

УДК 339.92

Д. С. Очеретний

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ТЕХНОГЛОБАЛІЗАЦІЙНА ПАРАДИГМА ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В статті проаналізовано розвиток техноглобалізаційних процесів у світовій економіці. Досліджено зародження техноглобалізаційної парадигми інноваційного підприємництва. Детально розглянуто теорії транснаціональних корпорацій і вивозу капіталу. Визначено ключові драйвери розвитку інноваційного підприємництва в епоху техноглобалізму. Досліджено процеси глобалізації знань і мереж. Розглянуто принципи транснаціональної інноваційної діяльності. Проаналізовані діючі на сьогодні форми та механізми інноваційного підприємництва.

Ключові слова: техноглобалізм, інноваційне підприємництво, НДДКР, компанії-інноватори, знаннєві мережі.

В статье проанализированы техноглобализационные процессы в мировой экономике. Исследовано зарождение техноглобализационной парадигмы инновационного предпринимательства. Детально рассмотрены теории транснациональных корпораций и вывоза капитала. Определены ключевые драйверы развития инновационного предпринимательства в эпоху техноглобализма. Исследованы процессы глобализации знаний и сетей. Рассмотрены принципы транснациональной инновационной деятельности. Проанализированы действующие на сегодня формы и механизмы инновационного предпринимательства.

Ключевые слова: техноглобализм, инновационное предпринимательство, НИОКР, компании-инноваторы, знаннєві мережі.

The article deals with analysis of technoglobal processes in world economy. The conception of technoglobalism paradigm of innovative business were discovered. The main drivers of business innovation development in the age of globalization were determined. Globalization Knowledge Networks processes were discovered. This article deals with Principles of Transnational innovation activity. We analysis forms and mechanisms of innovative entrepreneurship, which operates today.

Keywords: technoglobalizm, innovation enterpreneuership, R&D, innovation company.

Іманентною ознакою інноваційного підприємництва є його транснаціональний характер, який набуває свого концентрованого вираження, насамперед, завдяки виходу процесів інноваційного відтворення за національні кордони і широкого розгортання процесу техноглобалізму. Його автор кваліфікує як найвищий рівень інтернаціоналізації процесу виробництва, комерціалізації, трансферу і дифузії інновацій на міжнародному, регіональному і світовому рівнях. Як невід'ємний компонент всезагального і всеохоплюючого процесу економічної глобалізації, техноглобалізм за свої закономірні наслідки формування загальнопланетарних інноваційних ланцюгів доданої вартості; посилення процесів транснаціоналізації науки, техніки і виробництва; становлення міжнародних науково-виробничих мереж; а також формування глобальної інноваційної системи, яка характеризується, з одного боку, наростанням галузево-секторальної і територіально-географічної фрагментації інноваційного процесу, а з другого – подальшим об'єднанням цих фрагментів у єдині глобальні інноваційні мережі на основі міжнародного технічного і технологічного поділу праці, а також міжнародного науково-технічного обміну. Усі ці процеси, на нашу думку, формують нову техноглобалізаційну парадигму розвитку інноваційного підприємництва з новітньою композицією факторів його стратегічної девелопментизації та формуванням

нових джерел і ресурсів макроекономічного зростання країн, структурного оновлення та модернізації їх національних економік, а також нарощування конкурентних позицій суб'єктів господарювання на світових ринках.

Багато вчених, як вітчизняних, так і зарубіжних, досліджують питання техноглобалізаційних процесів, зокрема А. Рагман, П. Баклі, М. Кассон, Р. Кейвз та ін.

Метою статті є комплексне дослідження техноглобалізаційної парадигми інноваційного підприємництва у контексті з'ясування концептуальних засад його розвитку в умовах технологічної глобалізації.

Первинно базуючись на особливостях інноваційних систем різних країн та їх національних економічних моделей, інноваційне підприємництво у ході інформаційного етапу науково-технічної революції та поглиблення інтернаціоналізаційних процесів у сфері НДДКР остаточно втратило національно замкнений характер і набуло зрілих міжнародних рис і характеристик. Є всі підстави стверджувати, що саме міжнародний науково-технічний обмін у формі міжкорпоративного, міжкраїнового і трансрегіонального переміщення технологій не тільки тісно пов'язаний з філософією світогосподарського прогресу, але й детермінує його логіку і динаміку. Йдеться про те, що якщо ще у XIX ст. виробництво прогресивної техніки і технологій характеризувалось високим рівнем географічної локалізації у країнах світового економічного авангарду, то нині воно дедалі більше поширюється у світовому масштабі під впливом динамічного нарощування провідними державами і країнами з новостворюваними ринками зарубіжного фінансування своїх наукових досліджень, географічної диверсифікації науково-дослідної діяльності ТНК, а також формування ними мережевих науково-технічних структур, що дають можливість не тільки раціонально комбінувати економічні ресурси, але й ефективно координувати розвиток науково-інноваційних комплексів різних країн і регіонів.

