

## ИГРОВАЯ ИМИТАЦИЯ ИНФЛЯТОГЕННЫХ ФАКТОРОВ

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь*

*Белорусский национальный технический университет*

*Минск, Беларусь*

Проблема снижения инфляции для Республики Беларусь является весьма острой на протяжении последнего десятилетия. Несмотря на ее значительное снижение, в последние годы она остается самой высокой среди стран СНГ (в 2001 г. – 61%) и достаточно высокой для того, чтобы парализовать инвестиционную активность, то есть превышает сорока процентный порог, после которого, по международным оценкам, экономика становится неуправляемой.

Порождается инфляция, в частности, тем, что многие субъекты принятия хозяйственных решений на государственном уровне, а также субъекты хозяйствования не до конца осознают инфлятогенные последствия выбираемых направлений текущей деятельности.

Порой меры, по замыслу направленные на смягчение социальных последствий инфляции, служат началом нового ее витка, который требует новых смягчающих мер и т.д. В этой последовательности казалось бы благих намерений ясно усматривается “заколдованный круг”: через некоторое время экономика утрачивает потенциал даже для простого воспроизводства.

С целью убедительной имитации процесса возникновения инфляции, выходящей из-под контроля, авторы уже в течение ряда лет используют метод игрового моделирования рыночной ситуации в аудиториях слушателей переподготовки руководителей, а также и студентов вузов.

Имитация рыночной ситуации осуществляется в самых принципиальных моментах, с тем, чтобы не перегружать участников игры деталями. Для этого полагается, что рынок состоит из нескольких (от 8 до 12) продавцов (один продавец может быть представлен двумя игроками) и одного обобщенного покупателя в лице руководителя игры, который, действуя от имени населения (домашних хозяйств), приобретает весь продукт, предлагаемый продавцами по той цене, которую они назначат.

Для упрощения полагается, что благосостояние населения формируется из двух источников. Один из них находится вне игрового поля и недоступен для игроков. Он управляется руководителем и стимулирует умеренную в смысле цен стратегию участников. Другой источник находится в руках участников. В тонкости его фун-

кционирования они и специально не посвящаются, но в ходе игры, проявив наблюдательность и смекалку, могут раскрыть алгоритм его работы.

Игра состоит из последовательности продаж участниками своего товара населению по установленной ими цене, Если продавцы предлагают товар по умеренной цене, то они способствуют росту благосостояния домашних хозяйств и последние в итоге могут покупать более дорогостоящую продукцию, способствуя тем самым и росту прибыли продавцов

Если кто-либо из продавцов продает свой товар по завышенной цене (на что он имеет полное право), то, поскольку у домашних хозяйств по условиям игры нет выбора и они вынуждены приобретать всю предложенную к продаже продукцию, срабатывает эффект отвлечения платежеспособного спроса в пользу тех продавцов, кто завысил цену (как, например, повышение тарифов на услуги ЖКХ заставляет население снизить расходы на отдых и на лечение).

Государство по условиям игры не вмешивается в процесс ценообразования, но постоянно пытается смягчить социальные последствия жесткой ценовой политики фирм путем повышения номинальных доходов домашних хозяйств путем печатания необеспеченных денег, что напрямую ведет к инфляции.

По условиям игры участники сами выбирают критерий успешности своей деятельности и всегда это оказывается максимизация собственной

прибыли, что вовсе не противоречит правилам рыночной конкуренции.

При этом для того, чтобы разжечь алчность (на что игроки могут и не поддаваться) и дух соперничества руководитель, назначает некоторый обязательный уровень прибыли, который каждый участник должен превысить, сопровождая его комментариями типа **“КОЛИЧЕСТВО ОЧКОВ, МЕНЬШЕЕ ЗАДАННОЙ ВЕЛИЧИНЫ, ОЗНАЧАЕТ ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ НЕПРИГОДНОСТЬ ИГРОКА”**.

В ходе игры соблюдается коммерческая тайна каждого участника в отношении назначенной цены и полученной прибыли, но общая ситуация на рынке является широко доступной: руководитель постоянно информирует всех об уровне установленных цен в целом по рынку и показывает как это отразилось на благосостоянии населения.

Интрига игры состоит в том, что единственный путь к высоким прибылям всех участников лежит через умеренные цены, что автоматически ведет и к росту благосостояния населения. Этой стратегии подчинен и алгоритм игры, но не комментарии руководителя.

