

**ШВИДАНЕНКО ОЛЕГ,
БОЙЧЕНКО КАТЕРИНА¹**

Моделювання інтеграції бізнесу в глобальних інноваційних мережах

АНОТАЦІЯ. Дана робота спрямована на виявлення драйверів ефективного розвитку бізнесу в глобальних інноваційних мережах та визначення детермінант його результативності після злиття та поглинання у контексті інтеграції ресурсів. Проведене дослідження демонструє зв'язок між подібністю та взаємодоповненням ресурсів в умовах інтеграції бізнесу на основі злиття та поглинання з урахуванням його розвитку в глобальних інноваційних мережах. Встановлено, що компанії можуть використовувати високий рівень інтеграції лише за наявності певного рівня подібності ресурсів між ними. Доведено, що масштаби інтеграції залежать від рівня розвитку компанії та ефективності її діяльності, а не бренду чи культури підприємства. Подібність ресурсів є більш важливою для інтеграції та управління інноваційним розвитком компаній, що пов'язано з рівнем розвитку країн, значною культурною відстанню та практикою управління, яка не може бути перенесена на зрілі ринки. Отримані результати сприяють більш глибокому розумінню постсуміжної інтеграції бізнесу, розкриваючи способи інтегрування ресурсів та їх вплив на поширення інновацій у сучасних умовах мережевізації економіки.

Проведене дослідження робить внесок у розуміння можливостей поширення інновацій при злиттях і поглинаннях, підкреслюючи важливу роль глобальної мережевої позиції, яку займає компанія, і її вплив на міжорганізаційне поширення інновацій після злиття і поглинання. Дослідження доводить, що етап постсуміжної інтеграції є важливішим, ніж угода злиття та поглинання, оскільки створює можливості для реалізації мережевої синергії. Злиття та поглинання з використанням мережевих технологій є ефективним способом, за допомогою якого компанії з ринків, що розвиваються, можуть швидко отримати доступ до інноваційних розробок і цінних ресурсів. У статті доведено, що при застосуванні відповідного способу інтеграції злиття та поглинання є ефективним засобом поліпшення позицій компаній-покупців для отримання інновацій, концентрації мережі або структурних розривів. Запропонована модель структурних рівнянь, поєднує в собі множину регресію, аналіз альтернатив, факторний та кваріаційний аналіз, що утворюють комплексний методичний підхід і компенсують недоліки традиційних статистичних методів. Проведене дослідження доводить наявність стійкого ефекту впливу стану компанії у глобальній мережі на взаємозв'язок між способом інтеграції та поширенням інновацій у процесі розвитку бізнесу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: глобальна мережа, злиття та поглинання, інноваційна мережа, інтеграція бізнесу, інтегрований розвиток, модель, факторний аналіз.

¹**Швиданенко Олег Анатолійович** — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародної економіки, директор Інституту глобальної економічної політики ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Сфера наукових інтересів: міжнародна економічна інтеграція, глобальні мережі, глобалізація економічного розвитку, глобальна конкурентоспроможність, інноваційний розвиток бізнесу. Електронна адреса: oleg_shvydanenko@kneu.edu.ua ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7369-1762>

Бойченко Катерина Степанівна — кандидат економічних наук, доцент, доцент бізнес-економіки та підприємництва, Сфера наукових інтересів: розвиток підприємств, мережева економіка, інтеграція бізнесу, глобальна економіка, міжнародна економічна інтеграція, управління глобальними ланцюгами створення вартості бізнесу. Електронна адреса: katernyna.boichenko@kneu.ua. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4636-067X>

Вступ

Активність транснаціональних корпорацій на ринках, що розвиваються у сфері злиття та поглинання, різко зросла в останні десятиліття. Завдяки передовим технологіям та інноваціям, а також привабливим ринкам, корпорації активно здійснюють транскордонні злиття та поглинання, щоб отримати доступ до розвинених економік, причому найбільш популярними напрямками є Європа та США². Завдяки злиттям та поглинанням за участю іноземних джерел технологій компанії-покупці можуть отримати доступ до ресурсів НДДКР своїх об'єктів придбання в інших країнах. Це прискорює поширення інновацій та технологічний перелив у галузі країни походження компанії-учасника угоди. Інтеграція після злиття є ключем до отримання синергії та прискорення поширення інновацій при злиттях та поглинаннях. При злиттях та поглинаннях за кордоном корпорації використовують стратегію м'якої інтеграції, наголошуючи на важливості здатності до засвоєння та культурних відмінностей. Крім того, такі компанії можуть відчувати більше проблем і труднощів в управлінні персоналом і інноваціями об'єктів придбання за кордоном, ніж їх конкуренти в розвинених країнах³. При злиттях та поглинаннях транснаціональна корпорація на ринку, що розвивається, може істотно впливати на управління інноваційним розвитком у контексті зворотної інтегрованості⁴. Виникає необхідність визначення, як і якою мірою розміщення глобальної інноваційної мережі може впливати на поширення інновацій в контексті інтегрованого розвитку бізнесу. Все це вказує на актуальність проведеного дослідження.

Хоча на сьогодні дослідження передачі інновацій при злитті та поглинанні набули значного поширення, консенсус ще не досягнуто, тому взаємозв'язок між рівнем інтеграції та передачею інновацій має бути обґрунтований та емпірично вивчений. Крім того, дослідження Валентіно А., Маттео К. та Ульріке М. показують, що злиття і поглинання передбачає формування поведінки вбудовування у мережу⁵. Кім Д., Чжу П., Сяо В. та Лінь Ю. також зазначають, що попередні дослідження глобальних злиттів і поглинань значною мірою ігнорували реакцію акторів за межами організаційних кордонів, таких як клієнти, постачальники та партнери, оскільки основні висновки були

² Wójcik D., Keenan L., Pažitka V., Urban M., Wu W. The Changing Landscape of International Financial Centers in the Twenty-First Century: Cross-border Mergers and Acquisitions in the Global Financial Network. *Economic Geography*. 2022. Vol. 98. No. 2. — p. 98.

³ Christofi M., Vrontis D., Thrassou A., Shams S. R. Triggering technological innovation through cross-border mergers and acquisitions: A micro-foundational perspective. *Technological Forecasting and Social Change*. 2019. Vol. 146. — p. 152.

⁴ Fu X., Sun Z., Ghauri P. N. Reverse knowledge acquisition in emerging market MNEs: The experiences of Huawei and ZTE. *Journal of Business Research*. 2018. Vol. 93. — p. 206.

