

*Дубровик А.О., Козак Л.В.,
Національний університет "Острозька академія"*

СИНЕРГІЧНИЙ ЕФЕКТ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджуються теоретичні і практичні особливості синергетики в економічному житті. Обґрунтовано необхідність застосування синергетичного ефекту в управлінні економікою країни та окремого підприємства.

Світ – це постійні зміни, розвиток, вічна нестійкість, а періоди стабілізації – лише короткі зупинки на цьому шляху. Ця точка зору все ширше використовується в економічній теорії, а сучасна методологія аналізу сформувалася в новий науковий напрям – синергетику, який має мету виявлення спільних принципів еволюції, самоорганізації та адаптації складних соціально-економічних систем на підставі побудови та дослідження нелінійних динамічних математичних моделей.

Синергетика вивчає складні системи, які містять багато підсистем різної природи, маючи на меті виявити, в який спосіб взаємодія таких підсистем приводить до виникнення нових стійких просторових, часових структур, а також досліджує характерні масштаби швидкості перехідних процесів, а отже дослідження синергетичних методів управління економічними системами, що характеризуються динамічністю процесів і досить високим ступенем імовірності ризиків, є дуже актуальним на сьогодні, особливо для української економіки.

Метою цієї роботи є визначення основних напрямків синергетичного підходу управління економічними системами.

Дослідженням синергетичного підходу до управління економічними системами займалися такі вчені, як Г. Хакен (він, власне, і започаткував науковий напрямок, відомий як синергетика), І. Пригожин, Б. Мандельброт, М. Мойсеєв, С. Курдюмов, Г. Малинецький, О. Самарський, О. Тихонов, Р. Том.

Сучасним етапом розвитку ідей кібернетики, загальної теорії систем та системного аналізу можна вважати науковий напря-

мок, відомий як синергетика (грец. “synergeia”, “synergetikos” – такий, що діє спільно, спільний, сприяння, співробітництво). Цю назву запропонував професор Штутгартського університету Герман Хакен, якого вважають засновником синергетики. Зазначений термін акцентує увагу на узгодженості, взаємодії частин системи у процесі утворення її структури як єдиного цілого [1].

Синергетична економіка надає особливого значення, на відміну від лінійних, нелінійним аспектам економічного еволюційного процесу: не стійкості, а нестійкості, не неперервності, а розривам (дискретності), не постійності, а структурним змінам. Синергетична економіка трактує нелінійність і нестійкість як джерело розвитку різноманіття та складності економічної динаміки. Водночас треба враховувати ще й неповноту і невизначеність інформації.[3].

В економічній теорії розроблено різні концепції структурно-функціонального управління, одним з яких є саме синергетичний підхід.

Згідно синергетичного підходу управління вважається, що визначальною умовою для забезпечення оптимальної поведінки складних економічних систем є саме наявність нерівноважних станів та процесів самоорганізації. Нерівновага дає змогу здійснювати вільний вибір варіанта подальшого розвитку з цілого спектра можливих напрямків. Якщо рівноважний стан є необхідною умовою для стаціонарного існування економічних систем, то нерівноважний стан являє собою момент переходу до якісно нового стану, в якому економічна система може здобути більш високий рівень організації та продуктивності [1].

Тільки тоді, коли економічна система втрачає функціональну стійкість, виникають само організаційні процеси формування нових ефективних структур. В нових умовах функціонування економічна система проходить свої рівноважні стани як проміжні етапи на траєкторіях нерівноважної самоорганізації, наприклад, в періоди нестабільності можуть спонтанно виникати паралельні неформальні структури, наприклад відпрацьовані схеми ухилення від податків, спрямування фінансових потоків в офшорні зони, неплатежі постачальникам, бартерні схеми розрахунків, виплати заробітної платні “чорною” готівкою тощо.

З погляду синергетики неефективне управління соціально-економічними системами полягає в нав’язування системі такого поведіння, яке їй не властиве. Згідно із синергетичною кон-

цепією більш ефективним буде так зване, “м’яке” управління. М’яке управління – це управління за допомогою незначних, але незалежних резонансних впливів, які мають відповідати власним внутрішнім тенденціям розвитку системи. Головна мета такого управління полягає в тому, щоб завдяки незначному резонансному впливу “підштовхнути систему” до одного із її власних сприятливих шляхів розвитку [5].

Синергетичне управління базується на таких положеннях:

- існують спектри можливих майбутніх станів, і тому завдання управління полягає у виборі найкращого з доступних варіантів;

- хоча шляхів розвитку може бути багато, але їх кількість скінченна;

- у процесі управління потрібно враховувати не тільки стан зовнішнього середовища, а й власні тенденції еволюції системи;

- головним є не сила (інтенсивність, тривалість) управлінського впливу, а його правильна топологія (просторова та часова) і узгодженість із власними тенденціями розвитку системи [1].

