

2. Alfaro L. Foreign direct investment and growth, does the sector matter? Working Paper, Harvard Business School, Harvard. 2003. <http://www.grips.ac.jp/teacher/oono/hp/docu01/paper14.pdf>.
3. Alfaro L., Chanda A., Kalemli-Ozcan S. & Sayek S. FDI and economic growth: the role of local financial market. *Journal of International Economics*. 2004. Vol. 64(1). P. 89-112.
4. Chowdhury A. and Mavrotas G. FDI and growth: what causes what? *The World Economy*. 2006. Vol. 29(1). P. 9-19.
5. Lall S. FDI and development: research issues in the emerging context. Ed. by Bora B. *Foreign Direct Investment Research Issues*. Routledge London, New York. 2002.
6. Ray P.K. FDI and industrial organization in developing countries: The challenge of globalization in India. Ashgate, 2005. 278 p.
7. Greenwood, Y., Sanchez, J.M., & Wang, C. Financing Development: Theories of Information. *The American Economic Review*. 2010. Vol. 100(4), 1875–1891.
8. Aghion P., Howitt P. & Mayer-Foulkes D. The effect of financial development on convergence: Theory and evidence. *The Quarterly Journal of Economics* 2005. Vol.120(1). P.173–222.
9. Sant-Paul, G. Technology, financial markets and economic development. *European economic review*. 1992. Vol. 36(4). P.763–781.
10. Gennaioli, N., Shleifer, A., & Vyshny, R. Neglected risks, financial innovation, and financial fragilities. *Journal of financial economics*. 2012. Vol. 104(3). P. 452–468.
11. Philippon Th. Financiers versus engineers: Should the financial sector be taxed or subsidized? *American Economic Journal: Macroeconomics*. 2010. Vol. 2(3). P.158–182.
12. Santomero, A.M. & Seater, J.J. Is there an optimal size for the financial sector? *Journal of Banking and Finance*. 2000. Vol. 24(6). P. 945–965.
13. Murphy, K., Shleifer, M.A., & Vishny, R.W. The allocation of talent: Implications for growth. *The Quarterly Journal of Economics*. 1991. Vol. 106(2). P. 503–530.
14. Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Levine, R. Finance, inequality and the poor. *Journal of Economic Growth*. 2007. Vol. 12(1). P. 27–49.

Кріль А.О.
здобувач вищої освіти
Петкова Л. О.
д.е.н., професор
Черкаський державний технологічний університет
м. Черкаси, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Сучасні глобалізаційні процеси сприяють посиленню взаємозв'язку між суб'єктами світової економіки, що включає розширення фінансових потоків між країнами, вдосконалення інформаційних технологій та розширення асортименту товарів і послуг. Компанії активно прагнуть розширювати ринки збуту та виходити на нові технологічні рівні, активно конкурують з іншими підприємствами. У зв'язку з цим, процеси злиття та поглинання залишаються ключовими в сучасній світовій економіці і відіграють значущу

роль в міжнародній конкуренції. Їх сучасні тенденції можна встановити на основі аналізу особливостей функціонування світового ринку в умовах посиленої волатильності.

Здійснення злиття та поглинання компаній (ЗіП) стало одним із найбільш поширених напрямків розвитку глобальних компаній. Угоди про злиття та поглинання здійснюють значний, іноді визначальний вплив на світову економіку в цілому, галузеві ринки та економіку окремих країн. Завдяки ЗіП відбувається консолідація бізнесу, що робить його більш стійким і менш вразливим щодо регулювання та контролю як з боку національних урядів, так і з боку міжнародних економічних організацій.

Більшість дослідників, що займаються історією інтеграційних угод, вказують на хвилеподібну еволюцію світового ринку злиттів й поглинань. Починаючи з 2014 року і до теперішнього часу, спостерігається тенденція глобалізації угод, активне використання фінансованого викупу (LBO - Leveraged Buy-Out) і значний розвиток угод, в яких беруть участь азіатські компанії. Наприклад, у 2000 році в Китаї було здійснено 69 угод ЗіП, а у 2013 році ця кількість зросла до 1300.

На рис. 1 представлено динаміку ЗіП угод за кількістю та вартістю [1, 2].

