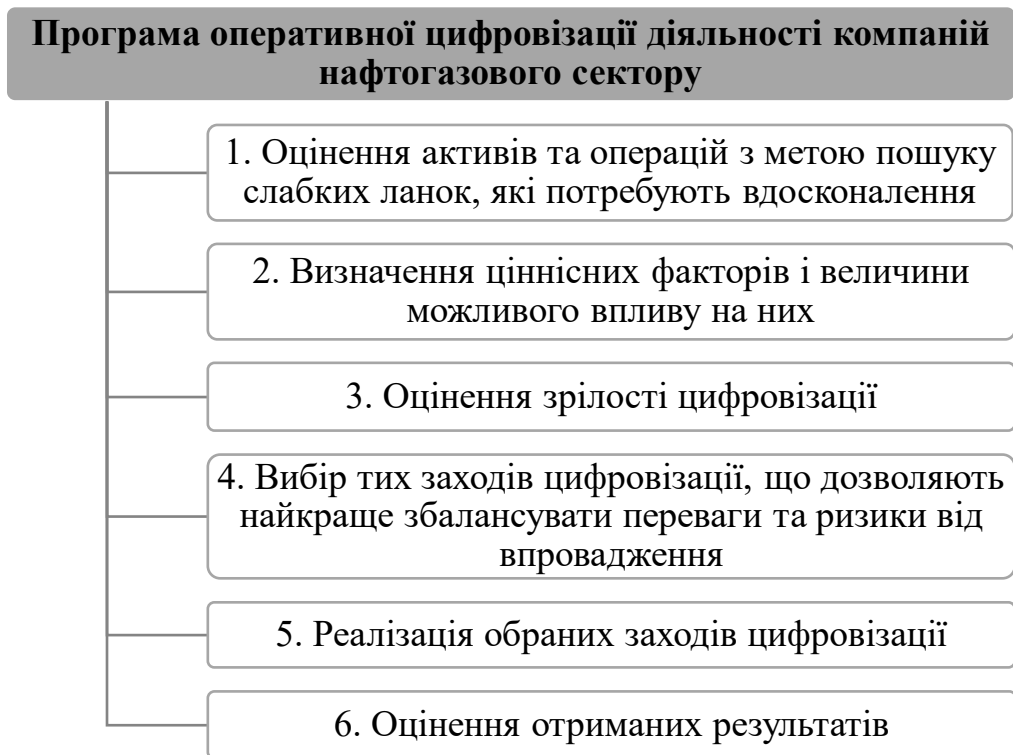


Рис. 3.1. Шість етапів програми оперативної цифровізації діяльності компаній нафтогазового сектору. Джерело: [42, с. 35]

При застосуванні цифрових технологій у нафтогазовому секторі можуть виникати різного роду проблеми, які необхідно досить швидко вирішувати. Деяке обладнання втрачає з часом свої технічні та експлуатаційні характеристики. Це може відбуватися через непрості кліматичні умови, неякісне обслуговування обладнання та інші фактори.

Однак не всі ІТ компанії здатні вчасно виправити такого роду несправності. Тому нафтогазовим метакорпораціям слід залучати спеціалізовані компанії, які зможуть та кваліфіковано обслуговувати цифрові технології, задіяні на підприємстві.

Важливо не забувати, що підвищення ефективності діяльності нафтогазових метакорпорацій багато в чому залежить від підвищення ефективності вкладання інвестицій. Це є однією з основних причин загострення вимог саме до показників ефективності інвестиційних проектів компаній.

Показники мають бути точні та чутливі до основних ризиків. Для цього необхідно розробляти та запроваджувати вже існуючі методики по аналізу таких

показників для визначення ефективності та доцільності відповідних інвестиційних проектів. На основі даних і мають прийматися рішення щодо їх фінансування.

Проте дуже важливими є також і зовнішні фактори, тобто країна, де знаходиться основна потужність метакорпорації. Для отримання більш повної картини про стан промисловості з видобутку нафти та газу в Україні слід розглянути SWOT-аналіз.

Перш за все – сильні сторони (Strengths). До них можна віднести:

- в Україні розроблена розвинена інфраструктура для здійснення транспортування нафти та газу;
- попит на нафту та газ в середині країни досить високий;
- на території країни є достатня кількість запасів даних ресурсів, які підлягають видобутку.

Тепер щодо слабких сторін (Weaknesses):

- видобуток нафти та газу має низький рівень технологічного оснащення;
- документація на дозвіл має дуже складну, непрозору та надмірно регульовану систему оформлення – тобто аби оформити нову свердловину, знадобиться 2 роки, а оформлення нового родовища займе 4 роки;
- процес отримання спецдозволів обтяжений корупційною складовою;
- виникають складнощі при придбанні геологічної інформації;
- компанії мають високі ризики через втручання у їх діяльність зі сторони силових органів країни;
- проведення геологорозвідувальних робіт має низький рівень інвестицій;
- досить мала кількість іноземних гравців на українському ринку видобутку нафти та природного газу, особливо після їх повного зникнення у 2017 році;
- слабкий розвиток внутрішнього ринку з переробки нафти;
- застарілий сервісний рівень по обслуговуванню видобувних потужностей.

Серед можливостей нафтогазового ринку України (Opportunities):

- низький ступінь розробки запасів;

- підвищення рівня інвестицій державних підприємств;
- збільшення кількості залучених іноземних інвесторів;
- зменшення імпорту газу з перспективою повної відмови;
- знизити податкове навантаження на компанії нафтогазового сектору;
- стимулювання зацікавленості місцевої влади у створені та розвитку нафтогазових проектів.

До останнього пункту – загрози – можна віднести (Threats):

- рейдерські атаки;
- не запровадження прозорості процедур у галузі;
- неефективне використання коштів з боку державних компаній по видобутку нафти та природного газу;
- погіршення цінових показників на ринку (рівня цін, варіації, однорідності тощо);
- значне скорочення інвестиційних програм газодобувних компаній.

