



Благуи І.С., д-р екон. наук, професор
декан економічного факультету Прикарпатського національного
університету ім. В. Стефаника (Івано-Франківськ)

Ільчук П.Г., канд. екон. наук
доцент кафедри фінансів Національного університету
"Львівська політехніка" (Львів)

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Здійснено комплексне дослідження підходів щодо визначення рівня інтернаціоналізації суб'єктів економічної діяльності та класифіковано окремі групи показників, що використовуються для оцінювання рівня їхньої інтернаціоналізації. Висвітлено методики розрахунку окремих груп показників оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємств, визначено переваги та недоліки їхнього використання. Здійснено апробацію застосування окремих груп показників для оцінювання рівня інтернаціоналізації суб'єктів економічної діяльності як для країн з економіками, що розвиваються, так і для країн з перехідними економіками, а також найбільших корпорацій світу.

К л ю ч о в і с л о в а: інтернаціоналізація суб'єктів економічної діяльності, рівень інтернаціоналізації підприємств, стратегії інтернаціоналізації, показники рівня інтернаціоналізації, зовнішньоекономічна діяльність підприємств.

J E L: F02, F23, L10

Постановка проблеми. Економічний розвиток як України, так і світової економічної системи на сучасному етапі відбувається під впливом глобалізаційних процесів, основою яких є інтернаціоналізація. Розвиток країн з ринковою економікою та, насамперед, країн з економіками, що розвиваються, і країн з перехідними економіками дедалі більше залежить від співпраці на міжнародних ринках. Також у національних економіках відзначається значний вплив – як на економічні процеси на окремих ринках, так і на формування засад розвитку економіки загалом – підприємств з високим рівнем інтернаціоналізації.

Тому важливими є дослідження інтернаціоналізації як національних економік загалом, так і окремих підприємств. Зокрема, особливої актуальності набувають дослідження методологічних засад оцінювання рівня їхньої інтернаціоналізації.

Аналізування останніх досліджень і публікацій. Серед дослідників немає єдиного підходу щодо визначення рівня інтернаціоналізації. Деякі з них характеризують інтернаціоналізацію окремих ринків за допомогою абсолютних показників: прямі іноземні інвестиції [1, с. 1180] та обсяги експортних операцій [2, с. 38]. Базові засади оцінювання рівня інтернаціоналізації вітчизняних підприємств на основі відносних показників розроблено І.Коломійцем та Т.Коломієць [3, с. 233–237], а також О.Шаповаловим [4, с. 837–883]. Так, авторами розроблено моделі для кількісного оцінювання рівня інтернаціона-



лізації як підприємств, так і національної економіки загалом, на основі базових показників. Деякі зарубіжні дослідники наводять власні методики оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємств на основі як базових показників, так і індексів, а також комплексних показників, які ширше враховують аспекти інтернаціоналізації, а саме: конфігурацію та координацію видів діяльності на закордонних ринках [5, с. 43–44; 6, с. 479].

Однак відсутні комплексні дослідження, в яких було б здійснено загальну класифікацію показників оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємств, деталізовано методики показників оцінювання рівня їхньої інтернаціоналізації за окремими групами та обґрунтовано їхні переваги і недоліки.

Мета статті. Основною метою дослідження є теоретичне узагальнення існуючих досліджень щодо оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємств, класифікація на окремі групи показників, що використовуються для оцінювання рівня їхньої інтернаціоналізації, деталізація методик розрахунку показників. Окремим завданням є дослідження переваг та недоліків застосування показників оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємств.

Виклад основного матеріалу. Проблема практичного дослідження інтернаціоналізації економіки, що визначає взаємозв'язок фінансових результатів інтернаціоналізації підприємств (*P, profit*) та рівня інтернаціоналізації (*I, internationalization*), є однією з найбільш дискусійних.

На основі узагальнення існуючих підходів до визначення рівня інтернаціоналізації підприємств можна стверджувати, що для цієї мети використовуються показники, які можна класифікувати на шість груп: 1) базові показники; 2) показники, що визначаються на основі діапазону діяльності; 3) індекси; 4) показники, що визначаються на основі рівня концентрації видів діяльності; 5) показники, що визначаються на основі рівня диверсифікації видів діяльності; 6) показники, що враховують участь окремих видів діяльності у ланцюгу вартості (рис. 1).

До показників першої групи – базових показників оцінювання рівня інтернаціоналізації – належать показники, що визначаються на основі даних про реалізацію продукції, активи, кількість працівників, прибутковість (доходність) і податки.

