

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕГРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Актуальность исследований, посвященных интеграционным процессам и оценке их эффективности, обусловлена необходимостью реструктуризации украинской экономики и создания интегрированных объединений с целью обеспечения условий для роста производства и инвестиций, конкурентоспособности на мировых рынках. Основываясь на анализе опыта развитых стран, можно констатировать, что такими компаниями могут стать крупные интегрированные объединения, сформированные на основе интеграции финансового и промышленного капитала. При этом создание интегрированных структур в украинской экономике сопровождается поиском эффективных форм финансово-экономического взаимодействия предприятий и современных методов управления и, прежде всего, это касается методов управления финансами. Эффективная деятельность предприятий в интегрированном объединении в значительной степени будет определяться проработанностью финансово-экономического механизма взаимодействия предприятий, разработка и выбор которого основывается на оценке эффективности интеграции. Проблема оценки эффективности интеграции предприятий связана с расчетом денежных потоков как для каждого предприятия в отдельности, так и для интегрированной структуры в целом, а также необходимостью учета различных элементов финансово-экономического механизма взаимодействия предприятий, таких как концентрация финансовых ресурсов, трансфертное ценообразование, вексельное обращение, лизинговые, факторинговые операции, оптимизация инвестиционной программы и т.д.

Несмотря на существование ряда научных разработок, посвященных данной тематике [1-5], оценка эффективности интеграции предприятий в настоящее время

является сравнительно малоисследованной, однако очень важной для развития практических инструментов финансового менеджмента в крупных корпоративных структурах сферой. При этом в контексте интеграции, объединения предприятий оценка эффективности этих процессов заключается в оценке синергетических (или интеграционных) эффектов, возникающих в результате экономической интеграции.

Следует отметить, что в последние годы наблюдается стремительное оживление научного интереса к междисциплинарному направлению, получившему название «синергетика». Эта область науки обогащена рядом трудов, разработок, исследований отечественных и зарубежных учёных. Основные разработки в области синергетики принадлежат Г. Хакену – основоположнику самого термина «синергетика», В. Бранскому, И. Добронравовой, Е. Князевой, С. Курдюмову, Г. Малинецкому, И. Пригожину и др. [6-10]. Однако литература, посвящённая вопросам синергетики, в раскрытии исследуемой проблематики либо опирается на специальные знания частных научных теорий (что мало помогает неспециалисту в данных областях), либо, будучи в известной степени популярной, не позволяет увидеть глубокую суть направления.

Рост интереса к синергетике закономерен в свете того, что большинство интересующих общество объектов – социально-экономические системы, города, предприятия, экономические структуры – являются открытыми системами, неравновесными, управляемыми нелинейными законами. Они проявляют невозможную в области действия линейных законов способность к самоорганизации, резонансным образом реагируют на внешние воздействия, их поведение неоднозначно определяется предшествующей историей их эволюции. Необходимость учета всех этих свойств в современных условиях

хозяйствования очевидна: применение стандартов, выработанных для освоения стабильных систем, находящихся в равновесных условиях и подчиняющихся линейным законам, к саморазвивающимся системам, находящимся в очень неравновесных условиях и управляемым нелинейными закономерностями, не может привести к успеху и развитию. Всё это обуславливает исключительную теоретическую и практическую важность исследования синергетики как науки о самоорганизующихся системах, поиск возможностей раскрытия особенностей, обоснования перспектив и преимуществ, оценки эффективности экономических процессов, в частности интеграции предприятий, сквозь призму синергетики, ее закономерностей и свойств.

Целью статьи является анализ подходов к оценке эффективности интеграции предприятий, обоснование целесообразности и разработка рекомендаций относительно применения в этих целях синергетического подхода.