Для того аби вдосконалити діяльність українських нафтогазових метакорпорацій, необхідно правильно оперувати кожним пунктом SWOT-аналізу ринку видобутку нафти та природного газу в Україні.

Тобто необхідно підтримувати сильні сторони. Слід зберігати та надалі розвивати інфраструктуру по транспортуванню нафти і природного газу. Світ ніколи не стоїть на місці, тому аби залишатися енергетичною ланкою з'єднання між країнами-експортерами та споживачами енергоресурсів промислово розвиненої Європи, необхідно не відставати від сучасного розвитку, адже лише географічно вдалого положення не достатньо. Також оскільки у нас є значна кількість запасів для видобутку, то слід раціонально підходити до їх використання. Надмірне або недостатнє їх видобування не дасть позитивного ефекту у розвитку українських нафтогазових метакорпорацій.

Стосовно слабких сторін – їх необхідно або зменшувати, або робити сильнішими, залежно від ситуації. Так, приклад, необхідно підвищувати кількість інвестування у розробку та оснащення технологій видобутку серед інтегрованих

корпоративних структур. Можна заохочувати більшу кількість компаній до участі у різних зарубіжних розіграшах тендерів.

Процес оформлення різної супутньої документації на отримання різних видів дозволів у даній промисловості слід на законодавчому рівні зробити більше прозорим та спростити. Адже такі темпи, які зараз існують, лише сповільнюють розвиток компаній та в цілому виступають фактором демотивації. Серед основних рекомендацій можна виділити:

- спростити або скасувати процедуру погодження промислових та дослідницько-промислових проектів розробки,
- встановити незатяжний термін компетентному органу на затвердження таких проектів,
- не проводити державну експертизу корисних копалин в обов'язковому порядку кожні п'ять років,
- створити чіткий перелік підстав, за яких може бути відмовлено погоджувати спеціальний дозвіл,
- зменшити кількість органів, з якими має бути погоджено отримання спеціального дозволу на користування надрами,
- тощо.

Подолання корупції – це досить не простий процес, який на доданок забирає чимало часу. Проте ефективна діяльність будь-якої компанії буде під загрозою без поступового зменшення рівня корупції.

Необхідним є також налагодження процесу передання геологічної інформації від одних компаній іншим. Не всі українські нафтогазові метакорпорації мають у своєму складі підприємство, яке може займатися збором даної інформації. Створення ж таких займатиме багато часу, грошей та в цілому є не зовсім доцільним. Ефективніше налагодити канали обміну такими даними.

Дії силових органів країни, які втручаються у діяльність метакорпорацій, мають бути проаналізовані та скориговані. Процеси ведення бізнесу підприємств звичайно мають бути під наглядом державних органів влади, проте надмірне,

некерована, а й іноді і насильницьке втручання у перебіг справ ні в якому разі не сприятимуть розвитку інтегрованих структур.

Нафтогазова промисловість України потребує збільшення потоку інвестиційних надходжень. Вони вкрай необхідні для проведення геологорозвідувальних робіт, а також для підвищення рівня нафтопереробки на внутрішньому ринку країни і модернізації ринку сервісного обслуговування потужностей по видобуванню.

Це необхідно в тому числі і для підвищення конкурентоспроможності українських метакорпорацій. Для тих, які мають регіональний характер, важливо мати можливість конкурувати з іншими гравцями на ринку, особливо – іноземними нафтогазовими метакорпораціями. Для тих, що на міжнародному рівні – така конкурента боротьба ще гостріша.

Хоча на даний час іноземних гравців на українському ринку видобутку нафти та природного газу ще не так багато, після 2017 року, їх кількість слід збільшувати, спонуканням на вхід до нашого ринку, адже іноземні інвестиції, новітні технології, збільшення робочих місць, можливість «здорової» ринкової конкуренції тощо.

В Україні немало можливостей, які вже можна поступово реалізовувати. Так, наприклад, збільшити кількість державних інвестицій можна за рахунок:

- запровадження стимулюючих рентних ставок,
- встановлення ринкового рівня цін на газ
- зробити використання наявних коштів більш ефективним, хоча б за допомогою розробки нових стратегічних завдань,
- вдосконалення тендерних процедур.

Залучення ж іноземних інвестицій не змусить довго на себе чекати при виконанні перерахованих вище пунктів у більшій чи меншій ступені.

Поступова відмова від імпорту природного газу має одразу декілька позитивних аспектів. По-перше, це шлях до здійснення стратегічної цілі України до переходу в енергетично незалежний стан. По-друге, цього можна досягти через

поступове зменшення кількості споживання енергії, а також за допомогою розробки та розвитку власних родовищ.

Зменшення податкового навантаження на компанії нафтогазового сектору України матиме дуже позитивний вплив в цілому. Це допоможе швидше та ефективніше розвиватися вітчизняним підприємствам, а також стане одним з привабливих чинників для іноземних інвесторів.

Одним з важливих моментів на шляху до вдосконалення діяльності українських метакорпорацій – це зменшення впливу та повного усунення вже існуючих загроз.

Таким чином, слід більш жорстко взяти під державний контроль випадки рейдерських захватів. Те, що вони виникають, свідчить про недостатність вже існуючих дій.

Слід розробити більше ефективні стратегії використання наявних коштів. Ніяке збільшення вливання грошей не допоможе бізнесу, якщо ці гроші будуть нерационально та неефективно використовуватися. Незайвим буде і залучення зарубіжного досвіду у розробці таких планів та стратегій, адже масштаби метакорпорацій вимагають більш детального підходу.

Цінова кон'юнктура ринку видобутку нафти та газу має бути переглянута та удосконалена. Мають бути залучені компетентні органи для врегулювання рівня цін, їх варіації, однорідності тощо, у випадку коли це не регулюється або регулюється у недостатній кількості умовами ринкової економіки.

