

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.92

DOI: <https://doi.org/10.32782/business-navigator.71-1>**Поворозник М.Ю.**

доктор філософії,
докторант кафедри міжнародного обліку та аудиту
*Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

Povoroznyk Mykola

PhD (Economics), Doctoral Student
at the Department of International Accounting and Auditing
*State Higher Education Institution
Kyiv National Economic University named
after Vadym Hetman*

БАГАТОНАЦІОНАЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА У МІЖНАРОДНОМУ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОМУ ОБМІНІ: ФАКТОРИ КОНКУРЕНТНОГО ЛІДЕРСТВА ЗА УМОВ ТЕХНОГЛОБАЛІЗМУ

Поворозник М.Ю. Багатонаціональні підприємства у міжнародному науково-технологічному обміні: фактори конкурентного лідерства за умов техноглобалізму. Багатонаціональні підприємства у міжнародному науково-технологічному обміні: фактори конкурентного лідерства за умов техноглобалізму. Головним рушієм внутрішньо-фірмового науково-технологічного обміну БНП є динамічне нарощування масштабів їх міжнародного виробництва та перехід зарубіжних дочірніх компаній від реалізації простих у технологічному плані виробничих операцій до продукування наукомісткої продукції. Економічна результативність участі БНП у внутрішньо-фірмовому технологічному трансфері полягає у здобутті непрямих ринкових конкурентних переваг. У такий спосіб БНП досягають цілої низки стратегічних цілей, а саме: мінімізації термінів і транзакційних витрат на освоєння нових технологічних винаходів, нівелювання негативного впливу митних бар'єрів й існуючих у різних країнах світу валютних обмежень, проникнення на нові сегменти глобального ринку, утримання контролю над результатами корпоративних ДіР і недопущення їх відтоку у компанії-конкуренти, розбудова корпоративних інноваційних мереж тощо.

Ключові слова: дослідження, розробки, інновації, техноглобалізм, конкурентне лідерство, БНП.

Povoroznyk Mykola. **Multinational enterprises in international scientific and technological exchange: factors of competitive leadership under the conditions of technoglobalism.** The main driver of intra-company scientific and technological exchange of multinational corporations is the dynamic increase in the scale of their international production and the transition of foreign subsidiaries from the implementation of technologically simple production operations to the production of science-intensive products. At the same time, intra-company technology transfer is a kind of response of multinational corporations to profound transformational changes in their business activities under the conditions of technoglobalism, which is accompanied by the ever-increasing elimination of cross-border barriers in the global sharing of knowledge. The first to be drawn into the "whirlpool" of internationalization were corporate research and development of an applied nature, and later – research and development aimed at adapting the technologies obtained by foreign branches to consumer needs and standards of local markets of the host countries. Among the latter, research and development of multinational corporations were included in the general internationalization process. The economic effectiveness of multinational corporations' participation in intra-company technology transfer consists not only and not so much in receiving royalties from the sale of licenses, but in obtaining indirect market competitive advantages based on the delegation of part of the innovative functions to foreign units, saving transaction costs for conducting research and development, increasing own business image, as well as the development and implementation of industry standards for the functioning of one or another sector of global production. In this way, multinational corporations achieve a number of strategic goals, namely: minimizing

terms and transaction costs for the development of new technological inventions, leveling the negative impact of customs barriers and currency restrictions existing in various countries of the world, penetrating new segments of the global market, maintaining control over results of corporate research and development and prevention of their outflow to competing companies, development of corporate innovation networks, etc.

Key words: research, development, innovation, technoglobalism, competitive leadership, multinational corporations.

Постановка проблеми. Діючі нині механізми глобальної корпоративізації міжнародного науково-технологічного обміну, як власне й інструментарій розбудови багатонаціональними фірмами екосистем відкритих інновацій, активно розвиваються у форматі внутрішньо-фірмового (ендогенного) та зовнішнього (екзогенного) технологічного трансферу. Вони радикально відрізняються між собою як за специфікою домінуючих організаційно-господарських форм компаній-учасниць транскордонного спілкування знань, так і їх науково-дослідною спеціалізацією, рівнем автономності в організації й управлінні ДіР, а також залученими джерелами фінансування інновацій та характером розподілу прав власності на згенеровані об'єкти інтелектуальної власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці впливу процесів глобалізації на сферу інтелектуалізації, а також дослідженням інноваційної діяльності на різних рівнях та у кількох концептуальних площинах, приділено увагу багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед яких можемо відзначити К. Вільямс, С. Лі, Д. Марьясис, К. Каутський, С. Кузнець, А. Маршалл, Й. Шумпетер, І. Тарасов, К. Павлов, С. Іванов, В. Карасюк, Д. Лукьяненко, А. Поручник, Я. Столярчук та ін.