Возникновение синергетики как самостоятельного направления научных исследований датируется 1969 г. Г. Хакен, автор термина «синергетика» (от греч. Synergeticos – сотрудничество, согласованное действие, соучастие), определил её как науку, которая занимается изучением систем, состоящих из большого числа частей, компонент или подсистем, одним словом, деталей, сложным образом взаимодействующих между собой [10, 11]. Таким образом, для Г. Хакена синергетика – теория самоорганизующихся систем. Слово «синергетика» и означает «совместное действие», подчеркивая согласованность функционирования частей, отражающуюся в поведении системы как целого (слово «сложный» в этом определении толкуется исследователями проблем синергетики как «нелинейный»). Множественность путей развития, возможность возникновения хаотических режимов, сложный характер внешнего воздействия на систему – это неотъемлемые черты нелинейных систем, без понимания которых невозможно адекватное описание современных экономических и социальных процессов и систем.

Необходимо отметить, что за последние годы количество исследований, применяющих синергетическую парадигму, резко возросло. При этом в экономической науке методы синергетики оказались востребованными несколькими годами раньше, чем в других сферах знания. Эмпирические исследования современной экономики не привели к обнаружению фундаментальных законов или хотя бы закономерностей универсального характера, которые могли бы служить базой для теоретических построений. Дело в том, что экономическая действительность слишком многовариантна и скорость ее изменения опережает темп ее изучения. Поэтому справедливо утверждение, что экономическая теория выполняет полезные функции, создавая необходимый инструмент для понимания реальности, однако непосредственно воспользоваться этим инструментом удастся лишь в сравнительно немногих случаях. Таким образом, учитывая, что основная причина состоит в отсутствии универсальных экономических законов, в многообразии и быстрой изменчивости экономических объектов, то выход из сложившейся ситуации состоит в принципиально иной организации научного исследования.

В экономической теории разработаны различные концепции структурно-функционального управления большими экономическими системами. Общим для них является кибернетический подход к управлению экономической системой, в которой различаются такие структурные компоненты, как входные параметры, управляющий орган, объект управления, выходные данные. На входе системы в каждый момент времени имеется ограниченное множество материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Выход системы составляет определенное множество потребительских стоимостей и услуг, которое находится в функциональной зависимости от входных параметров. Оптимальное управление достигается при условии совпадения максимума и минимума целевой функции в некоторой точке, когда экономическая система находится в устойчивом состоянии равновесия. В этом состоянии система достигает максимума

предела своей эффективности, наиболее продуктивного режима экономического роста. Таким образом, главная задача управления крупными экономическими системами заключается в поиске и реализации управляющих воздействий, которые в условиях внешних и внутренних возмущений обеспечат условия функционирования и развития системы.

Системные исследования показывают, что определяющим условием оптимального поведения сложных экономических систем является их неравновесная самоорганизация, функциональная устойчивость в неравновесных состояниях. Неравновесие является таким же фундаментальным свойством экономических систем, как равновесие. Если равновесное состояние является необходимым условием стационарного существования экономических систем, то неравновесное состояние представляет собой существенный момент перехода в новое состояние, в котором экономическая система приобретает более высокий уровень организации и продуктивности. Только тогда, когда экономическая система теряет функциональную устойчивость, возникают самоорганизационные процессы формирования новых эффективных структур. Приобретая в новых условиях функционирования стабилизирующее положение, экономическая система, таким образом, проходит свои равновесные состояния как промежуточные этапы на траекториях неравновесной самоорганизации.

Синергетический анализ сложных неравновесных систем показывает, что управляющие параметры не регулируют непосредственно поведение объекта управления, а формируют внутренний механизм его самоорганизации. Синергетический подход позволяет найти эффективные пути управления неравновесными экономическими системами, функционирующими по законам рыночной конъюнктуры. Данный подход ориентирован на познание закономерностей самоорганизации сложных объектов в условиях хаотического спонтанного структурирования, что обуславливает целесообразность использования

синергетического подхода при определении преимуществ и оценке эффективности интеграционных процессов.