ВИСНОВОК

Отже, метакорпорація – це відносно нове явище для сучасної економіки, яке ще не має дуже широкого спектру дослідження, як інші види інтегрованих корпоративних структур. Проте його важливість історично обумовлена. Саме тому слід більш детально розуміти всі аспекти існування та функціонування такої структури.

За результатами проведених досліджень було встановлено, що швидкі темпи глобалізації, особливо в останні роки XX та на початку XXI століття, стали причиною підвищення ступеню важливості та необхідності взаємозв'язків національних економічних систем, а це змусило у свою чергу великі компанії адаптувати процеси своєї діяльності до зовнішніх мінливих умов та постійно зростаючої конкуренції. Це призвело до масштабної реорганізації підприємств та зумовило розвиток інтегрованих корпоративних структур. Постійне загострення конкуренції спричинило зацікавленість невеликих окремих підприємств ставати частиною крупних інтегрованих структур та посилювати таким чином свої ринкові позиції. Процеси такого об'єднання мають різні форми, серед яких: амальгація, фузія, злиття, поглинання та інтеграція. У результаті утворені корпоративні структури мають таку організацію: головна компанія, її служби, дочірні підприємства, пов'язані з нею структури, які доповнюють один одного своїми функціями.

Були визначені механізми, які використовуються в процесах інтеграції, та особливості взаємодії. Була проведена класифікація інтегрованих корпоративних структур за різними ознаками (ступінь диверсифікації, спосіб побудови тощо). Це дало можливість зрозуміти певні особливості функціонування таких структур, які виникають за різних умов.

У процесі дослідження феномену метакорпорацій було встановлено, що його виникнення було закономірним та очікуваним результатом сучасних тенденцій

переходу інтегрованих корпоративних структур на глобальний рівень. Активні консолідаційні процеси та амбіції глобальних корпорацій викликали такі структурні транснаціональні зміни в організації, що утворення нового об'єднання юридичних осіб було просто необхідним.

Було також зазначено різницю між терміном метакорпорації та іншими, які часто ототожнюють між собою. У роботі визначено найбільш точний термін метакорпорації серед усіх досліджуваних та визначені три основні характеристики, присутність яких вказує на такий тип організації. На доданок зазначається та пояснюється поява різних альтернативних теоретичних підходів для аналізу метакорпорацій. Також розглянуті чотири теоретичні концепції для трактування нового виду організації.

У роботі визначені основні сфери діяльності метакорпорацій та різні їх рівні. Також вивчена проблематика та розроблена класифікація даного виду інтегрованої корпоративної структури за різноманітними характеристиками, яка базується на основі різних видів, що досліджувалися в процесі написання кваліфікаційної роботи. Оскільки класифікація досить різноманітна, то на доданок були зазначені ті форми метакорпорації, які найбільш розповсюджені на даному етапі розвитку середовища глобального бізнесу.

Було також визначено дев'ять основних якісних ознак модифікації культури управління у метакорпораціях, викликаних зовнішнім середовищем, яке постійно змінюється. У підсумку проведеного аналізу було виявлено основні переваги та недоліки такого виду інтеграційної структури.

Для більш детального аналізу діяльності метакорпорацій було обрано одну галузь – нафтогазовий сектор та проаналізовано існуючі показники, з яких виділено основні. Аналіз проводився на базі двох зарубіжних нафтогазових компаній: British Petroleum та Royal Dutch Shell. Дані інтеграційні угруповання за всіма дослідженими матеріалами мають всі ознаки метакорпорацій, саме тому і були обрані, як одні з основних гравців глобального ринку видобутку нафти та природного газу.

Всього в кваліфікаційній роботі розглядалося вісімнадцять показників, які у свою чергу було поділено на невеликі групи. Таким чином було сформовано три категорії: основні показники діяльності, показники ефективності діяльності та показники ліквідності.

До основних показників діяльності було віднесено:

- виручка,
- собівартість продажів,
- валовий прибуток (збиток),
- операційний прибуток (збиток),
- чистий прибуток (збиток),
- підсумковий баланс,
- власний капітал.

Данні для проведення оцінки були взяті з фінансових звітів компаній. Основні показники діяльності дали можливість зробити висновок про те, що серед досліджуваних метакорпорацій, Royal Dutch Shell більш масштабна. Також була прослідкована певна закономірність динаміки зміни показників за останні п'ять років в обох компаніях. Це спричинено скоріш за все через специфіку сектору діяльності підприємств.

Також слід зазначити, що у групі основних показників діяльності компанії мали наступні результати у 2019 році:

1. Показник виручки мав негативний ефект для обох метакорпорацій, що сигналізує про зменшення масштабів роботи компаній, однак лідерство все ж залишається за Royal Dutch Shell.
2. Показник собівартість продажів мав нейтральний ефект, адже його спад був прямо пропорційним попередньому показнику. Також було підмічено, що обидві метакорпорації дотримуються однакової системи формування ринкової вартості.

3. Показник валового прибутку (збитку) мав для компанії British Petroleum позитивний ефект, а для Royal Dutch Shell – негативний, однак обидві метакорпорації мають прибуток, а не збиток.
4. Показник операційного прибутку (збитку) для обох метакорпорацій мав позитивний ефект, хоч значення знизилося, порівняно з 2018 роком.
5. Показник чистого прибутку (збитку) показав, що у порівнянні з 2018 роком відбувся значний спад в обох метакорпораціях.
6. Показник підсумкового балансу для обох компаній мав негативний ефект через те, що більшість попередніх показників мали тенденцію до зниження у періоді.
7. Показник власного капіталу мав обох компаніях спад, а отже негативний ефект.