Постановка завдання дослідження. Метою статті є визначення факторів конкурентного лідерства багатонаціональних підприємств в умовах техноглобалізму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Що стосується внутрішньо-фірмового технологічного трансферу, то він набуває свого концентрованого вираження в обміні товарами, послугами та технологіями між структурними підрозділами багатонаціональних підприємств. Його економічна природа відбиває, на нашу думку, колосальні ресурсні можливості БНП щодо мобілізації і концентрації корпоративних інноваційних ресурсів за усіма структурними ланками ДіР – від генерування інноваційних ідей до їх комерціалізації на національних і глобальному ринках. Водночас економічна природа внутрішньо-фірмового технологічного трансферу БНП є відображенням глобалізаційної динамізації процесів обміну інноваційними розробками під компаніями і фірмами, належними до організаційної структури однієї і тієї ж БНП чи пов'язаними відносинами стратегічного партнерства у виробничій, комерційній, фінансовій, маркетинговій, науково-технічній та інноваційній сферах. Про досягнуті на сьогодні масштаби ендогенного технологічного трансферу свідчить, зокрема, той факт, що нині від 60 до майже 90% здійснених на користь материнських підрозділів БНП платежів являють собою внутрішньо-фірмові розрахунки за надані дочірнім компаніям технологічні розробки. Більше того, на подібного роду надходження припадає лівова частка щорічних технологічних платежів на користь країн базування материнських компаній багатонаціональних підприємств.

Є всі підстави стверджувати, що фундаментальний світогосподарський тренд щодо інтернаціоналізації виробництва і капіталу в останні десятиліття дедалі більшою мірою втягує у свою «орбіту» ендогенний ліцензійно-патентний обмін, процеси розбудови багатонаціональними підприємствами розгалужених філіальних мереж за кордоном та делегування останнім частини власних науково-технічних функцій. Якщо ж говорити про географічну структуру внутрішнього технологічного трансферу БНП, то у загальній сумі експортних надходжень коштів за використання об'єктів інтелектуальної власності, отриманих американськими корпораціями у 2021 р., понад 70% припадало на надходження від афілійованих підрозділів. З цієї суми 60,8% становили надходження від зарубіжних дочірніх компаній на користь материнських підрозділів БНП та 10,4% – від материнських підрозділів БНП на користь зарубіжних дочірніх компаній. Натомість у структурі імпортованих платежів за використання об'єктів інтелектуальної власності на афілійовані підрозділи припадало у звітному році 71,9% їх загальної суми, у тому числі 52,5% – платежі дочірніх компаній на користь материнських підрозділів та 19,4% – платежі останніх на користь дочірніх компаній. Це свідчить про надзвичайно високий ступінь технологічної залежності зарубіжних філіалів від корпоративного науково-дослідного потенціалу материнських підрозділів.

Світова господарська практика свідчить про те, що внутрішньо-корпоративна торгівля ліцензіями регулюється тими ж самими національними і наднаціональними нормами, що і ліцензійна торгівля між незалежними економічними суб'єктами. Єдина лише відмінність полягає у належності продавців і покупців ліцензій до організаційної структури одних і тих самих багатонаціональних підприємств. Тож переважна відсутність у внутрішньо-корпоративній ліцензійній торгівлі незалежних сторонніх організацій детермінує домінування у ній некомерційних каналів міжнародного трансферу технологій.

Таким чином, доволі поширеною у сучасній науково-технічній діяльності БНП є їх відмова від патентування власних інноваційних розробок з огляду на можливі втрати конкурентних позицій на світовому високотехнологічному ринку, зменшення прибутків від довгострокового передавання прав на об'єкти інтелектуальної власності, втрати контролю над якісними параметрами вироблених за ліцензіями товарів, можливого погіршення іміджу і бізнес-репутації компаній, а також формування армії фірм-конкурентів з числа ліцензіатів. Інакше кажучи, доволі багато інноваційних розробок БНП зберігаються у формі незареєстрованих об'єктів інтелектуальної власності, ноу-хау чи комерційних таємниць, відбиваючи орієнтацію їх корпора-

тивних стратегій і бізнес-моделей на якомога більше масштабування власних непрямих доходів способом надання невиключних ліцензій у цілях інноваційної підтримки конкурентного розвитку окремих секторів глобального виробництва [1, с. 105].

