

Источники и литература:

1. Пиріг С. О. Платіжні системи : навч. посіб. / С. О. Пиріг. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
2. Харченко В. І. Підсумки діяльності банків України на ринку платіжних карток у 2010 році / В. І. Харченко // Вісник Національного банку України. – 2011. – № 4. – С. 7-11.
3. Харченко В. І. Банківські платіжні картки: передумови створення Єдиного національного платіжного простору в Україні / В. І. Харченко, Р. І. Капралов // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 2. – С. 32-37.
4. Засць О. С. Плюси і мінуси карткового бізнесу в Україні / О. С. Засць // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 2. – С. 27-28.
5. Пацера М. М. Сучасний стан і перспективи розвитку Національної системи масових електронних платежів / М. М. Пацера // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 1. – С. 41-43.
6. Підсумки роботи НСМЕП у 2008 році // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 3. – С. 37-40.

Олонова В.И.**УДК 65.014.1****ОСНОВЫ ТЕОРИИ ДЕЙСТВИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ**

Анализ исследований и публикаций, связанных с данной проблемой, подтверждают ее актуальность (Коробко В.И., Василенко В.А., Крамаренко В.И., Друри, Эткони, Аткинсон). Управленческий учет (контроль), как добавляющий ценность процесс непрерывного совершенствования планирования, проектирования, изменения и функционирования систем финансовой и нефинансовой информации, который направляет действия менеджмента для достижения стратегических, тактических и оперативных целей, в том или ином объеме, присущ каждой организации. Чтобы разработать эффективную систему управленческого контроля, необходимо рассмотреть все основные обстоятельства, в которых она будет применяться. Однако приемлемость системы управленческого контроля во многом зависит от условий, в которых действует организация. Такой подход к управленческому учету известен под названием **теория непредвиденных обстоятельств (теория действий в условиях неопределенности)**, которая и будет рассмотрена в данной статье.

Цель исследования: рассмотреть теорию непредвиденных обстоятельств, включая взаимосвязь между непредвиденными ситуациями и управленческими показателями, на основе которых можно будет вывести алгоритм действий в условиях неопределенности для каждого предприятия в отдельности (так как не существует универсальных систем, которые можно применять в любой организации).

Основные результаты исследований. При принятии управленческих решений понятие «риск» трактуется не в смысле опасности, а как показатель уровня определенности, с которой можно прогнозировать результат. В ходе оценки альтернатив принятия решений менеджер должен учитывать, что результаты будут зависеть от действия множества факторов, относящихся как к внутренней, так и к внешней среде организации. В зависимости от разнообразия интенсивности действия этих факторов, а также вероятности, с которой они будут появляться, можно говорить об условиях определенности, риска и неопределенности при принятии решений. В данной статье будет идти речь о теории действий, которые принимаются в условиях неопределенности. Ниже приводится определение, которое было предложено Отли (Otley, 1980) и широко применяется и в настоящее время.

Теория непредвиденных обстоятельств (теория действий в условиях неопределенности) – подход на основе непредвиденных обстоятельств к управленческому учету исходит из того, что универсальных систем учета, которые могут использоваться любыми организациями и в любых обстоятельствах, не существует. Теория действия в условиях неопределенности исходит из попытки определить конкретные характеристики системы учета, которые связаны с конкретно заданными обстоятельствами, и продемонстрировать их соответствие друг с другом.

Теория действий в неопределенных условиях исходит из того, что «лучшей» для всех случаев модели системы информации по управленческому учету не существует и что выбор наиболее подходящей системы зависит от конкретной ситуации и тех факторов, которые ее определяют. Ситуационные факторы, влияющие на этот выбор, также называют **факторами непредвиденности** или **случайными переменными**. Поскольку каждая организация в своем роде уникальна, потенциальный диапазон ситуаций или факторов непредвиденности становится огромным, и поэтому изучить каждый из них отдельно практически невозможно. Чтобы преодолеть эту трудность, факторы неопределенности классифицируются по категориям, которые позволяют обоснованно объяснить различия между теми или иными информационными системами управленческого учета.

Таблица 1. Факторы неопределенности, сгруппированные в основные категории.

