

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИКОЙ РЕГИОНА: ФИНАНСОВАЯ, МАРКЕТИНГОВАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

УДК 334.78

СИНЕРГИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ПРИ ИНТЕГРАЦИИ БИЗНЕСА: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И ПОДХОДЫ К ЕГО ОЦЕНКЕ

Коды JEL: D25, F15

Андросова И. В., кандидат экономических наук, доцент, Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия
E-mail: irinka-rusik@mail.ru
SPIN-код: 5052-3538

Поступила 02.10.2022 Принята 04.10.2022

Аннотация

Предмет. Синергический эффект при интеграции бизнеса, оценка которого производится по методу дисконтирования денежных потоков в рамках доходного подхода.

Тема. Синергический эффект как определенный ориентир для топ-менеджмента экономического субъекта при формировании интеграционной стратегии бизнеса.

Цели. Определение категории «синергический эффект» на основе изучения позиций зарубежных и отечественных авторов. Обоснование подхода и метода оценки синергического эффекта с приведением соответствующих расчетов.

Методология. Исследование базируется на использовании библиографического метода исследования, а также методах системного и логического анализа.

Результаты. При обосновании авторской позиции по определению синергического эффекта учитывались научные положения, сформулированные в работах зарубежных и отечественных авторов. В статье систематизированы основные подходы к оценке синергического эффекта, выделены их достоинства и недостатки. Приведены расчеты по оценке синергического эффекта от потенциального бизнес-партнерства.

Область применения. Результаты проведенного исследования могут быть использованы при планировании и управлении бизнесом с позиции интеграционного взаимодействия

Выводы. Результаты оценки синергического эффекта при интеграции экономических субъектов позволяют сформировать стратегию развития бизнес - партнерства.

Ключевые слова: синергический эффект; интеграция; бизнес; сотрудничество; партнерство.

UDK 334.78

SYNERGIC EFFECT IN BUSINESS INTEGRATION: CONCEPTUAL PROVISIONS AND APPROACHES TO ITS ASSESSMENT

JEL Codes: D25, F15

Androsova I. V., candidate of economics, assistant professor, department of regional economics and management, Southwest State University, Kursk, Russia
E-mail: irinka-rusik@mail.ru
SPIN-код: 5052-3538

Annotation

Subject. Synergy effect in business integration, which is assessed using the discounted cash flow method within the income approach.

Topic. The synergistic effect is a certain guideline for the top management of an economic entity when forming an integration strategy of a business.

Purpose. Definition of the category «synergistic effect» based on the study of the positions of foreign and domestic authors. Substantiation of the approach and method of assessing the synergistic effect with the relevant calculations.

Methodology. The research is based on the use of the bibliographic research method, as well as methods of systematic and logical analysis.

Results. When substantiating the author's position on determining the synergistic effect, the scientific provisions formulated in the works of foreign and domestic authors were taken into account. The article systematizes the main approaches to assessing the synergistic effect, highlights their advantages and disadvantages. Calculations are given to assess the synergistic effect of a potential business partnership.

Application area. The results of the conducted research can be used in business planning and management from the perspective of integration interaction

Conclusions. The results of the assessment of the synergistic effect in the integration of economic entities allow us to form a business partnership development strategy.

Keywords: synergetic effect; integration; business; cooperation; partnership.

DOI: 10.22394/1997-4469-2022-58-3-111-115

Введение

Функционирование экономических субъектов можно охарактеризовать одновременно как с позиции конкуренции, так и интеграции. Подобная характеристика позволяет сделать вывод, что наличие интеграции является, практически, аксиоматичным условием существования и развития бизнес-структур, так как в современных условиях нестабильной внешней среды, высокой скорости цифровизации и технологизации, освоения новых рыночных ниш происходит рост издержек, требующий консолидацию и объединение ресурсов и компетенций экономических субъектов. Интеграционное взаимодействие экономических субъектов предполагает получение максимально возможных выгод от совместного сотрудничества. Под потенциальной выгодой взаимодействия подразумевается получение положительного синергического эффекта, являющегося ориентиром для топ-менеджмента в развитии бизнеса. Все это актуализирует вопросы определения и адекватной оценки синергического эффекта при интеграции бизнеса.