Найбільшою мірою така ситуація характерна для так званих ключових корпоративних технологій (англ. – core technologies), від комерціалізації яких власне й залежить конкурентний статус компаній на глобальних ринках та рівень їх доходів. Оскільки втрата багатонаціональними підприємствами монопольного права на ключові технології нівелює їх технологічні конкурентні переваги, то за таких умов продаж ліцензій зовнішнім компаніям має передбачати їх неспроможність розкрити сутність винаходу, а отже – результативно імітувати виробничу технологію. Самі ж БНП з метою ефективної комерціалізації ключових корпоративних технологій в обов'язковому порядку повинні мати розгалужені закордонні філіальні мережі і багаточисленні дочірні підрозділи, через які власне й відбуватиметься їх експлуатація та досягнення ефекту економії на масштабах. Тож у разі реалізації бізнес-структурами подібних корпоративних стратегій участі у міжнародному ліцензійно-патентному обміні його економічна результативність полягає у здобутті непрямих ринкових конкурентних переваг на основі підвищення власного ділового іміджу чи розроблення і впровадження галузевих стандартів функціонування того чи іншого сектору глобального виробництва [1, с. 105].

Детерміновані організаційно-економічними й інституційними умовами технологічного глобалізму фактори сучасного конкурентного лідерства БНП обумовлюють об'єктивну необхідність зниження трансакційних витрат їх інноваційної діяльності способом делегування частини науково-дослідних функцій своїм зарубіжним структурним підрозділам. В останні десятиліття подібного роду делегування корпоративних ДіР сформувало міцне підґрунтя системних процесів інтернаціоналізації інноваційного виробництва багатонаціональних підприємств. Вона, як свідчить світовий досвід, інтегрує усі фрагментовані й географічно «дисперсні» за різними дочірніми компаніями ланки проведення і комерціалізації корпоративних ДіР у сформовані на базі БНП чітко організовані і регульовані транснаціональні технологічні мережі. Останні з року в рік демонструють наростаючі масштаби та структурну диверсифікацію.

Найбільша ж частка виконуваних багатонаціональними підприємствами КНР, Японії та Європи зарубіжних ДіР припадає нині на США, що слугує підтвердженням величезної привабливості американських інноваційних екосистем і ринків досліджень для зарубіжних винахідників. Останні активно використовують США в якості регіонального майданчика для включення у міжнародний науково-технологічний обмін та реалізації стратегій глобальної корпоративізації ДіР. Водночас секторальна структура інноваційних витрат локалізованих у США підрозділів зарубіжних компаній відбиває як наявність у цій державі розгалуженої інфраструктурної системи корпоративних досліджень і розробок, так і величезний внутрішній платоспроможний попит на товари іноземних фірм. Останні репрезентують, зокрема, хімічну промис-

ловість, оптову торгівлю, сектор виробництва транспортного обладнання, комп'ютерних й електронних товарів, а також професійні, технічні і наукові послуги [2, с. 40, 71].

Що ж стосується самих американських БНП, то у 2019 р. загальні витрати на дослідження і розробки контрольованих ними зарубіжних підрозділів становили 58,2 млрд дол. США, тоді як у 2014 р. – 52,2 млрд [2, с. 4–69], у 2012 р. – близько 45 млрд [3, с. 4–64], у 2008 р. – біля 37 млрд, у 1999 р. – 18,1 млрд, у 1981 р. – понад 3 млрд, а у 1975 р. – усього 1,5 млрд дол. США. Сукупна нагромаджена вартість прямих іноземних інвестицій БНП Сполучених Штатів Америки у науко- та технологічно містких секторах економіки перевищує нині 1 трлн дол. США [4, с. 266]. Питома ж частка материнських компаній американських БНП у загальних щорічних витратах бізнес-сектору на ДіР у 1999–2019 рр. коливалась у діапазоні від 83,7% у 2014 р. до 87,5% у 1999 р.