1. Внешняя среда	Неопределенные и определенные Статичные и динамичные Простые и сложные Турбулентные и спокойные
2. Конкурентная стратегия и стратегическая миссия	Низкие расходы и дифференциация Защитник и пионер Цикл жизни продукции
3. Технологии	Небольшие партии, крупные партии, производственные процессы, массовое производство Взаимозависимость (общая, последовательная, перекрестная)

4.Переменные на уровне единицы бизнеса, компании и отрасли в целом	Размер компании Диверсификация компании (единый продукт, связанная и несвязанная диверсификация) Организационная структура Переменные промышленного характера
5.Факторы, связанные со знанием и наблюдаемостью процессов	Знание трансформационных процессов Наблюдаемость результата Наблюдаемость поведения (усилий) (Адаптировано по работе Fisher. 1995)

Первая обширная категория, указанная на рисунке, включает переменные, относящиеся к той в внешней среде, в которой функционирует организация.

Эмпирическое исследование в восьми американских компаниях, выполненное Говиндараджаном (Govindaranjan, 1984), подтвердило гипотезу, что руководители тех единиц бизнеса, которые сталкиваются с большей степенью неопределенности внешней среды, при оценивании работы своих подчиненных применяют более субъективные подходы, в то время как руководители структур бизнеса, действующие в более предсказуемой среде, чаще пользуются для оценивания работы подчиненных формулами, т.е. здесь полученные оценки более объективны. Было показано, что подход, в основу которого положены те или иные формулы, применяется исключительно для оценивания финансовых показателей на различных уровнях.

Обоснованием этой гипотезы является то, что оценивание показателей работы осуществляется на основе заранее установленных целей, а так как цели остаются стабильными нормативами для последующих оцениваний, необходимо уметь спрогнозировать условия, которые будут доминирующими в течение следующего года. При стабильной ситуации предсказать эти условия можно более точно, чем в условиях динамично меняющейся среды.

Вторая категория состоит из двух взаимосвязанных частей. Конкурентная стратегия описывает, каким образом структура бизнеса собирается вести конкуренцию в своей отрасли и как она будет пытаться обеспечить конкурентное преимущество над своими соперниками. Стратегическая миссия может быть определена в виде некоторого континуума, простирающегося от первых до последних этапов цикла жизни продукта, включая такие, как создание, внедрение, активное использование и вывод с рынка.

Третья категория описывает используемые технологии и взаимозависимости, применяемые для выпуска небольших партий, крупных партий, осуществления производственных процессов и массового производства. При этом выделяют взаимозависимости общего, последовательного и перекрестного характера.

В четвертой категории рассматривается зависимость между размером компании, типа отрасли, в которой она функционирует, структурой организации и степенью сложности систем управленческого учета. В частности, исследование систем функциональной калькуляции затрат и темпов их распространения показало, что чаще они применяются в более крупных организациях (Innes and Mitchell, 1995; Vjornenak, 1997). Касательно стратегии компании, считается, что при стратегии связанной диверсификации организации не слишком далеко отходят от базовой, основной продукции. А если речь идет о компании, ведущей стратегию несвязанной диверсификации, то она не ограничивает деятельность основными направлениями своего бизнеса. Говоря о структуре организации, следует помнить, что она влияет на способ, при помощи которого сметная информация используется наилучшим образом. Жесткий стиль оценивания, в котором главным критерием выступают сметные показатели, ассоциируется с высокой степенью стресса, вызываемого работой, и дисфункциональным поведением, а гибкий, при котором оценивание осуществляется в первую очередь по показателям прибыли, таких ассоциаций не вызывает. В то же время, результаты многих исследований доказывают, что жесткий стиль скорее всего обеспечивает более высокие результаты, чем гибкий.

Последняя категория, связанная со знаниями и факторами, влияющими на наблюдаемость результатов, достаточно сложная. Она включает в себя четыре области:

1. Типы управления, зависящие от трансформационных процессов и измерения конечных результатов.

2. Типы оценивания показателей и присвоения весовых коэффициентов в зависимости от того, насколько причинно-следственные зависимости решаемой задачи хорошо поняты, и степени неопределенности в отношении целей организации.

3. Программируемость решений, то есть степень, в которой решения достаточно хорошо понятны с точки зрения прогнозируемости их будущих исходов.

4. Зависимость между учетной информацией и степенью неопределенности по целям и по причинно-следственным зависимостям.

Для перехода от сугубо теоретической части к прикладной, необходимо вспомнить существующие типы управления.

Известно, что в различных обстоятельствах пользуются разными типами управления. Так, **личностные типы управления** характеризуются наблюдением за действиями сотрудников, **управление по результатам** – сбором и доведением информации о действиях сотрудников по конечным результатам их работы, а **социальные типы управления** связаны с отбором людей, которые уже достаточно социализированы для принятия норм и типов поведения и поэтому можно им можно поручить выполнение конкретных задач.