До групи показників ефективності діяльності було віднесено:

- рентабельність продажів,
- рентабельність основної діяльності,
- рентабельність інвестицій,
- рентабельність власного капіталу,
- рентабельність активів, оборотних активів та чистих активів.

За всіма зазначеними показниками метакорпорації British Petroleum та Royal Dutch Shell були рентабельними у 2019 році.

Серед показників ліквідності діяльності було виділено:

- коефіцієнт поточної ліквідності,
- коефіцієнт швидкої ліквідності,
- коефіцієнт абсолютної ліквідності,
- коефіцієнт Бівера.

Загалом можна зробити висновок, що обидві метакорпорації були ліквідними у 2019 році, проте коефіцієнти поточної та швидкої ліквідності були нижче зазначеної нижньої межі. Коефіцієнт Бівера ж показав, що обидві компанії знаходяться у фінансовій стабільності, однак значення показника для British Petroleum наближено до нижньої межі.

Далі у кваліфікаційній роботі досліджувався вплив метакорпорацій на середовище глобального бізнесу. Було визначено, що вони керують процесами міжнародної кооперації та спеціалізації на глобальних рівнях. Їх організаційна структура дозволяє забезпечувати високоефективне планування виробництва та товарного ринку, а також забезпечує проведення динамічної політики у сфері капіталовкладень та науково-дослідницьких робіт на національному, континентальному та міжнародному рівнях.

Метакорпорації за допомогою маніпулювання політикою трансфертних цін контролюють досить велику частину ринку продажів та впливають на рівень цін, а також на розміри та розподіл національного продукту, напрями капіталовкладень, рівень зайнятості та купівельну спроможність населення країн. Тобто вони здатні досить сильно тиснути на економічну політику держави.

Через специфіку взаємодії крупних об'єднань та тісну інтеграцію сформована світова система метакорпорацій. Вона являє собою глобальну інституціональну структуру. Проте вона має складний процес формування загальних норм, адже є різниця відносин між компаніями, між компаніями та країною, між менеджментом та власниками у різних країнах, яка сформована різними принципами. Окремо є проблематичним правове регулювання такої системи, що вимагає створення різних специфічних правових форм.

Проте було визначено, що загалом така система сприятливо впливає на міжнародні відносини та, понад усе, на стан міжнародної безпеки. Вона унеможливорює будь-який вид агресії між країнами, які вона пов'язує між собою, або робить його абсолютно не вигідним, оскільки сприяє розвитку взаємозалежності різних країн.

У роботі були також проаналізовані два найвідоміші західні рейтинги:

- американського журналу Forbes – «Forbes Global 2000»,
- американського журналу Fortune – «Fortune Global 500».

За отриманими даними було виявлено, що у 2019 році до ТОП-10 списку «Forbes Global 2000» увійшла лише одна нафтогазова метакорпорація – Royal Dutch

Shell (9-е місце). А от ТОП-10 списку «Fortune Global 500» на 60% складали корпорації галузі видобування нафти та природного газу. Серед них: Sinopec Group (2-е місце), Royal Dutch Shell (3-є місце), China National Petroleum (4-е місце), Saudi Aramco (6-е місце), British Petroleum (7-е місце) та Exxon Mobil (8-е місце).

Далі у роботі вивчалась специфіка розвитку діяльності вже українських нафтогазових метакорпорацій. Проаналізувавши історичні данні, було визначено, що нафтогазова промисловість почала свій розвиток на території України ще у XIV столітті. У країни дуже вигідне географічне положення та досить розвинена система нафтопроводів. Також було встановлено, що саме з території України відбулися перші у світі міждержавні поставки природного газу.

Аналіз даних дав змогу зробити висновок, що паливно-енергетичний комплекс України досить вагомий через роль нафтогазової сфери у формуванні бюджету та через значну потребу у енергоносіях, викликану наявністю великої кількості енергоємного виробництва. Також було встановлено, що одні з перших кроків транснаціоналізації українського нафтогазового сектору були представлені багаточисельними процесами поглинання українських нафтогазових компаній. Додатковим кроком стало створення спільних підприємств.

У роботі було вивчено та зазначено всі чинники, які сприяли та вимагали утворення й розвиток інтегрованих корпоративних структур. Це у кінцевому випадку дало змогу визначити, що наявність нафтогазових українських метакорпорацій так чи інакше допомагає забезпечити подальший ефективний розвиток даної промисловості.

Далі було розглянуто три українських інтегровані корпоративні структури, які задіяні у сфері видобутку нафти та природного газу, досліджено їх історію та вивчено їх внутрішню організацію. Це дало право стверджувати, що System Capital Management (з енергетичним холдингом DTEK у складі), Geo-Alliance Group та Smart-Holding (з групою Smart Energy у складі) – це українські метакорпорації в нафтогазовій промисловості.

Останнім кроком в кваліфікаційній роботі, після всіх проаналізованих та досліджених даних, було розробити певні рекомендації щодо вдосконалення діяльності нафтогазових метакорпорацій на базі отриманої інформації. Додатково було досліджено за допомогою SWOT-аналізу аспекти нафтогазової промисловості України.

Серед шляхів вдосконалення діяльності було запропоновано імплементацію різних видів цифрових технологій у діяльність метакорпорацій. На доданок було наведено ефективність такого кроку на прикладі нафтогазової корпорації British Petroleum, яка здійснила інвестицій на загальну суму 20 млн доларів США у компанію по когнітивним комп'ютерним обчисленням – Beyond Limits. У роботі вказано, як застосування такого штучного інтелекту може підвищити ефективність роботи підприємства нафтогазового сектору.

Було розрізнено цифровізацію за сферами застосування на стратегічну та оперативну, а також наведено всі аспекти кожної з них. На доданок було вказано основні пункти, якими слід користуватися при виборі таких заходів, та надана програма оперативної цифровізації діяльності метакорпорацій нафтогазової галузі поетапно. Також було надано рекомендації щодо вирішення проблем, які можуть виникати при застосуванні цифрових технологій.