Вони, відповідно, розраховуються як відношення обсягу реалізації продукції (*FSTS, foreign sales as a percentage of total sales, %*), активів (*FATA, foreign assets as a percentage of total assets, %*), кількості працівників (*FETE, foreign employment as a percentage of total employment, %*), отриманого прибутку (доходу) (*FITI, foreign income as a percentage of total income, %*), сплачених податків (*FTTT, foreign taxes as a percentage of total taxes, %*) на закордонних ринках до загальної величини згаданих показників.

Базові показники оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємств також використовуються для розрахунку окремих показників інших груп.

Найбільш поширеним є показник інтернаціоналізації, який базується на обсягах реалізації продукції (*FSTS*). Цей показник розраховується як відношення виручки від реалізації продукції за експортними контрактами і виручки від реалізації продукції безпосередньо на закордонних ринках до загальної величини виручки від реалізації продукції підприємства.

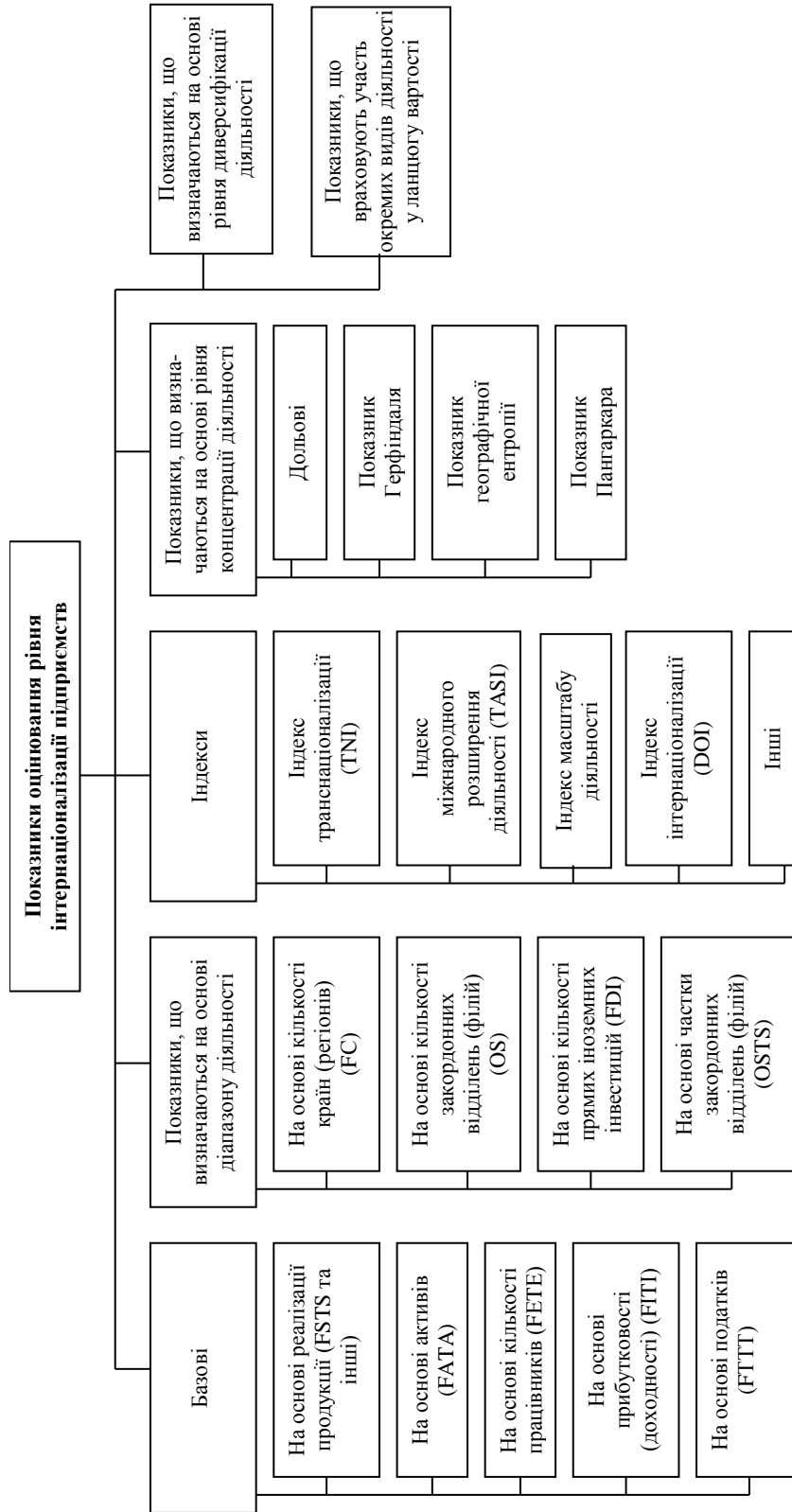


Рис. 1. Класифікація показників оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємств

Джерело: систематизовано авторами.