Про високу динаміку розвитку техноглобалізаційних процесів у світовій економіці свідчить, зокрема, той факт, що з 322,5 млрд дол. США [1] сукупних витрат бізнес-сектору на НДДКР у Сполучених Штатах у 2013 р. 53,1 млрд (16,5 %) здійснили дочірні підрозділи зарубіжних фірм, що тут дислокуються (для Німеччини відповідний показник становив 15,3 млрд, для Великобританії – 14,6 млрд, для Франції – 10,6 млрд, а для Японії – 7,5 млрд [2]). Якщо у 1975 р. сукупні інноваційні витрати зарубіжних підрозділів американських ТНК становили лише 1,5 млрд дол. США, а у 1981 р. – 3,2 млрд, то у 1995 р. – 14,8 млрд, у 2004 р. – 27,5 млрд [3], а у 2012 р. – 44,9 млрд [1]. Загальна кількість тріадичних патентних сімей держав-членів ОЕСР становила у 2013 р. 50,4 тис. [2]; а сукупний експорт патентів і ліцензій Німеччини у 2014 р. досягнув 71,4 млрд дол. США, Ірландії – 72,5 млрд, Нідерландів – 62,1 млрд, Великобританії – 46,6 млрд, Швейцарії – 31,4 млрд, Японії – 34,5 млрд, США – 136,3 млрд відповідно [2].

Таким чином, висока динаміка розвитку процесів інтернаціоналізації сфери НДДКР вимагає комплексного дослідження техноглобалізаційної парадигми інноваційного підприємництва у контексті з'ясування концептуальних засад його розвитку в умовах технологічної глобалізації; характеру і напрямів його сучасної трансформації; особливостей диверсифікації його суб'єктної, об'єктної й інституційної структури; а також модернізації системи його основних принципів і законів. Що стосується зародження техноглобалізаційної парадигми інноваційного підприємництва, то вона, на нашу думку, бере свій початок з другої половини XX ст., а саме в епоху становлення постіндустріальної моделі

економічного розвитку на базі четвертого технологічного укладу, а відтак – знаходить свого найглибшого концептуального розроблення у теоріях транснаціональних корпорацій і вивозу капіталу. Більшість з цих теорій, як відомо, розглядають інноваційну діяльність ТНК через призму мотиваційних чинників розширення їх зарубіжних операцій, а відтак – стали відправним пунктом для розробки теоретичного підґрунтя фундаментальних досліджень процесів інноваційного підприємництва в епоху технологічної глобалізації. Тут доречно згадати, зокрема:

- теорію інтерналізації (А. Рагман, П. Баклі, М. Кассон, Р. Кейвз та ін.), яка пов'язує інноваційну діяльність фірм та процеси генерування ними знань з отримуваними компаніями конкурентними перевагами від реалізації продукції на зовнішніх ринках, зарубіжного розміщення свого виробництва та реалізації прав власності. Головним методологічним засновком даної теорії є неспроможність чисто ринкових механізмів забезпечити ефективне розміщення факторів виробництва товарів і послуг відповідно до природних і встановлених урядами зовнішніх (неринкових) умов, а відтак – об'єктивну мотивацію міжнародних корпорацій щодо формування свого внутрішнього (інтернального) ринку для обміну товарами, послугами та інноваціями з метою зменшення трансакційних витрат [4, р. 33];

- теорію ринкової влади (С. Хаймер, Ч. Кіндлебергер, Е. Чемберлін та ін.), яка розглядає ринкову силу компаній та їх специфічні конкурентні переваги з погляду володіння ними знаннями і технологіями, що надають широкі можливості бізнес-структурам для підвищення ціни на свою продукцію і компенсації таким способом масштабних витрат від входження на зарубіжні ринки [5];

- теорію життєвого циклу продукту Р. Вернона, яка пов'язує процеси вивозу компаніями капіталу з їх інноваційною діяльністю і створенням нових технологічно містких продуктів, а також акцентує основну увагу на процесах трансферу знань у системі міжнародного виробництва бізнес-структур, формуванні ТНК глобальних ланцюгів вартості та зниження їх інноваційних ризиків [6];

