

*Annotation*

*The social insurance role in national systems of social protection is key. In the end of the XX-th century population social protection became indispensable attribute of social policy of any civilized state. Its organization has for an to guarantee maintenance of certain standards of level and quality of a life of the population on the basis of development of the national income in favour of invalid and needy citizens on principles of social solidarity.*

**М.Д. Жумабаева,**

*к.э.н, доцент*

## **ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

Понятие «поведение» вполне применимо к фирмам. Для целей дальнейшего исследования поведенческие аспекты внутрифирменного поведения можно исключить на том основании, что предметом исследования являются особенности поведения фирм в их взаимодействии с другими экономическими агентами и внешней (по отношению к фирмам) институциональной средой.

Можно считать, что особенности поведения фирм, как и поведения составляющих их людей, проявляются в процессе хозяйственной деятельности и накладывают свой отпечаток на все виды активности экономических агентов. Более того, возникновение потребности, даже с низким уровнем ее удовлетворенности, то есть крайне настоятельной, не дает ответа на проблему избирательной активности фирмы в отношении того или иного способа и средства ее удовлетворения.

Возникновение потребности с высокой степенью настоятельности может свидетельствовать лишь о том, что фирмы попытаются максимально сократить период времени ее удовлетворения, решения будут приниматься более быстро, чем при обычных обстоятельствах. Таким образом, следует признать, что степень настоятельности неудовлетворенности потребности является фактором, обуславливающим возникновение того или иного типа поведения фирмы. При этом степень неудовлетворенности потребности обуславливает величину импульса интенсивности хозяйственной активности фирмы, направленной на скорейшее удовлетворение потребности. [1]

Это обстоятельство объясняет вероятность возникновения определенного типа поведения фирм, например, агрессивного или адаптивного. Оно является необходимым, но не достаточным условием, определяющим конкретный тип поведения. Уровень устремлений определяет естественную точку отсчета на шкале полезности, тогда как в большинстве классических теорий эта точка произвольна. Когда у фирмы есть несколько альтернативных способов действий, приводящих к результатам, которые соответствуют ее устремлениям или находятся выше их уровня, фирма выберет наилучший из вариантов. Если ни одна из альтернатив не приводит к результатам, которые удовлетворяют имеющиеся устремления, то возможны два качественно различных типа поведения: в коротком периоде – поиск нового направления и пересмотр ориентиров, в длительном – эмоциональное поведение: апатия или агрессия.

Наиболее распространенными видами поведения фирм в современной экономической ситуации в Казахстане являются адаптационное, агрессивное, апатичное, инновационное, девиантное, в том числе зависимое и оппортунистическое.

Данным перечнем не исчерпывается все многообразие видов и форм поведения фирм, которых даже без учета возможных форм их взаимопересечения, несомненно, намного больше. Мы не склонны утверждать, что каждой фирме свойственен определенный тип поведения, поскольку в зависимости от влияния тех или иных факторов одна и та же фирма может проявлять различные типы поведения, даже несколько видов одновременно.

Наиболее существенными факторами, определяющими выбор того или иного типа поведения фирм, являются: степень угрозы в качестве возможных последствий, с которыми может столкнуться фирма от неудовлетворения соответствующих потребностей; размер фирмы;

асимметрия информации, возникающая вследствие неопределенности институциональной среды; несовершенство контрактов. [2]

Приведенные в работе факторы по-разному влияют на формирование того или иного типа поведения фирм.

Высокая степень угрозы от неудовлетворения потребности с высокой настоятельностью обуславливает ограниченность времени фирмы на поиск вариантов разрешения проблемы. В этой ситуации, если ничего не предпринимать, то, как правило, последствия для фирмы могут возникнуть достаточно тяжелые. Эти обстоятельства повышают интенсивность активности фирмы, что находит свое внешнее проявление либо в агрессивном поведении, либо в инновационном. Степень угрозы активизирует все типы поведения, свойственные фирме, в том числе и девиантное поведение. Хотя оппортунистическое поведение не детерминировано лишь данным фактором, оно может отмечаться у фирм и в стабильной ситуации. Зависимое же поведение может стать следствием влияния данного фактора, поскольку фирмы активно ищут пути преодоления и нейтрализации возникшей угрозы, что провоцирует их и на поиск «покровителя». Низкая степень угрозы способствует формированию адаптационного и апатичного поведения.

Установлено, что размеры фирм также являются детерминантами различных типов поведения. Так, для крупных компаний в большей степени свойственно адаптационное, апатичное и инновационное поведение.

Во-первых, потому, что они уже добились определенных высот в своем развитии. Как правило, они уже находятся в середине или во второй половине своего жизненного цикла, в их поведении все чаще проявляется умиротворенность, и они либо реагируют на происходящие вокруг них изменения, либо безразличны к ним.