Є й інші варіанти розрахунку цього показника: а) відношення виручки від реалізації продукції безпосередньо на закордонних ринках до загальної величини виручки від реалізації продукції, б) як відношення виручки від реалізації продукції за експортними контрактами до загальної величини виручки від реалізації продукції підприємств, в) як відношення виручки від реалізації продукції закордонними відділеннями (філіями) до загальної величини виручки від реалізації продукції, г) як відношення виручки від реалізації продукції закордонними відділеннями (філіями) виключно на ринках базування до загального обсягу виручки від реалізації продукції підприємства.

Перевагами використання показника *FSTS* є: 1) визначення важливості закордонних ринків для діяльності компанії шляхом використання простого та важливого показника – частки продукції, що реалізується на таких ринках у загальній величині виручки від реалізації; 2) легкий доступ до інформації, на основі якої він визначається, оскільки інформація щодо обсягів реалізації продукції міститься у фінансовій звітності підприємств, а дані щодо зовнішньоекономічної діяльності переважно також містяться у публічній звітності підприємств. Недоліком цього показника є його низька інформаційна наповненість, оскільки він не відображає рівень структурної участі на закордонних ринках, а також не відображає конфігурацію видів діяльності в ланцюгу вартості та управлінський досвід зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Інші базові показники оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємств використовуються у економічних дослідженнях значно менше. Найчастіше використовується показник, який розраховується на основі інформації про активи (*FATA*) і відображає рівень залучення капіталу на закордонних ринках, характеризує стратегії входу на закордонні ринки та свідчить про надання пріоритету прямим іноземним інвестиціям порівняно з експортними стратегіями.

Використання базових показників оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємств хоча і не дозволяє розкрити географічний діапазон інтернаціоналізації, структуру участі закордонних ринків у діяльності підприємства, рівень диверсифікації або рівень інтернаціоналізації окремих видів діяльності ланцюга вартості, не дає змоги комплексно оцінити рівень інтернаціоналізації підприємства, однак за їхньою допомогою можна розрахувати основні характеристики інтернаціоналізації підприємства, які можна доповнювати та удосконалювати залежно від цілей дослідження.

Так, на основі звіту UNCTAD за 2014 рік [7] можна стверджувати про високий рівень інтернаціоналізації найбільших транснаціональних корпорацій світу (табл. 1).

За даними табл. 1 можна стверджувати про значний рівень інтернаціоналізації провідних корпорацій світу, адже близько 60% їхніх активів розташовано на закордонних ринках (показник *FATA*), практично 65% виручки від реалізації продукції отримується на закордонних ринках (показник *FSTS*) і понад 56% працівників зайняті на закордонних ринках (показник *FETE*). Хоча і спостерігається незначна тенденція до зниження рівня їхньої інтернаціоналізації, однак обсяги діяльності на закордонних ринках в сучасних економічних



Методи і моделі прогнозування

умовах є більшими, ніж обсяги діяльності на вітчизняному ринку, а отже, дослідження різноманітних аспектів управління інтернаціоналізацією підприємств є особливо актуальними.

Таблиця 1

Динаміка активів, виручки від реалізації продукції та кількості працівників, а також показників *FSTS*, *FATA* та *FETE* найбільших 100 корпорацій світу в 2011–2013 рр.

Показник	Роки			Темпи приросту за 2011–2013 рр., %
	2011	2012	2013	
Вартість активів за кордоном, млрд дол. США	7634	7888	8035	5,25
Вартість активів у країні базування, млрд дол. США	4897	5435	5620	14,76
Загальна вартість активів, млрд дол. США	12531	13323	13656	8,98
FATA, %	60,92	59,21	58,84	-3,42
Виручка від реалізації продукції на закордонних ринках, млрд дол. США	5783	5900	6057	4,74
Виручка від реалізації продукції у країні базування, млрд дол. США	3045	3055	3264	7,19
Загальна виручка від реалізації продукції, млрд дол. США	8827	8955	9321	5,60
FSTS, %	65,51	65,88	64,98	-0,81
Кількість працівників на закордонних ринках, тис. ос.	9911	9821	9810	-1,02
Кількість працівників у країні базування, тис. ос.	6585	7125	7482	13,62
Загальна кількість працівників, тис. ос.	16496	16946	17292	4,83
FETE, %	60,08	57,95	56,73	-5,58

Джерело: сформовано авторами на основі: United nations conference on trade and development. World investment report 2014. Investing in the SDGs: an action plan [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf

Порівняння аналогічних показників найбільших корпорацій світу з найбільшими корпораціями з країн з економіками, що розвиваються, та країн з перехідними економіками, свідчить про те, що економіки, що розвиваються, та перехідні економіки не є настільки глобалізованими, а їхні підприємства менш інтернаціоналізовані (табл. 2). Однак вартість активів за кордоном корпорацій з країн з економіками, що розвиваються, та країн з перехідними економіками зростає достатньо високими темпами, про що свідчить динаміка показника інтернаціоналізації FATA. Виручка від реалізації продукції на закордонних ринках становить більше 40% (показник FSTS), тож інтернаціоналізація підприємств з економік усіх типів є значною, а управління інтернаціоналізацією підприємств, насамперед стратегічне, чинить дедалі більший вплив на ефективність діяльності підприємств.

