

КІЛЬКІСНІ МЕТОДИ ВИМІРЮВАННЯ СТУПЕНЯ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗОВАНОСТІ КОМПАНІЇ

Присвячено узагальненню теоретичних концепцій до вимірювання ступеня транснаціоналізованості компанії. Проаналізовано існуючі підходи до трактування та вимірювання інтернаціоналізації і транснаціоналізації діяльності компанії. Запропоновано комплексну методiku вимірювання ступеня транснаціоналізованості компанії із застосуванням кількісних методів. Доведено, що ступінь транснаціоналізації та місце компанії у глобальній економіці доречно вимірювати на основі таких індексів: транснаціоналізації, інтерналізації, ширини мережі філій, географічного поширення діяльності. На основі запропонованої методики, проведено аналіз основних індексів для найбільших ТНК світу, результати якого емпірично доводять коректність і практичну застосовність запропонованої методики.

Ключові слова: транснаціональна компанія, вимірювання транснаціоналізації, індекс транснаціоналізації, індекс інтерналізації, індекс ширини мережі філій, індекс географічного поширення діяльності.

Постановка проблеми. Транснаціональні компанії (ТНК) є найбільшими суб'єктами господарювання, які діють глобально: вони не лише виробляють свої товари й послуги у всьому світі, поєднуючи фактори, технології, менеджмент і ринки, створюючи глобальні порівняльні переваги та ланцюги вартості, але одночасно є рушіями розвитку інтеграції, глобалізації та інтернаціоналізації у всіх аспектах економічної, політичної та соціальної сфер.

Трансграничні інтеграційні процеси можуть мати безліч форм, інструментів і широкий спектр суб'єктів. Так, на макrorівні інтеграційні процеси мають численну кількість складових: вони варіюються від класичної торгівельної співпраці до прямого закордонного виробництва шляхом використання інструментів прямого іноземного інвестування, портфельного інвестування, алокації доходів та активів, трансферу технологій і роялті, створення транскордонних альянсів тощо. Власне, головними суб'єктами-носіями зазначених процесів у сучасній світовій економіці є, переважно, ТНК: саме вони – прямо, чи опосередковано – залучені до усіх форм та інтеграційних процесів. Більше того, самі ТНК часто розглядають не лише, як рушійну силу інтернаціоналізації, а й як її інструмент і результат цього процесу одночасно. Саме тому, при вивченні проблематики, тенденцій та глибини процесів інтернаціоналізації особлива увага приділяється дослідженню відповідних аспектів в діяльності ТНК.

Однак, нині не існує єдиного підходу до оцінювання ступеня інтернаціоналізації компанії або країни: усе залежить від того, які моделі й аспекти інтернаціоналізації ми аналізуємо, і які змінні ми вважаємо доречними для вираження цих моделей та аспектів [1].

Тому, вкрай важливим є не лише вибір та імплементація адекватних і комплексних методів оцінювання та вимірювання рівня, ступеня і глибини транснаціональної діяльності компанії, а й те – які саме методи можна вважати такими, що можуть застосовуватися у практичній діяльності. Важливо довести, що методи, запропоновані в цьому дослідженні, можуть також бути цілком придатними не лише для вимірювання, а й для справедливого порівняння ролі, місця та впливу ТНК різної галузевої приналежності на глобальну економіку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вимірювання ступеня і глибини інтернаціоналізації

присвячено багато академічних досліджень, проте комплексну методiku вимірювання ступеня корпоративної інтернаціоналізації діяльності знайти доволі складно.

Проблеми інтернаціоналізації вже давно обговорюються в літературі зі стратегічного менеджменту та розглядаються як спосіб диверсифікації бізнесу, і створення глобальної вартості. Транснаціональні компанії використовують пряме іноземне інвестування (ПІІ), отримуючи, тим самим, беззаперечні переваги та досягаючи максимальної ефективності і присутності на регіональних ринках. Проте, стратегії, які вони при цьому використовують, дуже відрізняються своїм інструментарієм, зокрема: способом виходу на нові ринки, механізмами діяльності на приймаючих ринках, набором управлінських рішень, організаційно-правовими формами ведення бізнесу та структурою власності. Такий широкий спектр можливостей та інструментарію, який доступний виключно ТНК, спричиняє розвиток процесів інтернаціоналізації на різних рівнях [2].

Із метою кращого розуміння значення та важливості цих рівнів для компанії, учені спробували розробити відповідні актуальні показники виміру та визначення ступеня інтернаціоналізації. Існує багато різних способів вимірювання інтернаціоналізації. Деякі підходи базуються на однозмінних моделях, які враховують обсяги та вартість лише іноземних продаж (Джерінджер, Біміш, да Коста, 1989). Інші пропонують багатовимірні моделі, включаючи до базових змінних ПІІ, зайнятість та широту географічної присутності (Летто-Джійїс, 1998, 2009; Саліван 1994; UNCTAD, 1995). При цьому, усі дослідження зводяться до того, що вибір як "ідеальної" моделі, так і базових змінних у ній, має залежати виключно від контексту дослідження та специфіки/галузі діяльності компанії (Летто-Джійїс, 1998). Разом із тим, вчені однакостанні в тому, що адекватне оцінювання рівня інтернаціоналізації компанії є вкрай важливим не тільки для розуміння закономірностей і наслідків розвитку глобальних стратегій компанії, а й для виявлення їхньої ефективності та напрямів подальшої еволюції [1–7].