В основе роста стоимости компаний при образовании интегрированных структур лежит так называемый синергетический эффект. Синергия – сложное понятие и поэтому имеется целый ряд его определений. Так, синергия рассматривается как весьма парадоксальное явление, когда «полученное целое больше, чем сумма элементов и его возможности выше свойств частей» или интеграция выгод от объединения стратегий и экономии на масштабе. Применительно к экономической эффективности достаточно полно отражает суть явления определение М.Л. Сироуэра: «Синергия представляет собой увеличение эффективности деятельности объединенной фирмы сверх того, что две фирмы могут или должны выполнить как независимые» [9, 52]. К общим и наиболее часто встречающимся факторам, обеспечивающим синергетический эффект, относятся: экономия на масштабах за счет снижения так называемых постоянных расходов; повышение уровня управления; диверсификация, которая снижает риски; благоприятные условия завоевания рынков и приращение их за счет традиционных рынков так называемой компании-цели; распространение передовых технологий; информационное обеспечение на более высоком уровне и др.

Оценка эффективности интеграции имеет два аспекта рассмотрения: оценка и анализ фактически достигнутых результатов и оценка и анализ эффективности создания интегрированной структуры. Второй аспект необходим для принятия решений в отношении интеграции и разработки финансово-экономического механизма будущего объединения, то есть проводится анализ ожидаемой эффективности финансово-промышленной группы с целью выделения слагаемых эффектов синергии и определения средств достижения целей интеграции предприятий.

В общем виде «синергия» – это преимущество, появляющееся при удачном комбинировании направлений деятельности, когда общий эффект превышает сумму эффектов от каждого направления в

отдельности (формализовано эффект синергизма часто описывается зависимостью: « $2+2=5$ », т.е. эффект от суммы больше, чем сумма эффектов составных частей).

Таким образом, эффект синергии можно охарактеризовать путем сравнения двух вариантов развития (по формуле, согласно которой уровень возврата на инвестиции может быть получен путем деления разности между доходами и расходами за определенный период на объем инвестиций, необходимых для выведения товара на рынок):

1. Деятельность независимых предприятий.

2. Деятельность предприятий в рамках единой фирмы.

В большинстве компаний существует эффект масштаба, заключающийся в том, что крупное производство с определенным объемом продаж имеет меньшие издержки на производство единицы продукции, чем несколько мелких, имеющих в совокупности тот же объем продаж. Аналогично и объем инвестиций в крупном предприятии может быть меньшим, чем сумма отдельных инвестиций. В результате потенциальный возврат инвестиций в интегрированном объединении больший, чем совокупный возврат инвестиций, полученный от вложения той же суммы денег в соответствующие товары в нескольких независимых фирмах.

В целом синергетические эффекты можно оценить по следующим критериям:

- 1) увеличению прибыли;
- 2) снижению оперативных издержек;
- 3) снижению потребности в инвестициях при прежнем выпуске.

Компания, оптимизирующая эффект синергии, тщательно подбирая товары и рынки, обладает высокой гибкостью в выборе конкурентной позиции. Она может завоевать большую долю рынка благодаря низким ценам (обеспечение повышения ценовой конкурентоспособности), позволить себе расходовать больше средств на исследование и разработки, чем конкуренты, может максимизировать норму возврата инвестиций и тем самым привлечь инвесторов.

И. Ансофф классифицирует эффект синергии следующим образом [1]:

- 1) синергизм продаж;
- 2) оперативный синергизм;
- 3) инвестиционный синергизм;
- 4) синергизм менеджмента.

Синергизм продаж может иметь место, когда для нескольких товаров используются одни и те же каналы распределения, управление процессом продаж происходит из единого центра или используются одни складские помещения.

Существует также и «обратная сторона медали» – эффект обратного синергизма (« $4 - 2 = 3$ »). В частности, такая ситуация может иметь место, когда убыточное подразделение компании продается другой фирме, способной наладить работу и оценивающей данный объект выше, чем фирма-продавец.

Синергетический эффект подразделяют также на два вида – агломерационного и диверсификационного типа.

Синергетический эффект агломерационного типа характерен для производственно-хозяйственных комплексов, внутри которых взаимосвязь производств основывается на последовательной переработке природного ресурса (как это происходит в агропромышленных, металлургических и химических комплексах). Данный эффект проявляется при использовании различных компонентов одного и того же природного сырья, при использовании общей инфраструктуры (электросети, транспорт, связь и т.д.). Синергетический эффект этого типа возникает при углублении переработки природного ресурса, использовании различных составляющих сырья, экономии снабженческо-сбытовых расходов и т.д.