Загалом же, за останні двадцять років частка здійснюваних за кордоном досліджень і розробок багатонаціональних компаній зросла до 20% за випереджальних темпів приросту витрат у зарубіжних філіалах, порівняно з динамікою інноваційного фінансування у материнських компаніях. За оцінками ж авторитетних експертів, вже упродовж наступних двох десятиліть дана цифра, залежно від приймаючих країн та секторів економіки, збільшиться до 30–60%. Одночасно усі ми станемо свідками небаченого раніше зростання ролі внутрішньо-країнового і міжнародного аутсорсингу корпоративних інноваційних функцій, досліджень і розробок. Він супроводжуватиметься значним підвищенням транскордонної мобільності наукових кадрів та нарощуванням масштабів розроблення міжнародними командами учених якісно нових продуктів і технологій.

Це свідчить про зростаючу орієнтацію корпоративних стратегій і бізнес-моделей БНП на адаптацію своєї високотехнологічної продукції під споживчі потреби приймаючих країн та зміщення фокусу корпоративних ДіР у бік розроблення й імплементації комплексних технологічних рішень. Останні, на відміну від традиційних експортних постачань на зарубіжні ринки інноваційно-містких товарів послуг, передбачають системну інтеграцію продуктів на основі компонентів, вироблених компаніями малого і середнього бізнесу, з привласненням БНП усезростаючих мас глобальної технологічної ренти.

Водночас досягнення зазначеної стратегічної мети є неможливою без розвитку внутрішнього корпоративного венчурингу, суб'єктами якого є структурні підрозділи БНП зі спеціалізаційним профілем щодо відбору і фінансування ризикових інноваційних ідей, програм і проектів [5, с. 59]. Як ендогенний канал глобальної корпоративізації науково-технологічного обміну, внутрішній корпоративний венчуринг реалізується на основі інвестування багатонаціональними фірмами (в обмін на акціонерний капітал чи частку власності) стартапів, новостворених і динамічно зростаючих (з погляду кількості працівників, річного доходу, масштабів і рентабельності економічних операцій тощо) інноваційних компаній, котрі мають високий науково-технічний потенціал та володіють винаходами, які викликають комерційний інтерес материнських

компаній БНП. Не випадково, внутрішній венчуринг багатонаціональних корпорацій у переважній більшості випадків реалізується на інституційній платформі діючих їх організаційних підрозділів способом міжпроектного розподілу венчурних менеджерів й інвестиційних ресурсів та формування при цьому усіх можливостей включення до інноваційних процесів нових суб'єктів [6, с. 233]. Достатньо сказати, що станом на тепер масштабне фінансування корпоративних венчурних програм і проектів здійснюють до 40% найбільших європейських БНП та близько 60% американських корпорацій. В одній лише Європі ефективно функціонує більше п'яти сотень венчурних фондів, де працюють близько 3 тис фахівців, а також діє майже два десятка національних асоціацій венчурного бізнесу [7, с. 58].

Саме внутрішній корпоративний венчуринг формує міцне підґрунтя глибокої взаємодії БНП зі стартап-компаніями, даючи широкі можливості диверсифікації чинних корпоративних механізмів екзогенного науково-технологічного обміну, а отже – й ресурсних джерел конкурентного лідерства у техноглобалізаційних умовах. Підтвердженням важливої ролі колабораційної взаємодії БНП зі стартапами є, зокрема, той факт, що нині понад половини корпорацій зі списку топ-500 найбільших глобальних фірм публічного сектора активно взаємодіють зі стартапами, глибоко інтегруючи їх у свій бізнес.

Одночасно з доволі стрімкою розбудовою багатонаціональними підприємствами внутрішнього корпоративного венчурингу усі ми на сьогодні є також свідками високої динаміки розвитку міжфірмових консорціумів ризикового капіталу. Дане явище найбільшою мірою притаманне європейським країнам, котрі завдяки спільній інтеграційній політиці у сфері ДіР досягли найвищого рівня конвергенції національних інноваційних політик. Окрім того, всебічна державна підтримка венчурного бізнесу в ЄС є нині потужним драйвером нарощування масштабів і диверсифікації структури венчурного капіталу, який демонструє нині від 15 до 20% щорічного приросту своїх вартісних обсягів [1, с. 113].