Таким чином, пропонуємо узагальнення концептуальних підходів до вимірювання ступеня транснаціоналізації компанії (табл. 1) [8].

Таблиця 1. Підходи до вимірювання ступеня транснаціоналізації компанії

Автор	Рік	Фокус	Індикатор інтернаціоналізації/глобалізації
Корбін С. (Kobrin, S.J.)	1991	Галузевий рівень	Внутрішньогалузева торгівля, інтенсивність технологічного розвитку
Морісон Е., Рут К. (Morrison A.J., Roth K.)	1992	Галузевий рівень	Міжнародна торгівля, інтенсивність міжнародної конкуренції, глобальна продуктова стандартизація
Саліван Л. (Sullivan L.)	1994	Корпоративний рівень	Структурний, поведінковий, результативний
Макіла М., Кім К., Вільямсон С. (Makhila M.V., Kim K., Williamson S.D.)	1997	Галузевий рівень	Ступінь інтеграційних зв'язків, ступінь інтеграції у створенні доданої вартості
Летто-Джійїс Дж. (Letto-Gillies G.)	1998	Корпоративний рівень	Індекс ширини мережі, індекс активності транснаціональної діяльності
UNCTAD Ван Талдер Р., Райгрок В., Ван ден Берг Д. (Van Tulder, R., Ruigrok, W., Van den Berghe, D.)	1996 2001	Корпоративний рівень	Індекс транснаціоналізації
Гестрін М., Найт Р., Рагмен А. (Gestrin M., Knight R.F., Rugman A.M.)	1999	Корпоративний рівень	Індекс глобальної ефективності (Templeton global performance index): закордонні активи, доходи, прибутки
Монтгомері Д., Уїп Дж. (Montgomery D.B., Yip G.S.)	2000	Галузевий і корпоративний рівні	Обсяг закордонних доходів, ступінь стандартизації продукції
Райгрок В., Вагнер Г. (Ruigrok W., Wagner H.)	2000	Корпоративний рівень	Країна походження ради директорів, частка операційних витрат у загальних активах
Керні Е. (Kearney A.T.)	2001	Національний рівень	Комунікаційні технології, торгівля товарами й послугами, потоки капіталу
Ван ден Берг Д. (Van den Berghe, D.)	2001	Корпоративний рівень	Операції, власність, орієнтація, продуктивність
Парветьяр Е. (Parvatiyar A.)	2001	Рівень компанії	Глобальні гравці, глобальні "транснаціонали", глобальні "аспіранти"

Джерело: узагальнено автором на основі [8].

Варто зазначити, що вибір будь-якого з описаних вище індикаторів значною мірою залежить від сфери та фокусу дослідження. Таким чином, стає зрозумілим, що описані вище підходи не коректно застосовувати для оцінювання всіх вимірів транснаціоналізації компанії. Майже всі зазначені підходи описують одновимірні, одноступінні індекси, і лише декілька, серед згаданих досліджень, інтегрували багатозмінні показники або використали багатовимірний аналіз.

Отже, у цьому дослідженні ми хочемо зробити акцент на багатовимірному підході до оцінювання ступеня та глибини транснаціональності компанії з погляду операційної, географічної та виробничої діяльності. Таку методику можна вважати об'єктивною, адекватною та практично застосовною, оскільки її основою є визначення поняття самого явища "транснаціоналізації" та феномену транснаціональних компаній, які розглядаються як єдина, відособлена економічна система.

Метою цієї роботи є визначення методів, які можна було б практично застосувати для вимірювання ступеня транснаціоналізації компанії, поєднуючи три основні виміри її діяльності: операційний, географічний і результативний із метою забезпечення порівнюваності різних ТНК між собою та справедливого порівняння ролі, місця і впливу ТНК різної галузевої приналежності на глобальну економіку.

Результати дослідження. Транснаціональна корпорація – це інкорпороване або одноосібне підприємство яке складається з материнської компанії та її закордонних філій. При цьому, материнською вважається компанія, яка контролює активи інших суб'єктів господарювання (на території функціонування яких не є резидентом), зазвичай шляхом участі у власності/статутному капіталі в обсязі від 10 %, що дає можливість інвестору брати пряму участь в управлінні [9].

Таким чином, у своїй структурі, ТНК поєднують компанії як із розвинених країн, так і з країн, що розвиваються. Однак, коли постає необхідність порівняти активи, продажі та зайнятність у філіях, розташованих у кра-

їнах, що розвиваються та в розвинених країнах, очевидним є факт, що ступінь інтернаціоналізації перших буде значно нижчим. Аналіз зміни складу 100 найбільших ТНК у світі та 50 ТНК із країн, що розвиваються, якраз і демонструє, розвиток і зміну структури географічної й галузевої компонент у еволюції інтернаціоналізації діяльності, а також якісних характеристик, що показують, яким чином деякі країни, що розвиваються, стають важливими учасниками міжнародного виробництва [10].

Саме ж поняття транснаціоналізації – це скоріше функціональний показник ступеня залучення діяльності ТНК до виробництва товарів і послуг за кордоном. Причому, важливою ознакою є саме здійснення такої діяльності шляхом прямого іноземного інвестування й передбачає обов'язкову наявність країни-базування та однієї чи більше приймаючих країн [9]. Так, згідно з Керівництвом зі статистики міжнародної торгівлі послугами (ООН, 2002), до показників діяльності ТНК належать: обсяги продажів (оборот), обсяги виробництва, зайнятність, додана вартість, експорт та імпорт товарів і послуг, кількість підприємств, що перебувають під їхнім контролем [11].