Синергетический эффект диверсификационного типа возникает, когда на базе интеграции производств удается использовать особенности их потребности в материальных и финансовых ресурсах, получить экономию ресурсов с помощью маневрирования ими между производствами. В условиях структурных сдвигов в промышленности эффект диверсификационного типа может наблюдаться при сочетании видов

деятельности в восходящих, зрелых и стагнирующих отраслях.

В общем виде синергетический эффект слияний и поглощений может быть выражен следующим алгоритмом [5]:

$$V_{ab} > V_a + V_b, \quad (1)$$

где V_{ab} – стоимость объединенной компании (фирмы);

V_a и V_b – стоимость компаний A и B соответственно до объединения.

Распространено мнение, что синергетический эффект – это эффект генерирующей компании. Однако с точки зрения системного подхода следует рассматривать синергетический эффект в виде единого, но распадающегося на эффект генерирующей компании и эффект компании-цели. Таким образом, при определении эффекта от интеграции предприятий следует исходить из того, что, несмотря на единство источника, эффект выражается для компании-цели и генерирующей компании через различные показатели.

Для компании-цели эффект определяется в основном размером так называемых премий. Премия (Π) определяется по формуле

$$\Pi = (A_1 - A_2) KV, \quad (2)$$

где A_1 – цена акции после оферты и реализации сделки;

A_2 – цена акции до объявления оферты и реализации сделки;

KV – количество акций.

При расчетах следует учитывать, что размер премии по отраслям различен и внутри отраслей возможны значительные колебания. В среднем размер премии колеблется, как показывают данные по сделкам в металлургии за 2004-2008 гг., в диапазоне 20-30% от цены до реализации сделок [5, 45]. Эти средние данные могут служить ориентирами при прогнозировании размера премий на рынке слияний и поглощений. Как показывает анализ ряда сделок, размер премий является важнейшим фактором в конкурентной борьбе за присоединение (поглощение).

Что касается определения эффекта генерирующей компании, то в общем виде его принято определять формулой

$$\mathcal{E} = V_{ab} - \Pi, \quad (3)$$

где Π – премия компании-цели;

\mathcal{E}_g – эффект генерирующей компании с учетом премии.

На самом деле эффект генерирующей компании ниже, чем \mathcal{E}_g . Дело в том, что имеется целый ряд инфраструктурных затрат, которые снижают эффект генерирующей компании.

Как показывает проведенный анализ, при расчете эффекта необходимо учитывать форму выкупа активов. Выкуп чаще всего осуществляется путем обмена акциями и выплатой наличными. При осуществлении оплаты наличными генерирующая компания, как правило, прибегает к кредиту. Кроме того, необходимо учитывать затраты, связанные с получением разрешений на интеграцию предприятий (слияние, поглощение), при этом для глобальных компаний – от антимонопольных властей не одной, а ряда стран (иногда порядка 10 и выше). Так же при приобретении сырьевых активов должны быть учтены затраты на получение лицензий на разработку месторождений. При интеграции следует учитывать инвестиционные затраты, связанные с обеспечением технологической совместимости включенных в состав холдингов объектов.

В связи с этим рядом специалистов [1; 2; 4; 5] предложено ввести показатель так называемой цены интеграции для генерирующей компании ($\mathcal{C}u$).

С учетом перечисленных и других факторов цена интеграции ($\mathcal{C}u$) в общем виде описывается следующим алгоритмом:

$$\mathcal{C}u = C + \Pi + \mathcal{Z}c + \mathcal{Z}p + \mathcal{Z}m + \mathcal{Z}n, \quad (4)$$

где C – рыночная стоимость компании-цели до оферты;

Π – премия компании-цели;

$\mathcal{Z}c$ – затраты по обслуживанию долга по займам на осуществление интеграции;

$\mathcal{Z}p$ – затраты, связанные с получением разрешения на интеграцию от антимонопольных властей, арбитражные дела и т.д.;

$\mathcal{Z}m$ – затраты на технологическую совместимость производственных процессов;

$\mathcal{Z}n$ – прочие затраты.

