
Список використаних джерел

1. Artificial Intelligence Market Size & Trends. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/artificial-intelligence-ai-market>.
2. Gross Domestic Product (GDP) of European Union member states in 2023. URL: <https://www.statista.com/statistics/1373346/eu-gdp-member-states-2022/>.
3. Top AI Statistics And Trends. URL: <https://www.forbes.com/advisor/in/business/ai-statistics/>.
4. Smart Enterpr. URL: [isehttps://www.aspentech.com/en/cp/smart-enterprise](https://www.aspentech.com/en/cp/smart-enterprise).
5. The EU Cybersecurity Act. URL: <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/cybersecurity-act>.

*Новік І. О.,
Національний технічний університет «ХПІ», к.е.н., доцент
Грімак І. Д.,
Національний технічний університет «ХПІ», пошукувач
Дорошенко Є. В.,
Національний технічний університет «ХПІ», пошукувач*

ВПЛИВ ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР

Конкурентоспроможність міжнародних бізнес-структур — це їхній здатність ефективно конкурувати на світовому ринку, забезпечуючи стійке зростання та прибуток. Ця конкурентоспроможність залежить від різних факторів, таких як якість продукції або послуг, цінова політика, інноваційність, ефективність виробництва, стратегічне управління, доступ до ресурсів та ринків, репутація компанії тощо. Для досягнення конкурентоспроможності міжнародні бізнес-структури можуть використовувати різні стратегії, такі як диференціація продукції, зниження витрат, глобалізація виробництва, партнерства та стратегічні альянси з іншими компаніями. Важливо також враховувати міжнародні тенденції, зміни в політиці, технологічні інновації та вимоги споживачів, щоб адаптувати свої стратегії та залишатися конкурентоспроможними в глобальному бізнес-середовищі.

Процеси злиття та поглинання підприємств можуть суттєво впливати на конкурентоспроможність міжнародних бізнес-структур. Через об'єднання ресурсів та оптимізацію виробничих процесів, об'єднані компанії можуть здійснювати економії масштабу. Це дозволяє їм знижувати витрати на виробництво та збільшувати ефективність. Об'єднання може дозволити компаніям розширити свій асортимент продукції або послуг, що допомагає їм бути більш конкурентоспроможними на різних ринках та зменшує їх залежність від одного або декількох

сегментів ринку. Об'єднання може сприяти обміну технологіями та інноваційними практиками між підприємствами, що підвищує їх можливість для розвитку нових продуктів та послуг, які можуть бути привабливими для споживачів. Об'єднані компанії можуть мати більш широкий географічний охоплення, що дозволяє їм конкурувати на міжнародному рівні та використовувати переваги місцевих ринків. Об'єднання може допомогти оптимізувати ланцюг постачання, зменшуючи затримки та витрати на транспортування, що сприяє більш ефективному виробництву та доставці товарів.

Проте, важливо враховувати й можливі негативні аспекти, такі як зниження конкуренції на ринку, що може вести до збільшення цін для споживачів, або втрата унікальності та ідентичності бренду під час злиття або поглинання. Також важливо враховувати можливі ризики з погляду правового регулювання та реакції споживачів на зміни в структурі ринку.

Злиття та поглинання — це процеси корпоративних реструктуризацій, які включають у себе об'єднання двох або більше компаній в одну або придбання однією компанією контролю над іншою [1–21]. Ці процеси можуть мати різні цілі та можуть бути здійснені за різних умов. Це процес об'єднання двох або більше компаній у нову компанію [1; 4; 7]. У цьому випадку створюється нова структура власності та управління, а акціонери кожної з об'єднаних компаній отримують частки у новій компанії [2; 8].

Поглинання — це процес, при якому одна компанія (поглинаюча) отримує контроль над іншою компанією (поглинутою) [3; 6]. У цьому випадку поглинута компанія зазвичай припиняє своє існування, а поглинаюча компанія збільшує свій обсяг діяльності та ринкову частку.

Сутність злиття та поглинання полягає в об'єднанні ресурсів, технологій, знань та ринкових можливостей для створення більш конкурентоспроможної та ефективної компанії. Ці процеси можуть бути проведені з різних причин, таких як розширення ринкового присутності, покращення виробничих потужностей, зменшення конкурентної боротьби або підвищення ефективності управління. Однак вони також можуть викликати певні виклики, такі як інтеграція бізнес-процесів, управління персоналом та ризики неуспішної інтеграції.