Разом із тим, незважаючи на те, що ці базові змінні можна вважати репрезентативними при оцінюванні діяльності ТНК, їх усе ж недостатньо, аби повною мірою оцінити ступінь і глибину глобальної діяльності ТНК. Таким чином, оцінювання додаткових показників діяльності саме іноземних філій, дасть можливість глибоко й комплексно визначити ступінь транснаціоналізації компанії.

Ці кількісні показники належать одночасно до індикаторів не лише зростаючої економічної ролі ТНК, а й їхнього глобального потенціалу, при чому визначення місця локалізації й генерування (країна-базування чи приймаюча країна) основної частки цих показників є визначальним для оцінювання рівня ступеня інтернаціоналізації [10].

Таким чином, підсумовуючи викладене вище, можемо стверджувати, що транснаціоналізацію діяльності компанії коректно оцінювати за основними детермінантами у трьох вимірах:

1) із погляду *операційної діяльності* основними детермінантами є: інтенсивність або відносна важливість закордонних операцій ТНК, оцінених за такими параметрами: ступінь географічного охоплення діяльності, умови проведення закордонних операцій і ступінь інтегрованості виробничого процесу на ринку приймаючої країни;

2) із погляду *стейкхолдерів* основні детермінанти охоплюють: склад головних менеджерів і ради директорів, національну належність акціонерів, міжнародну мобільність і міжнародний досвід топ-менеджерів, склад працівників за національною ознакою;

3) із погляду побудови *географічної (просторової) моделі управління* до основних детермінант належать: ступінь поширення регіональних філій у приймаючих країнах, кількість філій у світі, юридичну приналежність ТНК (країну-базування) [12].

Ураховуючи отримані висновки, ми пропонуємо комплексну методику кількісного оцінювання ступеня транснаціоналізованості компанії, основою якої є розрахунок таких основних показників: індекс транснаціоналізації, індекс інтерналізації, індекс ширини мережі філій, індекс географічного поширення діяльності.

Індекс транснаціоналізації (Transnationality Index, TNI) призначений для оцінювання масштабів і ступеня закордонної активності ТНК із погляду операційної діяльності:

$$TNI = \left(\frac{FA}{TA} + \frac{FS}{TS} + \frac{FE}{TE} \right) \div 3$$

де *FA* – закордонні активи, *TA* – загальні активи, *FS* – закордонні продажі, *TS* – загальні продажі, *FE* – чисельність закордонних співробітників у ТНК, *TE* – загальна чисельність співробітників у ТНК.

За потреби відсоткового вираження, значення індексу множать на 100 %. Значення цього індексу належить проміжку [0 %; 100 %]: чим вище значення TNI, тим вищим є ступінь транснаціоналізованості діяльності ТНК.

Концептуальні принципи, що є основою розрахунку цього індексу, ґрунтуються на дихотомії між діяльністю ТНК на ринку країни-базування та приймаючої країни й дозволяє оцінити ступінь залучення окремої ТНК до міжнародної діяльності [1, 13, 14]. Інтерпретація значення цього індексу для окремої корпорації неоднозначна. З одного боку, високий показник індексу може свідчити про високий ступінь міжнародної конкурентоспроможності ТНК на ринку країни-базування відносно інших суб'єктів господарювання. З іншого – виникає питання про порівняльні локаційні переваги країни-базування, особливо, якщо вони супроводжуються низьким внутрішнім рівнем вхідних (накопичених) інвестицій.

Разом із тим, варто зазначити, що індекс транснаціоналізації враховує одночасно обидва аспекти інтернаціоналізації – як попит, так і пропозицію: змінна, пов'язана з продажем, відображає попит і ринки, а змінні, що стосуються активів і зайнятості – проявляються у виробничій (пропозиція) діяльності та, що важливо, місці її розміщення. Такий композиційний характер складу й інтерпретації цього індексу, якраз і демонструє широту та глибину діяльності ТНК на різних міжнародних ринках. Однак, із позиції країни-базування, і навіть, приймаючих країн, така інтерпретація розрахунків і, власне, значення індексу, не дозволяє відокремлювати ринки, де здійснюються, наприклад, продажі з ринками, де відбуваються самі виробничі процеси [1].

Перевагою TNI є те, що для його розрахунку використовується три змінні, які відображають ступінь інтенсивності іноземних, відносно загальних, операцій. При цьому, TNI охоплює операції, що здійснюються ТНК не лише прямо (через ПІІ), але і через альянси (володіння

активами на зарубіжних ринках у тому числі на основі іноземної власності) або торгівлю (шляхом включення окремої змінної, пов'язаної з продажами)[14].

Недоліками цього індексу є те, що він (а) не враховує розмір економіки країни-базування; (b) не враховує ступінь концентрації іноземної діяльності ТНК (зосереджена на декількох, чи багатьох зарубіжних ринках); (c) не відображає ступінь інтеграції виробничого процесу в межах загальної глобальної активності [12, 13].

Індекс інтерналізації (Internalization Index, II) характеризує інтенсивність закордонних операцій у розрізі кількості закордонних філій (створених шляхом прямого іноземного інвестування):

$$II = \frac{FAF}{TAF} \times 100\%$$

де, *FAF* – кількість закордонних філій ТНК, *TAF* – загальна кількість філій ТНК у світі.

Значення цього показника знаходиться в межах від 0 % до 100 %: чим вище значення II, тим вищим є ступінь іноземної активності ТНК шляхом прямого іноземного інвестування.