Додатково надані рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності метакорпорацій за рахунок підвищення ефективності інвестування компаніями. Також за проведеним SWOT-аналізом української нафтогазової промисловості було по пунктах описано шляхи вдосконалення кожного аспекту, тобто сильних та слабких сторін, а також можливостей і загроз.

Всі ці дані дадуть змогу більш чітко розуміти метакорпорації, як вид інтегрованих корпоративних структур, їх функції, вплив тощо. А також використовувати надану теоретичну базу та практичні рекомендації для вдосконалювання роботи вже існуючих та майбутніх метакорпорацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються: монографія / [Л.В. Руденко-Сударєва, О.М. Мозговий, В.В. Токарь та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф. Л.В. Руденко-Сударєва. – Вид. 2-ге. – Київ: КНЕУ, 2015. 270 с.
2. Корпоративное управление: учебник / В.Р. Веснин, В.В. Кафидов. Москва: ИНФРА-М, 2017. 272 с. + Доп. Материалы
3. Корсакова О.С. Класифікація видів територіально-виробничих структур регіону. *Ефективна економіка*. 2014. № 6.
4. Корпоративне управління: підручник. / І.А. Ігнат'єва, О.І. Гарафонова – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 600 с.
5. Кальченко Т., Юрченко В. Глобальна корпоратизація економічного розвитку. – К.: КНЕУ, 2009. № 5-6. – 8 с.
6. Куцик П., Ковтун О., Башнянин Г. Механізми діяльності та стратегії розвитку транснаціональних корпорацій як ключових акторів сучасної глобалізованої економіки. *Економіст*. 2015. № 2. – с. 18-24.
7. S. Bor A Theory of Meta-Organisation. *Economics and Society*. Helsinki, Finland. 2014. Nr. 285. – 448 p.
8. Жилкина Ю.В. Мировая система метакорпораций в условиях глобализации мировой экономики. *Вестник РУДН*. 2013. № 1. – с. 60-69.
9. M. Koch Internationale Organisationen in der Weltgesellschaft. *Campus Verlag GmbH*. Frankfurt am Main, Deutschland. 2017. – S. 97-271.
10. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку : монографія / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот, Я. М. Столярчук, та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2011. – 703 с.

11. Овчарова Л.П., Боденко В.П. Особливості міжнародної інвестиційної діяльності ТНК в умовах глобалізації. *Сучасні проблеми економіки та підприємництва*. 2014. Вип. 14. – с. 105-115.
12. L. Spillman Meta-Organization Matters. *Journal of Management Inquiry*. University of Notre Dame, IN, USA. 27 Jan 2017.
13. Международный бизнес. Теория и практика: учебник / А. И. Погорлецкий [и др.]; под редакцией А. И. Погорleckого, С. Ф. Сутырина. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 733 с.
14. D. Sack, C. Strünck Verbände unter Druck: Protest, Opposition und Spaltung in Interessenorganisationen. *Zeitschrift für Politikwissenschaft*. Wiesbaden, Deutschland. 2016. – S. 28-30.
15. Мадяр Р.О., Кушнір Ю.Б., Далекорей М.І., Транснаціоналізація українського бізнесу в глобальній економіці. – Ужгород: УНУ, 2017. № 11. – с. 26-31.
16. S. Cropper 1, S. Bor (Un)bounding the Meta-Organization: Co-Evolution and Compositional Dynamics of a Health Partnership. *Hanken School of Economics*. Helsinki, Finland. 3 Aug 2018.
17. Моторнюк У.І., Тербух М.І., Стасюк Н.Р. Транснаціоналізація як фактор розвитку світової економіки. *Ефективна економіка*. 2018. № 11.
18. P. Garaudel Exploring meta-organizations' diversity and agency: A meta-organizational perspective on global union federations. *Scandinavian Journal of Management*. Paris, France. 2020. – 16 p.
19. Глобальна економіка: навчальний посібник / Н.М. Вдовенко, Л.В. Богач, В.Л. Гераймович, К.С. Кваша, М.М. Павленко. – К. : НУБіП України, 2017. – 319 с.
20. Голикова Ю.А. Метакорпорации: природа их образования и роль в современной мировой экономике. *Журнал «Корпоративные финансы»*. 2011. № 2(18). – с. 33-42.
21. British Petroleum Financial Statements 2005-2020. URL: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/BP/bp/financial-statements>

22. Royal Dutch Shell Financial Statements 2005-2020. URL: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/RDS.A/royal-dutch-shell/financial-statements>
23. Рябых Д. Наиболее распространенные финансовые показатели. *Корпоративный менеджмент*. 24/01/2018.
24. R.A. Brealey, S.C. Myers, F. Allen Principles of corporate finance. *McGraw-Hill Education*. 2013. 11th Global Edition.
25. A. Damodaran Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset Volume 666 of Wiley Finance. *John Wiley & Sons*. 2012. 3d Edition.
26. Яцишин Н. Методика аналізу фінансового стану підприємства. – К.: КНЕУ, 2012. № 10 ч. 4. – с. 439-445.
27. The World's Largest Public Companies List «Global 2000». *Forbes*. 2019. URL: <https://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall>
28. The World's 500 Largest Companies List «Global 500». *Fortune*. 2019. URL: <https://fortune.com/global500/>
29. Підчоса О.В. ТНК в нафтогазовій галузі України: імперативи діяльності в сучасних умовах. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. № 112(2). – с. 189-203.
30. Бугаенко С.А., Проник О.И. Особенности развития Украинских интегрированных структур. *Балтийский гуманитарный журнал*. 2014. № 4. – с. 125-127.
31. G. Ahrne, N. Brunsson, D. Kerwer The Paradox of Organizing States: A Meta-Organization Perspective on International Organizations. *Journal of International Organizations Studies*. 2016. Nr. 7(1). – p. 5-24.
32. H. Berkowitz, H. Dumez The Concept of Meta-Organization: Issues for Management Studies. *European Management Review*. USA. 2016. Nr. 13(2).
33. H. Berkowitz Meta-Organizing Firms' Capabilities for Sustainable Innovation: a Conceptual Framework. *Journal of Cleaner Production*. USA. 2018. Nr. 175.