Друга група показників оцінювання рівня інтернаціоналізації деталізує діяльність підприємств на закордонних ринках. Ключовим показником цієї групи є кількість країн (регіонів) (*FC*, *foreign countries*), на ринках яких здійснює діяльність підприємство. Показник характеризує присутність підприємства на закордонних ринках, де реалізується його продукція, розташовані закордонні філії або здійснюються прями іноземні інвестиції.

Інші показники, що належать до цієї групи, практично не використовуються у економічних дослідженнях. До них належать: кількість закордонних



відділень (філій) (*OS, overseas subsidiaries*), величина прямих іноземних інвестицій (*FDI, foreign direct investment*), частка закордонних відділень (філій) у загальній кількості відділень (філій) компаній (*OSTS, overseas subsidiaries as a percentage of total subsidiarie, %*).

Таблиця 2

Динаміка активів, виручки від реалізації та кількості працівників, а також показників *FSTS, FATA* та *FETE* найбільших 100 корпорацій з країн з економіками, що розвиваються та країн з перехідними економіками у 2011–2013 рр.

Показник	Роки			Темпи приросту за 2011–2012 рр., %
	2011	2012	2013	
Вартість активів за кордоном, млрд дол. США	1 321	1 506	д/н	14,00
Вартість активів у країні базування, млрд дол. США	3 561	4 025	д/н	13,03
Загальна вартість активів, млрд дол. США	4 882	5 531	д/н	13,29
FATA, %	27,06	27,23	д/н	0,63
Виручка від реалізації продукції на закордонних ринках, млрд дол. США	1 650	1 690	д/н	2,42
Виручка від реалізації продукції у країні базування, млрд дол. США	1 831	2 172	д/н	18,62
Загальна виручка від реалізації продукції, млрд дол. США	3 481	3 863	д/н	10,97
FSTS, %	47,40	43,75	д/н	-7,70
Кількість працівників на закордонних ринках, тис. ос.	3 979	4 103	д/н	3,12
Кількість працівників у країні базування, тис. ос.	6 218	6 493	д/н	4,42
Загальна кількість працівників, тис. ос.	10 197	10 596	д/н	3,91
FETE, %	39,02	38,72	д/н	-0,77

Джерело: сформовано авторами на основі: United nations conference on trade and development. World investment report 2014. Investing in the SDGs: an action plan [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf

Як і у випадку групи базових показників, перевагою їхнього використання є легкий доступ до інформації, на основі якої вони визначаються (оскільки інформація щодо зовнішньоекономічної діяльності та структури підприємств, як правило, міститься у публічній звітності підприємств), а недоліком – низьке інформаційне наповнення.

Третю групу показників інтернаціоналізації формують індекси. Серед індексів найбільш поширеним показником є індекс транснаціоналізації (*TNI, transnationality index, %*), який використовується ООН [5, с. 41–57]. Цей показник є комплексним, адже оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємств на його основі здійснюється через використання трьох базових показників: *FSTS, FATA* і *FETE*. Показник *TNI* розраховується як середнє арифметичне цих трьох показників:

$$TNI = \frac{FSTS + FATA + FETE}{3} \quad (1)$$

Індекс *TNI* використовується в кількох варіантах – базовому трьохелементному, а також чотирьох- і п'ятиелементному, залежно від використовуваних базових показників: *FSTS, FATA, FETE, FITI* і *FTTT*.



Методи і моделі прогнозування

Перевагами використання індексу *TNI* є: 1) врахування трьох основних аспектів інтернаціоналізації підприємства, які можна виміряти: величина реалізації продукції, активи та кількість працівників; 2) наявність даних для визначення цього показника для найбільших транснаціональних корпорацій зокрема, даних у звіті UNCTAD [7]). Недоліки показника *TNI* такі: 1) він не враховує конфігурацію видів діяльності у ланцюгу вартості на закордонних ринках та управлінського досвіду зовнішньоекономічної діяльності; 2) враховує рівну вагу (частку) усіх трьох (або більше) складових, що використовуються для його розрахунку.