Однак, практичний досвід свідчить, що значення II тісно пов'язане з галуззю, специфікою діяльності компанії та формою її присутності на зовнішніх ринках, які ТНК обирають для кожного ринку окремо. Тому, як і TNI, значення II є найвищим для ТНК, що базуються в малих економіках у яких домінують галузями є електротехнічна, електроніка та фармацевтика [1].

Як свідчать результати аналізу, проведеного на початку цього дослідження, інтернаціоналізацію можна розглядати на національному, галузевому та корпоративному рівнях. Для ТНК, інтернаціоналізація означає її залучення до процесів прямого іноземного інвестування та розвитку на цій основі іноземних бізнес-підрозділів. Таким чином, ТНК збільшують прибутки від іноземних інвестицій шляхом використання своїх унікальних переваг (порівняльних, відносних, конкурентних), глобального стратегічного планування, управління ризиками, що в кінцевому підсумку призводить до розвитку специфічних інтра-фірмових переваг. Тобто, ідеться про процеси інтерналізації – коли міжнародні переваги від інвестиційної діяльності призводять до внутрішньоструктурного зростання ТНК і появи надприбутків [1, 13].

Перевагою II є те, що він враховує операції ТНК за кордоном, здійснювані лише дочірніми компаніями (шляхом ПІІ).

Недоліком II, який властивий і TNI, є те, що так само не враховується ступінь концентрації іноземної діяльності ТНК (зосереджена на декількох, чи багатьох зарубіжних ринках) [12, 14].

Проте, на противагу TNI, останній недолік можна нівелювати, зробивши деякі модифікації у II і запропонувавши зважений індекс інтерналізації (Weighted Internalization Index, WII):

$$WII = \frac{WFAF}{TAF}$$

де, *WFAF* – зважена кількість закордонних філій, яка представлена як зважена величина (сума) трьох основних показників:

✓ відношення кількості філій, розташованих у сусідніх до країни-базування країнах до загальної кількості закордонних філій (*w1*);

✓ відношення кількості іноземних філій, розташованих на тому ж континенті, що і країна-базування до загальної кількості закордонних філій (*w2*);

✓ відношення кількості іноземних філій, розташованих на континенті, іншому, ніж країна-базування (*w3*) [12].

Практична цінність і важливість цього індексу полягає в тому, що він дає можливість робити й інші припущення до розрахунків, уводячи такі показники, як наприклад, регіональний поділ, поділ на країни-члени (або ті, що не входять) ОЕСР, розвинені країни – країни, що розвиваються, тощо. Більше того, і вага кожної зважувальної змінної теж може бути модифікованою.

Індекс ширини мережі філій (Network Spread Index, NSI) призначений для відображення кількості приймаючих країн, у яких засновано філії ТНК на основі прямих іноземних інвестицій:

$$NSI = \frac{N}{N^* - 1} \times 100\%$$

де, N – кількість країн, у яких ТНК має іноземні філії, N^* – кількість країн світу, які приймали будь-які ПІІ.

NSI оцінює операційну діяльність ТНК у географічному розрізі – тобто показує концентрацію діяльності ТНК на ринку декількох чи багатьох країн. Значення NSI, зазвичай, є значно нижчим, ніж у TNI та II, і знаходиться в межах у діапазоні 0 %:100% [12, 13].

Цей підхід до вимірювання ступеня транснаціоналізованості діяльності має кілька аспектів: поширення операцій у багатьох країнах впливає на стратегічні позиції компанії, на її здатність розвивати та поширювати знання й інновації, а також – власні стратегічні пріоритети стосовно робочої сили або співпраці з урядами [14].

На корпоративному рівні, високе значення NSI може бути індикатором як позитивних, так і негативних тенденцій. Високе значення NSI може бути пов'язане із більш високими витратами на управління й обслуговування великих за обсягами операцій (наприклад, трансакційними витратами). Проте, разом із тим, може (а) вказувати на високий рівень обізнаності ТНК із ринковими умовами в багатьох країнах, (б) на володіння та використання ТНК переваг власності і (с) поєднання переваг власності й інтерналізації з широким портфелем локальних активів [12, 13].

Недоліком такого підходу є те, що NSI не враховує ширину і глибину діяльності компанії в кожній окремій приймаючій країні: кожна приймаюча країна враховується у значенні індексу лише один раз, незалежно від обсягу активів, продажів або кількості працюючих, розміщених у ній. Таким чином, NSI також притаманні обмеження, пов'язані з урахуванням іноземних операцій, здійснюваних виключно через філії.

NSI враховує охоплення країн у цілому, а не конфігурації з визначенням відношення домашніх/закордонних операцій: він характеризує ступінь розпорощення діяльності загалом, а не її вартість або види. Подібно до TNI, він не характеризує розподіл продажів і виробничих потужностей ТНК між країнами: діяльність деяких філій може пов'язуватися виключно з продажами, інших – із виробничою діяльністю, а окремі з них – можуть бути вагомими з погляду створення глобальної доданої вартості, кількості працюючих тощо – і ці важливі показники не враховуються при здійсненні розрахунків.

Індекс географічного поширення діяльності (Geographic Spread Index, GSI) є поєднанням TNI та NSI і призначений для оцінювання рівня транснаціоналізації діяльності фінансових ТНК із погляду операційної діяльності [18; 19]:

$$GSI = N^* \times \sqrt{II}$$

Розрахунок TNI для фінансових ТНК неможливий через відсутність даних щодо іноземних активів і продажів, що пов'язано зі специфікою операційної діяльності та використанням правових моделей організації й ведення діяльності, дозволеними у приймаючих країнах.