- теорію технологічного розриву М. Познера, згідно якої розробка економічними суб'єктами інновацій та нових технологічних процесів є запорукою здобуття ними тимчасової конкурентної переваги чи монополії у виробництві та експортуванні продукції, виробленої за їх участю [7]. Відтак – найбільш конкурентоспроможними є ті високотехнологічні компанії, які здатні найбільш ефективно займатись інноваційним підприємництвом у сфері науки, техніки, виробництва, науково-технологічного обміну та менеджменту;

- еkleктичну теорію Дж. Даннінга, яка обґрунтовує визначальну роль знань та інновацій у формуванні ключових конкурентних переваг фірми (переваг власності, інтерналізації та розміщення, що детермінують закономірності формування виробничих комплексів ТНК) і актуалізує проблематику нагромадження ними знань, створення внутрішньофірмових ринків, міжфірмової технологічної конкуренції та передачі технологій між взаємопов'язаними виробничими підрозділами бізнес-структур [8]. Саме Дж. Даннінг вперше здійснив класифікацію фірмових активів, виділивши у їх структурі так звані невидимі активи (технології, знання, виробничий досвід та ін.), а також обґрунтувавши їх вирішальну роль у формуванні конкурентних переваг ТНК і причини концентрації більшої частини транснаціональних структур у високотехнологічних і найбільш наукомістких галузях й сферах світової економіки;

- теорію трансакційних витрат (Р. Коуз, О. Вільямсон К. Далмана та ін.), яка пояснює об'єктивну необхідність і доцільність міжкорпоративного науково-технологічного трансферу (на відміну від злиттів і поглинань та традиційних контрактних чи договірних відносин) з погляду економії трансакційних витрат та можливостей раціоналізації науково-технологічного обміну на рівні окремих компаній;

- теорію соціального обміну (П. Блау, Р. Гулаті, А. Ларсон, П. Рінг, А. Ван де Вен, П. Кейл, Х. Сінг, Х. Пермутер, С. Муцусамі, М. Вайт, Ч.-Дж. Чен та ін. [9-12]), яка визначає в якості головних мотиваційних чинників науково-технологічного обміну між компаніями взаємну довіру бізнес-партнерів, яка стимулює і розширює ділові стосунки компаній-партнерів на основі розбудови ними спільного інноваційного простору.

Разом з тим, незважаючи на наявність доволі ґрунтового теоретичного арсеналу для пояснення ролі інноваційної діяльності ТНК у процесах їх стратегічного розвитку, техноглобалізаційна парадигма інноваційного підприємництва, на нашу думку, отримала найбільшу розробку в теорії ТНК, що базується на знаннях. Методологічна цінність концептуальних напрацювань і розробок її фундаторів (Н. Фосса, Т. Педерсена, Б. Когута, У. Зандера, Д. Джорджа, С. Захра, І. Бьєркмана, В. Барнера-Расмусена, Л. Лі та ін. [13-15]) полягає, насамперед, у їх незаперечній діалектичній логічності, внутрішній цілісності та незаперечному прогностичному потенціалі. Йдеться, передусім, про кваліфікацію транс національних структур як основних соціальних інститутів генерування і міжнародного трансферу неявних (або іманентно включених) знань, технологій і досягнень науки й техніки, інакше кажучи – унікальних (на відміну від традиційних екстернальних ринкових механізмів) інституційних механізмів їх спіловеру між компонентами транснаціональних мереж. Саме генерування нових знань і широкі можливості ТНК здійснювати їх міжнародну алокацію і внутрішньокорпоративне переміщення визначаються даною теорією в якості основних фундаментальних рис, що відрізняють міжнародні корпорації від національних [16, р. 417].

Як бачимо, теорія ТНК, що базується на знаннях, на відміну від інших теорій ТНК та вивозу капіталу, здатна найбільш повно пояснити новітні глобалізаційні тенденції, які на системному рівні трансформують процеси інноваційного підприємництва, та їх рушійні сили, а також визначити їх провідні закономірності і тренди розвитку. Дані трансформації стосуються, зокрема, перетворення ТНК у світові депозитарії знань та поширення неакціонерних форм їх операцій; активізації участі транснаціональних структур у розвитку глобальних мереж створення доданої вартості; фрагментації міжнародного виробництва ТНК на базі офшорингового аутсорсінгу; фундаментальних модифікацій міжнародного виробництва з долученням до транснаціоналізації інноваційного підприємництва середніх і малих фірм; а також формування у світовій економіці так званих «міжнародно-народжених» бізнес-структур. Феномен останніх, у контексті техноглобалізаційного етапу розвитку інноваційного підприємництва, пояснюється, насамперед, їх заснуванням переважно як spin-off-компаній з первинно високим рівнем інтернаціоналізації фінансово-господарської і науково-дослідної діяльності, працівники яких завдяки колосальному багажу нагромаджених практичних знань здатні активно стимулювати, у тому числі, і процеси інтернаціоналізації діяльності компаній-партнерів. Так, за деякими оцінками понад 40 % нагромаджених корпораціями знань формують інтелект, досвід і професійні компетенції їх персоналу, які ніяким чином не відображаються на матеріальних носіях інформації [17].