Процеси злиття та поглинання виступають як важливий фактор розвитку міжнародних бізнес-структур, особливо в умовах глобалізації та посилення конкуренції на світовому ринку. Авторами сформовано основні фактори, як ці процеси сприяють розвитку міжнародних бізнес-структур.

1. Розширення географічного присутності. Злиття та поглинання дозволяють компаніям розширювати свою географічну присутність шляхом отримання доступу до нових ринків та регіонів через придбання існуючих компаній.

2. Використання синергії. Об'єднання ресурсів, технологій, знань та досвіду різних компаній дозволяє створити синергетичні ефекти, що сприяють підвищенню продуктивності та ефективності.

3. Пошук нових можливостей для зростання. Злиття та поглинання допомагають компаніям виявляти та використовувати нові можливості для зростання, включаючи розширення асортименту продукції, входження на нові ринки та підвищення конкурентоспроможності.

4. Оптимізація бізнес-процесів. Інтеграція бізнес-процесів та оптимізація внутрішньої структури дозволяють зменшити витрати, підвищити продуктивність та покращити управління.

5. Розвиток нових технологій та інновацій. Злиття та поглинання можуть стимулювати розвиток нових технологій та інновацій через об'єднання технічних та наукових ресурсів різних компаній.

6. Залучення інвестицій та фінансова стабільність: Залучення інвестицій та фінансова підтримка можуть бути легше доступними для об'єднаних компаній, що сприяє їхньому розвитку та росту.

Загалом, процеси злиття та поглинання допомагають міжнародним бізнес-структурам пристосовуватися до змінних умов глобального ринку, забезпечуючи їхній стабільний розвиток та конкурентоспроможність.

У цій доповіді розглядається роль процесів злиття та поглинання в розвитку міжнародних бізнес-структур. Автори висвітлюють, як ці процеси допомагають компаніям розширювати свою географічну присутність, використовувати синергії, знаходити нові можливості для зростання, оптимізувати бізнес-процеси, розвивати нові технології та залучати інвестиції. Важливість цих процесів полягає в їхньому внеску у стабільний розвиток та конкурентоспроможність міжнародних бізнес-структур у глобальному бізнес-середовищі. Також досліджено, як ці процеси сприяють розширенню географічної присутності компаній, створенню синергетичних ефектів, пошуку нових можливостей для зростання, оптимізації бізнес-процесів, розвитку нових технологій та привабливості інвестицій.

Список використаних джерел

1. Гончарова Н.П., Перерва П.Г. Маркетинг инновационного процесса. К.: ВИРА-Р, 1998. 267с.

2. Перерва П.Г., Борзенко В.І., Кобелева Т.О. Интеллектуальна власність: магістерський курс: підручник. Харків: НТУ «ХПІ», 2019. 1002 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/286988829.pdf>

3. Kocziszky György, Pererva P.G., Szakaly D., Somosi Veres M. (2012) Technology transfer. Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI». 668 p.

4. Pererva P.G., Kocziszky G., Veres Somosi M. (2019) Compliance program: [tutorial]. Kharkov; Miskolc : NTU «KhPI». 689 p.

5. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л. Антикризисний механізм сталого розвитку підприємства / ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л.-Х.: Віровець А.П. : Апостроф, 2012. 703 с.

6. Pererva P., Nagy S., Maslak M. (2018) Organization of marketing activities on the intrapreneurship. *MIND Journal*. №5. 10 p.

7. Кобелева Т. О. Комплаєнс-безпека промислового підприємства: теорія та методи: монографія. Харків: Планета-Принт, 2020. 354с.

8. Kosenko A.P., Kobieliava T.O., Tkachova N.P. (2017) The definition of industry park electrical products. № 3 (11). *Scientific bulletin of Polissia*. Part 2. С. 43–50.

9. Kosenko A.P., Kobieliava T.O., Tkachova N.P. Forecasting industry park electrical products. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 4 (12). Ч. 2. С. 106–111.

10. Перерва П.Г. Управління маркетингом на машинобудівному підприємстві. Навч. посібник для інж.-техн. вузів. Харків : «Основа», 1993. 288 с.

11. Pererva P., Nagy S., Maslak M. (2018) Organization of marketing activities on the intrapreneurship. *MIND Journal*. №5. 10 p.