GSI вперше був опублікований ЮНКТАД у 2003 р., і на відміну від TNI, його розрахунок і публікація не відбувається з однаковою частотою періодичності, тому говорити про дослідження довгострокових тенденцій складно. Єдине, що можна впевнено стверджувати, що починаючи з 2003 р. середнє значення GSI для 50-ти найбільших світових фінансових ТНК зросло.

Значення GSI також належить [0 %; 100 %]. Проте варто зазначити, що середній рівень GSI значно нижчий, ніж його можливий максимальний рівень, а середнє значення GSI, розраховане ЮНКТАД для 50 найбільших фінансових ТНК, менше 50 % (лише 11 компаній мають GSI понад 50 %) [20]. Це можна пояснити, знову ж таки, специфікою ведення діяльності фінансовими ТНК і невеликою кількістю приймаючих економік, де вони здійснюють саме ПІІ, аніж низьким рівнем інтерналізації діяльності, відображеним у значенні II.

Емпіричні дослідження. Щоб довести та продемонструвати практичне значення та використання вищезазначених індексів, ми зробили розрахунки на основі статистики ЮНКТАД для першої десятки списку 100 найбільших у світі нефінансових і 50 фінансових ТНК [20]. Результати нашого дослідження наведено в таблиці нижче (табл. 2).

Таблиця 2. ТОП 10 нефінансових ТНК*

Компанія	Рейтинг за іноземними активами	Рейтинг за TNI	Значення TNI	Компанія	Рейтинг за TNI	Значення TNI	Рейтинг за іноземними активами
Royal Dutch Shell plc	1	40	74,6	Rio Tinto PLC	1	99,4	32
Toyota Motor Corporation	2	52	65,5	John Swire & Sons Limited	2	98,6	78
Total SA	3	27	80,9	Broadcom Limited	3	96,2	69
BP plc	4	46	68,3	Anglo American plc	4	96,1	70
Volkswagen Group	5	62	60,0	British American Tobacco PLC	5	94,8	8
Softbank Corp	6	51	65,9	Altice NV	6	94,8	38
Exxon Mobil Corporation	7	59	60,7	Nestlé SA	7	91,8	29
British American Tobacco PLC	8	5	94,8	Schneider Electric SA	8	91,3	86
General Electric Co	9	64	59,2	Nokia OYJ	9	91,1	92
Chevron Corporation	10	61	60,3	Medtronic plc	10	89,8	30

Джерело: розраховано автором за [20].

Таким чином, 10 найбільших компаній за розміром іноземних активів (FA) представляють головним чином нафтопереробну та суміжні галузі і трохи більше – автотранспортні засоби. Більше того, 50 % материнських

компаній цих ТНК із європейського, 30 % – з американського і 20 % – з азійського регіонів.

Стосовно аналізу найбільших 10-ти ТНК, класифікованих за TNI, то кількість галузей, у яких вони представлені, є відносно ширшою, та й регіональна приналежність також відрізняється: 90 % ТНК походять із європейського регіону і лише 10 % – з Азії. Цікавим є той факт,

що лише одна компанія – British American Tobacco PLC – одночасно знаходиться у списку топ-10 компаній, рангованих за обсягами іноземних активів (8-а позиція) і TNI (5-а позиція). Усі інші компанії одночасно не представлені у списках навіть 20 кращих компаній.

Таблиця 3. ТОП 10 фінансових ТНК

Компанія	Рейтинг за активами	Рейтинг за GSI	Значення GSI	Значення II	Компанія	Рейтинг за GSI	Рейтинг за активами	Значення GSI	Значення II
Industrial & Commercial Bank Of China (ICBC)	1	18	41,0	80,0	Allianz SE	1	14	80,1	84,3
China Construction Bank Corporation Joint Stock Company	2	48	21,9	43,6	Assicurazioni Generali SpA	2	27	67,4	89,1
Bank Of China	3	41	27,1	38,7	Societe Generale SA	3	13	66,7	61,0
JPMorgan Chase & Co.	4	21	38,4	34,3	Deutsche Bank AG	4	10	65,7	78,5
HSBC Holdings Plc	5	7	61,5	77,1	Standard Chartered Plc	5	26	65,1	81,6
BNP Paribas	6	6	65,1	74,7	BNP Paribas	6	6	65,1	74,4
Bank Of America Corporation	7	39	27,4	21,5	HSBC Holdings Plc	7	5	61,5	77,1
Citigroup Inc.	8	31	31,4	36,5	Munich Re	8	35	57,8	58,6
Sumitomo Mitsui Financial Group	9	47	22,0	37,1	Banco Santander SA	9	9	54,0	78,9
Deutsche Bank AG	10	4	65,7	78,5	Barclays Plc	10	12	52,0	79,4

Джерело: розраховано автором за [20].

Результати розрахунків дають підстави зробити цінні висновки: так, лише три компанії з найбільшими обсягами активів перебувають у ТОП-10 фінансових ТНК із найвищим рівнем GSI. Тільки по 30 % компаній із цього переліку походять із європейського регіону та США, а решта 40 % – з Азії, причому найбільші фінансові ТНК у світовій економіці мають країною-базування Китай.