З огляду на це, теорія ТНК, заснована на знаннях, на наступні десятиліття визначатиме, на нашу думку, основний векторний тренд концептуальних досліджень не тільки власне зарубіжних операцій транснаціональних корпорацій, але й інтернаціоналізації їх науково-дослідної діяльності як матеріальної основи техноглобалізаційної парадигми інноваційного підприємництва.

Екстраполюючи методологічні засади теорії ТНК, що базується на знаннях, на сферу інноваційного підприємництва, слід відзначити, що закономірним результатом переходу на техноглобалізаційну стадію розвитку стало, насамперед, посилення інтернаціоналізації НДДКР транснаціональних структур, активне залучення до них зарубіжних партнерів, а також винесення окремих стадій і етапів інноваційного процесу за національні кордони країн базування компаній-інноваторів. У даному контексті, повною мірою, погоджуємось з авторитетними американськими фахівцями у сфері інноваційного менеджменту Дж. Хагедорном, Дж. Тідом, Дж. Бессантом та К. Павіттом, які стверджують, що відносини між бізнес-структурами у сфері НДДКР стають нині ключовим механізмом генерування ними нових технологічних потужностей. Відповідно до їх підходів, інноваційне підприємництво кваліфікується як комплекс чітко формалізованих зв'язків між двома чи більше незалежними організаціями, які реалізують взаємозалежні і взаємопов'язані види інноваційної діяльності [18; 19]. При цьому, співробітництво компаній у сфері інноваційного підприємництва може реалізовуватись або у формі науково-технологічного обміну уже існуючих знань (П. Кейл, Д. Мовері, Х. Сайн, Дж. Окслі, Б. Сілверман та ін.) [20; 21], або на основі спільного генерування компаніями нових знань, інформації та компетенцій (Р. Ларсон, К. Хенріксон, Ю. Спаркс, Дж. Флорін, М. Лубаткін, Дж. Подольний, К. Пейдж та ін.) [22-24].

Ключовим драйвером розвитку інноваційного підприємництва в епоху техноглобалізму є активний пошук ТНК можливостей максимальної експлуатації нових знань, що генеруються знанневими регіонами, у тому числі, завдяки масштабному державному фінансуванню НДДКР. А оскільки продукування нових знань завжди характеризується високим рівнем регіональної і галузевосекторальної асиметричності, то активізуються і процеси трансформації просторових знанневих монополій на знанневі кластери (і їх більш широкий формат регіональних інноваційних систем) [25, с. 46]; а самі компанії у реалізації своїх експансіоністських корпоративних стратегій орієнтуються, насамперед, на суттєве поглиблення науково-технічного співробітництва із зовнішніми знанневими партнерами [26]. Саме у такий спосіб транснаціональні структури, досягаючи граничних меж екстенсивної моделі свого стратегічного розвитку, здатні перейти до інтенсивної його моделі, у якій знання і компетенції стають основними чинниками забезпечення їх сталої міжнародної конкурентоспроможності.

У даному контексті заслуговують на неабияку увагу конкретизовані М. Гінхуїзем мотивційні чинники, що стимулюють ТНК до спіловеру неявних (тих, що важко піддаються копіюванню і перенесенню за кордон) знань і обумовлюють їх зростаючу передачу за межі певних територій. Це – подорожі осіб за умов їх участі у спільних професійних практиках чи соціальних мережах; глобалізація економічної діяльності та поглиблення технологічної спеціалізації її суб'єктів; пошук компаніями нових знань у глобальних мережах, де формуються основні виробничі процеси та ключові компетенції; а також формування глобально-орієнтованих компаній. Як бачимо, усі ці чинники відображають широкі можливості

ТНК для подолання існуючих бар'єрів на шляху передачі неявних знань за межі країн базування своїх материнських підрозділів, а відтак є основою формування глобальної інноваційної економіки мережевого типу.