Расчетный эффект генерирующей компании ($\mathcal{E}f$) с учетом цели интеграции определяется по формуле

$$\mathcal{E}f = V_{ab} - \mathcal{C}u. \quad (5)$$

Следующим этапом оценки целесообразности и эффективности интеграции компаний является сравнение показателей цены интеграции и расчетного показателя эффективности ($Cи$ и $Эф$). При $Cи > Эф$ – сделка по интеграции нецелесообразна, и, наоборот, при $Cи < Эф$ – экономически обоснована.

В настоящее время в Украине уже накоплен позитивный опыт практического осуществления интеграционных процессов, в частности в металлургии и коммунальной сфере, синергетический эффект от реализации которых достаточно значителен.

Украинские металлургические компании отдают предпочтение вертикальной интеграции как в направлении сырьевой базы, так и в направлении приближения к потребителям, рынкам сбыта продукции. Характерными чертами «потребительской» интеграции украинских предприятий ГМК являются:

модернизация и расширение производственных мощностей на национальном рынке, а также консолидация металлургических предприятий за рубежом с целью замыкания цепочки создания стоимости металлопроката, параллельно решая проблему доступа в страны, где действуют количественные ограничения на импорт украинской металлургической продукции;

выстраивание вертикальных цепочек на рынке сбыта, стремление развивать собственные металлоторговые компании с целью приближения к потребителю продукции.

Лидером в этом направлении в настоящее время является «Метинвест Холдинг», который активно занимается развитием розничной и оптовой металлоторговой сети с помощью ребрендинга сбытовых структур.

Вертикально интегрированная группа «Метинвест», которая представляет собой частную компанию полного производственного цикла, начиная от добычи руды и угля, заканчивая производством проката и труб большого диаметра, состоит из трех дивизионов: дивизиона стали и проката, дивизиона угля и горнорудного дивизиона. ООО «Метинвест Холдинг» – управляющая компания

Группы Метинвест, которая является региональным лидером в ГМК и одним из ведущих в мире игроков в черной металлургии.

Вертикальная интеграция предприятий, которые входят в состав группы «Метинвест», позволяет обеспечить стабильную работу металлургических комбинатов группы за счет снабжения их собственными сырьевыми предприятиями, что в условиях нестабильной конъюнктуры рынка металлургической и сырьевой продукции является основой повышения эффективности хозяйственной деятельности металлургических предприятий. Общей стратегией предприятий холдинга «Метинвест» является стратегия снижения себестоимости, которая способствует максимизации финансового эффекта от внедрения маркетинговых ценовых стратегий. Компанией "Метинвест Холдинг" система сбыта металлургической продукции реформирована за счет внедрения двухуровневой системы продаж.

Metinvest International S.A. осуществляет снабжение металлопродукции предприятий Метинвеста на экспортные рынки, за исключением России и стран СНГ. Логистические возможности компании позволяют эффективно осуществлять продажи продукции предприятий Группы Метинвест, а также развивать направление интертрейдинга. «Метинвест-Украина» является наибольшей металлоторговой компанией на рынке Украины, которая создана в 2007 г. на базе компании «Леман Украина» в рамках программы разделения каналов сбыта в Украине и странах СНГ на оптовый и розничный. «Метинвест-Украина» реализует продукцию предприятий «Метинвест Холдинга» на рынках Украины и стран СНГ вагонными нормами (от 65 тонн). «Метинвест-Евразия» осуществляет сбыт продукции предприятий Метинвеста в России. «Метинвест-СМЦ» является наибольшим розничным металлотрейдером в Украине, реализовывая продукцию предприятий Группы Метинвест и других предприятий Украины и стран СНГ. Постоянный товарный запас металлопроката на складах ООО «Метинвест-СМЦ» по Украине превышает 100 тыс. т. Сортамент продукции включает более 965 позиций.

Компания имеет одиннадцать сервисных металлоцентров в разных регионах Украины. В настоящее время компания предоставляет комплекс услуг по резанию, комплектации, доставке сборных партий металлопродукции. Рассматривается возможность организации металлоцентров в России. Инвестиции в развитие компании в 2008 г. составили 11,4 млн. дол.