Вражаючим є і той факт, що 10 найбільших фінансових ТНК, рангованих за активами, володіють близько 53 % активів усіх 50 найбільших компаній із зазначеного переліку (25,5 із 48,3 трлн дол США), і більш, ніж у 1,75 разів перевищують загальну суму активів топ-100 нефінансових ТНК (25,5 порівняно з 14,53 трлн дол США відповідно).

Іншим цікавим результатом дослідження є те, що лише одна компанія з перших 10-ти з рейтингу за активами (а саме – ICBC), одночасно входить до переліку компаній із найвищим рівнем II, а три компанії з першої десятки, рангованих за GSI, увійшли і до топ-10 за рейтингом II. Варто також зазначити, що материнські компанії всіх топ-10 фінансових ТНК за рейтингом GSI, зареєстровані у Європі. Ще один цікавий висновок із проведеного аналізу полягає в тому, що всі фінансові ТНК, що походять із Китаю, мають майже вдвічі менший рівень GSI порівняно з II, на відміну від європейських і американських ТНК, значення GSI і II яких приблизно на одному рівні. Зауважимо, що значення GSI та II в американських ТНК істотно нижче, ніж у європейських.

Висновки та дискусія. Результати проведених досліджень доводять, що для вимірювання рівня транснаціональності діяльності компаній варто використовувати комплексний підхід, що дозволяє оцінити глибину, ширину, інтенсивність і рівень їхніх операцій і діяльності в глобальному масштабі.

У цьому вимірі важливо не лише оцінити рівень інтегрованості операцій ТНК, здійснюваних на закордонних ринках і ринках країн-базування, але й імплементувати особливі математичні методи (наприклад, кореляційні економетричні моделі), які дають змогу продемонструвати кореляцію між основними залежними змінними результатами діяльності ТНК. Запропонована методика кількісного вимірювання ступеня транснаціоналізованості

компанії, передбачає комплексний розрахунок індикативних показників. Зокрема, серед досліджуваних індексів: TNI допомагає оцінити ступінь залучення (і залежності) діяльності ТНК на іноземних ринках відносно національного; II вимірює інтенсивність іноземних операцій за кількістю іноземних філій; NSI та GSI аналізують діяльність ТНК відносно концентрації її іноземних операцій у кількох/багатьох приймаючих країнах.

Інший важливий висновок, отриманий унаслідок емпіричних досліджень, свідчить про легкість і справедливість застосування запропонованої методики для проведення порівняння різних за своєю структурою та специфікою діяльності ТНК. Із цього погляду, цілком коректним є проведення аналізу за обраними параметрами, як нефінансових ТНК, так і фінансових, при чому отримані результати аналізу будуть абсолютно співставними і справедливими для їхнього порівняння між собою.

Разом із тим, варто зауважити, що окрім кількісних методів вимірювання ступеня транснаціоналізованості діяльності компаній, варто застосовувати і якісні підходи до комплексного аналізу специфіки системи управління та відносин, що виникають у межах ТНК і між ТНК і суб'єктами приймаючої країни, що може бути предметом подальших досліджень у галузі, що вивчається.

Список використаних джерел:

- Letto-Gillies, G. Seccombe-Hett, Tannis., 1997. What Do Internationalization Indices Measure? *Center for International Business Studies. Research papers in international business*, Issue 6-97. Retrieved from <http://bus.lsbu.ac.uk/cibs/sites/bus.lsbu.ac.uk/bus.cibs/files/6-97.pdf>
- Ramsey, J.R., Barakat, Livia L. and Cretiou, Sherban L., 2012. Internationalization and its possible impact on subjective and objective performance: Evidence from Brazilian TNCs. *Transnational corporations*, Volume 21(number 2). United Nations New York and Geneva. Retrieved from http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeia2013d1_en.pdf
- Geringer, J.M., Beamish, P.W. and Dacosta, R.C., 1989. Diversification Strategy and Internalization: Implications for MNE Performance. *Strategic Management Journal*, Volume 10. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250100202>
- Letto-Gillies, G., 1998. Different Conceptual Frameworks for the Assessment of the Degree of Internationalisation: an Empirical Analysis of Various Indices for the top 100 Transnational Corporations. *Transnational corporations*, Volume 7 (number 1). United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/itiit9v7n1_en.pdf
- Letto-Gillies, G., 2009. Conceptual issues behind the assessment of the degree of internationalization. *Transnational Corporations*, Volume 18

(number 3). United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/diaeia200912_en.pdf.

6. Sullivan, D., 1994. Measuring the Degree of Internationalization of a Firm. *Journal of International Business Studies*. Volume 25(2).

7. UNCTAD, 1995. World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/wir1995_en.pdf

8. Kuchinka, P., 2004. Levels of corporate globalization: developing a measurement scale for global customer management. Basingstoke, UK, Palgrave Macmillan.