12. Старостіна А.О. Маркетинг: теорія, світовий досвід, українська практика: підруч. К.: Знання, 2009. 1070 с.

13. Tkachov M.M., Pererva P.G., Kobieliava T.O., Tkachova, N.P., Diachenko T.A. Management of relations with enterprise stakeholders based on value approach. *Problems and Perspectives in Management*. 2021. Vol. 19, Iss. 1. P. 24–38.

14. Шаульська Л.В., Перерва П.Г., Кобелева Т.О. Дослідження впливу підприємницьких ризиків на сталий розвиток підприємства. *Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит*. 2023. № 3 (181). С. 14–23. URI: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/66827>.

15. Шаульська Л.В., Райко В.Г., Дюжев В.Г., Долина І.В. Моніторинг комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних бізнес-структур. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр.* Харків : НТУ «ХПІ», 2022. № 4. С. 72–78. URI: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/68483>.

16. Шаульська Л.В., Дюжев В.Г., Долина І.В. Розвиток систем економічного моніторингу бізнес-процесів комерціалізації інтелектуальної власності. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр.* Харків : НТУ «ХПІ», 2022. № 3. С. 67–72. URI: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/68481>.

17. Кобелева Т.О., Ткачова Н.П., Шаульська Л.В. Впровадження маркетингових інновацій в термінологію та еволюцію електронного бізнесу. *Маркетинг і цифрові технології*. Вип.8. № 1. 2024. С. 58–69. URI: <https://www.mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/348>.

18. P.G.Pererva, T.O.Kobieliava, L.V.Shaulka. Entrepreneurial Risks: Essence, Classification and Management Opportunities. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2023. № 1(23). С. 43–50. URI: <https://economics.net.ua/ejopu/2023/No1/43.pdf>. DOI: 10.15276/EJ.01.2023.5. DOI: 10.5281/zenodo.7875390.

19. Kobieliava T.O., Tkachov M.M., Tkachova N.P., Pererva P.G. (2017) Modeling the marketing characteristics of market capacity for electrical automation. *Marketing and Management of Innovations*. № 4. С. 67–74.

20. Шаульська Л.В., Кобелева Т.О., Перерва П.Г. Дослідження інноваційних змін в розвитку електронного бізнесу. *Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит*. № 11(189) (2023). С. 115–131.

21. Перерва П.Г., Шаульська Л.В., Кобелева Т.О. Формування та використання системи моніторингу підприємницьких ризиків як запорука сталого розвитку бізнес-структур. *Економіка і організація управління*. № 1 (49), 2023. С.45–56.

Oleh Ohonovskyi,
*PhD student of the Department of Intellectual Property,
Information and Corporate Law
of the Faculty of Law of
Ivan Franko National University of Lviv,
Attorney at law at Axelo Law Firm*

NON-DISCLOSURE AGREEMENT AS A LEGAL TOOL FOR PROTECTION AGAINST UNFAIR COMPETITION

Under the current conditions of stable development of digital economy and deepening of European integration processes, the Non-disclosure Agreement (or NDA) has actually become an integral part of the strategy of most business entities in terms of confidential information protecting from unfair competition. Due to this legal tool, it is possible to ensure effective risk management against unlawful spread of confidential information, that may affect the competitiveness of a particular business in a negative way as well as prevent its further innovational development.

Non-disclosure Agreement plays a significant role in daily operational activity of many companies, due to the fact that the latter are gradually gaining access to new markets and expanding their international cooperation. In such circumstances, the Non-disclosure Agreement allows to protect intellectual property in a most effective way, and also to keep control over secret commercial information. This issue is of particular interest for entities in the innovation and technology sectors, that often face cybercrime and other actions of unfair competition in the digital environment.

Based on this, there are several advantages of using NDAs as a legal tool to protect against unfair competition:

1. It contributes to the protection of confidential information, as Non-disclosure Agreements assist in protection of sensitive information from unauthorized use, disclosure or spread. This, in turn, serves as a guarantee of preserving the competitive advantage of a company in the relevant market of goods, services or works provided;

2. NDA defines certain legal framework, compliance with which shall be the basis for relations between the parties of the agreement on a parity basis. At the same time, such an agreement acts as a kind of guarantee of protection against violations of the confidentiality regime by other entities, as it is aimed to determine the procedure of protecting of their legitimate rights and interests in the context of economic competition (including procedures of reimbursement for damage, compensation for