Завдяки функціонуванню глобальних інноваційних мереж суттєво розширюються можливості бізнес-структур не тільки у використанні екзогенних чинників їх стратегічного розвитку, але й ефективному вирішенні складних технологічних завдань та підвищенні результативності комерціалізації результатів їх інноваційного підприємництва. Не випадково досягнення цієї стратегічної мети напряму залежить від їх здатності забезпечувати ефективне поєднання так званих «додаткових активів». Дану тезу підтверджують, зокрема, результати опитування і узагальнення архівних даних 489 компаній США та професіоналів з управління ланцюгами постачання, проведені американськими дослідниками Л. Грейкхедом, Г. Хультом та Д. Кетченом. Згідно даного дослідження, продуктивність суб'єктів господарювання (як інноваторів, так і імітаторів) визначальною мірою залежить від того, якою мірою їх внутрішній потенціал знань та інтелектуальний капітал доповнюється можливостями здобуття нових знань [27], що в сучасних умовах стає можливим тільки у глобальних інноваційних мережах.

Техноглобалізаційна парадигма інноваційного підприємництва висуває в число пріоритетних питання розбудови ефективних комунікаційних зв'язків між продуцентами і споживачами знань, здатних забезпечити оперативний трансфер технологій між національними та зарубіжними підприємницькими структурами, а також підвищити їх граничну продуктивність. На рівні транснаціональних структур це здійснюється двома способами: через власні підконтрольні філіали (внутрішній трансфер) або через фірми-партнери (зовнішній трансфер). При цьому, якщо внутрішньокорпоративна передача технологій зазвичай відбувається за каналами прямого зарубіжного інвестування, то зовнішній трансфер технологій набуває більш диверсифікованих організаційних форм і включає повний спектр послуг – від передачі власне технології до надання управлінських, маркетингових та супровідних послуг. Йдеться, зокрема, про спільні підприємства, франчайзинг, продаж основних фондів, ліцензування, технічну підтримку, субпідрядні угоди, угоди на виробництво оригінального обладнання та ін. [28, с. 21].

Розвиваючи співробітництво у таких організаційних формах, бізнес-структури отримують доступ до технологій і знань своїх партнерів, скорочують власні витрати на НДДКР, а на основі спільних інновацій продукують нову продукцію і нові бізнес-процеси, зміцнюючи свої конкурентні переваги на глобальних ринках. У даному контексті особливого значення набуває фактор крос-культурної конвергенції та стратегічної компліментарності учасників глобальних інноваційних мереж, які, на думку А. Мюррея та С. Сіла [29], є запорукою успішності функціонування стратегічних альянсів. Виходячи з цього, при заснуванні міжнародних альянсних структур їх учасники мають не тільки розуміти й адекватно сприймати культурні цінності інших країни, але й знаходити ефективні способи забезпечення їх синергійної взаємодії.

Аналіз техноглобалізаційної парадигми інноваційного підприємництва буде неповним без дослідження процесів глобалізації знаньових мереж. Йдеться, насамперед, про усталену тенденцію посилення інституціоналізації відносин держав концентрації світового інноваційного ресурсу з національними діаспорами країн-постачальників знань та інновацій на основі розбудови розгалужених мереж висококваліфікованих працівників, а відтак – використання в інтересах національного

економічного розвитку креативного потенціалу і знань іноземних громадян. Так, на сьогодні переважна більшість привабливих для імміграції країн проводять активну політику селекції іммігрантів за віковими, професійними, освітньо-професійними та кваліфікаційними ознаками. Достатньо сказати, що понад 70 % іноземних науковців, які працюють у сфері НДДКР у США, раніше отримували освіту у цій країні [30]; частка іммігрантів із науковим ступенем доктора філософії у загальній кількості науковців та інженерів, які працюють в американських університетах та лабораторіях, становить 47 %; а науковцям китайського та індійського походження належить 13,9 % американських патентів [31, с. 46]. Крім того, на частку іноземців на даний час припадає нині 25 % усіх технологічних інновацій у США і 28 % загальної кількості технологічних компаній з сумарним доходом більше, ніж 55 млрд дол. США [32], що свідчить про активне використання цієї наддержавою у своїх національних інтересах зарубіжного інноваційного потенціалу та знань, що генеруються зарубіжними державами і підприємницькими структурами.