Результаты исследования и их обсуждение

Слово «синергия» имеет греческое происхождение (*sinergeia* — сотрудничество, дружба) и обозначает реакцию организма на действие двух и более лекарственных препаратов при условии, что результат совместного действия выше чем по отдельности. Термин «синергия» в середине XVII века встречалось в английском языке и употреблялось в значении «сотрудничество». Уже в середине XIX века термин «синергия» применяется в сфере медицины и обозначает «кумуляцию или обоюдную работу различных органов в здоровом состоянии или в некоторых случаях при болезни». В 1896 году французский ученый Генри Ма-

зель вводит синергию в научный оборот в сфере социальной психологии, считая, что именно социальная синергия является стимулом развития общества. В начале XX века термин «синергия» получил широкое распространение в физике, биологии, химии и прочих областях науки. Термин «синергия» применительно к сфере экономике и финансов впервые предложен американским ученым И. Ансоффом, подразумевавшим под ним увеличение результата взаимодействия ресурсов и компетенций бизнес-структур, который превосходит аналогичный результат при условии, если бы организации действовали автономно. По мнению И. Ансоффа синергия разделяется на две составляющие: оптимизация затрат и повышение результативности [2]. При этом понятие «синергия» может быть применимо не только для двух и более субъектов хозяйствования, но и для одной организации: в данном случае речь будет идти о внутриорганизационной синергии, следовательно, показатели эффективности ограничиваются в рамках одной бизнес-структуры. Синергия же представляет собой процесс взаимодействия ресурсов и компетенций бизнес-структур в каком-либо общем проекте. Синергия позволяет создавать дополнительную стоимость, которая недоступна организациям по отдельности. Основой достижения синергии организаций могут быть:

— функциональная возможность позволяет совместное использование функциональных служб в рамках бизнес-задач;

— стратегическая возможность позволяет объединить портфельные стратегии на различных уровнях бизнеса;

— управленческая возможность предполагает использование высококвалифицированно-го подхода к деятельности организаций.

Таким образом, становится ясным, что синергия подразумевает под собой процесс вза-

имодействия, а полученный количественный или качественный результат подобного сотрудничества представляет собой синергический эффект.

В настоящее время вопросы определения понятия «синергический эффект» остаются дискуссионными как в отечественной, так и зарубежной экономической литературе. Традиционное понимание синергического эффекта состоит в применении правила: « $2+2>4$ ». Данная позиция прослеживается в трудах Гаугхана П. А. [11], Ансоффа И. [2], Иванова Д. А. [4], Федотовой М. А. [6]. Зарубежные экономисты Гупта О. и Рус Д. [12] понимают под синергическим эффектом — результат взаимодействия интеллектуальных ресурсов. Американский профессор И. Адизес утверждал, что синергический эффект проявляется в повышении результативности преимущественно инновационной деятельности в результате взаимодействия ресурсов интегрированной структуры. По мнению Ч. Барнарда, синергический эффект носит системный характер и представляет собой объем свойств, превышающий сумму свойств отдельных элементов системы [9]. Ряд зарубежных и отечественных авторов (Гранди Т. [3], Максимцов М. М. [7]) позиционируют синергический эффект как потенциальную дополнительную стоимость, появляющуюся в результате объединения двух и более бизнес-структур.