Во-вторых, крупные фирмы, в отличие от мелких, могут себе позволить инновационные разработки и исследования, поэтому их доминирующей стратегией нередко становится стремление к созданию глобального инновационного преимущества, которое позволит им в течение последующих лет получать стабильные дивиденды. Постоянные и незначительные изменения – это удел мелких фирм в силу их более высокой динамичности и мобильности. Из-за отсутствия громоздкой иерархической структуры управления они более восприимчивы к малейшим изменениям конъюнктуры рынка и могут оперативно реагировать на нее. С другой стороны, они более уязвимы, что обуславливает агрессивность их поведения, большую склонность к зависимому и оппортунистическому поведению. Асимметрия информации и несовершенство контрактов как устойчивые аномалии современной экономической среды являются факторами агрессивного и девиантного поведения.

Можно сделать предположение о неоднородности природы неопределенности, по причинам ее возникновения выделены различные виды.

Первый вид – информационная неопределенность, обусловленная несовершенной и асимметричной информацией, ее недостатком или избытком. Получение дополнительной информации обо всех имеющихся возможностях и факторах, способных повлиять на результаты решений, приводит к снижению данного вида неопределенности. Не случайно в постиндустриальном обществе знания и информация становятся стратегически важными ресурсами. По сути дела, понятие «информация» выступает антонимом понятия «неопределенность».

Второй вид неопределенности – инструментальная, вызванная несовершенством используемого инструментария, вычислительной сложностью, ограничениями по методам принятия решений, ошибками анализа, моделирования и т.д.

В качестве причины неопределенности также выступает случайность, источник которой заключается в большом количестве фирм, преследующих собственные интересы, что приводит к неисчерпаемости экономической среды, бесконечным комбинациям взаимодействия экономических агентов. В результате фирмы, действующие на определенных рынках, сталкиваются с неопределенностью взаимодействия. Для обеспечения эффективности своего развития им необходимо учитывать возможную реакцию других участников рынка: фирм-контрагентов, конкурентов, потребителей, государства, которая может возникнуть в ответ на их действия.

Причиной неопределенности является противодействие, которое проявляется в несовпадении интересов сторон и выражается в различных формах оппортунизма (трудовые конфликты, нарушение договорных обязательств поставщиками), а также в непредвиденных ситуациях, на-

пример авариях техники и т.д. В современной хозяйственной системе неопределенность стала неотъемлемой характеристикой взаимодействия фирм. С фактом ее наличия фирмы связывают свои просчеты и ошибки, которые проявляются в результате их взаимодействия с рыночной средой или друг с другом.

Фирмам приходится иметь дело с ситуацией, которая сформировалась на основе принятых ими самими же решений.

Экономические агенты и их решения, стратегия поведения составляют непосредственную часть этой ситуации, которая в современных условиях усложняется постоянными изменениями «правил игры» в экономическом социуме.

Второй вид неопределенности – инструментарная, вызванная несовершенством используемого инструментария, вычислительной сложностью, ограничениями по методам принятия решений, ошибками анализа, моделирования и принятия решений, целевых установок и, соответственно, умноженная на основе этих искажений непредсказуемость поведений рыночных агентов вносит основной элемент неопределенности в развитие экономических процессов.

Негативность данной неопределенности обуславливается тем обстоятельством, что искаженное понимание ситуации фирмами является причиной возникновения недостоверных исходных данных для последующего анализа. Как следствие, на основе искаженных исходных условий не могут возникнуть эффективные хозяйственные решения, полностью отвечающие основным закономерностям саморазвития фирм. Цели, к которым стремятся фирмы на основе взаимного уравнивания экономических интересов в результате многочисленных транзакций, основаны на собственных искаженных предпочтениях, которые постоянно изменяются в ходе их реализации.

Причем интенсивность их изменений прямо пропорциональна степени разрыва между фактическими процессами и ожиданиями экономических агентов. Чем в большей степени обнаруживается этот разрыв, тем выше степень интенсивности изменений предпочтений участников. Это, в свою очередь, приводит к новому этапу изменений реальной экономической ситуации, а затем к следующему и т.д.

Эффективное взаимодействие фирм, если и достигается в этой ситуации, то носит кратковременный характер, поскольку постоянно обнаруживаются новые более выгодные альтернативы. Результатом этих постоянных изменений является не достижение фирмами состояния равновесия, а сами непрерывные изменения.