Інший підхід до оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємств навела Г.Йетто-Гілліс (G. Ietto-Gillies) [8, с. 17–39], запропонувавши синтетичний індекс *TASI* (*transnational activities spread index, індекс міжнародного розширення діяльності, %*), який є комбінацією з двох індексів – *TNI* та *NSI* (*network spread index, індекс діапазону корпоративної мережі*). Індекс *NSI* розраховується як відношення кількості країн, у яких підприємство має закордонні філії (відділення), до кількості країн, в яких підприємство здійснювало прямі іноземні інвестиції (ПІІ) (за винятком країни базування):

$$NSI = \frac{\text{Кількість країн у яких підприємство має філії (відділи)}}{\text{Кількість країн в яких підприємство здійснювало ПІІ - 1}} \quad (2)$$

Недоліком індексу *NSI* є відсутність інформації про діапазон та форми інтернаціоналізації підприємства, однак у комбінації з індексом *TNI* можна враховувати два аспекти інтернаціоналізації – величину та діапазон інтернаціоналізації. Індекс *TASI* розраховується так:

$$TASI = TNI * NSI \quad (3)$$

Індекси масштабу діяльності доволі часто використовуються у економічних дослідженнях рівня інтернаціоналізації підприємств. Індекс масштабу діяльності може приймати різні форми: 1) середнє арифметичне *FSTS*, *FETE* і *OSTS* [9, с. 5–18], 2) функція залежності трьох показників – *FSTS*, *FATA* і *FC* [10, с. 89–110], 3) сума *FSTS* (вираженої у частках) і відношення кількості регіонів до показника Герфіндаля [11, с. 25–34].

Перевагами цих індексів є: 1) взаємозв'язок базових показників (*FSTS*, *FATA*, *FETE*) з показниками, які характеризують діапазон діяльності підприємства; 2) легкий доступ до інформації, на основі якої розраховуються ці показники. Недоліком є відсутність єдиної методики розрахунку цього індексу.

Удосконаленим варіантом використання індексу транснаціоналізації *TNI* та індексу масштабу діяльності є індекс інтернаціоналізації підприємства *DOI* (рівень інтернаціоналізації), розроблений Д.Салліваном (D.Sullivan) [12, с. 335]. Він враховує п'ять аспектів інтернаціоналізації підприємств:

- ефект інтернаціоналізації (показник *FSTS*), %;
- структуру інтернаціоналізації (показник *FATA*), %;
- діапазон інтернаціоналізації (показник *OSTS*), %;
- дисперсію (показник *PDIO*, *psychic dispersion of international operation*, психологічна дисперсія міжнародних операцій), який характеризує



дисперсію зовнішньоекономічної діяльності підприємства в межах дев'яти зон, що відрізняються між собою так званими ментальними (психологічними) відмінностями, %;

– зарубіжний досвід менеджерів (індекс *TMIE*, top manager's international experience, міжнародний досвід топ-менеджерів), який враховує загальну тривалість професійної діяльності керівників підприємства на закордонних ринках, %.

На підставі зазначених компонентів індексу *DOI* (Д.Салліван прийняв припущення, що складові індексу *DOI* є відносними показниками і їхнє значення перебуває в межах від 0,0 – відсутність діяльності на закордонних ринках до 5,0 – максимальний рівень інтернаціоналізації) був побудований синтетичний показник, який визначається як їхня сума:

$$DOI = \frac{FSTS + FATA + OSTs + PDIO + TMIE}{100\%} \quad (4)$$

Недоліками індексу *DOI* є: 1) відсутність теоретичної та емпіричної перевірки обґрунтування структури показника, 2) відсутність різної ваги елементів показника; 3) утруднений доступ до отримання окремих даних для розрахунку показника (наприклад, даних, необхідних для визначення індексу *TMIE*), 4) концентрація на показниках, що характерні для високоінтернаціоналізованих підприємств.

Серед індексів також можна виокремити групу показників, пов'язаних з первинними дослідженнями. Вони мають складну структуру та розраховуються на основі багатьох змінних, наприклад, індекс *ICE* (international corporate entrepreneurship, міжнародне корпоративне підприємництво), використаний С.Захра (S.Zahra) та Д.Гарвісом (D.Garvis) [13, с. 469–492], враховує такі елементи: інноваційність, проактивність і прийнятий ризик.

Четверта група – показники, що визначаються на основі рівня концентрації видів діяльності, – характеризує структуру присутності компанії на закордонних ринках. Ці показники доволі часто використовуються під час дослідження рівня інтернаціоналізації суб'єктів економічної діяльності. Підприємства, як правило, розпочинають маркетингову діяльність на закордонних ринках, які є для них географічно, культурно та економічно "близькими". Завдяки цьому знижується ризик, пов'язаний з діяльністю на закордонних ринках. Наслідком цього є високий рівень концентрації видів діяльності ланцюга вартості у географічному вимірі. Для вимірювання рівня концентрації/диверсифікації видів діяльності ланцюга вартості використовуються такі показники: дольові, Герфіндала, географічної ентропії і Пангаркара.