9. UNCTAD, 2009. Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs. Volume II Statistics on the Operations of Transnational Corporations. New York and Geneva, United Nations Publications. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/diaeia20092_en.pdf

10. UNCTAD, 2007. The Universe of the Largest Transnational Corporations. New York and Geneva, United Nations Publications. Retrieved from http://unctad.org/en/Docs/iteia20072_en.pdf

11. United Nations, 2002. Manual on Statistics of International Trade in Service. Statistical Papers Series M no. 86, New York, United Nations Publications. Retrieved from <http://www.oecd.org/sdd/its/2404428.pdf>

12. United Nations, 2010. Manual on Statistics of International Trade in Service 2010. New York, United Nations Publications. Retrieved from https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_86rev1e.pdf

13. Folfas, P., 2009. Intra-Firm Trade and non-Trade Intercompany Transactions: Changes in Volume and Structure During 1990–2007. Warsaw, Warsaw School of Economics, Institute of International Economics. Retrieved from <http://www.etsg.org/ETSG2009/papers/folfas.pdf>

14. UNCTAD, 1998. World Investment Report 1998. Trends and Determinants. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/wir1998_en.pdf

15. Vernon, R., 1979. The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Volume 41, issue 4. Retrieved from <https://pdfs.semanticscholar.org/1b25/2b3a40c639bf00413d7e91e988f0b0e5f30c.pdf>

16. Cowling, K. and Sugden, R., 1987. Market Exchange and the Concept of a Transnational Corporation: Analysing the Nature of the Firm. *British Review of Economic Issues*, 9, 20: 57-68.

17. UNCTAD, 2004. World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf

18. UNCTAD, 2007. World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/wir2007_en.pdf

19. UNCTAD, 2008. World Investment Report 2008. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf

20. UNCTAD, 2017. World Investment Report 2017. Investment and the Digital Economy. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf

Received: 08/02/2019

1st Revision: 10/03/19

Accepted: 20/03/2019

Author's declaration on the sources of funding of research presented in the scientific article or of the preparation of the scientific article: budget of university's scientific project

О.В. Булкот, канд. экон. наук, доц.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ СТЕПЕНИ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗИРОВАННОСТИ КОМПАНИИ

Посвящена обобщению теоретических концепций измерения степени транснационализированности компании. Проанализированы существующие подходы к определению понятия и измерения интернационализации и транснационализации деятельности компании. Предложена комплексная методика измерения степени транснационализированности компании на основании количественных методов. Доказано, что степень транснационализации и позиции компании в глобальной экономике справедливо измерять, используя следующие индексы: транснационализации, интернализации, широты сети филиалов, географической широты деятельности. На основании предложенной методики, произведен анализ основных индексов для самых крупных ТНК мира, результаты которого эмпирически доказывают корректность и практическую применимость предложенной методики.

Ключевые слова: транснациональная компания, измерение транснационализации, индекс транснационализации, индекс интернализации, индекс ширины сети филиалов, индекс географической ширины деятельности.

O. Bulkot, PhD in Economics, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

QUANTITATIVE METHODS OF ESTIMATION OF THE DEGREE OF COMPANY'S TRANSNATIONALITY

The article is devoted to the problem of estimating the level of companies' transnationality. The existing approaches to the measurement of transnationality are generalized. A methodology is developed for measuring the depth of company's transnationality in operational and geographic dimensions. It is proposed to define the transnationality as a function of the extent to which a firm's activities are located abroad and focuses on the intensity of foreign activities in relation to domestic or global activities. The quantitative indicators of the level of company's transnationality are estimated. The results of the research prove that in order to measure the level of companies' transnationality, it is necessary to use an integrated approach that allows estimating the depth, breadth, intensity, and level of their operations and activities on a global scale. In this dimension, it is important not only to assess the level of integration of TNC operations carried out in host and home markets but also to implement special mathematical methods that allow demonstrating the correlation between the main dependent variables of the TNCs' performance. Empirical studies prove the ease and fairness of the proposed methodology for comparing differences in their structure and specifics TNCs. From this point of view, it is quite correct to carry out an analysis of selected parameters, both non-financial MNCs and financial ones, in which the results of the analysis obtained will be absolutely comparable and fair for their comparison among themselves.

Key words: transnational company, estimation of transnationalization, Transnationality Index, Internalization Index, Network Spread Index, Geographic Spread Index.

References (in Latin): Translation / Transliteration / Transcription:

1. Ietto-Gillies, Grazia, Seccombe-Hett, Tannis. (1997). What Do Internationalization Indices Measure? *Center for International Business Studies. Research papers in international business*, Issue 6-97. Retrieved from <http://bus.lsbu.ac.uk/cibs/sites/bus.lsbu.ac.uk/bus.cibs/files/6-97.pdf>

2. Ramsey, Jase R. Barakat, Livia L. and Cretoiu, Sherban L. (2012). Internationalization and its possible impact on subjective and objective performance: Evidence from Brazilian TNCs. *Transnational corporations*, Volume 21(number 2). United Nations New York and Geneva. Retrieved from http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeia2013d1_en.pdf

3. Geringer, J.M., Beamish, P.W. and Dacosta, R.C. (1989). Diversification Strategy and Internalization: Implications for MNE Performance. *Strategic Management Journal*, Volume 10. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250100202>

4. Ietto-Gillies, G. (1998). Different Conceptual Frameworks for the Assessment of the Degree of Internationalisation: an Empirical Analysis of Various Indices for the top 100 Transnational Corporations. *Transnational corporations*, Volume 7 (number 1). United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/iteit9v7n1_en.pdf

5. Ietto-Gillies, G. (2009). Conceptual issues behind the assessment of the degree of internationalization. *Transnational Corporations*, Volume 18 (number 3). United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/diaeia200912_en.pdf.

6. Sullivan, Daniel. (1994). Measuring the Degree of Internationalization of a Firm. *Journal of International Business Studies*. Volume 25(2).

7. UNCTAD (1995). World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/wir1995_en.pdf

8. Kuchinka, Petra. (2004). Levels of corporate globalization: developing a measurement scale for global customer management. Basingstoke, UK, Palgrave Macmillan.