В результаті застосування вищезгаданих принципів синергетичного підходу до управління спостерігається таке явище як синергічний ефект.

В економіці синергічний ефект пов’язаний, зокрема, з тим, що комбіноване використання кількох взаємо узгоджених стратегій виявляється кориснішим, аніж ізольоване впровадження якоїсь однієї. Адже при цьому різні фактори так впливають один на одного, що здатні разом досягти більшого, ніж за окремого їх застосування. Тому синергію коротко записують як “ефект, коли $2 + 2 = 5; 6; \dots N$ ”. Ця формула показує, що сумарна віддача від кількох факторів може бути вищою, ніж сума показників незалежного їх використання. Оскільки в економіці постійно йдеться про комбінацію факторів виробництва, то тут урахування синергічних ефектів набуває стратегічного значення [2].

У сфері менеджменту підприємництва синергію використовують при диверсифікації, створенні концернів, кооперації. Синергічний ефект у сфері управління виникає тоді, коли для виконання якогось завдання вдається зібрати однодумців, котрі доповнюють один одного і разом досягають високих результатів.

Найчіткіше синергічні закономірності проявляються у маркетингу. Справа в тому, що ринок можна розглядати як відкритую економічну систему, що самоорганізується, з широкою ме-

режею прямих і зворотних зв'язків між попитом і пропозицією (коли йдеться про ціноутворення), між постачальниками і споживачами (при обміні), між фірмами (при конкуренції і кооперації виробництва)[3].

Коли говорять про синергію, то йдеться передусім про позитивний ефект. Але той, хто об'єднує фактори, процеси, людей, має враховувати, що вони можуть і заважати один одному. Тоді синергія буде негативною. Так, колективна праця може перетворитися на вільні бесіди за кавою. Або, скажімо, застосувавши для постачання новий канал збуту, ви можете опинитися перед фактом, що його не сприйняли ваші клієнти.

Встановити наявність синергії легко. Але її ефекти важко планувати, а тим більше реалізовувати. Всі комбінації факторів вдається дослідити лише у рідкісних випадках.

Для досягнення позитивних синергічних ефектів у виробництві необхідна гармонійна система цілей. Але не меншу роль відіграють стратегії і структура виробничого потенціалу. Концепцію підприємства та її елементи треба відразу перевірити на всі можливі дисгармонії. Наприклад, може виявитися, що бажана диверсифікація призведе до різноманітних, у чомусь суперечливих вимог щодо виробничого потенціалу або стратегії опрацювання ринку, і це стане причиною нераціонального використання потужностей і поставить під загрозу виконання роботи взагалі. Але попри все слід шукати позитивні синергічні ефекти, які можливі і за відносно незначних змін.

Перевірка всієї концепції має враховувати, окрім синергії, ступінь надійності підприємства та його гнучкість. Під надійністю розуміють зусилля щодо виявлення і подолання ризику, тобто страхування справи. Гнучкість означає можливість підприємства пристосуватися до змін так, щоб не втратити можливих шансів на успіх і уникнути небезпек (за умови, що вже чітко сформульовані цілі і визначений спосіб поведінки). Отже, ці елементи концепції слід розглядати разом.

Деякі підприємства систематично продають специфічні знання, які вони здобули, наприклад, займаючись електронною обробкою даних або в результаті досліджень у галузі космонавтики. Свідоме перенесення добутих знань в інші сфери сприяє не лише пошукові нових видів продукції, а й заощадженню витрат на розвиток їх виробництва. Такі явища мають всі ознаки синергічного ефекту. Мабуть, найефективніше використовують

цей його різновид у Японії.

Специфіка синергії полягає не тільки в тому, що через кооперацію, розширення спектра досягнень чи проникнення на нові географічні ринки можна поліпшити можливості збуту нових і старих продуктів або зменшити витрати на їх виробництво. Вкрай важливим є прагнення забезпечити собі правове ексклюзивне використання нової технології. Відомі німецькі підприємства (“Bayer”, “Bosch”, “Mannesmann”, “Siemens” та інші) вміють одержувати прибуток завдяки нетрадиційним організаційним заходам. Вони, наприклад, об’єднуються у так звані Venture Capital Club (об’єднання ризикованого капіталу з великими шансами на прибуток, венчурного капіталу), аби одержати кошти для стимулювання винахідництва і дальшого розвитку виробництва.

Отже, коли йдеться про такий вид підприємницької гри, як диверсифікація, то загалом синергічний ефект є корисним, але його не можна застосовувати як “лікувальний” засіб від усіх “хвороб” підприємства.