⁵ Valentino A., Caroli M., Mayrhofer U. Establishment modes and network relationships of foreign subsidiaries. *International Business Review*. 2018. Vol. 27. No. 6. — p. 1256.

зосереджені лише на рівні інтеграції повноважень вищого керівництва щодо прийняття рішень⁶. Чаудрі А., Александрос К. та Євангелос В.-Н. вважають, що вивчення інформаційного потоку при злиттях та поглинаннях не повинно обмежуватися межами закупівельної та цільової компанії, але також має враховувати його поширення через глобальні мережі⁷.

Дослідження Дхір С., Онгсакул В., Ахмед З. та Раджан Р. демонструють, що інтегровані компанії стикаються з проблемами, пов'язаними з їх новоствореною відповідальністю, оскільки вони часто є першим поколінням підприємств, що виходять за межі своїх країн, що значною мірою залежить від розміру ринку країни походження, а також від промислового розвитку та співпраці. В результаті поширення інформації в місцевих галузях за допомогою злиття та поглинання компанія може мати вирішальне значення для участі у глобальній конкуренції⁸.

За наявності тісних зв'язків з урядами країн походження, загрози фінансового протекціонізму, втрати ключових національних стратегічних активів та можливості перенесення управлінської практики з розвинених економік, зобов'язання в галузі розвитку та країни походження вивчаються з різних точок зору. У контексті таких зобов'язань, дослідження Хан З., Вуд Г., Тарба С. Ю., Рао-Ніколсон Р. і Фраттаролі М. постсуміжної інтеграції компаній вказують, що збереження персоналу та надання автономії командам топ-менеджерів цільових підприємств може допомогти корпораціям набути легітимності на приймаючих ринках^{9, 10}. Через значущість культурних відмінностей та відсутність здатності до абсорбції компанії розвинених країн часто використовують "м'який" підхід до інтеграції придбаних дочірніх компаній. При цьому сучасні дослідження в основному зосереджені на ступені структурної інтеграції та автономії, що надається цільовим компаніям. Таким чином розуміння ресурсних взаємодій, які відбуваються між цільовими компаніями на етапі інтеграції після злиття досить обмежене. Крім того, дуже важливо встановити взаємозв'язки між критичними точками успіху на кожному етапі процесу злиття та поглинання, а також між етапами до та після злиття. Чжан В.,

⁶ Kim D. Y., Zhu P., Xiao W., Lin Y. T. Customer degree centrality and supplier performance: the moderating role of resource dependence. *Operations Management Research*. 2020. Vol. 13. No 1. — p. 34.

⁷ Chaudhry A. N., Kontonikas A., Vagenas-Nanos E. Social networks and the informational role of financial advisory firms centrality in mergers and acquisitions. *British Journal of Management*. 2022. Vol. 33. No. 2. — p. 965.

⁸ Dhir S., Ongsakul V., Ahmed Z. U., Rajan R. Integration of knowledge and enhancing competitiveness: A case of acquisition of Zain by Bharti Airtel. *Journal of Business Research*. 2020. Vol. 119. — p. 679.

⁹ Khan Z., Wood G., Tarba S. Y., Rao-Nicholson R., He S. Human resource management in Chinese multinationals in the United Kingdom: The interplay of institutions, culture, and strategic choice. *Human Resource Management*. 2019. Vol. 58. No. 5. — p. 483.

¹⁰ Frattaroli M. Does protectionist anti-takeover legislation lead to managerial entrenchment? *Journal of financial economics*. 2020. Vol. 136. No. 1. — p. 126.

Ван К., Лі Л., Чен Ю. і Ван Х. при дослідженні постсуміжної інтеграції використовують підхід, заснований на інноваціях, маючи на увазі, що однією з основних цілей інтеграції є посилення передачі знань між купівельною та цільовою компаніями для створення синергії¹¹. Все це визначило мету даного дослідження — визначити драйвери ефективного управління розвитком бізнесу в глобальних інноваційних мережах у контексті інтеграції ресурсів та визначити детермінанти його продуктивності після злиття. Дане дослідження спрямоване на ідентифікацію ефектів постсуміжної інтеграції, які пояснюють відмінності у результатах діяльності після злиття, оцінюючи взаємодію таких ресурсів, як інтеграція бізнесу в результаті злиття та поглинання компанії. Дана робота передбачає внесок в аналіз злиття та поглинання, пов'язуючи подібність та взаємодоповнення між ресурсами до злиття та способами інтеграції після злиття для пояснення успіху поширення інновацій у глобальних мережах. На основі вивчення впливу форми інтеграції на поширення інновацій з мережевої точки зору, дане дослідження робить внесок в управління інтегрованим розвитком у багатонаціональних процесах злиття та поглинання.

Інтегрованість бізнесу в інноваційних глобальних мережах

Інноваційні мережі є важливим підходом для різних компаній щодо отримання зовнішніх технологічних та інноваційних ресурсів без необхідності залишати свій бізнес¹². Підприємства можуть отримати конкурентну перевагу за рахунок інтеграції мережевих інновацій. Компанії все частіше виходять за межі своїх власних кордонів, щоб сприяти навчальній діяльності в межах галузей та підприємств, а також на національному та міжнародному рівнях¹³. Досвід підприємств-лідерів вказує на те, що глобальні мережі стають все більш складними та розосереджений характер інновацій змушує компанії в країнах, що розвиваються, вбудовуватись у глобальні інноваційні мережі¹⁴. Теорія інноваційних мереж була застосована для аналізу міжфірмової дифузії інновацій у контексті співробітництва¹⁵. Підприємства, що займають домінуюче ста-

¹¹ Zhang W., Wang K., Li L., Chen Y., Wang X. The impact of firms' mergers and acquisitions on their performance in emerging economies. *Technological Forecasting and Social Change*. 2018. Vol. 135. — p. 212.

¹² Christofi M., Vrontis D., Thrassou A., Shams S. R. Triggering technological innovation through cross-border mergers and acquisitions: A micro-foundational perspective. *Technological Forecasting and Social Change*. 2019. Vol. 146. — p. 156.

¹³ Čirjevskis A. The role of dynamic capabilities as drivers of business model innovation in mergers and acquisitions of technology-advanced firms. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*. 2019. Vol. 5. No. 1. — p. 12.

¹⁴ Isaac V. R., Borini F. M., Raziq M. M., Benito G. R. From local to global innovation: The role of subsidiaries' external relational embeddedness in an emerging market. *International Business Review*. 2019. Vol. 28. No. 4. — p. 142.

¹⁵ Öberg C., Alexander A. T. The openness of open innovation in ecosystems—Integrating innovation and management literature on knowledge linkages. *Journal of Innovation & Knowledge*. 2019. Vol. 4. No. 4. — p. 213.