Результаты анализа различных авторских позиций, касающихся понимания категории «синергический эффект», позволили сделать вывод о том, что большинство исследователей рассматривают только положительный результат взаимодействия по принципу: « $2+2>4$ ». Однако на практике возможны ситуации, когда в процессе сотрудничества двух и более организаций может возникать отрицательный синергический эффект по принципу: « $2+2<4$ ». В качестве примеров можно привести не всегда удачные сделки на рынке M&A, когда интегрированная компания функционирует менее эффективно чем составляющие ее компании по отдельности [4]. В этой связи синергические эффекты можно могут быть как положительными, так и отрицательными, следовательно, экономическим субъектам необходимо всесторонне рассматривать и выявлять стратегические направления развития бизнеса для недопущения отрицательного значения. Таким образом, можно сделать вывод, что синергический эффект представляет собой потенциальный (положительный или отрицательный) результат взаимодействия бизнес-структур как в случаях слияния, поглощения, объединения, так и в ситуациях, когда сотрудничество предприятий носит временный характер и направ-

лено на повышение рентабельности деятельности партнеров [5, 8]. При проведении исследования автор акцентирует внимание на то, что синергический эффект рассчитывается не только в условиях интегрированной компании, но и в контексте взаимодействия партнеров в рамках конкретного проекта. В таком случае речь будет идти о комплементарном синергическом эффекте, возникающем при взаимодействии организаций, обладающих взаимодополняемыми ресурсами и компетенциями. При этом автором отмечается, что цель комплементарного синергического эффекта ориентирована на достижение такого суммарного результата коллективной работы, который превосходит аналогичный результат при условии, если бы организации действовали автономно.

Оценка результатов деятельности партнеров в рамках заключенного соглашения необходима для сравнительного анализа показателей до и после завершения проекта. Результаты оценки позволяют топ-менеджменту организаций определить целесообразность и жизнеспособность дальнейшего сотрудничества, а также выявить все его достоинства и недостатки. Причем в долгосрочном периоде взаимодействия синергический эффект может проявляться не только в экономическом, но и в социально-психологическом аспекте (теснота деловых связей, повышение деловой репутации и степени доверия между партнерами). Одним из примеров могут являться проекты государственно-частного партнерства, в результате реализации которых уменьшается негативное воздействие на экологию.

В экономическом аспекте партнеры могут получать синергический эффект за счет экономии ресурсов и повышения доходов. В данном аспекте традиционно выделяют три подхода к оценке синергического эффекта:

- доходный подход. Синергический эффект образуется за счет дисконтирования денежных потоков при реализации проекта;
- затратный подход учитывает только операционный синергический эффект, проявляющийся в приращении стоимости активов;
- при сравнительном подходе синергический эффект измеряется на основании прироста стоимости акций участников-партнеров проекта [1].

Анализ возможностей затратного и сравнительного подходов позволил выявить их ограничения при оценке синергического эффекта:

- расчет эффекта происходит одновременно без учета долгосрочного взаимодействия;
- в расчет берется только операционный синергический эффект, при этом не учитывается стоимость нематериальных активов;

— данные подходы измеряют только количественные факторы без учета качественных.

Таким образом, в целях оценки синергического эффекта автором предлагается использовать метод дисконтированных денежных потоков (доходный подход), который применим не только в контексте слияний и поглощений, но и в случае сотрудничества двух и более организаций в рамках одного проекта [10].

В качестве примера оценки синергического эффекта приведена следующая ситуация: две юридически независимые организации планируют работать в рамках договора о сотрудничестве. Один хозяйствующий субъект специализируется на производстве низковольтной аппаратуры, другой — на производстве комплектующих для производства низковольтной аппаратуры. Идея сотрудничества заключается в том, что первый хозяйствующий субъект предоставляет незадейство-

ванные площади и оборудование (частично) второму для организации производственного процесса. Участие в данном сотрудничестве позволит первому предприятию приобрести в срок необходимые комплектующие для производства своей продукции, а второй участник получает экономию на аренде помещения и оборудования, гарантированный канал сбыта продукции, полную занятость персонала, возможность конкурировать на рынке. В таблице 1 представлены результаты расчета показателя чистой приведенной стоимости (NPV) и индекса рентабельности (PI) в двух случаях: организации действуют автономно и работают вместе в рамках одного проекта. При расчете использованы цифровые данные потенциального партнерства. Все расчеты проводились в автоматизированной форме с использованием соответствующего онлайн-сервиса.