В подобных последовательных процессах, в силу многочисленности фирм и непредсказуемости поведения многих из них, максимально высокий уровень достижения целей кем-либо из них может быть достигнут лишь случайно и на короткий промежуток времени. Это связано не только с текущей неопределенностью экономической среды, но и с тем, что предпочтения и соответствующие им решения фирм всегда осуществляются с отставанием от фактического развития экономической ситуации. Именно в ответ на изменения конъюнктуры рынка или других элементов экономической среды происходят изменения в стратегии поведения фирм, выбираются новые цели, принимаются новые решения. Их реализация приводит к новым изменениям экономической ситуации и т.д. В подобной схеме одна стратегия поведения сменяется другой, то есть неопределенность и изменчивость экономической среды приводят к постоянным изменениям используемых фирмами типов поведения. [3]

Неполная и несовершенная информация и вызываемая этими обстоятельствами неопределенность являются одним из основных факторов, препятствующих достижению экономическими агентами выбранных ими целей.

Не случайно среди факторов, ограничивающих деловую активность промышленных организаций, неопределенность экономической обстановки была отмечена отечественными предпринимателями на первом месте.

Неопределенность в экономике возрастает в прямой зависимости от увеличения количества фирм, поскольку каждая из них является источником новой информации, например, о производимой продукции, о ценах на нее, а ее поведение способно влиять на конъюнктуру рынка. Кроме того, неопределенность возрастает вследствие простого увеличения потока новой информации, например, из-за принятия новых нормативно-правовых актов, изменяющих правила хозяйственных отношений. В условиях неразвитости технологий передачи информации в современном Казахстане неопределенность хозяйствования многократно усиливается.

**Список использованных источников:**

1. Багаутдинов Р.А. Сущность и причины неопределенности в России / Р.А. Багаутдинов // Вестник экономики, права и социологии. – Казань, 2008. – №6. – С. 6-9.
2. Гасанов А.З. Разработка управленческих решений. Учебное пособие [Электронный ресурс] – <http://az-g.narod.ru/UPRR.htm>.
3. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент. Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. – 465 с.

**Түйін**

Экономиканың белгісіз тұрақтылығы іскерліктің тиімділігін шектейтін факторлардың арасындағы бірінші орында екендігі дәлелденеді. Осы себепке орай, аталған мақалада кәсіпорындардың тұрақсыздық шарты кезіндегі жұмыс жүргізу түрлері қаралады. Мақалада ақпараттық және құралдар тұрақсыздықтардың түрлері қаралған

**Annotation**

Uncertainty of economic conditions has been noted by domestic businessmen on the first place among the factors limiting business activity. For this reason in article are considered the types of behaviour of firms in the conditions uncertainty. Such kinds of uncertainty, as information, instrumentary are allocated.

**Г.Р. Ильясова,**

ст. преподаватель кафедры «Финансы и кредит» Университета международного бизнеса

**ТЕНДЕНЦИИ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ  
КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

Понятие «инфляция» однозначно ассоциируется с негативными процессами. В настоящее время инфляция – один из самых опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом; инфляция означает не только снижение покупательной способности денег, она подрывает возможности хозяйственного регулирования, сводит на нет усилия по проведению структурных преобразований, восстановлению нарушенных пропорций; искажает реальную картину финансовых результатов производства, уровень и динамику потребления товаров и услуг; не позволяет правильно определять и взимать налоги, оценить имущество, реально определить доходы и расходы населения и предприятий [1].

Содержание этого сложного явления составляет массовое и неконтролируемое перераспределение национального дохода и общественного богатства: инфляция прямо сказывается на реальных доходах домашних хозяйств и фирм, приводит к перераспределению богатства между хозяйственными субъектами. Причем, как правило, беднеют бедные, а богатеют богатые. Таким образом, инфляция неизбежно усиливает социальное расслоение в обществе и обостряет социальные конфликты [2].

Но в каждой стране инфляция имеет свои особенности, поэтому она исследуется экономистами многих стран мира, однако это обстоятельство не снижает актуальность этой темы как в настоящее время, так и в последующем.

Проследить динамику инфляционных процессов в Республике Казахстан за 4 последних года можно по данным таблицы 1.

**Таблица 1. Индекс цен в Республике Казахстан [3]  
( на конец периода в %)**

	<i>К декабрю предыдущего года</i>				<i>К предыдущему году</i>			
	<i>товары и услуги</i>	<i>товары</i>		<i>платные услуги</i>	<i>товары и услуги</i>	<i>товары</i>		<i>платные услуги</i>
		<i>продовольственные</i>	<i>непродовольственные</i>			<i>продовольственные</i>	<i>непродовольственные</i>	
2006	108,4	107,3	107,1	111,6	108,6	108,7	106,8	110,3
2007	118,8	126,6	110,5	115,4	110,8	112,2	107,8	111,7