Скомбинировав вышеперечисленные типы управления с двумя условиями:

- Способность измерять конечные результаты (выход продукции),
- знание трансформационного процесса,

Отли получил матрицу, которая состоит из четырех управленческих ситуаций (Рис.1).



Рис. 1. Неопределенные ситуации и управленческие показатели.

В ячейке 1, показанной на рисунке 2, описывается ситуация, при которой знания о трансформационном процессе являются полными, а конечные результаты (выход продукции) могут быть измерены. В этом случае возможно измерять как выход продукции, так и поведенческие характеристики, и поэтому можно применять типы управления как личностного характера, так и по результатам. Примером условий, показанных в первой ячейке, является производственный цех, где процесс выпуска продукции может контролироваться мастером, который отслеживает действия всех работников. Если возможно измерять показатели работы каждого сотрудника, контроль может осуществляться на основе информации, полученной в отчетах о качестве выпущенной продукции, отходах и производительности работы каждого сотрудника.

В ячейке 2 способность измерять конечные результаты высока, однако знания о трансформационном процессе неполные. Поэтому отслеживание поведения никаких выгод не приносит, и в этих условиях наиболее подходящим становится использование механизмов управления выходом продукции. Хорошим примером этого типа является ситуация, описанная Макинтошем (Macintosh, 1985). Он приводит пример, в котором компания, предоставляющая финансовые услуги, продает полисы пожизненного страхования. Не зная «правильного способа продажи» таких полисов нельзя создать набор правил, следование которым обязательно поможет добиться успеха. Однако результаты усилий по продаже таких полисов можно измерить числом заключенных контрактов на страхование и страховыми платежами. В этой ситуации управление стоит строить по конечным результатам.

В ячейке 3 отражена низкая способность измерять выход продукции, хотя знания о трансформационном процессе являются полными. Здесь необходимо делать основную ставку на управление поведенческого характера. Оути приводит пример такой ситуации – работа консервного завода, где невозможно измерять работу каждого отдельного работника конвейерной линии. Здесь нельзя использовать показатели на основе конечных результатов труда отдельного работника. Однако сама технология труда вполне понятна, и мастера могут отслеживать действия как каждого работника, так и оборудования, чтобы убедиться, что все действия выполняются правильно. Если это так, то мастера, даже не имея показателей по конечной продукции, знают, что в конце конвейерной линии с нее сходит требуемое количество консервных банок с требуемым качеством.

Четвертая ячейка характеризуется низкой способностью измерять конечные результаты и неполными знаниями о трансформационном процессе. В этих условиях ни поведенческие типы контроля, ни управление по результатам не подходят, и поэтому Оути выступает за использование **клановых типов управления**, или управления на основе корпоративной культуры. Он приводит пример использования такого кланового управления в многомиллиардной корпорации, в которой имеется исследовательская лаборатория. Основу управления составляет наем только избранных сотрудников, каждый из которых имеет высокую образовательную и профессиональную подготовку, позволяющую им получать желательные результаты на своем рабочем месте. Процесс включает поощрение за участие в семинарах, за написание статей для специализированных журналов и вознаграждение за творческие открытия, в результате которых появляются новые виды продукции, которые корпорация может предложить на рынке. Эти и им подобные социальные тесты используются для определения размера вознаграждения исследователям, демонстрирующим такое поведение, которое работает на обеспечение успеха организации в целом, тем самым напоминая каждому сотруднику, какой подход к работе от них ожидается, хотя его не всегда возможно четко выразить.

Приведенный выше анализ показывает, что если организации исходят в своей работе из типов управления, в основу которых положены только учетные данные, то будут иметь место ситуации, характерные для двух первых ячеек матрицы Оути. Ценность этой матрицы заключается в том, что она привлекает внимание к условиям, при которых применяемые типы управления на основе учетной информации становятся неподходящими, и показывает системы контроля управленческим учетом в более широком контексте систем организационного управления в целом.

Выводы. Учитывая постоянно изменяющиеся условия внешней среды и высокую степень неопределенности в бизнесе Украины, предприятиям необходимо опираться на теорию и успешный опыт зарубежных организаций, которые отличаются высокой адаптивностью и гибкостью. Одной из наиболее

удачных теорий, алгоритмами которой пользуются самые крупные мировые корпорации, является теория действий в условиях неопределенности, исходящая из того, что управленческий учет каждой организации индивидуален и зависит от ситуационных факторов.

