

грамме "Разработать системную модель инновационного развития экономики". В данном исследовании инновационное развитие рассматривается как основа конкурентоспособности национальной экономики, региона, конкретной организации (предприятия).

При проведении исследования охарактеризованы принципы формирования инновационной модели развития экономики, обоснованы этапы ее разработки, дана оценка высокотехнологического комплекса Беларуси, его влияния на предприятия традиционных отраслей, выявлена возможность создания кластеров, основанных на высокотехнологичном трансфере и ориентированных на экспорт высокотехнологичных продуктов.

*Е.В. Оголь, канд. экон. наук  
КНЭУ (Киев)*

## **О КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Несмотря на то, что экономические выгоды от специализации производства общеизвестны, в последние десятилетия наблюдалась тенденция к построению диверсифицированных предприятий, что обеспечивало их большую гибкость и безопасность в долгосрочном периоде. Вместе с тем мировой опыт свидетельствует о формировании обратной тенденции: все более успешными в конкурентной борьбе на глобальных рынках становятся специализированные предприятия.

Современные исследования выделяют формирование новой организационной модели управления предприятием, основным принципом построения оргструктуры которой является минимизация интеракционных издержек (авторы настаивают именно на использовании термина "интеракционные" вместо более широко известного "транзакционные" издержки, так как первый включает также затраты, которые ассоциируются с обменом идеями и информацией).

В прошлом столетии считалось, что все эти базовые виды деятельности должны быть объединены в рамках одного предприятия, так как в случае их распыления по разным компаниям величина интеракционных издержек для коор-

динации деятельности будет весьма большой. Исходя из этого, крупные компании тратили много энергии и времени на реинжиниринг и усовершенствование организационной структуры управления предприятием, стараясь сократить время простоев, ожиданий и исправления ошибок. Но факты свидетельствуют о конфликте экономики и организации трех ключевых процессов и необходимости постоянного поиска компромиссов в управлении ими. Исходя из особенностей экономики трех базовых видов деятельности, можно спрогнозировать будущую внутриотраслевую структуру большинства видов деятельности: инновацией продуктов будут заниматься большое количество маленьких фирм, а два других вида (взаимосвязи с потребителями и инфраструктура) — вероятно, очень быстро консолидируются и на рынке будет доминировать небольшое количество крупных предприятий.

Учитывая все перечисленное, можно предположить, что современное предприятие может делать только то, в чем оно является наилучшим, а остальное — получать по контракту. Если не специализироваться, предприятие не будет таким же успешным, как конкуренты. О дальнейшем возрастании роли специализации в достижении стратегического успеха предприятий свидетельствует опыт двух волн дерегулирования энергетической отрасли в США. Если до недавнего времени капиталоемкие отрасли экономики США (электроэнергетика, газовая, железнодорожный транспорт, телекоммуникации и водоснабжение) были монолитными вертикально интегрированными процессами по производству и поставке продуктов, которые регулировались или находились в собственности государства, то за последние 10—20 лет они были реструктурированы.

Логика деления активов состояла в повышении эффективности вследствие специализации. Функции производства и поставки энергии требуют очень разных навыков: для собственника активов — увеличения и управления капиталом; для управления активами — принятия разумных технических и коммерческих решений (знания того, что может быть сделано для достижения определенных стандартов при приемлемых затратах); для обеспечения поставок — наем и оперативное управление большим количеством персонала. Такая реструктуризация бизнеса позволяет создать новое множе-

тво бизнес-моделей и взаимоотношений, построенных на использовании сильных и минимизации слабых сторон владения активами, управления или поставок продуктов и услуг.

*В.П. Озерова, канд. техн. наук  
БГЭУ (Минск)*

## **РОЛЬ TOTAL QUALITY MANAGEMENT В КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Идея Total Quality Management (далее — TQM) была разработана в 50-х гг. XX в. Эдвардом У. Демингом и была сформулирована им в 14 постулатах. Свою практическую реализацию они получили в Японии, которая с их помощью через 10 лет стала одной из самых передовых стран мира.

Сегодня во всем мире стандартов создано немало. Есть национальные и международные. Наш национальный стандарт — это всем хорошо известные ГОСТы. Международные стандарты вводятся Международной организацией по стандартизации — International Standard Organization (далее — ISO). В настоящее время членами ее являются национальные агентства в 91 стране мира.

Наиболее известен из международных стандартов — стандарт качества ISO 9000. Этот стандарт оценивает не произведенные изделия или услуги, а способность предприятия производить качественные изделия или услуги, т.е. он оценивает качество функционирования самого предприятия и его возможности. И тем самым является прямым реализатором идеи TQM.

Сегодня к национальным и международным стандартам добавился еще один тип — европейский (далее — СЕ). В ближайшем будущем вся продукция, продаваемая на территории Европейского союза, должна будет соответствовать требованиям СЕ. Это будет говорить о том, что все предприятия 12 стран Европейского экономического сообщества будут иметь системы контроля качества управленческого и технологического процессов. Это создаст все условия для высокого качества изделий и услуг, а главное — обеспечит им высокую конкурентоспособность на рынке.