новище в мережі, здійснюють більший контроль над ресурсами та мають більше переваг в інноваційній діяльності. Концентрація мережі та структурні розриви є найбільш значущими показниками мережевої позиції для технологічних інновацій та поширення знань, що широко підтверджується дослідженнями мережевої взаємодії¹⁶. Концентрація мережі вказує на ступінь, у якому компанія займає центральне положення стосовно своїх зв'язків з іншими учасниками мережі та здатності охоплювати джерела інновацій¹⁷. У порівнянні з концентрацією мережі структурні розриви відображають ступінь доступу до інших учасників мережі. Вони підкреслюють стратегічний контроль такого доступу та здатність підключатися до партнерів з різнорідними ресурсами¹⁸.

Злиття та поглинання не можна розглядати як ізольовані двосторонні відносини. Поведінка інтегрованості в мережу повинна враховувати зовнішніх учасників, розташованих за межами організаційних кордонів — наприклад, клієнтів, постачальників та партнерів¹⁹. Будь-які зміни, що відбуваються під час постсуміжних інтеграційних двосторонніх відносин, швидше за все, вплинуть на дії прямих партнерів у мережі. Потім зміни, викликані придбанням, можуть поширитися далі на мережевому рівні, тобто на непрямі відносини, змінити структуру мережі. Баланс місцевих та зарубіжних мереж може прискорити швидкість інтернаціоналізації підприємств. Закордонні злиття та поглинання є для компаній ефективним засобом поліпшення позицій, що сприяють поширенню інновацій і залученню інвестицій, таких як концентрація або структурні розриви, для отримання мережевої синергії²⁰.

Стратегічні знання, які мають компанії через свої глобальні інноваційні мережі, такі як різноманітність технологічних стандартів, попит на диференціацію та ресурси НДДКР, можуть поширюватися серед вітчизняних компаній у тій же галузі через внутрішню технологічну співпрацю, модульне виробництво, місцеві ланцюжки поставок і навіть зворотний інжиніринг. Крім того, компанії з високою концентрацією мережі, зокрема "лідери глобальної мережі", які об'єднують свої розрізнені бази поставок, знань та клієнтів у глобальні або регіональні мережі, можуть стимулювати міжнародний інноваційний розвиток, надаючи нові можливості для розвитку потенціала

¹⁶ *Yakob R., Nakamura H. R., Ström P.* Chinese foreign acquisitions aimed for strategic asset-creation and innovation upgrading: The case of Geely and Volvo Cars. *Technovation*. 2018. Vol. 70. — p. 62.

¹⁷ *Zhang K., Qian Q., Zhao Y.* Evolution of Guangzhou Biomedical Industry Innovation Network Structure and Its Proximity Mechanism. *Sustainability*. 2020. Vol. 12. No. 6. — p. 452.

¹⁸ *Mishra P.* How have Mergers and Acquisitions Affected Financial Performance of Firms in Indian Manufacturing Sector? *Eurasian Journal of Business and Economics*. 2019. Vol. 12. No. 23. — p. 82.

¹⁹ *Savala R. M., Vaara E., Junni P.* Beyond merger syndrome and cultural differences: New avenues for research on the "human side" of global mergers and acquisitions (M&As). *Journal of World Business*. 2019. Vol. 54. No. 4. — p. 312.

²⁰ *Hernandez E., Shaver J. M.* Network synergy. *Administrative Science Quarterly*. 2019. Vol. 64. No. 1. — p. 184.

лу місцевих постачальників у країнах, що розвиваються²¹. Під тиском центральних компаній місцеві постачальники мають значний стимул до інтерналізації переданих знань через різні форми інтегрування інновацій. Як провідне підприємство в галузі, компанія-покупець сприяє поширенню інновацій у межах промислової мережі та використанню високих технологій та стандартів процесів²². На інтернаціоналізацію малих та середніх підприємств впливає організаційний етичний мізоморфізм їхніх партнерів²³. Таким чином, велика глобальна мережева концентрація компанії-покупця сприяє ефективному поширенню інновацій у різних галузях промисловості.

Методичний інструментарій діагностики ефективності інтеграції бізнесу в глобальні інноваційні мережі

Дане дослідження спрямоване на більш глибоке розуміння поширення інновацій, досягнутого компаніями через злиття та поглинання шляхом використання методичного підходу, який імплементує діагностику впливу управління брендом, сервітизацію та зворотну передачу інновацій у контексті злиття та поглинання. Для проведення дослідження сформовано вибірку компаній, які брали участь в угодах зі злиття та поглинання за кордоном з використанням технологій, проведених виробничими компаніями в період з 2010 по 2021 рік. Причина вибору 2010 року як відправної точки нашого дослідження полягає в тому, що глобальна фінансова криза 2008 року вплинула на кількість закордонних злиттів і поглинань. Причина вибору 2021 року як кінцевої точки нашого дослідження полягає в тому, що було доведено, що ефективність злиття та поглинання відстає від їх реалізації. Таким чином, для спостереження за поширенням інновацій після злиття потрібне тимчасове вікно у два або три роки. У вибірку потрапили завершені угоди злиття та поглинання. Крім того, ми слідували усталеній літературі з технологічних придбань і відфільтрували нашу вибірку за декількома критеріями, щоб виділити злиття та поглинання, пов'язані з технологіями та інноваціями. Ми обмежили нашу вибірку певними сферами функціонування бізнесу та виключили злиття та поглинання, які явно не були спрямовані на пошук технологічних джерел, ґрунтуючись на результатах пошуку в новинних стрічках та оголошеннях про злиття та поглинання. Виходячи з критеріїв відбору злиття та поглинання, спрямованих на технологічний сорсинг цільові компанії були

²¹ Роспотчук Т. М., Войтко С. В. Інверсія засад злиття і поглинання в умовах Industry 4.0. *Підприємство та інновації*. 2019. Vol. 8. — с. 31.

²² Alvarez I., Torrecillas C. Interactive learning processes and mergers and acquisitions in national systems of innovation. *Transnational Corporations Review*. 2020. Vol. 12. No. 1. — p. 74.

²³ Bai H., He W., Shi J., McColl J., Moore C. Internationalization strategies of emerging market multinationals in luxury fashion retailing — Case study of Shandong Ruyi Group. *Thunderbird International Business Review*. 2021. Vol. 63. No. 3. — p. 324.