Дослідження мереж висококваліфікованих спеціалістів багатьох країн світу засвідчує, що серед представників зарубіжних діаспор чисельність осіб з докторським ступенем щонайменше удвічі вища, ніж у країнах їх походження. При цьому, у формуванні міжнародних центрів високих технологій чи не найголовнішу роль відіграють нині так звані інтелектуальні центри, організації та мережі мігрантів за кордоном. Маючи доволі диверсифіковану на глобальному рівні структуру та налічуючи від кількох сотень до кількох тисяч членів, подібні центри включають як студентські наукові мережі, так і локальні асоціації висококваліфікованих емігрантів та об'єднання зарубіжних експертів. З-поміж останніх слід відзначити, зокрема, Програму трансферу знань до експатрійованих співвітчизників при ООН (ТОКТЕН) та інтелектуальні мережі діаспори (на кшталт Колумбійської мережі дослідників та інженерів за кордоном (RedCaldas), Південно-Африканської асоціації науковців за кордоном, Глобальної корейської мережі, асоціації тайських професіоналів у США, Канаді, Європі та Японії та ін.). Наприклад в Інтернеті існує понад 50 мереж експатріантів, які об'єднують висококваліфікованих спеціалістів з більш ніж 30 країн світу [33].

Техноглобалізаційна парадигма інноваційного підприємництва висуває в число пріоритетних питань забезпечення балансу між генеруванням нових знань та експлуатацією наявних компетенцій і добре відомого виробничого досвіду, хоча переважна більшість НДДКР проводиться компаніями на інтернальному рівні. Однак в сучасних умовах дедалі більшою мірою зростає роль корпоративних альянсів з огляду на те, що міжсуб'єктний розподіл знань та інших економічних ресурсів здійснюється у межах ланцюгів доданої вартості [25, с. 101]. Набуваючи членства у стратегічних альянсах, підприємницькі структури суттєво розширюють свої науково-технічні можливості як у сфері проведення власних НДДКР, так і в сфері взаємного навчання. Дана тенденція, повною мірою вписуючись у парадигмальні засади концепції так званої «інституціональної пам'яті» [25, с.150], обумовлює значну активізацію процесу спіловеру знань у суспільстві за умов включення до стратегічних альянсів науково-освітніх інституцій, які до того ж суттєво посилюють науковий компонент внутрішньо- і міжфірмового співробітництва у сфері НДДКР. Достатньо сказати, що участь компаній у стратегічних альянсах дає можливість на 14–20 місяців скоротити термін налагодження нового виробництва і на 50–70 % – вартість освоєння виробництва за одночасного зростання якості продукції на рівні 93–99 % [34, с. 466].

У даному контексті заслуговують на неабияку увагу дослідження К. Сівакумара і С. Роя [35], які у свій час запропонували так звану концепцію надмірності знань як ключового чинника створення ланцюгів поставок. Причому саме поняття «надмірність знань» у кваліфікації учених аж ніяк не має негативного значення, а використовується з метою адекватної і повної характеристики міжкорпоративних зв'язків у сфері НДДКР, які формуються у процесі розбудови підприємницькими структурами глобальних мереж з експлуатації знань і компетенцій.

Техноглобалізаційна парадигма інноваційного підприємництва докорінно модифікує принципи транснаціональної інноваційної діяльності, головними з яких стають: по-перше, фінансова самостійність зарубіжних підрозділів ТНК у науково-дослідній сфері; по-друге, чітка формалізація потреб філіалів при реалізації ними міжнародних проектів у сфері НДДКР; по-третє, автономізація науково-дослідної діяльності зарубіжних підрозділів з їх перетворенням на «інкубаторів» нових ідей; по-четверте, мережевість в організації транснаціональної науково-дослідної діяльності. Практична реалізація цих принципів знаходить своє відображення у чіткій фрагментації зарубіжних НДДКР-підрозділів ТНК на ті, що спеціалізуються виключно на трансфері знань, створених у країні базування материнських компаній, та їх подальшій комерціалізації (home-baseexploiting – НВЕ) та ті, що беруть безпосередню участь у науково-дослідних розробках ТНК на основі використання місцевих ресурсів, нарощуючи у такий спосіб загальний обсяг науково-технічних знань транснаціональних структур (home-baseaugmenting – НВА) [36, р. 5]. З цього ж випливає і новий характер технологічної спеціалізації зарубіжних філій ТНК: якщо для перших – це адаптація інноваційних технологій і нових продуктів, отриманих з материнських «мозкових центрів», до місцевих ринків та умов місцевого попиту, а також їх впровадження у масове виробництво; то для других – відслідковування і моніторинг найбільш перспективних НДДКР-розробок усіх агентів глобальних інноваційних мереж та їх передача у науково-дослідний підрозділ материнської компанії (так званий центральний знаннєвий інкубатор). Досягнення НВА-компаніями своїх стратегічних цілей стає можливим завдяки їх тісній інкорпорації у науково-дослідні і знаннєві мережі країн свого базування, а також одержання доступу до локальних інноваційних ресурсів з їх подальшим використанням як у рамках глобального інноваційного процесу, так і на основі інтернального трансферу результатів НДДКР між підрозділами своєї компанії.