До сих пор "Метинвест Холдинг" реализовывал металл через компанию Lemap Commodities (Швейцария), "Леман-Україна" и собственные металлургические комбинаты. Процесс интеграции Службы продаж в структуру «Метинвест Холдинга» обусловлен построением системы наиболее эффективного взаимодействия между производственными и сбытовыми подразделениями Холдинга, достижения единства целей и задач и получения таким образом синергетического эффекта – увеличения финансового результата всей компании. Так, в "Метинвест Холдинге" за счет реформирования системы сбыта удалось нарастить объемы продаж металлопродукции: на внутреннем рынке с 1,53 млн. т в 2007 г. до 1,66 млн. т в 2008 г.; в СНГ (кроме России) – с 203,8 тыс. т до 250,3 тыс. т, а в России – с 374,1 тыс. т до 591 тыс. т., реализация продукции "Метинвест СМЦ" возросла с 400 тыс. т до 620 тыс. т.

Таким образом, характерными чертами так называемой «ресурсной» интеграции украинских промышленных групп в металлургии является получение синергетического эффекта от:

- максимизации стоимости бизнеса и удовлетворения потребности в привлечении дешевых финансовых ресурсов за счет оптимизации операционной деятельности и выстраивания бизнесовых процессов объединений;

- повышения конкурентоспособности и сохранения прибыльности за счет продажи сырья внутри группы и высоких цен на конечный продукт.

Что касается примеров интеграции предприятий коммунальной сферы, то в 2004 г. в г. Донецке было объединено два предприятия: коммунальное предприятие «Донецкгорводоканал» и ОАО «Донецкуглеводоканал». В данном случае интеграционные процессы создали условия

для решения следующей группы задач, с которыми коммунальное предприятие «Донецкгорводоканал» перестало справляться самостоятельно:

- осуществление бесперебойной подачи воды в микрорайоны города;

- оперативное реагирование на замечания абонентов и устранение аварий за счет конкретизации абонентской службы и усиления работы аварийно-эксплуатационной службы;

- осуществление ремонта и замены отдельных водопроводных сетей, особенно в отдаленных районах г. Донецка, что позволит значительно сократить непроизводительные утечки воды (для того, чтобы начать строительство новых канализационных сетей требуются капиталовложения в сумме от 3 до 5 млн. грн. С учетом того, что месячный оборот коммунального предприятия «Донецкгорводоканал» составлял на момент объединения водопроводных сетей 7,5 млн. грн., а задолженность населения – 36 млн. грн., предприятие не имело возможности направлять оборотные средства на ремонт водопроводных сетей).

В настоящее время коммунальное предприятие «Донецкгорводоканал» получает 100% питьевой воды, распределяет и подает непосредственно потребителям городов Донецка и Моспино и частично города Марьинки через сети и сооружения, которые находятся на балансе предприятия, а также принимает 100% сточных вод городов Донецка и Моспино и частично города Макеевки. Кроме этого, предприятие транспортирует стоки и очищает их на очистительных сооружениях. В своем составе КП «Донецкгорводоканал» имеет 9 производственных баз по обслуживанию сетей, территориально расположенных в административных районах города, что позволяет оперативно ликвидировать аварийные ситуации (до 70% на протяжении суток).

Основными задачами предприятия на 2009 г. выступают уменьшение (до 4%) кредиторской и дебиторской задолженности; выполнение реконструкции 24,78 км водопроводных сетей, 0,44 км канализационных сетей; модернизация производства; внедрение энергосберегающих

технологий и оборудования для сокращения удельных расходов энергетических ресурсов. При этом за счет средств предприятия планируется выполнить капитальный и текущий ремонт на объектах на сумму 26,9 млн. грн.