Попри усі беззаперечні переваги внутрішньо-фірмового науково-технологічного обміну БНП щодо використання приймаючими країнами їх науково-технічного й інноваційного потенціалу, а також комплексного отримання державами усіх необхідних для прискорення макроекономічного зростання капітальних, технологічних, інвестиційних та управлінських ресурсів, діалектичний підхід до аналізу даного комплексного процесу дає змогу конкретизувати цілу низку проблем, які він породжує у системі взаємовідносин БНП і приймаючих країн. Насамперед слід відзначити надмірну концентрацію корпоративних центрів ДіР іноземних корпорацій в обмеженому колі секторів їх національних економік. Це певною мірою знижує структурну стійкість інноваційних екосистем приймаючих країн та обмежує ресурсний потенціал науково-технологічного прогресу.

Наступна проблема, що її породжує внутрішньо-фірмовий науково-технологічний обмін багатонаціональних корпорацій, пов'язана з наростанням структурних диспропорцій зайнятості на ринках праці приймаючих країн. Йдеться насамперед про ство-

рення корпоративними центрами ДіР високоякісних і високотехнологічних робочих місць, що перерозподіляє на їх користь найбільш кваліфікований сегмент робочої сили з числа дефіцитних для ринку інженерних кадрів і працівників діджитал-індустрії. У результаті суттєво загострюється конкурентна боротьба між локальними фірмами, динамічно зростаючими компаніями малого і середнього бізнесу, стартапами та іншими економічними суб'єктами за спеціалістів інженерно-технічного профілю. Вона стає головною причиною випереджального зростання рівня їх заробітних плат, порівняно з працівниками інших секторів національних економік приймаючих країн, та опосередкованого зниження рівня конкурентоспроможності останніх.

Цілоком природно, що переможцями у подібного роду конкурентній гонці за професіоналів є центри ДіР західних корпоративних структур, здатні запропонувати програмістам, інженерам і технічним фахівцям солідні заробітні плати, широкі можливості підвищення своєї репутації і професійної кваліфікації, необмежений доступ до нагромаджених багатонаціональними підприємствами знань і технологій, а також науково-технічних здобутків корпоративних інноваційних екосистем. Тож за умов об'єктивно існуючої неможливості оперативного насичення національних ринків праці приймаючих країн висококваліфікованими інженерно-технічними кадрами і програмістами функціонування центрів ДіР багатонаціональних компаній справляє доволі незначний вплив на структурну динаміку нарощування кількісних параметрів високоякісних і високоприбуткових робочих місць в економіці. З подібними проблемами, до речі, вже стикнувся Ізраїль [8, с. 775–776].

Третій «вузол» суперечностей, який з усією очевидністю викристалізувався в останнє десятиліття у взаємовідносинах БНП і приймаючих країн під час реалізації компаніями внутрішньо-фірмового науково-технологічного обміну, пов'язаний з операціями їх податкового планування. Справа в тому, що ендегенний ліцензійно-патентний обмін між фірмами, структурно належними до однієї і тієї ж самої БНП, можна вважати обмінними операціями з великою долею умовності, оскільки передача технологій і виробничих секретів у такому разі апіорі має здійснюватися виключно на безоплатній основі.

Окрім того, велика кількість платежів, котрі дочірні фірми американських БНП переказують своїм материнським підрозділам, являють собою тіншову і виведену з-під оподаткування частину їх прибуткових надходжень, жодних чином не зв'язану з реальними ДіР. Інакше кажучи, сучасні операції внутрішньо-фірмового патентно-ліцензійного обміну БНП нерідко стають потужним механізмом репатріації частини прибутку їх дочірніх підрозділів у формі платежів за ліцензії та реалізації ними стратегій агресивного податкового планування. Це спричиняє таке загрозливе для усього світового господарства явище як «розмивання» податкової бази у приймаючих країнах. Масштаби вражають: за умов коректного обліку отриманих багатонаціональними підприємствами прибуткових надходжень у країнах локалізації їх дочірніх підрозділів БНП змушені були б щорічно додатково сплачувати 500–650 млрд дол. США корпоративного податку

прибуток, з яких 200 млрд повертались би до країн, що розвиваються [9].

Таким чином, попри в цілому високі науково-технічні й інноваційні результати діяльності корпоративних центрів ДіР багатонаціональних компаній у приймаючих країнах, отримані у результаті досліджень об'єкти інтелектуальної власності проходять реєстрацію у тих державах, де процедури оподаткування доходів від них є для фірм більш зручними в організаційному і фінансовому плані. В основному це державні лідери, компанії яких на основі оформлення охоронних прав на створені технології формують корпоративні патентні портфелі, а в окремих випадках – блокують ДіР своїх найближчих ринкових конкурентів. Інакше кажучи, податкові надходження від науково-дослідних центрів багатонаціональних фірм у національні бюджети приймаючих країн жодним чином не відображають сукупну додану вартість, згенеровану результатами їх ДіР, а отже – надвисокі корпоративні доходи західних БНП від продажу їх високотехнологічної продукції на глобальному ринку залишаються поза обліковою системою [8, с. 776].