обмежені компаніями, розташованими у розвинених країнах, як визначено Міжнародним валютним фондом. Щоб переконатися в тому, що покупець мав права контролю над цільовою компанією, співвідношення власного капіталу в нашій вибірці злиття та поглинання має бути вище 50%. Після застосування цих фільтрів наша остаточна вибірка містить 54 злиття та поглинання. У табл. 1 наведена галузева приналежність, терміни та країни компаній-учасників злиття та поглинання в нашій вибірці.

Таблиця 1

**ОПИС ВИБІРКИ КОМПАНІЙ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЇХ ІНТЕГРАЦІЇ
У ГЛОБАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ МЕРЕЖАХ**

№ з/п	Характеристики вибірки	Обсяг вибірки	Частка за критерієм відбору
1	<i>Період, у якому відбулось злиття та поглинання</i>		
1.1	2010–2013	17	0,315
1.2	2014–2017	12	0,222
1.3	2018–2021	25	0,463
2	<i>Сфера функціонування компанії</i>		
2.1	Будівництво та нерухомість	5	0,093
2.2	Видобувна промисловість	5	0,093
2.3	Сільське господарство	9	0,167
2.4	ІТ та телекомунікації	12	0,222
2.5	Харчова промисловість	5	0,093
2.6	Інші	18	0,333
3	<i>Країна компанії-учасника злиття та поглинання</i>		
3.1	США	4	0,074
3.2	Китай	5	0,093
3.3	Швейцарія	3	0,056
3.4	Нідерланди	5	0,093
3.5	Франція	4	0,074
3.6	Німеччина	6	0,111
3.7	Польща	8	0,148
3.8	Азербайджан	4	0,074
3.9	Вірменія	5	0,093
3.10	Інші	10	0,185

Джерело: сформовано авторами

Критерії групування компаній полягають у подібності та взаємодоповнюваності ресурсів. У даному дослідженні для емпіричної перевірки використовувалася модель структурних рівнянь. Функції Ванга Л. та Заджака Е. були використані для вимірювання подібності та взаємодоповнення ресурсів. Північноамериканська система промислової класифікації (NAICS) використовувалася для вимірювання ресурсної подібності між компаніями-учасниками угоди злиття та поглинання. Встановлено, що ресурсна подібність кожної пари компаній може дорівнювати:

- 1, якщо перші чотири цифри їх кодів NAICS були однакові;
- 0,75 якщо перші три цифри були однаковими;
- 0,5 якщо перші дві цифри були однаковими;
- 0,25, якщо перша цифра була однаковою;
- 0, якщо інакше.

Метод, використаний для розрахунку взаємодоповнюваності ресурсів як змінної передбачає, що більш взаємодоповнюючі види бізнесу частіше об'єднуюватимуться в рамках однієї компанії, оскільки вони мають потенційну синергію. Цей метод передбачає, що пов'язані види діяльності частіше об'єднуються у межах однієї корпорації. Якщо ті компанії, які займаються одним видом діяльності, майже завжди займаються іншим видом діяльності, то вони суттєво доповнюють один одного. Таким чином, ми використовували ступінь взаємодоповнюваності між кодами NAICS кожної пари досліджуваних компаній як непрямого показника їх ресурсної взаємодоповнюваності. Ми відібрали всі компанії-покупці з більш ніж одним кодом NAICS, які брали участь у злитті та поглинанні за кордоном у сфері технологічного пошуку в період з 2010 по 2021 рік; в результаті вийшла вибірка із 54 компаній. Якщо компанія-покупець мала одну пару кодів NAICS, то можемо вважати, що два види діяльності, пов'язані з цими кодами, були взаємодоповнюваними. Якщо та сама пара кодів NAICS з'являлася одночасно у кількох компаніях, ми робили висновок про високий рівень взаємодоповнюваності пов'язаних із нею видів діяльності. Оцінка комплементарності таких кодів розраховувався наступним чином:

$$Com_{ij} = (J_{ij} - \mu_{ij}) / \delta_{ij}, \quad (1)$$

де J_{ij} — кількість разів, коли два коди NAICS зустрічалися в одній і тій же компанії;

i та j позначають два коди;

$$\mu_{ij} = (N_i \times N_j) / K, \quad (2)$$

де N_i — кількість компаній із кодом NAICS i ;

N_j — кількість компаній із кодом NAICS j ;

K — загальна кількість компаній.

$$\delta_{ij} = \sqrt{\mu_{ij} \cdot \left(1 - \frac{N_i}{K}\right) \cdot \left(\frac{K}{K-1}\right) \cdot \left(1 - \frac{N_j}{K}\right)}. \quad (3)$$

Вибіркові злиття та поглинання були розділені на чотири групи відповідно до медіани подібності ресурсів та взаємодоповнення складових їх пар компаній:

група 1 — зі значною подібністю та незначним взаємодоповненням (11);

група 2 — з незначною подібністю та значним взаємодоповненням (14);

група 3 — зі значною подібністю та значним взаємодоповненням (19);

група 4 — з незначною подібністю та незначним взаємодоповненням (10).

На основі порівняння наявних ознак, коефіцієнтів інтеграції та поширення інновацій у виокремлених групах встановлено, що четверта група не має особливої дослідницької цінності, оскільки при слабкій подібності ресурсів і взаємодоповненні між компаніями, що придбаються і купують, потенційний синергетичний ефект від злиттів і поглинань не відчутний.

Кількість патентних заявок є найбільш широко використовуваним показником для діагностики рівня поширення інновацій²⁴. При цьому необхідно враховувати частку компаній-покупців, щоб описати їх внесок у поширення інновацій із глобального пулу до місцевого промислового сектору після закордонного злиття та поглинання:

$$\text{Поширення інновацій через патенти} = \frac{n \sum_{j=1}^n b_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n b_{ij}} \cdot p, \quad (4)$$

де p — кількість галузевих патентних заявок, поданих на початок злиття та поглинання;

$\frac{n \sum_{j=1}^n b_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n b_{ij}}$ — частка компаній-покупців;

$\sum_{j=1}^n b_{ij}$ — основний дохід від продажу компанії-покупця;

n — кількість компаній у галузі;

$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n b_{ij}$ — середній дохід від продажів у галузі.

Рівень розповсюдження інновацій за рахунок нових продуктів вимірюється на основі виручки від продажу нових товарів у галузі, помноженої на частку компанії-покупця, та визначається з урахуванням

²⁴ Bai, H., He, W., Shi, J., McColl, J., Moore, C. "Internationalization strategies of emerging market multinationals in luxury fashion retailing—Case study of Shandong Ruyi Group." *Thunderbird International Business Review* 63.3 (2021). — p. 323.