Источники и литература:

1. Друри К. Управленческий и производственный учет : учеб. / К. Друри; [пер. с англ.]. – М. : Юнити-Дана, 2005. – 1071 с.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет : учеб. пособие / К. Друри; [пер. с англ.]. – М. : Юнити-Дана, 2005. – 341 с.
3. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; под ред. Я. В. Соколова; [пер. с англ.]. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 416 с.
4. Коробко В. И. Теория управления : учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по спец. «Гос. и муниципальное управление», «Менеджмент организации» / В. И. Коробко. – М. : Юнити-Дана, 2009. – 383 с.
5. Управление внешнеэкономическими рисками в условиях глобализации : монография / В. И. Крамаренко, К. Н. Онищенко, Н. И. Твердохлебов; под общей ред. д.э.н., проф. В. И. Крамаренко. – Симферополь : ДИАЙПИ, 2010. – 384 с.
6. Василенко В. А. Ситуационный менеджмент : навч. посіб. / В. А. Василенко, В. И. Шостка. – К. : ЦУЛ, 2003. – 285 с.
7. Управленческий учет / Эткони А. Аткинсон, Банкер Д. Раджиев, Роберт С. Каплан, Марк С. Янг; [пер. с англ.]. – 3-е изд. – М. : Изд-кий дом «Вильямс», 2005. – С. 880.

Предеус А.С.

УДК 336.76

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Постановка проблемы. Важным условием стабильного экономического развития любого государства является фондовый рынок. Наличие развитого фондового рынка предоставляет корпорациям почти неограниченные возможности по привлечению акционерного капитала и создает условия для их дальнейшего роста и развития.

Однако для того, чтобы отечественный фондовый рынок был способен аккумулировать средства инвесторов, он должен отвечать принципу информационной прозрачности, создавать условия для соблюдения стандартов корпоративного управления и быть прогнозируемым. Развитие финансовых рынков остается важным компонентом реформ даже в наиболее развитых переходных экономиках. Создание рынков капитала, способных обеспечивать финансирование предприятий страны, является предпосылкой обеспечения продолжительного экономического роста. Глобализация финансовых рынков, которая предоставляет возможность многим компаниям привлекать средства из-за границы, не может создать эффективную замену финансовым институтам внутри страны. В связи с этим важность развития рынка ценных бумаг в Украине нельзя преуменьшать [1].

Целью статьи является анализ, выявление проблем развития фондового рынка Украины и предложения по его дальнейшему развитию.

Изложение основного материала. В последние годы макроэкономические процессы характеризовались определенной нестабильностью, соответственно отреагировал и фондовый рынок Украины. Вместе с тем в 2010 и в 2011 годах появились определенные тенденции к улучшению сложившейся ситуации [1].

Динамика показателей экономического развития Украины в 2011 году свидетельствует о продолжении положительных тенденций на этапе посткризисного восстановления. Номинальный ВВП за июль-сентябрь составил 387,97 млрд. грн., а реальный ВВП в сравнении с III кварталом в 2010 г. в постоянных ценах 2007 года - 106,6% (в I квартале роса ВВП составлял 5,3%, в II квартале - 3,8%). Данные относительно роста ВВП Украины в IV квартале 2011 г. и за год в целом еще не обнародованы [5].

Однако превзойти результат 2010 года (прирост реального ВВП составил 4,2%) в 2011 году возможно только при условии сохранения благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры. Основные факторы риска невыполнения заложенного в Государственном бюджете на 2011 год прироста ВВП в 4,5%, в аналитическом обзоре фондового рынка Украины за 2010 год, остались актуальными, а именно:

– дестабилизация ситуации на Ближнем Востоке и в Северной Африке, где находятся основные потребители украинского металла и крупнейшие покупатели продукции украинского аграрного сектора;

– проблемы замедления посткризисного восстановления крупнейших экономик мира, что привело к росту цены на нефть в конце марта 2011 года почти до 120 долл. США за баррель, что не только вызывает рост цен на нефтепродукты в Украине, но может привести к значительному росту цен на российский газ [1].

Согласно данным Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку (НКЦБФР) в январе-декабре 2011 г. объем выполненных биржевых контрактов с ценными бумагами на организаторах торговли составлял 235,84 млрд. грн., что почти вдвое (или на 104,55 млрд. грн.) больше показателя 2010 г. (131,29 млрд. грн.). Объем выполненных биржевых контрактов на организаторах торговли на вторичном рынке составлял 75,94% от их общего объема, а на первичном рынке – 24,06% [4].