Таблица 1

Расчет показателей эффективности партнерства двух предприятий в рамках проекта

Показатели	Автономная работа предприятий		Партнерство предприятий		Синергический эффект для предприятия	
	1	2	1	2	1	2
Чистая приведенная стоимость (NPV)	>0	<0	>0	>0	+	+
Индекс рентабельности (PI)	1,28	1,11	3,87	3,15	2,59	2,04

В первом случае первое предприятие организует производство комплектующих самостоятельно или ищет поставщика, что влечет за собой рост издержек на производство, поиск кадров, транспортные расходы, а второму предприятию сложнее найти производственные площади и оборудование (частично). Во втором случае (сотрудничество между организациями) первое предприятие сдает в аренду активы и получает необходимые комплектующие, а второе предприятие получает возможность работы территории промышленного предприятия, что приводит к сокращению транспортных издержек, росту прибыли, удержанию и расширению доли рынка. Полученные расчеты свидетельствуют об улучшении показателей проекта в случае партнерства предприятий. Так положительная чистая приведенная стоимость создает стоимость предприятий в результате осуществления проекта, индекс рентабельности увеличивается. Сделан вывод, что данное сотрудничество выгоднее для второго предприятия, так как в случае автономной работы данный проект не целесообразен. Таким образом, оба предприятия в результате рассмотренного партнерства имеют взаимную экономическую выгоду. Таким образом, к достижению синергического эффекта предшествует эффективно скоординированная совместная работа партнеров.

Заключение

В современных экономических условиях достижение положительного синергического эффекта в результате партнерства двух и более бизнес-структур является необходимым условием для формирования интеграционной стратегии развития бизнеса.

Использование метода дисконтированных денежных потоков при интеграции позволит оценить целесообразность бизнес-партнерства за счет определения значения чистой приведенной стоимости и роста индекса рентабельности. Результатом бизнес-партнерства будет являться выполнение общей цели.

Дальнейшее изучение синергического эффекта в различных аспектах представляется нам перспективным направлением обоснования интеграционных связей в условиях геополитической нестабильности и санкционного давления.

Информация о конфликте интересов

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Алыбаев Д. Б.* Понятие синергия и синергический эффект: появление и источники формирования / Д. Б. Алыбаев, Н. Ж. Темиров // Наука, новые технологии и инновации Кыргызстана. — 2019. — № 8. — С. 67—71.
2. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — Санкт-Петербург : Питер Ком, 1999. — 416 с.
3. *Гранди Т.* Рост бизнеса. Как создать стратегию; обеспечивающую сбалансированный: рост и развитие компании / Т. Гранди. — Москва : Эксмо, 2007. — 288 с.
4. *Иванов Д. А.* Понятие «синергия» и «синергический эффект»: семантический и эволюционный аспекты / Д. А. Иванов // Российское предпринимательство. — 2016. — Т. 17. № 20. — С. 2583—2594.
5. *Каширцева А. Ю.* Упреждающее управление экономическими системами на основе имитационного моделирования / А. Ю. Каширцева, В. А. Дудко // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2009. — № 4-1 (32). — С. 143—150.
6. *Лосева О. В.* Модели интегрированной оценки инвестиционных проектов для различных субъектов экономики / О. В. Лосева, М. А. Федотова // Проблемы экономики и юридической практики. — 2019. — Т. 15. № 5. — С. 11—17.
7. *Максимцов М. М.* Концептуальные основы формирования потенциала корпоративных структур / М. М. Максимцов, Н. И. Малышев, Ю. К. Сычев // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. — 2013. — № 3. — С. 60—64.
8. *Непочатых О. Ю.* Реализация государственной экономической политики посредством индикативного планирования / О. Ю. Непочатых // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. — 2017. — № 2 (32). — С. 34—38.
9. *Сулимова Е. А.* Синергетический эффект как залог успешного ведения бизнеса / Е. А. Сулимова, М. А. Ремзова // Инновации и инвестиции. — 2019. — № 12. — С. 122—125.
10. *Чарочкина Е. Ю.* Интеграция образования, науки и бизнеса как условие формирования инновационной экономики знаний / Е. Ю. Чарочкина, И. В. Андросова, О. В. Согочева, Е. С. Симоненко // Экономика и предпринимательство. — 2017. — № 9-1 (86). — С. 107—111.
11. *Gaughan P. A.* Mergers, acquisitions, and corporate restructurings / P. A. Gaughan. — New York : Wiley, 1996. — P. 265.
12. *Gupta O.* Mergers and acquisitions through an intellectual capital perspective / O. Gupta,

