

Оптимальные смешанные стратегии и цена игры называются решением матричной игры.

Для организации исследования матричных игр с нулевой суммой предлагается использование следующих функций и процедур:

Если седловая точка существует, то функция SADDLE возвращает решение в чистых стратегиях;

Если один игрок имеет две чистых стратегии, то решение может быть найдено графически при помощи функции GRAPHSOLVE;

Если первый игрок знает о стратегии второго, функция BESTANSWER поможет получить лучший ответный ход;

Поскольку матричная игра может быть сведена к решению задачи линейного программирования, то для этого предлагаются две функции: SOLUTION и REVSIMP.

Для организации исследования матричных игр с ненулевой суммой предлагается использование следующих функций и процедур:

BARGREG – возвращает экстремальные значения региона для коалиционной игры, который затем может быть представлен графически;

PAYOFF и PAYOFF2 – определяют выигрышный регион для некоалиционной игры 2x2;

BARGSET – возвращает экстремальные значения для коалиционной игры;

MINIMAX – возвращает цену игры, когда игроками используется минимаксная стратегия.

Предложенные решения с использованием системы компьютерной алгебры Maple позволяют анализировать поведение систем, в том числе и экономических, быстро и комфортно. При этом достаточно свести поведение любой системы к виду, определяемому как матричная игра.

СТРАТЕГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Шахнович С. В., к.э.н., доцент, зав. кафедрой
экономической теории; Шахнович Е. С., экономист
Витебский Государственный Университет
им. П.М. Машерова*

Общеизвестно, что подъём мировой экономики на данном этапе развития происходит на основе роста мелкого и среднего бизнеса. Мелкие и средние предприятия начинают играть важную роль в структурной перестройке хозяйств ведущих западных государств. Магистральный поворот в мировой экономики в сторону усиления процесса приватизации, создание смешанных экономических систем, естественный рост в них числа мелких и средних фирм не могли не оказать заметного влияния на ход государственных реформ в Республике Беларусь. В процессе их осуществления в центре решаемых проблем оказались формирование структуры общественного производства, адекватной рыночной системе хозяйствования, и определение места и роли мелкого и среднего бизнеса в процессе реформирования экономики.

Способ решения обеих проблем не только высветил суть проводимой экономической реформы, место государства в этом процессе, но и выбор той стратегии бизнеса, которая стала господствующей в экономике. Уже первые шаги в направлении реформ выявили деструктивность многих принимаемых решений: ваучерной приватизации, первоочередного акционирования мелких убыточных предприятий, ставку на посреднический бизнес и другие. Они стали следствием неуклонного инфляционного роста

цен, затоваривания внутреннего рынка, спада производства и инвестиционной активности предприятий, падения жизненного уровня значительной части населения.

Безусловно, здесь сказалося и отсутствие необходимого опыта, и трудность перевода тоталитарной монополизированной экономики на рыночные рельсы, не имеющего аналога в мире, и бездумное копирование, и заимствование западного опыта без учёта объективных, исторически сложившихся различий в уровнях и механизме функционирования экономических систем, и, что самое главное, предоставление полной свободы в образовании мелкого и среднего предпринимательства без достаточной регламентации видов их деятельности.

Разумеется, переход к рыночной системе хозяйствования - это действительно переход к экономике предпринимательского типа и создание условий для её развития выступает важной составляющей трансформационных изменений рыночной экономики. Однако, он должен осуществляться продуманно и осмотрительно, поскольку не каждый вид деятельности является предпринимательским. Поэтому, сущность стратегии предпринимательства заключается в правильности выбора его приоритетных направлений и отработки механизма их государственной поддержки.