Таким образом, анализ и оценка эффективности создания интегрированных структур актуальны как для организаций и предприятий-участников объединений, так и для инвесторов, органов государственной власти, вовлеченных в процесс становления и развития интегрированных структур. При этом исследования теоретических положений и практического опыта интеграции предприятий свидетельствуют о том, что ее природа имеет синергетическую основу. Элементы внутренней и внешней синергии успешно реализуются в различных сферах и на различных уровнях менеджмента интегрированных объединений. Синергетическое управление является составной частью общей теории менеджмента и в концептуальном плане тесно взаимодействует с такими ее направлениями, как стратегическое, антикризисное и адаптивное управление. Синергетический подход широко использует научно-практические разработки, связанные с оценкой влияния условий внешней и внутренней среды, стратегическими угрозами и возможностями, учетом факторов риска и неопределенности, методами обеспечения устойчивости предприятий [3, 98-99]. Однако именно синергетическая методология акцентирует внимание на следующих аспектах развития механизмов хозяйствования предприятий как производственно-экономических систем:

изучение собственного трансформационного потенциала системы, выявление предпосылок для возникновения более высокого уровня ее организации и эффективности;

создание необходимых организационно-технических и социально-экономических условий для позитивной самоорганизации отдельных элементов системы;

исследование ключевых параметров, определяющих общий характер и динамику развития системы, и формирование механизмов резонансного воздействия на эти параметры;

переход от принятия локальных решений к изучению особенностей взаимодействия отдельных элементов, уровней и подсистем, условий возникновения кооперативных (синергетических) эффектов;

изучение характера и причин нелинейного поведения системы, а также активное применение математического аппарата нелинейной динамики;

исследование особенностей функционирования системы вблизи точек бифуркации и методов управляющего воздействия на неустойчивые процессы;

анализ и адекватное описание множества будущих возможных состояний и альтернативных путей развития системы;

оптимизация соотношения между централизацией и децентрализацией, контролем и автономией, организацией и самоорганизацией внутри- и межхозяйственных процессов;

оценка диссипативных составляющих (в том числе трансакционных издержек) и анализ возможных направлений их уменьшения.

В целом научно-методологическое развитие синергетического подхода к интеграционным процессам, оценке эффективности объединений предприятий позволяет обеспечивать высокое качество и результативность систем управления за счет организации эффективного взаимодействия всех структурных элементов производственных систем, бизнес-единиц интегрированного объединения предприятий путем формирования и реализации их высокого синергетического потенциала.

Эффекты синергии любого вида являются потенциальными. При этом станет ли синергетический эффект положительным – зависит от того, как будет осуществляться управление интегрированным объединением, с поиском инструментария повышения эффективности которого могут быть связаны перспективы дальнейших исследований.

Литература

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф / пер. с англ. / под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.

2. Зуденко В.В., Денисенко М.А. О разработке методики экспресс-анализа эффективности формирования вертикально интегрированных финансово-промышленных структур // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 15-18.

3. Механизм хозяйствования предприятий и объединений трансформационной экономики / И.П. Булеев, Н.Д. Прокопенко, Н.Е. Брюховецкая и др.: монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2007. – 526 с.

4. Побурко О.Я. Організація управління капіталізацією господарського комплексу: автореф. дис. ... канд екон. наук: 08.02.03 / Львівський національний університет імені Івана Франка / О.Я. Побурко. – Львів, 2001. – 21 с.

5. Рубинштейн Т.Б. Стратегическая цель и определение эффективности слияний и

поглощений (М&А) в металлургии / Т.Б. Рубинштейн // Национальная металлургия. – 2008. – № 4. – С. 42-49.

6. Добронравова И.С. Синергетика: становление нелинейного мышления / И.С. Добронравова. – К.: Наук. думка, 1990. – 378 с.

7. Князева Е. Единая наука о единой природе / Е. Князева, А. Туробов // Новый мир. – 2000. – № 3. – С. 17-22.

8. Князева Е.Н. Антропный принцип в синергетике / Е. Князева, С. Курдюмов // Вопросы философии. – 1997. – № 3. – С. 62-70.

9. Малинецкий Г.Г. Синергетическая парадигма: многообразие поисков и подходов / Г.Г. Малинецкий, А.В. Потапов, В.С. Стёпин и др. – М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 536 с.

10. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен. – М.: Мир, 1985. – 419 с.