G. Roos // Journal of Intellectual Capital. — 2001. — Vol. 2. № 3. — P. 297—309.

LIST OF LITERATURE

1. *Alybaev D. B.* The concept of synergy and synergistic effect: emergence and sources of formation / D. B. Alybaev, N. J. Temirov // Science, new technologies and innovations of Kyrgyzstan. — 2019. — No. 8. — Pp. 67—71.
2. *Ansoff I.* New corporate strategy / I. Ansoff. — St. Petersburg : Peter Com, 1999. — 416 p.
3. *Grandi T.* Business growth. How to create a strategy that ensures balanced growth and development of the company / T. Grandi. — Moscow : Eksmo, 2007. — 288 p.
4. *Ivanov D. A.* The concept of «synergy» and «synergistic effect»: semantic and evolutionary aspects / D. A. Ivanov // Russian entrepreneurship. — 2016. — Vol. 17. No. 20. — Pp. 2583—2594.
5. *Kashirtseva A. Yu.* Proactive management of economic systems based on simulation modeling / A. Yu. Kashirtseva, V. A. Dudko // Bulletin of the Belgorod University of Consumer Cooperation. — 2009. — No. 4-1 (32). — Pp. 143—150.
6. *Loseva O. V.* Models of integrated assessment of investment projects for various economic entities / O. V. Loseva, M. A. Fedotova // Problems of economics and legal practice. — 2019. — Vol. 15. No. 5. — Pp. 11—17.
7. *Maksimtsov M. M.* Conceptual foundations of the formation of the potential of corporate structures / M. M. Maksimtsov, N. I. Malyshev, Yu. K. Sychev // Economics, statistics and computer science. Bulletin of the UMO. — 2013. — No. 3. — Pp. 60—64.
8. *Nepochatykh O. Y.* Implementation of state economic policy through indicative planning / O. Y. Nepochatykh // Theory and practice of service: economy, social sphere, technology. — 2017. — No 2 (32). — Pp. 34—38.
9. *Sulimova E. A.* Synergetic effect as a guarantee of successful business / E. A. Sulimova, M. A. Remizova // Innovation and investment. — 2019. — No. 12. — Pp. 122—125.
10. *Charochkina E. Y.* Integration of education, science and business as a condition for the formation of an innovative knowledge economy / E. Y. Charochkina, I. V. Androsova, O. V. Sogacheva, E. S. Simonenko // Economics and entrepreneurship. — 2017. — No 9-1 (86). — Pp. 107—111.
11. *Gaughan P. A.* Mergers, acquisitions, and corporate restructurings / P. A. Gaughan. — New York : Wiley, 1996. — P. 265.
12. *Gupta O.* Mergers and acquisitions through an intellectual capital perspective / G. Roos, O. Gupta // Journal of Intellectual Capital. — 2001. — Vol. 2. № 3. — P. 297—309.