Дольові показники значною мірою характеризують, яке значення мають для підприємства закордонні ринки. Типовим показником цієї групи є показник співвідношення кількості закордонних філій до кількості країн, на ринках яких працює підприємство (за винятком країни базування). Інші дольові показники визначаються як частка відповідних показників кількох найбільших ринків у виручці від реалізації продукції, кількості зайнятих працівників та у активах компанії. Перевагами цього показника є легкий доступ до інформації для його розрахунку. Недоліками – схожість дольових показників та базових



Методи і моделі прогнозування

показників, а також показників, які визначаються на основі діапазону діяльності. Іншими словами, ці показники, як правило, мають однакові методи розрахунку.

Показник Герфіндаля визначає рівень концентрації (диверсифікації) видів діяльності на закордонних ринках. Рівень концентрації може бути визначений за формулою [14, с. 28]:

$$H_{GEO} = 1 - \sum_{j=1}^N p_j^2, \quad (5)$$

де: H_{GEO} – географічний показник Герфіндаля; p_j – частка конкретного закордонного ринку (країни, регіону) у виручці від реалізації продукції (активах, кількості зайнятих працівників, кількості закордонних філій); j – кількість географічних ринків (регіонів, від 1 до N).

Цей показник приймає значення від 0 до 1: 0 – високий рівень концентрації (реалізація продукції здійснюється тільки на одному географічному ринку), 1 – максимальний рівень диверсифікації діяльності підприємства в географічному вимірі.

Удосконаленим варіантом показника Герфіндаля є індекс географічної ентропії. Для цього показника формула набуває наступного вигляду [15, с. 376–384; 16, с. 54–55]:

$$ENT_{GEO} = \sum_{j=1}^N p_j \ln \left(\frac{1}{p_j} \right), \quad (6)$$

де: ENT_{GEO} – показник географічної ентропії; p_j – частка конкретного закордонного ринку (країни, регіону) у виручці від реалізації продукції (активах, кількості зайнятих працівників, кількості закордонних філій); j – кількість географічних ринків (регіонів, від 1 до N).

Цей показник приймає значення від 0 (діяльність тільки на внутрішньому ринку) до нескінченності (максимальний рівень диверсифікації).

Вартим уваги показником оцінювання концентрації діяльності на закордонних ринках є показник, запропонований Н.Пангаркаром. Математична формула цього показника має вигляд [6, с. 479]:

$$PAN_{GEO} = \frac{FSTS/100\%}{\sum_{j=1}^N pf_j^2}, \quad (7)$$

де: PAN_{GEO} – показник географічної концентрації Пангаркара; $FSTS$ – частка виручки від реалізації продукції на закордонних ринках у загальній величині виручки від реалізації продукції, %; pf_j – частка конкретного закордонного ринку (країни, регіону) у виручці від реалізації продукції на закордонних ринках; j – кількість географічних ринків (регіони, від 1 до N).

Відмінністю показника Пангаркара від показника Герфіндаля та показника географічної ентропії є те, що він стосується реалізації продукції виключно на закордонних ринках і дає змогу більш об'єктивно оцінити рівень інтерна-



ціоналізації підприємства. Показник Пангаркара має ті ж межі, що й показник географічної ентропії.

Показники Герфіндаля, географічної ентропії і Пангаркара точніше, ніж базові показники, відображають рівень інтернаціоналізації підприємства.

Недоліком показників Герфіндаля, географічної ентропії і Пангаркара є утруднений доступ до інформації, на основі якої здійснюється їхній розрахунок, адже інформація про частку відповідних показників конкретного закордонного ринку (країни, регіону) у активах, кількості зайнятих працівників чи кількості закордонних філій не є публічною і переважно відсутня у відкритому доступі. Правові засади, що регулюють доступ до інформації про діяльність підприємства у різних країнах, різні, тому не завжди є змога розрахувати ці показники. У багатьох країнах, що належать до Європейського Союзу, підприємства зобов'язані розкривати структуру фінансових результатів за територією діяльності, якщо вони визначають формування чистого доходу принаймні на 10%. Законодавство таких країн часто дозволяє підприємствам вибирати критерії (продукція, географічний ринок або тип клієнтів), відповідно до яких вони розкривають структуру фінансових результатів.

Також відповідно до законодавства США американські компанії, акції яких котируються на фондових ринках, обов'язково розкривають структуру фінансових результатів за двома критеріями: продукція і географічні ринки.

Наомість в Україні такої вимоги немає і розкриття структури фінансового результату у фінансовій звітності за будь-яким критерієм не здійснюється навіть після реформування стандартів бухгалтерської звітності у 2013 р., а наводиться комплексно згідно з ПСБО 1 [17]. Однак необхідну інформацію можна отримати методом обстеження підприємств (зокрема, на основі даних їхніх корпоративних звітів, анкетного опитування, інтерв'ю тощо) і таким чином одержати дані для оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємств.