У цьому зв'язку доцільно також відзначити, що ключовими факторами нарощування прибутковості науково-дослідної діяльності НВА-компаній є, як емпірично довели К. Ле Бас і П. Патель, її масштаби, рівень технологічної спеціалізації (на протигагу технологічній диверсифікації) і національна належність фірми, тоді як поточний рівень технологічної інтернаціоналізації компаній не має визначального значення [36, р. 1]. Підтвердженням визначальної ролі НВА-компаній у реалізації транснаціональними структурами інноваційної діяльності є той факт, що за країнами світової тріади (як країнами базування материнських компаній) на них припадає 65,1 % зарубіжних НДДКР-підрозділів ТНК і стільки ж (65,1 %) – за такими галузями і секторами світової економіки, як: електроніка, інструменти, хімія і фармацевтика, індустриальні процеси, машини і інженерія, споживчі товари, будівництво і публічні роботи.

Підбиваючи підсумок, слід відзначити, що техноглобалізаційна парадигма інноваційного підприємництва відображає ключові сучасні закономірності

і тенденції його розвитку через призму пріоритетних мотиваційних чинників вибору транснаціональними корпораціями точок розміщення своїх науково-дослідних підрозділів та пошуку альтернативних шляхів стратегічного технологічного розвитку, методів планування і фінансування ними своїх міжнародних НДДКР, а також підходів до управління персоналом у глобальному конкурентному середовищі. Новітні інформаційно-комунікаційні технології, розбудовані за участі транснаціональних структур, забезпечують ефективну інтеграцію сучасних знань, науки і виробництва на основі двох взаємопов'язаних механізмів: інтернальних (які характеризуються більш високим ступенем взаємодії науково-дослідних та виробничих підрозділів підприємницьких структур у міжнародному інноваційному процесі) та екстернальних (для яких притаманні тісні інноваційні зв'язки підрозділів ТНК з місцевими підприємствами та організаціями). Синергійна дія цих механізмів є матеріальним базисом становлення феномену техноглобалізму з виходом процесів інноваційного підприємництва на найвищій щабель розвитку із системною інтернаціоналізацією усіх їх стадій та проникненням принципових науково-технічних зрушень в усі сфери людської життєдіяльності.

Бібліографічні посилання

1. Science & Engineering Indicators 2016. – National Science Board, 2016. – P. 4-49.
2. Main Science and Technology Indicators. – OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB ; http://stats.oecd.org/_Index.aspx?DataSetCode=MSTI_PUB.
3. Столярчук Я. М. Глобальні асиметрії економічного розвитку : моногр. / Я. М. Столярчук. – К. : КНЕУ, 2009. – С. 130.
4. Buckley P., Casson M. The Future of Multinational Enterprise. – L. : Macmillan, 1976. – P. 32–66.
5. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. – Cambridge, MA : MIT Press, 1976.
6. Vernon R. International Investment and International Trade in Product Cycle // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – Vol. 80. – No. 2. – P. 190–207.
7. Posner M. International Trade and Technical Change // Oxford Economic Papers, New Series 13. – 1961. – Oct. – No. 3. – P. 323–341.
8. Danning J. The Theory of International Production // International Trade Journal. – 1988. – No. 3. – P. 19–27.
9. Blau P. Exchange and power in social life. – New York : Wiley, 1964.
10. Gulati R. Social structure and alliance formation patterns: a longitudinal analysis // Administrative Science Quarterly. – 1995. – No. 40. – P. 619–652.
11. Larson A. Network dyads in entrepreneurial settings: a study of the governance of exchange relationships // Administrative Science Quarterly. – 1992. – No. 37. – P. 76–104.
12. Ring P. Van de Ven A. H. Structuring cooperative relationships between organizations // Strategic Management Journal. – 1992. – No. 13. – P. 483–498.
13. Foss N., Pedersen T. Organizing knowledge processes in the multinational corporation: an introduction // Journal of International Business Studies. – 2004. – Vol. 35. – P. 340–349.
14. Bjorkman I., Barner-Rasmussen W., Li L. Managing knowledge transfer in MNCs: the impact of headquarters control mechanisms // Journal of International Business Studies. – 2004. – Vol. 35. – P. 443–455.
15. Zahra S. A., George G. Absorptive capacity: a review, reconceptualization and extension // Academy of Management Review. – 2002. – Vol. 27. – № 2. – P. 185–203.
16. Kogut B., Zander U. Knowledge, market failure and the multinational enterprise: a reply // Journal of International Business Studies. – 1995. – Vol. 26. – № 2. – P. 417–426.
17. Чечурина М. Н. Трансформация роли инноваций в экономическом развитии общества: Материалы науч.-техн. конф. Моск. гос. техн. ун-та [Електронний ресурс] / М. Н. Чечурина. – Режим доступу : <http://www.mstu.edu.ru>