34. Н. Berkowitz, Н. Dumez How firms (partially) organize their environment: Meta-organizations in the oil and gas industry. *HAL Archives-Ouvertes*. France. 4 Mar 2017. HAL ID: hal-01483012. – 25 p.
35. Офіційна сторінка компанії «System Capital Management», URL: <https://www.scm.com.ua/>
36. Офіційна сторінка компанії «DTEK», URL: <https://dtek.com/>
37. Офіційна сторінка компанії «GEO-Alliance Group», URL: <https://geo-alliance.com.ua/uk/>
38. Офіційна сторінка компанії «Smart-Holding», URL: <https://www.smart-holding.com/uk/>
39. Офіційна сторінка компанії «Smart-Energy», URL: <https://smart-energy.com.ua/ua/>
40. Пропозиції до плану першочергових дій з розвитку промисловості України. – К.: Український інститут Майбутнього. 2017. – с. 15-26.
41. Голубєва О. Іноземці знову хочуть видобувати газ в Україні. Але чи допустять їх?. *112.ua*. 06/02/2018. [Електронний ресурс; Режим доступу] – <https://ua.112.ua/statji/inozemtsi-znovu-khochut-vydobuvaty-haz-v-ukraini-ale-chy-dopustiat-ikh-431847.html>
42. Кочкодан В.Б. Вплив сучасних інформаційних технологій на роботу підприємств нафтогазового сектора. – Івано-Франківськ: Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу. 2019. № 1(19). – с. 31-39.
43. Квасній Л.Г. Ефективний розвиток нафтогазового комплексу як важлива умова економічної безпеки ринку енергоносіїв. – Дрогобич: Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка. 2017. – с. 212-217.
44. Стрекаль О.О. Проблеми і пріоритети забезпечення ефективності діяльності державних підприємств нафтогазового сектору України. *Вісник Східноєвропейського університету економіки та менеджменту*. Черкаси, Україна. 2015. Вип. 1(18). – с. 46-54.
45. Савчин Л. М. Зарубіжний досвід підвищення ефективності інвестиційної діяльності нафтогазовидобувних підприємств. *Економіка та держава*. Київ, Україна. 2015. № 5. – с. 114-119.

- 46.Дзебих І.Б. Корпоративне лідерство у глобальному нафтогазовому бізнесі. *Економічна наука*. 2016. № 13. – с. 54-58.
- 47.Стрекаль О.О. Роль та особливості діяльності державних нафтогазових підприємств у формуванні ефективного нафтогазового сектора України в умовах європейської інтеграції. *Економіка*. 2015. № 3. – с. 186-193.
- 48.Реформи нафтогазового сектору України. / Американська торгівельна палата України. – 2020. – 33 с.
- 49.Долінчук С. Велика гра: 5 глобальних трендів 2019-го, характерних для України. *Mind.ua*. 07/12/2018. [Електронний ресурс; Режим доступу] – <https://mind.ua/publications/20191372-velika-gra-5-globalnih-trendiv-2019-go-harakternih-dlya-ukrayini>
- 50.Кольвах В., Долуденко А. Газ і не тільки: чим живе енергетична галузь України. *Mind.ua*. 24/02/2020. [Електронний ресурс; Режим доступу] – <https://mind.ua/openmind/20208050-gaz-i-ne-tilki-chim-zhive-energetichna-galuz-ukrayini>

Огляд зарубіжної літератури

1. S. Bor A Theory of Meta-Organisation. Economics and Society. Helsinki, Finland. 2014. Nr. 285. – 448 p.

Economics and society is a publication of the Hanken School of Economics. In this thesis the focus is on meta-organisations, associations in which organisations are members. The steering of such inter-organisational structures appears to need a novel approach, a collective, multi-level engagement which the author sets out to examine. The thesis is structured to foreground the process of the research and the development of the author's thinking. The study is conducted on R&D consortia funded as Networks of Excellence by the European Commission under Framework Programme 6. The study is based primarily on five case studies, by way of documentation and interviews. In addition, the study draws on data collected on 101 consortia and consortium agreements from 50 consortia. The thesis develops the theoretical understanding of meta-organisations and their organisational conditions and implications.

2. M. Koch Internationale Organisationen in der Weltgesellschaft. Campus Verlag GmbH. Frankfurt am Main, Deutschland. 2017. – S. 97-271.

This book deals with the role of international organizations in the world society and their contribution to global order formation. Above all, this is a theoretical-conceptual undertaking with the aim of developing a concept with which international organizations can be systematically examined and compared. A new theoretical approach to the study of international organizations is necessary. On the pages 97-271 the author concentrates on the place of meta-organisations in global business. The author considers their identity, autonomy and authority in the modern world. He also examines the competition that appears among them.

3. L. Spillman Meta-Organization Matters. Journal of Management Inquiry. University of Notre Dame, IN, USA. 27 Jan 2017.

This article summarizes a cultural perspective on trade associations and its implications for understanding their organizational features, roles, and functions. The author suggests that fruitful future research should examine over time the conditions under which particular association activities become consequential, and compare trade association organization with other forms of economic governance and nonprofit association. The author also concentrates on the role of associations in the appearance of meta-organisations and the their functions in the activity of meta-organisations.

4. D. Sack, C. Strünck Verbände unter Druck: Protest, Opposition und Spaltung in Interessenorganisationen. Zeitschrift für Politikwissenschaft. Wiesbaden, Deutschland. 2016. – S. 28-30.