середнього темпу зростання в перші два роки після злиття і поглинання. Інформація, пов'язана з придбанням, була зібрана з річних звітів компаній.

Формування та оцінювання інноваційної мережі передбачає, що патентна кооперація є дослідницьким інструментом, який широко використовується при побудові інноваційних мереж. У ньому патентне цитування використовується як альтернативна міра потоку знань для формування інноваційної мережі²⁵. Патентні дані, отримані з Бюро за патентами та товарними знаками США (USPTO), містять найбільш повну та точну глобальну інформацію про патентні заявки та посилення, і широко використовуються в дослідженнях, присвячених міжнародному розповсюдженню технологій та інноваційним мережам поширення технологій та інноваційних мереж.

Рівень концентрації інноваційної мережі визначається таким чином:

$$\text{Концентрація мережі} = \frac{n-1}{\sum_{i=1}^n d(p_i, p_k)}, \quad (5)$$

де n — кількість компаній у мережі, а $d(p_i, p_k)$ — відстань між компаніями i та j .

Інтенсивність мережі передбачає: якщо вузол з'єднаний з іншим вузлом з більш високою інтенсивністю, то її рівень для першого вузла також зростає:

$$\text{Інтенсивність мережі} = \sum A_{ij} (\alpha + \beta c_j), \quad (6)$$

де A — задана матриця суміжності;

c_j — інтенсивність вузлів, пов'язаних з компанією-покупцем;

α і β — фіксовані параметри.

Структурний розрив глобальної інноваційної мережі передбачає, що обмеженість мережі — це стан, у якому вона прямо чи опосередковано зосереджена щодо одної ланки. Чим вище обмеження мережі, тим менше структурних розривів у вузлі [24, с. 321].

$$p_{ij} = \frac{a_{ij} + a_{jl}}{\sum_k (a_{ik} + a_{kl})}, \quad (7)$$

де a_{ij} — вагомість зв'язку між i та j ;

p_{ij} — інтенсивність зв'язку між i та j .

²⁵ Chen F., Li X., Meng Q. "Integration, network and industrial innovation in technology sourcing overseas M&A: a comparison between China and South Korea." *Technology Analysis & Strategic Management* 31.10 (2019). — p. 1169.

Передбачається, що в мережі вузол i обмежується вузлом j :

$$c_{ij} = (p_{ij} + \sum_{q,q \neq i, q \neq j} p_{iq} p_{qi})^2, \quad (8)$$

Сума обмежень дорівнює $c_i = \sum_j c_{ij}$. Структурний розрив з обмеженням має вигляд: $s_i = 1 - c_i$.

Структурний розрив з ієрархією демонструє рівень концентрації мережевих обмежень щодо одного вузла:

$$h_i = \frac{\sum_j \left(\frac{c_{ij}}{c/N}\right) \ln\left(\frac{c_{ij}}{c/N}\right)}{N \ln(N)}, \quad (9)$$

де N — кількість підприємств у мережі;

C — сума мережевих обмежень всіх вузлів.

Структурний розрив з ієрархією має вигляд: $sh_i = 1 - h_i$.

Для діагностики інтеграції бізнесу на основі публічної інформації після злиття через повідомлення про оголошення про придбання, річні звіти та відповідні новини, вона виражена у вигляді бінарної змінної. Встановлено рівень інтеграції бізнесу: 1, якщо діяльність цільової компанії була інтегрована в діяльність компанії-покупця; 0, якщо вона зберігалася як незалежна бізнес-одиниця або дочірня компанія суб'єкта-покупця.

Факторний аналіз, діагностика надійності та валідності інтеграції бізнесу в інноваційні глобальні мережі

Для перевірки надійності та валідності моделі у даному дослідженні використано програмне забезпечення AMOS, зокрема модель факторного аналізу (CFA), яка містить всі визначені змінні. Коефіцієнти кореляції для запропонованої моделі наведено в табл. 2.

Результати CFA моделі у табл. 3 демонструють, що значення Хі-квадрат моделі CFA було статистично значущим ($p < 0,001$), а індекс підгонки був вищим за стандартний показник — 0,9. Сформована модель є адекватною. Шість стандартизованих факторних навантажень можна вважати статистично значущими ($p < 0,001$). Показник альфа Кронбаха для всіх латентних змінних перевищує 0,6, що вказує на прийнятність моделі. Середня вилучена дисперсія (AVE), яке вимірює валідність моделі, для всіх латентних змінних відповідало контрольним критерієм, оскільки перевищує 0,5.

Таблиця 2

**СФОРМОВАНА МАТРИЦЯ КОРЕЛЯЦІЇ ДЛЯ МОДЕЛІ ІНТЕГРАЦІЇ БІЗНЕСУ
В ІННОВАЦІЙНІ ГЛОБАЛЬНІ МЕРЕЖІ**

Індикатор	Mean	S.D.	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
Інтеграція бізнесу	0,410	0,477	1					
Автономія бренду	0,572	0,474	-0,606***	1				
Концентрація мережі	0,190	0,246	0,586***	-0,446**	1			
Структурні розриви	0,110	0,181	-0,542**	0,667***	-0,797**	1		
Поширення інновацій	0,762	0,293	0,006	0,136	0,125	0,170	1	
Обсяг інвестицій в НДДКР	0,653	0,435	0,165	-0,112	-0,146	0,078	0,022	1

Примітка: *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$.

Джерело: сформовано авторами

Таблиця 3

**РЕЗУЛЬТУЮЧІ ПОКАЗНИКИ СФА-МОДЕЛІ ІНТЕГРАЦІЇ БІЗНЕСУ
В ІННОВАЦІЙНІ ГЛОБАЛЬНІ МЕРЕЖІ**

Латентна змінна	Змінні вимірювання	Стандартизовані факторні навантаження	Альфа Кронбаха	Середня вилучена дисперсія (AVE)
Концентрація мережі	Наближення до центру мережі	0,591***	0,668	0,518
	Інтенсивність мережі	0,803***	—	—
Структурні розриви	Структурний розрив з обмеженням	0,886***	0,866	0,788
	Структурний розрив з ієрархією	0,853***	—	—
Поширення інновацій	Поширення інновацій за патентом	0,943***	0,887	0,825
	Поширення інновацій за новим продуктом	0,834***	—	—

Примітка: *** $p < 0,001$; модель CFA: CMIN/DF=0,742; CFI = 0,968; NFI = 0,970; RFI=0,926.