9. UNCTAD (2009). Training Manual on Statistics for FDI and the Operations of TNCs. Volume II Statistics on the Operations of Transnational Corporations. New York and Geneva, United Nations Publications. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/diaeia20092_en.pdf
10. UNCTAD (2007). The Universe of the Largest Transnational Corporations. New York and Geneva, United Nations Publications. Retrieved from http://unctad.org/en/Docs/iteiia20072_en.pdf
11. United Nations (2002). Manual on Statistics of International Trade in Service. Statistical Papers Series M no. 86, New York, United Nations Publications. Retrieved from <http://www.oecd.org/sdd/its/2404428.pdf>
12. United Nations (2010). Manual on Statistics of International Trade in Service 2010. New York, United Nations Publications. Retrieved from https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesm/seriesm_86rev1e.pdf
13. Folfas, Pawel. (2009). Intra-Firm Trade and non-Trade Intercompany Transactions: Changes in Volume and Structure During 1990–2007. Warsaw, Warsaw School of Economics, Institute of International Economics. Retrieved from <http://www.etsg.org/ETSG2009/papers/folfas.pdf>
14. UNCTAD (1998). World Investment Report 1998. Trends and Determinants. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/wir1998_en.pdf
15. Vernon, R. (1979). The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Volume 41, issue 4. Retrieved from <https://pdfs.semanticscholar.org/1b25/2b3a40c639bf00413d7e91e988f0b0e5f30c.pdf>
16. Cowling, K. Sugden, R. (1987). Market Exchange and the Concept of a Transnational Corporation: Analysing the Nature of the Firm. *British Review of Economic*. Issues, 9, 20: 57-68.
17. UNCTAD (2004). World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf
18. UNCTAD (2007). World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/Docs/wir2007_en.pdf
19. UNCTAD (2008). World Investment Report 2007. Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf
20. UNCTAD (2017). World Investment Report 2007. Investment and the Digital Economy. New York and Geneva, United Nations Publishing. Retrieved from https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics, 2019; 3(204): 20-27

УДК 331.1

JEL classification: J28, M50

DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3/3>

Д. Затонацький, асп.

ORCID iD 0000-0002-4828-9144

Національний інститут стратегічних досліджень, Київ, Україна

ДІАГНОСТИКА ІНСАЙДЕРСЬКИХ РИЗИКІВ І ЗАГРОЗ В УПРАВЛІННІ КАДРОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано зарубіжні підходи до діагностики ризиків і загроз у системі управління кадровою безпекою підприємства, виявлено сильні та слабкі сторони моделей у межах цих підходів, обґрунтовано сферу їхнього застосування. Наведено рекомендації щодо запровадження комплексної та цілісної системи кадрової безпеки для поліпшення практики психологічної діагностики та моніторингу дій співробітників, зокрема – удосконалення систем збору інформації щодо поведінкових індикаторів співробітників у корпоративному середовищі та за його межами.

Ключові слова: *кадрова безпека, економічна безпека, управління кадровою безпекою, моделі кадрової безпеки, управління персоналом.*

Вступ. Сучасний світовий досвід підтверджує пріоритетність людського ресурсу серед інших джерел економічного розвитку й чинників забезпечення конкурентоспроможності національних економік. Персонал, як носій інтелектуального та інноваційного потенціалу, нині стає головною конкурентною перевагою кожного підприємства. Від рівня компетентності та ступеня мотивованості працівників залежить результативність функціонування й динаміка розвитку підприємства.

Актуальність. Наявність проблемних зон і невирішеність проблем щодо якісного кадрового забезпечення діяльності підприємства створює передумови для порушення балансу економічної безпеки, що актуалізує наукову проблематику управління кадровою безпекою підприємства. У розумінні автора, управління кадровою безпекою підприємства є комплексним процесом запобігання негативним впливам на його економічну безпеку шляхом попередження ризиків і загроз, зумовлених потенціалом і поведінкою персоналу, управлінням працею й регулюванням соціально-трудомих відносин на підприємстві, а також мінімізації негативних наслідків у разі настання цих ризиків і загроз.

Постановка проблеми. До першочергових науково-практичних завдань, що підлягають розв'язанню, варто віднести виявлення ризиків і загроз як компоненти забез-

печення кадрової безпеки підприємства з метою попередження їхнього виникнення та нівелювання чи мінімізації наслідків у разі настання та прояву їх дії.

Невирішені раніше частини загальної проблеми.

У сучасному науковому доробку бракує комплексного та системного дослідження альтернативних підходів і моделей, застосування яких дозволить виявити потенційні ризики та загрози економічній безпеці підприємства в частині її кадрової компоненти, що зумовлено людським фактором – низьким рівнем потенціалу чи девіантною поведінкою працівників.

Метою дослідження є критичний аналіз зарубіжних моделей виявлення інсайдерських ризиків і загроз та обґрунтування можливості їхньої імплементації у вітчизняну практику управління кадровою безпекою підприємства.

Огляд літератури. Теоретичні засади та практичні аспекти кадрової безпеки є предметом дослідження багатьох вітчизняних та іноземних науковців і фахівців-практиків. В українських наукових колах проблематика ризиків і загроз у системі кадрової безпеки підприємства розглядається як складова моделі забезпечення кадрової безпеки [1]; визначено комплекс загроз для суб'єктів господарювання, що походять від діяльності персоналу [2] і вдосконалено класифікації ризиків і загроз кадровій безпеці підприємства [3]; уточнено джерела і фактори загроз за характеристиками персоналу [4]; розроблено методику моні-

© Затонацький Д., 2019