This special edition of the Journal of Political Science presents current empirical inventories of changes in the association landscape. In the face of many socio-economic and political changes, the needs and composition of membership of interest groups are changing. Established associations deal with resignations, criticism from members and changed strategies of advocacy. With a view to the business associations and unions as well as to FIFA, medical associations and across associations, different forms of expressing protest and strategies for dealing with the change in membership are presented. On pages 28-30, the authors examine how all these external factors influence the work of meta-organisations in global business.

5. S. Cropper 1, S. Bor (Un)bounding the Meta-Organization: Co-Evolution and Compositional Dynamics of a Health Partnership. Hanken School of Economics. Helsinki, Finland. 3 Aug 2018.

According to the article Meta-organizations have the properties of formal organizations—boundaries set by determinations of membership, goals, a centre of authority, and ways of monitoring and sanctioning member behaviors. The theory draws a strong distinction between meta-organizations and networks, suggesting that similarity among members is the primary characteristic of meta-organizations, whereas networks signify complementarity and difference. Meta-organizations serve and are governed by their members, though the meta-organization itself may develop its own agency and may regulate its members. The author's article is based on Ahrne and Brunsson's theory of a distinctive organizational form.

6. P. Garaudel Exploring meta-organizations' diversity and agency: A meta-organizational perspective on global union federations. Scandinavian Journal of Management. Paris, France. 2020. – 16 p.

This article builds a bridge between two areas of research that developed in total isolation. It explores theoretically the issues of meta-organizations' diversity and agency through a cross-literature examination. It analyses Global Unions through the lens of the theory of meta-organizations. It characterizes their meta-organizational activities occurring at the company level. Two dimensions of differentiation among meta-organizations are elicited and discussed.

7. A. Damodaran Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset Volume 666 of Wiley Finance. John Wiley & Sons. 2012. 3d Edition.

The author of this book is Professor of Finance at New York University's Leonard N. Stern School of Business. This third edition comprehensively introduces to the range of valuation models available and how to choose the right model for any given asset valuation scenario. It includes valuation techniques for a whole host of real options, start-up firms, unconventional assets, distressed companies and private equity, and real estate. This book stands out as withstanding the test of time among students of financial markets and investors.

8. G. Ahrne, N. Brunsson, D. Kerwer The Paradox of Organizing States: A Meta-Organization Perspective on International Organizations. Journal of International Organizations Studies. 2016. Nr. 7(1). – p. 5-24.

In this article authors explore the paradoxes of such type of structure as meta-organization. They are considered as agents of global governance. The authors' theory explains why international organizations are less powerful actors than standard organizations are; why it is more difficult for them to make decisions and to achieve coordination and organizational action. The authors also explain why meta-organisations are easily established, why they can place strong demands on new members, and why their existing members are slowly transformed by their membership.

9. H. Berkowitz, H. Dumez The Concept of Meta-Organization: Issues for Management Studies. European Management Review. USA. 2016. Nr. 13(2).

The authors describe in the article a challenging and stimulating concept that can be valuable for management studies when approached with different units of analysis and research methodologies. They mention that meta-organisation refers to a central phenomenon in the contemporary world, namely the increasing importance of collective action at the level of organizations, ensuing from major issues related to sustainable development, human rights and corporate responsibility. In this article, the authors show the novelty of the concept of meta-organization; then address the methodological difficulties and propose a research agenda on meta-organisations for management studies.

10. H. Berkowitz Meta-Organizing Firms' Capabilities for Sustainable Innovation: a Conceptual Framework. Journal of Cleaner Production. USA. 2018. Nr. 175.

This paper seeks to build a meta-organization approach of sustainable innovation's governance. To do so, the authors conducted a three-stage literature review and analysis to 1) identify organizational capabilities that businesses need to acquire to develop sustainable innovations, 2) uncover attributes of meta-organizations as devices for

governance, 3) relate these attributes to the capabilities for sustainable innovations. Their contributions are twofold: first they build a more comprehensive understanding of organizational capabilities, insisting on the overlooked importance of accountability, in addition to existing literature on anticipation, resilience, reflexivity, responsiveness and inclusion. Second, they highlight the key role of meta-organizations in facilitating the meta-governance of these capabilities.

Анотація кваліфікаційної магістерської роботи

“Metacorporations in global business with the example of the oil and gas sector”

The master's degree work analyses the causes of such phenomenon as metacorporatio. The author also analyses the advantages and disadvantages of organizing and operating such a corporate structure. The activity of metacorporations in global business is carried out on the example of foreign oil and gas companies. The influence of metacorporations on the development of global business is analyzed.

The separate part of the paper deals with the specifics of the development of national oil and gas metacorporations in the territory of Ukraine. The prerequisites for the appearance of such companies in Ukraine are investigated.

On the basis of the work the author formulated recommendations for improving the activity of oil and gas metacorporations for the foreign and Ukrainian markets.

Матеріали зі збірника до студентської науково-практичної конференції

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

«ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ»

*Збірник матеріалів
студентської науково-практичної
Інтернет-конференції*

УДК 339.9:004(06)

Д44

Організаційний комітет:

Солодковський Юрій Мечиславович – к.е.н., доцент **Веремієнко Тетяна Сергіївна** – к.е.н., доцент (ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»)

*Редколегія може не поділяти погляди, викладені у збірнику
Автори тез доповідей несуть відповідальність за їхній зміст*

«Діджиталізація міжнародного економічного розвитку» [Електронний **Д44** ресурс]: зб. матеріалів студентської наук.-практ. Інтернет-конф.; 16 січня 2020 р., м. Київ [Електронний ресурс]. – Київ: КНЕУ, 2020. – 392 с.
ISBN 978-966-926-316-2

У збірнику подано тези доповідей студентів факультету міжнародної економіки і менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

УДК 339.9:004(06)