Известно, что хозяйствующие субъекты в рыночных условиях ищут наиболее выгодные и краткосрочные во времени окупаемости сферы приложения капитала. Как правило, особенно привлекательными в этом плане для них становятся торговля и другие виды посреднической деятельности. И хотя торговцы, коммерсанты, посредники выступают неотъемлемым атрибутом рыночной экономики, его связующим звеном они, как показала практика, в условиях дефицитной, стагнирующей экономики и свободного ценообразования обладают и разрушительной силой. Складывающийся в Республике Беларусь и других странах СНГ на такой основе рынок стал разрастаться как сорная трава, неся естественные потери от неупорядоченности и нелегитимности возникающих теневых структур. Принципиальной ошибкой в зарождения такого рынка было отсутствие регулирующих воздействий на отдельные виды предпринимательской деятельности, смешение понятий бизнеса и предпринимательства. Между тем, не все виды деятельности являются предпринимательскими. Обычный бизнес – это определённый вид деятельности, занятия, осуществляемого на основе повседневной, традиционной, сложившейся технологии, приносящий доход собственнику. Причём, объективной предпосылкой роста таких видов мелкого и среднего бизнеса как посреднические, информационные, бытовые, консультационные услуги, выступает автоматизация производственных процессов, изменение соотношений между производственной и непроизводственной сферой при смещении акцентов в сторону последнего, а условием - неизменный рост доходов населения. Снижение роста доходов, массовое обнищание, характерное для белорусской экономики, замораживает внутренний рынок в целом и сужает развитие сферы бытовых услуг, ведёт к их натурализации.

В свою очередь, настоящее предпринимательство – это особый вид творческой деятельности, основанной на изобретательстве, рационализации, генерации новых научных идей и достижений. Предпринимательство определяется самим значением слова предпринимать. Предприниматель предпринимает все меры к перемещению ресурсов из области низкой производительности труда и низких доходов в область более высокой производительности и прибыльности. Предпринимательство обладает особой гибкостью, динамизмом и способностью к самообновлению общества, экономики, отрасли или отдельного производства и в этом его особая ценность. Созидательные функции инновационной деятельности предпринимательства отличаются исключительной целенаправленностью. Оно должно пользоваться постоянной государственной поддержкой. Конкурентная рыночная экономика только тогда становится эффективной и приобретает устойчивый характер, когда в рамках её организационно – управленческой структуры отработывается чёткий механизм государственной под-

держки, при котором истинное предпринимательство начинает набирать силу, становится необходимым явлением повседневной хозяйственной жизни. Его успешное развитие выступает залогом выхода экономики из кризиса. Для достижения этого необходимо:

оградить малое и среднее предпринимательство от чрезмерного вмешательства в их деятельность органов власти;

разработать достаточно совершенную законодательную базу, направленную на поддержку предпринимателей;

исключить дискриминационное и чрезмерное налогообложение;

разработать в интересах развития малого и среднего предпринимательства систему соответствующих льгот и стимулирования новых инновационных структур, за которыми будущее;

обеспечить доступность и простоту регистрации предприятий данного типа;

оградить от давления монополистических структур и нечестной конкуренции;

обеспечить равный доступ к получению госзаказов.

В заключение следует отметить, что именно творческий, инновационный характер труда в связи с переходом в новую стадию развития общественного производства должен приобретать отчетливую приоритетность и получать полную государственную поддержку. А это, в свою очередь, требует радикальных изменений во взглядах на соотношение и взаимозависимость «реального» и «нереального» сектора экономики.

МАРКЕТИНГ: ОСОБЕННОСТИ И ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

*Шахнович С. В., к. э. н., доцент, зав. кафедрой
экономической теории; Шахнович Е. С., экономист*

**Витебский Государственный Университет
им. П.М. Машерова**

Полное игнорирование преимуществ товарного производства и роли свободного цивилизованного рынка в экономическом развитии государства административно-командной системой управления привело к тому, что нынешнее поколение хозяйственных руководителей практически слабо, а то и совсем не владеют необходимой базой теоретических знаний и имеют крайне ограниченный практический опыт управления предприятиями и компаниями на принципах экономической самостоятельности и организации производственно-сбытовой деятельности с использованием маркетинга. Оно имеет поверхностное знакомство с методами комплектования в новых условиях портфеля заказов, налаживания производства, товаропродвижения и сбыта продукции, ориентированной на запросы потребителей и завоевание рынка в жесткой конкурентной среде. Главной особенностью, складывающейся годами, традиционной сбытовой деятельности была ее направленность на абсолютно приоритетное положение производителя по отношению к потребителю. Запросы и потребности населения, в качестве исходной базы для определения необходимого объема и ассортимента выпускаемой продукции, не ставились. Сложившаяся система изоляции производителя от системы сбыта собственной готовой продукции освобождала их от анализа последствий затоваривания рынка, вела к техническому и технологическому отставанию.

Накопленный груз негативных отношений сегодня становится «тяжелой гирей на ногах» наших предприятий, которые пытаются войти в современный цивилизованный рынок, основанный на принципах маркетинга. Это первая особенность во внедрении маркетинга на предприятиях РБ. Контуры рынка, в который они стремятся войти,