Джерело: сформовано авторами

Після запуску вихідної моделі проведено перевірку відповідності її рівняння структури. Отримане значення Хі-квадрату вихідної моделі становить 333,72, $CMIN/DF = 3,19 (> 2)$, а $RMSEA = 0,149 (> 0,1)$. Таким чином, вихідна модель не задовольняє критеріям придатності, що вказує на необхідність її подальшої корекції для покращення її узгодження з фактичними даними. Відповідно до системи, модель структурного рівняння може бути скоригована за допомогою індексів модифікації для підвищення рівня придатності моделі. Значення Хі-квадрат модифікованої моделі становило 164,04 ($p < 0,001$), коефіцієнт Хі-квадрат становив 1,79 (< 2), $RMSEA = 0,0986 (< 0,1)$, $CFI = 0,904 (> 0,9)$, $IFI = 0,908 (> 0,9)$. Таким чином, придатність модифікованої моделі відповідає стандарту.

У табл. 4 наведено індекси придатності вихідної та модифікованої моделей, а також еталонні значення. Показники відповідності моделі структурних рівнянь покращилися в результаті модифікації.

Таблиця 4

**ІНДЕКСИ ПРИДАТНОСТІ ВИХІДНОЇ ТА МОДИФІКОВАНОЇ МОДЕЛЕЙ
ІНТЕГРАЦІЇ БІЗНЕСУ В ІННОВАЦІЙНІ ГЛОБАЛЬНІ МЕРЕЖІ**

Модель	Індекс абсолютної придатності		Відносний індекс придатності		Контрактований індекс придатності	
	CMIN/DF	RMSEA	IFI	CFI	AIC	BCC
Вихідна модель	3,178	0,152	0,818	0,810	383,624	472,745
Модифікована модель	1,826	0,094	0,906	0,918	312,976	448,890
Нормативні значення	0-2	<0,1	>0,9	>0,9	Принцип мінімуму	Принцип мінімуму

Джерело: сформовано авторами

Емпіричні результати груп «Значна подібність – незначне взаємодоповнення», «Незначна подібність – значне взаємодоповнення» та «Значна подібність та значне взаємодоповнення» наведено у табл.5.

Концентрація мережі та структурний розрив мають позитивний вплив на поширення інновацій. У групі «Значна подібність – незначне взаємодоповнення» рівень інтеграції бізнесу позитивно корелює з концентрацією мережі ($\beta=0,076$, $p<0,05$), автономія та концентрація мережі негативно корелюють ($\beta=-0,053$, $p<0,1$), а концентрація мережі ($\beta=1,483$, $p<0,05$) та структурний розрив ($\beta=0,233$, $p<0,05$) мають значний позитивний вплив на здатність до поширення інновацій. У групі «Незначна подібність – значне взаємодоповнення» рівень

інтеграції бізнесу та структурний розрив мають значну негативну кореляцію ($\beta = -0,375$, $p < 0,001$), автономія та структурні розриви мають позитивну кореляцію ($\beta = 0,369$, $p < 0,001$), а концентрація мережі ($\beta = 0$, $p < 0,1$) та структурний розрив ($\beta = 0,26$, $p < 0,1$) позитивно корелюють зі здатністю до поширення інновацій. У групі «Значна подібність та значне взаємодоповнення» рівень інтеграції та концентрація мережі мають позитивну кореляцію ($\beta = 0,384$, $p < 0,001$), автономія та структурний розрив мають позитивну кореляцію ($\beta = 0,274$, $p < 0,001$), а концентрація мережі ($\beta = 1,625$, $p < 0,1$) та структурний розрив ($\beta = 0,161$, $p < 0,001$) мають значний позитивний вплив на здатність до поширення інновацій.

Таблиця 5

**РЕЗУЛЬТАТИ МОДЕЛЮВАННЯ СТРУКТУРНИХ РІВНЯНЬ ІНТЕГРАЦІЇ БІЗНЕСУ
В ІННОВАЦІЙНІ ГЛОБАЛЬНІ МЕРЕЖІ**

Напрямок моделювання	Індикатор	Значна подібність — незначне взаємодоповнення		Незначна подібність — значне взаємодоповнення		Значна подібність — значне взаємодоповнення	
		Коеф.	S.E.	Коеф.	S.E.	Коеф.	S.E.
Концентрація мережі	Інтеграція бізнесу	0,076**	0,036	0,024	0,031	0,384***	0,092
	Автономія бренду	-0,053*	0,031	-0,098	0,076	-0,015	0,105
Структурний розрив	Інтеграція бізнесу	0,079	0,117	-0,375***	0,079	-0,057	0,073
	Автономія бренду	0,551***	0,123	0,369***	0,081	0,274***	0,053
Поширення інновацій	Концентрація мережі	1,483**	0,480	0,852*	0,467	1,625*	0,934
Поширення інновацій	Структурний розрив	0,233**	0,074	0,260*	0,153	0,161***	0,025
Поширення інновацій	Інвестиції в НДДКР	-0,132	0,205	-0,100	0,304	-0,759	0,792
Рівень наближення до центру мережі	Концентрація мережі	1	-	1	-	1	-
Поширення інновацій через новий продукт	Розповсюдження інновацій	0,114***	0,030	0,158***	0,040	0,752***	0,026
Поширення інновацій через патент	Розповсюдження інновацій	1	-	1	-	1	-

Закінчення табл. 5

Напрямок моделювання	Індикатор	Значна подібність — незначне взаємодоповнення		Незначна подібність — значне взаємодоповнення		Значна подібність — значне взаємодоповнення	
		Коеф.	S.E.	Коеф.	S.E.	Коеф.	S.E.
Структурний розрив з обмеженням	Структурний розрив	1	-	1	-	1	-
Структурний розрив з ієрархією	Структурний розрив	0,602***	0,042	0,660***	0,058	0,088**	0,032
Інтенсивність мережі	Концентрація мережі	1,895***	0,566	2,244	1,509	0,293**	0,113

Примітка: *** $p < 0,001$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$.

Джерело: сформовано авторами

Таким чином, ступінь інтеграції не має значного впливу на структурний розрив, а автономія позитивно корелює зі структурним розривом. Це доводить, що для злиття та поглинання за кордоном з використанням технологій вітчизняним підприємствам все ще не вистачає здатності комплексного багатоканального управління та використання інформації про неоднорідність, необхідну для поліпшення структурних розривів у їх мережі. Компанії-покупці більшою мірою покладаються на цілі у визначенні та підтримці своїх гетерогенних мереж, що не сприяє контролю над інноваційною мережею та оптимальному розподілу мережевих ресурсів у разі значної подібності ресурсів. Рівень інтеграції та автономії не має істотного впливу на концентрацію мережі. Це демонструє, що досліджувані компанії більше зосереджені на поглинанні та засвоєнні ресурсів, а не на створенні нових мереж. У той самий час, коли взаємодоповнюваність ресурсів є значною, низький рівень інтеграції зменшує збитки, завдані початковим мережевим зв'язком, і навіть перешкоджає тісній взаємодії між компанією-покупцем і мережею. Таким чином, зв'язок між рівнем інтеграції та концентрацією мережі не є значущим.