ISBN 978-966-926-316-2

© КНЕУ, 2020

Mentoring and in-house trainings as a future trend in HR management Асєбаєв А.В.	62
Цифрові тенденції трансформації глобальної логістичної системи Бахмацька Т. А.	64
Сучасні особливості розвитку валютного ринку України Засипко В.Є.	67
Експорт соняшникової олії в Україні: способи державного стимулювання, проблеми та перспективи Ігнатова Д.О.	70
Вплив діджиталізації на сферу бізнесу Lahutin V.H.	75
United States in the world trade under the rule of Donald Trump Рой С.Я.	77
Теоретичні основи індустрії ісламських фінансів Ленчук М.В.	81
Стратегічна мотивація та особливості діяльності іноземних корпорацій в Україні на прикладі компанії Olam International Маласай М.Д.	84
Формування маркетингової стратегії виходу компанії на ринок агропромислової продукції ЄС Назарчук О.М.	87
Розвиток інтелектуальної власності в Україні Олійник І.С.	89
Значення німецько-українського проекту «Агроторгівля України» для держави Пащенко І.В.	92
Домінанти розвитку світового ринку органічної продукції Рудь К.О.	94
Теоретичні засади дослідження функціонування світового ринку праці Рябець В.В.	96
Ризики діджиталізації міжнародного економічного розвитку Чайковський М.Р.	99
Аналіз конкурентного потенціалу АТ «ОТР БАНК» на фінансовому ринку України Швиденко С.І.	103
Сучасні особливості просування продукції на світовому ринку крові Шулік М.В.	105
Перспективи розвитку глобального ринку спорту Халмірзаєва К.Р.	107
Міграційний капітал як фактор розвитку економік країн світу Шатик К.О.	110
Процеси розширення ЄС в історичній ретроспективі Герасименко Р.С.	113
Вплив діджиталізації на виробничий процес і міжнародну конкурентоспроможність	116

ВПЛИВ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ НА СФЕРУ БІЗНЕСУ

У наш час не можливо уявити собі світ без процесу діджиталізації. Дана тенденція заповнила майже всі сфери нашого життя. Не зважаючи на таку розповсюдженість, у бізнесі все ще виникають проблеми з існуванням у новому цифровому середовищі.

Для початку слід зрозуміти, чому саме сфера бізнесу не може уникнути процесів діджиталізації. До причин слід віднести три взаємопов'язані фактори впливу:

- нові технології,
- зміни поведінки користувачів,
- нові бізнес-моделі.

Це у свою чергу призводить до нагальної потреби проводити трансформацію у середині бізнесу для адаптації до нових умов зовнішнього середовища. Проте слід відзначити, що такі трансформації лише стають ключем до вирішення стратегічних завдань бізнесу будь-якого рівня. Статистика показує, що традиційні гравці, які активно інвестують у діджитал, мають набагато кращі конкурентні позиції, а їхні фінанси від цього виграють [2].

Головною запорукою успіху має стати поєднання потреби бізнесу з тими інноваціями, що пропонує сучасний світ діджиталізації. Цифрова трансформація може стати ключовою конкурентною перевагою. ВСГ відзначили, що ті компанії, які активно впроваджують процеси діджиталізації у свій бізнес, мають певні прерогативи серед інших.

Особливо виділяються 3 зони:

- 78% краще запускають нові продукти чи послуги або вирощують стартапи,
- 62% швидше виходять на ринок, в тому числі через цифровий маркетинг і персоналізацію,
- 60% ефективніше управляють витратами через здешевлення технологічних експериментів [3].

Проте слід розуміти, що процесцифризації вимагає від бізнесу певних змін. Так, наприклад, мають бути переглянуті стратегічні моделі, оскільки нова епоха включає нові зовнішні фактори і можливості. Процес формування та реалізації стратегій має бути безперервним, аби мати змоги адаптуватися до дуже швидких змін цифрового середовища.

Певні галузі і місії певних компаній можуть перестати бути актуальними. Це веде до того, що кожна компанія має чітко розуміти середовище, у якому функціонує її бізнес. Діджитал-сфера надає можливість адаптувати товари і послуги під потреби споживачів.

Усі робітники мають бути обізнані і залучені до процесу цифрової трансформації компанії. Це викликає необхідність налагодженої взаємодії всіх рівнів організації, від звичайних робітників до акціонерів. Також у даній ситуації стає важливішою співпраця зі зовнішніми гравцями.

Необхідно зазначити, що орієнтованість на споживача в епоху діджиталізації стає дедалі гострішою, бо у цифровому середовищі не тільки стає легшим щось створити та монетизувати, а й зруйнувати.

Прагнення змін має стати постійним девізом компанії. Бо якщо раніше одна інноваційна ідея могла в продовж багатьох років робити бізнес успішним, то у час діджиталізації про це можна забути. Для успіху потрібно постійно бути у русі.

«Майже ніщо не може зрівнятися зі швидкістю, ефективністю та агресивністю поширення цих платформ – хіба що біологічні віруси, і це наділяє відповідної владою тих, хто їх будує, контролює і використовує.»

(Ерік Шмідт і Джаред Кoen. «Новий цифровий світ»)

Список літератури:

1. Цифрова трансформація та інновації: що це насправді? / А. Верховодов / Medium. – 03.09.2018. – [Електронний ресурс]:<https://medium.com/>
2. Цифрова трансформація та потреби бізнесу / А. Верховодов / Medium. – 23.11.2018. – [Електронний ресурс]:<https://medium.com/>

3.The competitive advantage of digital champions/ The Boston Consulting Group, Inc. / bcg.com. – 2018.

4.11 Leadership Guidelines for the Digital Age / LiriAndersson, Van der Heyden / INSEAD. The Business School of the World. – 15.03.2017. – Available at: <http://www.management.com.ua/tend/tend922.html>