Комментарии руководителя и рыночные свободы, предусмотренные правилами игры, направлены на то, чтобы создать у участников иллюзию того, что в общем экономическом пространстве для отдельного предпринимателя в долгосроч-

ном периоде существует возможность получить высокую прибыль, за счет разорения конкурентов и снижения уровня жизни населения.

Как правило, часть игроков доходит до понимания невозможности обогащения за счет разорения соперников и населения и пытается склонить участников к согласованным и умеренным ценам (назовем их “голуби”). Но значительная часть игроков придерживается взглядов дикого рынка (“ястребы”) и доводы “голубей” на них не действуют.

Государство, видя, что политика “ястребов” берет верх, что ведет к падению благосостояния населения, вынуждено печатать необеспеченные деньги и изменять масштаб цен. Для населения это означает некоторую временную отдушину, а для каждого игрока подъем установленной ранее планки по минимально необходимой прибыли часто до немыслимого по игровым рамкам уровня.

Обычно к середине игры (примерно после 20-25 продаж) все участники уясняют игровой механизм и все-таки пытаются выработать общую стратегию. Здесь проявляются “особенности национального рынка”. Идеальный вариант согласованной работы требует, чтобы все участники забыли прежние обиды друг на друга (за завышенные цены, за наложенные штрафы, за нарушенные обещания) и перешли бы к открытой (без коммерческих тайн) игре с установлением цен на оговоренном уровне. Принятие концепции тактики открытой игры свидетельствует об общем понимании того обстоятельства, что прибыли предпринимателей в стабильной и некриминализованной экономике не могут различаться в очень большой степени.

Но для контингента, с которым авторам приходилось работать на протяжении последних семи лет (руководящие работники белорусских и не только предприятий, а также студенты белорусских вузов) характерно то, что “открытая игра” применялась очень редко. Поэтому финал игры почти всегда оказывается одним и тем же: уровень жизни населения доведен до крайне низкого уровня, а доходы даже самых успешных игроков не достигают установленного уровня и в несколько раз ниже тех, которые могли бы быть при умеренной стратегии.

В целом игра показывает, что агрессивность, зависть, стремление разорить партнера, необязательность, неумение и нежелание идти на компромисс являются очень распространенными качествами среди всех категорий обучающихся.

При разборе игры участники, как правило, объективно оценивают свои действия и действия партнеров, но обычно всегда отмечают, что в реальности субъекты хозяйствования часто завышают цены не по экономическим мотивам, а по чисто психологическим, то есть завышают цены несоразмерно с повысившимися издержками и способствуют тем самым попаданию народного хозяйства в заколдованный круг инфляции.

Часто этому способствует и государство. Последний пример из этой области - это повышение тарифов на услуги ЖКХ и транспорта. Последствия этого шага легко предвидеть, так как они будут такими же как и ранее: качество услуг транспорта и ЖКХ не улучшится, а через непродолжительное время поднимутся и остальные потребительские цены, далее грянет очередное повышение МЗП, за ним новый виток инфляции и т.д.

В конкретных условиях Республики Беларусь сферу ЖКО следует срочно перевести на условия нормально хозрасчета и отменить все льготы ее работникам (типа бесплатного жилья). То же самое нужно сделать и с другими сферами, где дотации являются следствием их плохой работы. В противном случае экономику и далее ожидает инвестиционный голод и очень скучная для рядового потребителя и пенсионера гонка зарплаты и пенсии за недостижимыми ценами.

УДК 658.153

С.Д. Суц, И.М. Бабуц

## **УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь*

В рамках задачи управления оборотными средствами предприятия на данном этапе исследования рассмотрим ряд подзадач: управление запасами; оптимизация оборотных средств, находящихся в незавершенном производстве; управление дебиторской задолженностью.

**Управление запасами** включает контроль за состоянием запасов сырья, материалов, комплектующих изделий и принятие решений, нацеленных на экономию времени и средств за счет минимизации затрат по содержанию запасов, необходимых для своевременного выполнения производственной программы.

Цель управления запасами – это обеспечение бесперебойного производства продукции в нужном количестве и в установленные сроки, и достижение на основе этого полной реализации выпуска при минимальных расходах на содержание запасов.

Эффективное управление производственными запасами позволяет:

- уменьшить производственные потери из-за дефицита материалов;
- ускорить оборачиваемость этой категории оборотных средств;
- свести к минимуму излишки производственных запасов, которые увеличивают стоимость операций и «замораживают» дефицитные денежные средства;
- снизить риск старения и порчи товаров;