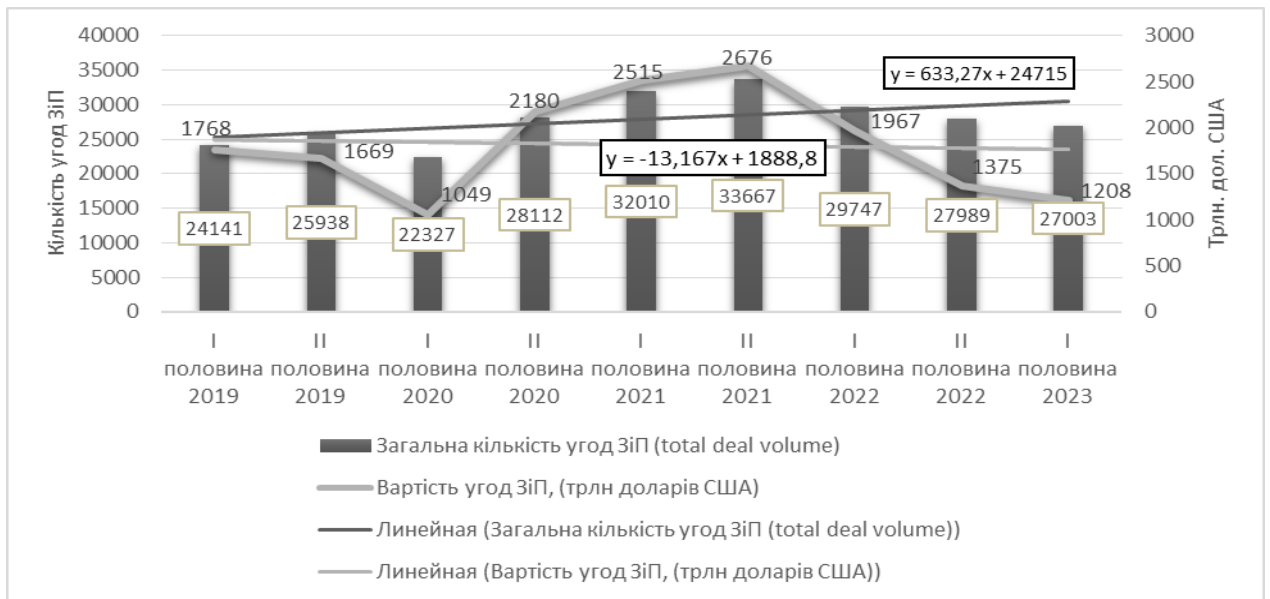


Рис. 1. Динаміка кількості та вартості ЗіП угод на глобальному ринку
*Побудовано автором за даними [1, 2]

За період 2019–2023 рр., в цілому, спостерігається зростання кількості угод ЗіП. Рівняння лінії тренду показує, що за цей період середня кількість угод становить 24715, а середній приріст кількості угод склав 633. Значний приріст відзначається у 2020 році, особливо в другій половині, що очевидно

було відгуком на економічні труднощі, викликані пандемією COVID-19. З 2022 р. є стійка тенденція до зниження загальної кількості угод ЗіП.

Загальна вартість угод ЗіП суттєво коливається, проте виявляє тенденцію до зниження у 2019–2023 рр. Про це свідчить рівняння тренду, що показує від’ємне значення (-13,17) трлн. дол США – середнє зменшення вартості угод за цей період. Підвищення вартості угод у 2020 р. може бути пов’язане із зусиллями компаній взяття під контроль стратегічних активів у період економічної нестабільності. Високі темпи приросту угод відзначають періоди активного ринку (наприклад, друга половина 2020 р.). В періоди зниження загальної вартості угод, такі як перша половина 2022 р., відбувається відносне скорочення ринку.

Глобальні обсяги та вартість ЗіП скоротились протягом першої половини 2023 р. на 4% та 12% відповідно, порівняно із вже скромними показниками другої половини 2022 р. Порівняно з першою половиною 2022 р. це зниження складає 9% та 39% відповідно. Загальна активність у сфері ЗіП була нерівномірною в різних регіонах через дію макроекономічних та інших чинників, що створювало можливості для інвесторів щодо розширення на інших ринках. Лідером за кількістю угод став сектор технологій, медіа та телекомунікацій. Сектори промислового виробництва та автомобільної промисловості є лідерами за вартістю угод, що свідчить про стратегічне інтерес покупців до цих сегментів.

У Азійсько-Тихоокеанському регіоні за періоди, що розглядаються, спостерігається стабільний ріст як кількості, так і вартості угод. У середньому кількість угод за період 2019-2023 рр. становила 9096, а середня вартість угод за період склала 470 трлн. дол. США. У загальній кількості угод ЗіП на світовому ринку регіон займає в середньому 32,8 %, а у вартості – 26,4%. Значна частина угод у цьому регіоні пов’язана з технологічними та інноваційними галузями.

У регіоні ЕМЕА (Europe, the Middle East and Africa) кількість угод виявляє тенденцію до невеликого зниження, особливо в 2021–2022 рр. Західна Європа залишається ключовим гравцем в регіоні, проте є певні коливання. У загальній кількості угод ЗіП на світовому ринку регіон займає в середньому 34,8%, а у вартості – 25,4%.