18. Hagedoorn J. Inter-firm R&D partnerships: an overview of major trends and patterns since 1960 // *Research Policy*. – 2002. – No. 31. – P. 477–492.
19. Tidd J., Bessant J., Pavitt K. Learning through alliances. *Managing Innovation and Change*. – L. : SAGE. – P. 167–188.
20. Kale P., Singh H., Perlmutter H. Learning and protection of proprietary assets in strategic alliances: Building relational capital // *Strategic Management Journal*. – 2000. – No. 21. – P. 217–237.
21. Mowery D. C., Oxley J. E., Silverman B. Strategic Alliances and interfirm knowledge transfer // *Strategic Management Journal*. – 1996. – No. 17 (Winter Special Issue). – P. 77–91.
22. Larsson R., Bengtsson L., Henriksson K., Sparks J. The interorganizational learning dilemma: collective knowledge development in strategic alliances // *Organization Science*. – 1998. – No. 9. – P. 285–305.
23. Lubatkin M., Florin J., Lane P. Learning together and apart: A model of reciprocal interfirm learning // *Human Relations*. – 2001. – No. 54. – P. 1353–1382.
24. Podolny J. M., Page K. L. Network forms of organization // *Annual Review of Sociology*. – 1998. – No. 24. – P. 57–76.
25. Ільницький Д. О. Глобальна конкуренція в науково-освітньому просторі : моногр. / Д. О. Ільницький. – К. : КНЕУ, 2016.
26. Chesbrough H. The era of open innovation // *MIT Sloan Management Review*. – 2003. – No. 44. – P. 35–41.
27. Craighead C., Hult G., Ketchen D. The Effects of Innovation-cost strategy, Knowledge and Action in the Supply Chain on Firm Performance // *Journal of Operations Management*. – 2009. – No. 27. – P. 405–421.
28. Величко А. В. Теоретико-методологічні основи дослідження розвитку міжнародного трансферу технологій / А. В. Величко // *Вісник ДНУ. Серія: Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. – 2012. – Вип. 4. – С. 18–23.
29. Murray A. I., Siehl C. *Joint Ventures and Other Alliances: Creating a Successful Cooperative Linkage*. Financial Executives Research Foundation, 1989. – 98 p.
30. Wadhwa V. Skilled Immigration and Economic Growth / V. Wadhwa, A. Saxenian, B. Rissing, G. Gereffi // *Applied Research in Economic Development*. – 2008. – No. 5 (1). – P. 6–14.
31. Кузнецов О. В. Міжнародна міграція висококваліфікованих фахівців // *Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ*. – Серія «Економіка, право, політологія, туризм». – 2010. – Том. 1. – №1. – С. 46–50.
32. Ускова О. Политика научной интервенции [Електронний ресурс] / О. Ускова // *Независимая газета*. – 2010. – 22 декаб. – Режим доступу : http://www.ng.ru/science/2010-12-22/11_intervention.html
33. Лук'яненко Д. Міжнародна економіка : підруч. / Д. Лук'яненко, А. Поручник, Я. Столярчук. – К. : КНЕУ, 2014. – С. 373.
34. Васильев А. С. Альянсы европейских ТНК в секторе информационных и коммуникационных технологий / А. С. Васильев // *Экономические науки*. – 2009. – № 12 (61). – С. 464–471.
35. Sivakumar K., Roy S. Knowledge redundancy in supply chains: a framework // *Supply Chain Management: An International Journal*. – 2004. – No. 9. – P. 241–249.
36. Le Bas C., Patel P. The determinants of home-base-augmenting and home-base-exploiting technological activities: some new results of multinationals' locational strategies // *Science and Technology Policy Research*. – Electronic Working Paper Series. – Paper No. 164, December 2007.

Надійшла до редакції 14.09.2016