Характеризуючи ключові проблеми, що виникають у взаємовідносинах багатонаціональних компаній і приймаючих країн під час реалізації БНП операцій внутрішньо-фірмового технологічного трансферу, не можемо оминати увагою й доволі дискримінаційні умови передачі інноваційних розробок. Вони, як свідчить міжнародний досвід, найчастіше мають стосунок до встановлення високої плати роялті за передані технології, запровадження цілої низки застережень щодо виробництва високотехнологічної продукції та технологічного трансферу тощо. Більше того, у своєму прагненні монополізувати якомога більшу кількість науково-технічних розробок багатонаціональні фірми нерідко вдаються до такої несумлінної бізнес-практики як «примушення» інноваційних компаній малого і середнього бізнесу відмовлятися від наукових досліджень і ринкової комерціалізації результатів окремих напрямів ДіР. Подібні прецеденти, є далеко не поодинокими, оскільки ціла низка компаній немонополізованого сектору прагнуть у будь-який спосіб уникнути судових тяжб з великими бізнес-структурами на предмет ринкової комерціалізації запатентованих інноваційних розробок і винаходів [10, с. 203].

При цьому внутрішньо-фірмовий науково-технологічний обмін суттєво відрізняється від трансферу технологій між незалежними учасниками транскордонного спіловеру знань. Йдеться про цілу низку економічних суперечностей між стратегічною мотивацією корпоративних ДіР щодо максимізації прибутків БНП за усіма своїми структурними підрозділами, з одного боку, та ключовими завданнями макроекономічного зростання приймаючих країн, з другого. Зокрема, і без того високий рівень залежності приймаючих країн від надходжень корпоративними каналами іноземних технологій ще більшою мірою наростає за рахунок того, що надходження імпортованих технологій не завжди підкріплюються відповідним розвитком національної науково-технічної й інноваційної бази.

Одночасно доволі часто спостерігається і витіснення міжнародними компаніями з локальних рин-

ків місцевих фірм з суттєвим обмеженням при цьому дифузії знань і технологій від БНП до локальних компаній. Природно, що на тлі значного відтоку кваліфікованих кадрів приймаючих країн у корпоративні центри ДіР західних БНП та поглинання ними локальних фірм за певними напрямками науково-технічного й інноваційного прогресу спостерігається справедливе незадоволення великої групи країн, що розвиваються, інноваційною діяльністю міжнародних компаній на їх території [4, с. 277]. Приймаючі країни побоюються також переведення іноземними інвесторами власних науково-дослідних операцій разом з місцевими науковцями та інженерними кадрами до держав базування материнських підрозділів БНП, оскільки їх втрата справляє негативний вплив на процеси дифузії інновацій в економіці.

Висновки. Узагальнюючи вищенаведене, головним рушієм внутрішньо-фірмового науково-технологічного обміну БНП, є динамічне нарощування масштабів їх міжнародного виробництва та перехід зарубіжних дочірніх компаній від реалізації простих у технологічному плані виробничих операцій до продукування наукомісткої продукції. Одночасно внутрішньо-фірмовий технологічний трансфер є своєрідною відповіддю БНП на глибокі трансформаційні зміни їх бізнес-діяльності за умов техноглобалізму, який супроводжується дедалі більшим усуненням транскордонних бар'єрів у загальнопланетарному спіловері знань. У процесі свого еволюційного розвитку упродовж останніх сімдесяти років він пройшов кілька етапів свого поступу. Першими у «вир» інтернаціоналізації були втягнуті корпоративні дослідження і розробки прикладного характеру, а згодом – ДіР, спрямовані на адаптацію отриманих зарубіжними філіалами технологій до споживчих потреб та стандартів локальних ринків приймаючих країн. В числі ж останніх до всезагального інтернаціоналізаційного процесу підключились дослідження і розробки БНП, зорієнтовані на максимальне використання зарубіжних науково-дослідних кадрів та інших переваг розміщення. Це знаменувало собою зародження фундаментального процесу глобальної фрагментації сфери послуг в частині продукування знань, їх комерціалізації та транскордонного руху. Економічна результативність участі БНП у внутрішньо-фірмовому технологічному трансфері полягає не тільки і не стільки в отриманні роялті від продажу ліцензій, скільки у здобутті непрямих ринкових конкурентних переваг на основі делегування частини інноваційних функцій зарубіжним підрозділам, економії трансакційних витрат на проведення ДіР, підвищення власного ділового іміджу, а також розроблення і впровадження галузевих стандартів функціонування того чи іншого сектору глобального виробництва. У такий спосіб БНП досягають цілої низки стратегічних цілей, а саме: мінімізації термінів і трансакційних витрат на освоєння нових технологічних винаходів, нівелювання негативного впливу митних бар'єрів й існуючих у різних країнах світу валютних обмежень, проникнення на нові сегменти глобального ринку, утримання контролю над результатами корпоративних ДіР і недопущення їх відтоку у компанії-конкуренти, розбудова корпоративних інноваційних мереж тощо.