Таблиця 1

Динаміка кількості та вартості ЗіП угод за регіонами

Період	Азійсько-Тихоокеанський регіон				Європа, Близький схід та Африка				Америка			
	Кількість угод ЗіП		Вартість угод ЗіП		Кількість угод ЗіП		Вартість угод ЗіП		Кількість угод ЗіП		Вартість угод ЗіП	
	Кількість угод	% від загальної кількості ЗіП угод	Вартість угод	% від вартості кількості ЗіП угод	Кількість угод	% від загальної кількості ЗіП угод	Вартість угод	% від вартості кількості ЗіП угод	Кількість угод	% від загальної кількості ЗіП угод	Вартість угод	% від вартості кількості ЗіП угод
I пол. 2019	8984	37,2	361	20,4	8448	35,0	402	22,7	7409	30,7	1005	56,8
II пол. 2019	9172	35,4	541	32,4	9000	34,7	377	22,6	7766	29,9	750	44,9
I пол. 2020	7954	35,6	348	33,2	7006	31,4	355	33,8	7367	33,0	346	33,0
II пол. 2020	9791	34,8	574	26,3	8945	31,8	504	23,1	9376	33,4	1102	50,6
I пол. 2021	9807	30,6	515	20,5	11186	34,9	613	24,4	11017	34,4	1388	55,2
II пол. 2021	11362	33,7	718	26,8	11924	35,4	718	26,8	10381	30,8	1240	46,3
I пол. 2022	8319	28,0	459	23,3	11550	38,8	536	27,2	9878	33,2	972	49,4
II пол. 2022	8585	30,7	395	28,7	10191	36,4	359	26,1	9213	32,9	621	45,2
I пол. 2023	7889	29,2	318	26,3	9487	35,1	268	22,2	9627	35,7	623	51,6
У середньому	9096	32,8	470	26,4	9749	34,8	459	25,4	9115	32,7	894	48,1

*Складено автором за [1, 2]

Америка має стабільно високий рівень кількості угод, що вказує на активність бізнесу та інвесторів у регіоні. Спостерігається зростання вартості угод, що свідчить про високу стабільність та привабливість ринку. Середня кількість угод у цьому регіоні за період становила 9115 (поступається регіону ЕМЕА), а середня вартість за даний період склала 894 трлн. дол. США, що майже вдвічі більше середньої вартості у двох інших регіонах. У загальній кількості угод ЗіП на світовому ринку Америка займає в середньому 32,7 %, а у вартості - 48,1%, що свідчить, що регіон є лідером на ринку угод ЗіП. Найактивнішими галузями в ЗіП за цей період стали фармація, охорона здоров'я, технології та телекомунікації. Це галузі, пов'язані в тій чи іншій мірі зі створенням інновацій.

Висновки. Злиття та поглинання компаній, відомі як ЗіП, стали одними з ключових напрямків розвитку міжнародного бізнесу в епоху глобалізації та швидкого технологічного прогресу. Ці операції впливають на економіку світового та національних рівнів, дозволяючи компаніям підвищувати ефективність та розширювати свої можливості на ринку. Розвиток процесів злиттів та поглинань компаній на міжнародному ринку показує не тільки

еволюцію стратегій і мотивацій, але й відображає вплив зміни законодавства, економічних умов та глобальних трендів на ці угоди. Загалом, хоча спостерігається загальний розвиток угод ЗіП, але їх кількість та вартість піддаються значним коливанням, вплив яких може бути пов'язаний з економічними та геополітичними факторами. Дані аналізу свідчать про різну динаміку угод ЗіП в різних регіонах світу, зокрема, про зростання та стабільність в Азії, коливання в Європі та стабільність у Америці, що впливає на глобальну картину злиттів та поглинань компаній.

Література

1. Global M&A Industry Trends: 2023 Mid-Year Update. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/services/deals/trends.html#trends>
2. Mergers and acquisitions (M&As) worldwide - statistics & facts. URL: <https://www.statista.com/topics/1146/mergers-and-acquisitions/#topicOverview>

Куртишан К.М.

здобувачка другого (магістерського) рівня вищої освіти

Решитько Т.В.

к. е. н., доцент

Центральноукраїнський національний технічний університет

м. Кропивницький, Україна

СУТНІСТЬ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ

Фінансова глобалізація та розвиток міжнародних фінансів сприяли полегшенню доступу урядів країн до фінансових ресурсів, що, з одного боку, сприяє вирішенню проблеми дефіциту державного бюджету та фінансування соціально-економічного розвитку, а з іншого боку – призводить до швидкого зростання зовнішньої державної заборгованості країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою.

Відповідно до джерел, з яких держава залучає позикові кошти, державний борг поділяється на внутрішній та зовнішній: «внутрішній державний борг – це заборгованість держави всім громадянам чи юридичним особам, які тримають внутрішні державні облігації), а зовнішній державний борг - запозичення держави на зовнішньому ринку» [1]. Вчені також розрізняють ці два види державної заборгованості відповідно до кредиторів. Так, «зовнішній державний борг» розглядається як «заборгованість держави іншим країнам, міжнародним економічним організаціям та іншим особам», а «внутрішній державний борг – як заборгованість держави власникам