Для подальшої перевірки отриманих результатів регресійного моделювання в даному дослідженні використано бутстреп — метод для підтвердження або спростування проміжного впливу глобальної мережі на взаємозв'язок між напрямом інтеграції та поширенням інновацій. На основі перевірки значущих взаємозв'язків встановлено бут-

стреп-вибірок на рівні 200 і двосторонній інтервал корекції зміщення на рівні 95% (табл. 6). За наявності значної подібності і взаємодоповнення ресурсів між компаніями, рівень інтеграції та коефіцієнт поширення інновацій на основі концентрації мережі є позитивним ($\beta=0,037$), і нижчим, ніж за значної подібності та незначного взаємодоповнення ($\beta=0,059$). При цьому автономія бренду мала позитивну кореляцію з коефіцієнтом поширення інновацій через мережеву структуру ($\beta = 0,011$), меншу, ніж у випадку із незначною подібністю та значним взаємодоповненням ($\beta=0,138$).

Таблиця 6

**БУТСТРЕП-ТЕСТИ МОДЕЛЮВАННЯ ІНТЕГРАЦІЇ БІЗНЕСУ
В ІННОВАЦІЙНІ ГЛОБАЛЬНІ МЕРЕЖІ**

Група	Комплексна ефективність	Коеф.	P-value
Значна подібність – незначне взаємодоповнення	Інтеграція бізнесу – концентрація мережі – здатність до поширення інновацій	0,059	0,059*
	Автономія бренду – концентрація мережі – здатність до поширення інновацій	-0,042	0,019**
	Автономія бренду – структурний розрив – здатність до поширення інновацій	0,003	0,810
Незначна подібність – значне взаємодоповнення	Інтеграція бізнесу – концентрація мережі – здатність до поширення інновацій	-0,163	0,076*
	Автономія бренду – структурний розрив – поширення знань	0,138	0,045**
Значна подібність – значне взаємодоповнення	Інтеграція бізнесу – концентрація мережі – поширення інновацій	0,037	0,041**
	Автономія бренду – структурний розрив – поширення інновацій	0,011	0,043*

Примітка: ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$.

Джерело: сформовано авторами

На основі проведено дослідження генерується можливість діагностики ефективності постсуміжної інтеграції компаній у контексті закордонного злиття та поглинання з використанням технологічних джерел, яка покращує показники інноваційного розвитку на промисловому рівні на основі концентрації та структурного розриву глобальної інноваційної мережі. Поєднання теорії управління ресурсами та теорії інноваційної мережі з використанням моделювання структурних рівнянь із кількома групами та бутстреп-тестування на вибірці

досліджуваних виробничих компаній дозволяє стверджувати, що рівень наближення компанії-покупця до центру в глобальній інноваційній мережі сприяє здатності до поширення інновацій після злиття. Величина структурного розриву компанії-покупця в інноваційній мережі підвищує її здатність до поширення інновацій після злиття за кордоном. За наявності значної подібності ресурсів і слабкого їх взаємодоповнення між компаніями сприяє високому рівню інтеграції бізнесу та зниженню автономії в управлінні брендом, стимулює концентрацію мережі компанії-покупця. За наявності незначної подібності ресурсів і значного взаємодоповнення ресурсів між компаніями, низький рівень інтеграції бізнесу і високий рівень автономії в управлінні брендом сприяють зміцненню мережевого структурного розриву компанії-покупця. За наявності значної подібності ресурсів і значного взаємодоповнення ресурсів між компаніями, помірний рівень інтеграції сприяють поліпшенню мережевої концентрації, а помірний рівень автономії більш підходить для зміцнення мережевого структурного розриву компанії-покупця.

Висновки

Проведене дослідження демонструє зв'язок між подібністю та взаємодоповненням ресурсів у контексті інтеграції бізнесу у глобальні інноваційні мережі на основі злиття та поглинання. Отримані результати демонструють, що компанії можуть використовувати високий рівень інтеграції, але з урахуванням певного рівня подібності ресурсів між учасниками злиття та поглинання. При цьому масштаби інтеграції стосуються лише діяльності, а не бренду чи культури компанії. Подібність ресурсів є більш важливою для інтеграції та управління інноваційним розвитком компаній, що пов'язано з зобов'язаннями країн, що розвиваються, зі значною культурною відстанню та практикою управління, яка не може бути перенесена на зрілі ринки. Отримані результати сприяють більш глибокому розумінню постсуміжної інтеграції бізнесу, розкриваючи способи інтегрування ресурсів, а також їх вплив на поширення інновацій.

Проведене дослідження здійснює науковий внесок у розуміння можливостей поширення інновацій при злиттях і поглинаннях з урахуванням мережевого підходу, підкреслюючи важливу роль позиції компанії на у глобальній мережі, її вплив на міжорганізаційне поширення інновацій на етапі після злиття та поглинання. При цьому злиття та поглинання не слід розглядати як ізольовані двосторонні відносини, а необхідно визнати поведінку імплементації в мережу з урахуванням акторів за межами бізнесу, зокрема, клієн-

тів, постачальників та партнерів. Злиття та поглинання дозволяють компаніям-покупцям покращити свої позиції в мережах, що сприяють отриманню інновацій, підвищити концентрацію мережі або зменшити структурний розрив за рахунок не тільки внутрішньої синергії з цільовими ресурсами, а й мережевої синергії на основі залучення мережевих цільових взаємозв'язків. Дослідження доводить, що етап постсуміжної інтеграції є важливішим, ніж угода злиття та поглинання, оскільки створює можливості для реалізації мережевої синергії.