Список використаних джерел:

1. Столярчук Я. М., Галенко О. М., Біленький О. Ю., Столярчук В. М. Глобальний ринок інтелектуальної власності: масштаби, структура, інститути: монографія. Київ : КНЕУ, 2016.
2. Science and Engineering Indicators 2018. National Science Foundation, 2018.
3. Science & Engineering Indicators 2016. National Science Foundation, 2016.
4. Рогач О. І. Багатонаціональні підприємства. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2019.
5. Енциклопедія інновацій / За ред. Р. Дяківа. Київ : Міжнародна економічна фундація. 2012.
6. Williams C., Lee S. H. Exploring the internal and external venturing of large R&D-intensive firms. *R&D Management*, June 2009. P. 231–246.
7. Балакин Р. В. Обзор зарубежного опыта построения системы механизмов венчурного финансирования. *Экономический анализ: теория и практика*. 2012. № 47 (302). С. 55–62.
8. Марьясис Д. А. Роль ТНК в развитии экономики инноваций Израиля. *Креативная экономика*. 2018. Том 12. № 6. С. 767–786.
9. These five countries are conduits for the world's biggest tax havens. *The Conversation*, July 24, 2017. URL: <https://theconversation.com/these-five-countries-are-conduits-for-the-worlds-biggest-tax-havens-79555>.
10. Валле В. Парадоксы права интеллектуальной собственности. Київ : Освіта України, 2010.

References:

1. Stolyarchuk Ya. M., Galenko O. M., Bilenyk O. Yu., Stolyarchuk V. M. (2016) Hlobalnyi rynek intelektualnoi vlasnosti: masshtaby, struktura, instytuty: monohrafiia [Global market of intellectual property: scope, structure, institutions: monograph]. Kyiv: KNEU
2. Science and Engineering Indicators 2018. (2018) National Science Foundation.
3. Science & Engineering Indicators 2016. (2016) National Science Foundation.
4. . Rogach O. I. (2019) Bahatonatsionalni pidpriemstva [Multinational enterprises]. Kyiv: VOC "Kyiv University"
5. Dyakiva R. (2012) Entsyklopediia innovatsii [Encyclopedia of innovations]. Kyiv: International Economic Foundation.
6. Williams C., Lee S. H. (2009) Exploring the internal and external venturing of large R&D-intensive firms. *R&D Management*, June 2009. P. 231–246.
7. Balakin R.V. (2012) Obzor zarubezhnoho opyta postroeniya systemu mekhanyzmov venchurnoho fynansyrovanyia [Overview of foreign experience in building a system of venture financing mechanisms]. *Economic analysis: theory and practice*. № 47 (302). P. 55–62.
8. . Maryasis D. A. (2018) Rol TNK v razvytyi ekonomyky ynnovatsyi Yzraylia [The role of TNCs in the development of Israel's innovation economy]. *Creative economy*. Vol. 12. № 6. P. 767–786.
9. These five countries are conduits for the world's biggest tax havens. *The Conversation*, July 24, 2017. Available at: <https://theconversation.com/these-five-countries-are-conduits-for-the-worlds-biggest-tax-havens-79555>.
10. Valle V. (2010) Paradoksy prava intelektualnoi vlasnosti [Paradoxes of intellectual property rights]. Kyiv: Education of Ukraine.