До п'ятої групи належать показники, що визначаються на основі диверсифікації країн, у яких здійснюється діяльність підприємства. Вони базуються на загальноприйнятих класифікаціях країн (регіонів), наприклад: класифікація країн за культурними звичаями і традиціями, класифікація на основі індексу політичної ситуації [18, с. 1–31], класифікація на основі індексу глобальної конкурентоспроможності країн [19], класифікація на основі індексу економічної свободи [20], а також класифікація країн на основі їхньої приналежності до бізнес-блоків економічно розвинених країн і країн, що розвиваються. Базовим підходом до розрахунку цих показників є визначення, в яких країнах (регіонах) здійснюється зовнішньоекономічна діяльність, присвоєння їм певних значень відповідно до класифікації країн (регіонів), а потім визначення частки відповідних показників цих ринків у виручці від реалізації продукції та активах підприємства. Перевагою показників, що визначаються на основі рівня диверсифікації, є їхня інформаційна повнота, оскільки вони беруть до уваги як структуру участі підприємства у зовнішньоекономічній діяльності, так і рівень диверсифікації країн (ринків). Недоліками цих показників є: 1) утруднена доступність до інформації, необхідної для їхнього розрахунку, 2) суб'єктивність критеріїв для класифікацій країн (ринків), 3) відсутність єдиного підходу до розрахунку таких показників.

До останньої групи належать показники, що враховують участь окремих видів діяльності у ланцюгу вартості. З їхньою допомогою можна визначити, в якій конфігурації (концентровано або диверсифіковано в географічному вимірі) здійснюється і яким чином доповнюється основна діяльність ланцюга вартості. Перевагою таких показників є їхня практично абсолютна інформаційна повнота, однак можливість використання цих показників для оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємств практично відсутня у зв'язку з максимальною утрудненістю доступу до інформації щодо географічного розташування всіх видів діяльності ланцюга вартості більшості підприємств. Тому практичні дослідження інтернаціоналізації підприємств на основі показників, що враховують участь окремих видів діяльності у ланцюгу вартості, фактично не здійснюються.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Більшість досліджень, які ставлять за мету оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємства, застосовують найпростіші підходи – використовують базові показники для визначення рівня інтернаціоналізації (найчастіше використовується показник *FSTS* або показник *FATA*). А тому характер сучасних досліджень рівня інтернаціоналізації підприємства доволі спрощений.

Таким чином, для визначення рівня інтернаціоналізації суб'єктів економічної діяльності необхідно використовувати комплексні показники, що визначаються на основі рівня концентрації, диверсифікації та інших характеристик видів діяльності у ланцюгу вартості. Це дозволить уточнити рівень інтернаціоналізації видів діяльності в ланцюгу вартості (наприклад, наукові дослідження і розробки, постачання, виробництво, маркетинг, реалізація) і визначити рівень концентрації (диверсифікації) діяльності на закордонних ринках, а також визначити рівень диверсифікованості закордонних ринків.

Перспективами подальших досліджень є розроблення власної методики оцінювання рівня інтернаціоналізації підприємств на основі комплексних показників, що враховуватимуть широкий діапазон характеристик видів діяльності у ланцюгу вартості, та її апробація на основі показників діяльності українських підприємств.

Список використаних джерел

1. Голубов М.І. Інтернаціоналізація українського ринку капіталу в умовах трансформаційних процесів у світовій економіці / М.І.Голубов // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. трудов. – 2008. – Ч. 3. – С. 1179–1184.
2. Гохберг О.Ю. Інтернаціоналізація рекламної індустрії України: теоретичні основи дослідження, тенденції та проблеми / О.Ю.Гохберг // Культура народов причерноморья. – 2011. – № 216. – С. 35–39.
3. Коломієць І.Ф. Методичні аспекти оцінки рівня інтернаціоналізації підприємства / І.Ф.Коломієць, Т.В.Коломієць // Вісник НЛТУ. – 2005. – Вип. 15.3. – С. 231–237.
4. Шаповалов О.В. Методика розрахунку ступеню внутрішньокраїнної та зовнішньокраїнної інтернаціоналізації економіки країни на прикладі економіки України / О.В.Шаповалов // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2008. – Част. 2. – С. 836–839.
5. Przybylska K. Pomiar internacjonalizacji przedsiębiorstwa // Gospodarka narodowa. – 2006. – № 3. – S. 41–57.