Злиття та поглинання з використанням мережевих технологій є ефективним способом, за допомогою якого компанії з ринків, що розвиваються, можуть швидко отримати доступ до інноваційних розробок і цінних ресурсів. При виборі зарубіжних цілей компанії повинні оцінювати не лише власні фінанси, управлінські команди та технології, а й звертати увагу на зовнішні ресурси мережевих відносин, такі як інноваційна співпраця, ланцюжки поставок та клієнти. Злиття та поглинання дозволяють компаніям отримати контроль над двома типами ресурсів: внутрішніми ресурсами для досягнення внутрішньої синергії та зовнішніми ресурсами, отриманими в результаті набуття мережевих цільових зв'язків для досягнення мережевої синергії. Злиття та поглинання є ефективним засобом поліпшення позицій компаній-покупців для отримання інновацій, концентрації мережі або структурних розривів при застосуванні відповідного способу інтеграції. Інтеграція бізнесу може бути здійснена, якщо між компаніями існує певна подібність ресурсів. Запропонована модель структурних рівнянь, поєднує в собі множинну регресію, аналіз альтернатив, факторний та кваріаційний аналіз, що компенсують недоліки традиційних статистичних методів. Проведене дослідження доводить наявність стійкого ефекту впливу стану компанії у глобальній мережі на взаємозв'язок між способом інтеграції та поширенням інновацій у процесі розвитку бізнесу.

Список літератури

1. *Blvarez I., Torrecillas C.* Interactive learning processes and mergers and acquisitions in national systems of innovation. *Transnational Corporations Review*. 2020. Vol. 12. No. 1. P. 63-81.
2. *Bai H., He W., Shi J., McColl J., Moore C.* Internationalization strategies of emerging market multinationals in luxury fashion retailing – Case study of Shandong Ruyi Group. *Thunderbird International Business Review*. 2021. Vol. 63. No. 3. P. 319-327.

3. *Chaudhry A. N., Kontonikas A., Vagenas-Nanos E.* Social networks and the informational role of financial advisory firms centrality in mergers and acquisitions. *British Journal of Management*. 2022. Vol. 33. No. 2. P. 958-979.
4. *Chen F., Li X., Meng Q.* Integration, network and industrial innovation in technology sourcing overseas M&A: a comparison between China and South Korea. *Technology Analysis & Strategic Management*. 2019. Vol. 31. No. 10. P. 1168-1183.
5. *Christofi M., Vrontis D., Thrassou A., Shams S. R.* Triggering technological innovation through cross-border mergers and acquisitions: A micro-foundational perspective. *Technological Forecasting and Social Change*. 2019. Vol. 146. P. 148-166.
6. *Christofi M., Vrontis D., Thrassou A., Shams S. R.* Triggering technological innovation through cross-border mergers and acquisitions: A micro-foundational perspective. *Technological Forecasting and Social Change*. 2019. Vol. 146. P. 148-166.
7. *Čirjevskis A.* The role of dynamic capabilities as drivers of business model innovation in mergers and acquisitions of technology-advanced firms. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*. 2019. Vol. 5. No. 1. P. 12.
8. *Dhir S., Ongsakul V., Ahmed Z. U., Rajan R.* Integration of knowledge and enhancing competitiveness: A case of acquisition of Zain by Bharti Airtel. *Journal of Business Research*. 2020. Vol. 119. P. 674-684.
9. *Frattaroli M.* Does protectionist anti-takeover legislation lead to managerial entrenchment? *Journal of financial economics*. 2020. Vol. 136. No. 1. P. 106-136.
10. *Fu X., Sun Z., Ghauri P. N.* Reverse knowledge acquisition in emerging market MNEs: The experiences of Huawei and ZTE. *Journal of Business Research*. 2018. Vol. 93. P. 202-215.
11. *Hernandez E., Shaver J. M.* Network synergy. *Administrative Science Quarterly*. 2019. Vol. 64. No. 1. P. 171-202.
12. *Isaac V. R., Borini F. M., Raziq M. M., Benito G. R.* From local to global innovation: The role of subsidiaries' external relational embeddedness in an emerging market. *International Business Review*. 2019. Vol. 28. No. 4. P. 638-646.
13. *Khan Z., Wood G., Tarba S. Y., Rao-Nicholson R., He S.* Human resource management in Chinese multinationals in the United Kingdom: The interplay of institutions, culture, and strategic choice. *Human Resource Management*. 2019. Vol. 58. No. 5. P. 473-487.
14. *Kim D. Y., Zhu P., Xiao W., Lin Y. T.* Customer degree centrality and supplier performance: the moderating role of resource dependence. *Operations Management Research*. 2020. Vol. 13. No 1. P. 22-38.
15. *Mishra P.* How have Mergers and Acquisitions Affected Financial Performance of Firms in Indian Manufacturing Sector? *Eurasian Journal of Business and Economics*. 2019. Vol. 12. No. 23. P. 79-96.

16. *Цberg C., Alexander A. T.* The openness of open innovation in ecosystems—Integrating innovation and management literature on knowledge linkages. *Journal of Innovation & Knowledge*. 2019. Vol. 4. No. 4. P. 211-218.

17. *Sarala R. M., Vaara E., Junni P.* Beyond merger syndrome and cultural differences: New avenues for research on the “human side” of global mergers and acquisitions (M&As). *Journal of World Business*. 2019. Vol. 54. No. 4. P. 307-321.

18. *Valentino A., Caroli M., Mayrhofer U.* Establishment modes and network relationships of foreign subsidiaries. *International Business Review*. 2018. Vol. 27. No. 6. P. 1250-1258.

19. *Verma S., Bhattacharyya S. S.* The intellectual core and structure of mergers and acquisitions literature: a co-citation analysis. *International Journal of Business Innovation and Research*. 2019. Vol. 20. No. 3. P. 305-336.

20. *Wyjck D., Keenan L., Pažitka V., Urban M., Wu W.* The Changing Landscape of International Financial Centers in the Twenty-First Century: Cross-border Mergers and Acquisitions in the Global Financial Network. *Economic Geography*. 2022. Vol. 98. No. 2. P. 97-118.

21. *Yakob R., Nakamura H. R., Strum P.* Chinese foreign acquisitions aimed for strategic asset-creation and innovation upgrading: The case of Geely and Volvo Cars. *Technovation*. 2018. Vol. 70. P. 59-72.

22. *Zhang K., Qian Q., Zhao Y.* Evolution of Guangzhou Biomedical Industry Innovation Network Structure and Its Proximity Mechanism. *Sustainability*. 2020. Vol. 12. No. 6. P. 438-456.

23. *Zhang W., Wang K., Li L., Chen Y., Wang X.* The impact of firms' mergers and acquisitions on their performance in emerging economies. *Technological Forecasting and Social Change*. 2018. Vol. 135. P. 208-216.

24. *Роспончук Т. М., Войтко С. В.* Інверсія засад злиття і поглинання в умовах Industry 4.0. Підприємництво та інновації. 2019. Vol. 8. P. 29-33.

Стаття надійшла до редакції: 03 березня 2022 р.

Прийнято до публікації: 22 квітня 2022 р.

Опубліковано: 15 липня 2022 р.