Менеджмент синергії сміливо можна назвати змістом підприємництва. На великих підприємствах синергія виникає спочатку між вузькими сферами діяльності в межах одного підрозділу, потім поширюється на кілька підрозділів. Як правило, синергічний менеджмент охоплює два ієрархічні рівні – підприємство та його відділ. Взаємодія підрозділів створює вищий діловий рівень. Їх завдання полягає у розвитку синергій між сферами діяльності. При цьому важливі всі види синергії: технологічна, що орієнтована на зниження витрат, і ділова, яка виникає на основі спільних інтересів покупців. Їх координація сприяє додатковому успіхові за рахунок певних форм збуту і аж до поліпшення службової діяльності чи цілої системи.

Кожна організаційна структура має знайти баланс між стабільністю і необхідними змінами, що відповідають її інтересам. Скажімо, електроіндустрія з великою часткою інновацій належить до галузей, які швидко розвиваються, і тому організаційні структури тут повинні бути гнучкими, аби легко пристосуватися до змін зовнішнього середовища. З цим пов’язані і вимоги щодо близькості ринку.

Існує поділ на основну і поточну структуру, тому вживають терміни “структура” і “процес”, але понятійна межа між ними дещо розмита. Там, де домінують гнучкі процеси, основна

структура стає другорядною. Традиційна організаційна робота залежить передусім від централізації чи децентралізації.

Якщо підрозділи певного підприємства не кооперуються один з одним задля виконання регулярних завдань, то в кожному з них визначальним стає прагнення до успіху саме своєї підструктури. Як наслідок – дуже швидко виникає ментальна капсуляція (відокремлення) від інших організаційних груп підприємства, формується певна “егоїстична зона”. З позиції гнучкості такий розвиток часто вважають прийнятним. Однак на практиці він спричинює певне напруження і стає на заваді спробам досягти синергічного ефекту в інтересах усього підприємства або використати досвід і компетенцію однієї автономної одиниці для інших.

Пошуки синергічного ефекту відіграють на різних підприємствах неоднакову за важливістю роль. На практиці проблема полягає у тому, що окремі організаційні одиниці не прагнуть до кооперації, а навпаки – бояться конкурентів. Іноді ситуація складається так, що чим більше автономна структура відкриває власних ноу-хау, тим швидше виникає для неї небезпека погіршити свою позицію порівняно з іншими організаційними одиницями. У такому випадку найкращий вихід – обмінюватися інформацією, зруйнувавши бар’єри.

Централізація дає можливість краще використовувати синергію, оскільки має масштабну перевагу. Але вона працює на багатьох рівнях і тому не забезпечує швидкої віддачі. Децентралізація не має цього недоліку: невеликі організації швидко приймають рішення, але вони не можуть повністю скористатися синергічним ефектом. Цей організаційний конфлікт існує постійно. Його слід щоразу заново оцінювати, враховуючи зміни зовнішнього середовища. У середовищі, яке швидко змінюється, вирішальною є адаптація організації до вимог ринку, а не максимальне використання можливого ефекту. Водночас синергія і в цьому разі допомагає підприємству оптимально реалізувати створені цінності.

Отже, досягнення синергічного ефекту від впровадження синергетичного підходу до управління економічними системами є одним із основних і стимулюючих факторів. Однак слід наголосити, що потрібно чітко розмежовувати децентралізований та централізований управлінський підхід. Тенденція до децентралізації пояснюється прагненням діяти швидше. Децен-

тралізованість відкриває більше простору для підприємницької діяльності, але не можна нехтувати можливостями синергії. Просто її менеджмент слід організовувати інакше, ніж у великих організаціях. Спільні цілі допомагають долати такий конфлікт. У будь-якій важливій справі, на будь-якому виробництві сили повинні взаємно підтримуватись, а не розмежовуватись.

Список використаних джерел:

1. Васильєв, О. Синергетичні підходи в економічній теорії // Економіка України. – 2007. – №5. – С. 75-78.
2. Гальчинський, А. Методологія складних систем // Економіка України. – 2007. – №8. – С. 4-18.
3. Добронравова И.С. Синергетика: становление нелинейного мышления. – К.: Лыбидь, 1990. – 152 с.
4. Занг В. Б. Синергетическая экономика: Время и перемены в нелинейной экономической теории / Пер. с англ. – М.: Мир, 1999.
5. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 288 с.
6. Поплавська Ж. В. Концептуальні засади синергетики та нелінійної динаміки.
7. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2000. – 495 с.
8. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: Монографія. [Текст]. – К.: КНЕУ, 2004. – 252 с.