6. Pangarkar N. Internationalization and performance of small and medium-sized enterprises // Journal of world business. – 2008. – Vol. 43, Is. 4. – P. 475–485.
7. United nations conference on trade and development. World investment report 2014. Investing in the SDGs: an action plan [Електронний ресурс]. – Доступний з : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf
8. Ietto-Gillies G. Different conceptual frameworks for the assessment of the degree of internationalization: an empirical analysis of various indices for the top 1000 transnational corporations // Transnational Corporation. – 1998. – Vol. 7, No 1. – P. 17–39.
9. Contractor F.J., Kundu S.K., Hsu C.C. A three-stage theory of international expansion: the link between multinationality and performance in the service sector // Journal of international business studies. – 2003. – Vol. 34, Is. 1. – P. 5–18.
10. Thomas D.E., Eden L. What is the shape of the Multinationality-performance relationship? // Multinational Business Review. – 2004. – Vol. 12, Is. 1. – P. 89–110.
11. Dragun D. Challenging the rhetoric: internationalization, size and financial performance // European retail digest. – 2002. – Is. 36. – P. 25–34.
12. Sullivan D. Measuring the degree of internationalization of a firm // Journal of international business studies. – 1994. – Vol. 25, Is. 2. – P. 325–342.
13. Zahra S.A., Garvis D.M. International corporate entrepreneurship and firm performance // Journal of business venturing. – 2000. – Vol. 15, Is. 5/6. – P. 469–492.
14. Buhner R. Assessing international diversification of West German Corporations // Strategic Management Journal. – 1987. – Vol. 8, Is. 1. – P. 25–38.
15. Kim W.C. Developing a global diversification measure // Management science. – 1989. – Vol. 35, Is. 3. – P. 376–383.
16. Kim W.C., Hwang P., Burgers W.P. Global diversification strategy and corporate profit performance // Strategic management journal. – 1989. – Vol. 10, Is. 1. – P. 45–57.
17. Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" № 73 від 07.02.2013 року [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/print1390154340764213>
18. Henisz W.J. The institutional environment for economic growth / Economics and politics. – 2000. – Vol. 12, Is. 1. – P. 1–131.
19. Офіційний сайт Світового економічного форуму [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.weforum.org/>
20. Офіційний сайт The Heritage Foundation (фонд "Спадщина") [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.heritage.org>

Надійшла до редакції 11.09.2014 р.

Благуи И.С., д-р екон. наук, профессор

декан экономического факультета Прикарпатского национального университета
им. В. Стефаника (Ивано-Франковск)

Ильчук П.Г., канд. экон. наук

доцент кафедры финансов Национального университета «Львовская политехника»
(Львов)

МЕТОДЫ ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Осуществлено комплексное исследование подходов к определению уровня интернационализации субъектов экономической деятельности и классифицированы отдельные группы показатели, используемые для оценки уровня их интернационализации. Освещены методики расчета отдельных групп показателей оценки уровня интернационализации предприятий, определены преимущества и недостатки их использования. Осуществлена апробация применения отдельных групп показателей для



Методи і моделі прогнозування

оценки уровня интернационализации субъектов экономической деятельности как для стран с развивающимися, так и для стран с переходными экономиками, а также крупнейших корпораций мира.

Ключевые слова: интернационализация субъектов экономической деятельности, уровень интернационализации предприятий, стратегии интернационализации, показатели уровня интернационализации, внешнеэкономическая деятельность предприятий.

I.Blahun, Doctor of Economics, Professor, Dean of the Faculty of Economics,
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

P.II'chuk, PhD, Associate Professor, Associate Professor of Finance Department
Lviv Polytechnic National University

METHODS TO ASSESS THE EXTENT OF INTERNATIONALIZATION OF ENTERPRISES

As of today, a single approach to assessing the extent of internationalization and comprehensive studies summarizing most approaches to determine the extent of internationalization and establish the relationship between different approaches and different aspects of internationalization are both missing.

The study aims to summarize the existing approaches to evaluation of internationalization, classification, into separate groups, of indicators used to determine the extent of internationalization, and to prove advantages and disadvantages of using certain individual approaches (indicators) to assessing the extent of internationalization.

The indicators used to assess the extent of internationalization are classified into 6 separate groups, the methodologies for calculating the main indicators are detailed, and advantages and disadvantages of their use are studied. The authors have tested separate groups of indicators to assessing the extent of internationalization both of enterprises in developing and transition economies, and of major world companies. A correlation between the performances of individual groups is established and it is proven that individual basic parameters are used to calculate other sets of indicators, whose methods of calculation are based on comprehensive approach.

Systematization of the existing approaches to evaluation of the extent of internationalization and classification of indicators used to determine the extent of internationalization will provide a more complete formation of the knowledge base for the development of methods to evaluate the extent of internationalization of the enterprises, and justifying the advantages and disadvantages of individual indicators (indicator sets) would allow evaluation of internationalization for a wider range of characteristics.

Key words: internationalization, extent of internationalization, internationalization strategies, indicators of internationalization.