

Наведена система показників складається з показників, які доповнюють один одного і дають можливість одержати інформативну й цілісну характеристику ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, оцінити умови її формування і змін. Побудова такої системи показників на підприємстві є необхідним елементом процесу діагностики його ефективності, сприяє становленню безперервного процесу контролю та веде до підвищення якості управління підприємством. Такий підхід до формування системи показників ефективності через особливості та характеристики її основних складових дозволить одержати узагальнену об'єктивну, адекватну та ємну оцінку її рівня і змін.

Література

1. Малярець Л. М. Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності підприємства. Наукове видання / Л. М. Малярець, Л. О. Норік. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2009. – 214 с.
2. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: Монографія / За заг. ред. А. Е. Воронкової. – Х. : ВД “ІНЖЕК”, 2006. – 448 с.
3. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія / В. В. Пастухова. – К. : КНЕУ, 2002. – 302 с.
4. Теория экономического анализа: учебник / Под ред. М. И. Баканова. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 536 с.

Журило І.В., к.е.н., доц., Полтавець М.М., викладач
Кіровоградський національний технічний університет

ЦІНА У СИСТЕМІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Ціни – це економічний вимірник, який відбиває усі основні матеріально-речові та вартісні пропорції в економіці будь-якої країни, розміри суспільного продукту та національного доходу. Саме на основі цін здійснюється увесь обіг суспільного продукту між сферами виробництва та споживання, галузями матеріального виробництва та невиробничою сферою, окремими підприємствами та організаціями. Нарешті, ціни є тим елементом повсякденного життя, з яким стикається кожна людина. Вони впливають на формування споживчого попиту, а отже і на структуру використання особистих грошових доходів населення.

Вплив цін на економіку важко переоцінити, зважаючи на те, що саме вони стимулюють науково-технічний прогрес, сприяють підвищенню ефективності виробництва та якості продукції, економії матеріальних

витрат і раціональному використанню виробничих фондів і трудових ресурсів.

Наділяючи ціну на перший погляд не характерним для неї епітетом, автори [1] цілком правомірно називають цю економічну категорію «сильною». За їхніми словами, «вона може активно приймати участь у рішенні багатьох економічних, соціальних, політичних завдань». Цим пояснюється велика увага до проблем ціноутворення як з боку державних органів влади, так і з боку різноманітних суб'єктів господарювання. Для правильного розуміння цього процесу в умовах ринку необхідно мати чітку уяву про те, що лежить в основі цін, які об'єктивні економічні закони впливають на їх рівень та динаміку.

Спростовуючи ствердження про некерованість процесу ціноутворення в умовах ринку, слід зазначити, що ціну, як вартісний показник, позбавлено властивостей, які існують у природі незалежно від діяльності людини, як існують фізичні явища (маса, сила тяжіння, швидкість світла та ін.). Ціна цілковито зумовлюється існуючими у суспільстві виробничими відносинами й змінюється в залежності від них.

Природа вимірювання ціни товарів та послуг є суто соціальною. Грошові вимірники ціни відбивають суспільні відносини, що склалися на даний момент у процесі виробництва і споживання, і знаходять відбиття у системі суспільних оцінок конкретних товарів, які вироблюються і споживаються.

На відміну від технічних наук, де вимірники мають певний еталон і особлива увага приділяється проблемі точності виміру даного еталону, в економічній науці таке питання не постає, оскільки відповідний еталон вимірювання – відсутній. А грошова одиниця виміру, що виникла у далекому минулому володіє лише відносною постійністю. На даній особливості цін наголошували у свій час автори [2].

Нестабільність грошових вимірників є наслідком надзвичайно складних та різноманітних економічних процесів, а її прояв носить причинно-наслідковий характер. Розгляд причин змінного характеру грошових одиниць вимірювання дозволить зрозуміти деякі особливості процесу ціноутворення.

По-перше, стабільність грошового виміру ціни обмежується часовими рамками. Одиниця виміру в економіці виникла у ході історичного розвитку і по відношенню до даного періоду виступає як спадщина, результат минулого. З часом купівельна спроможність грошей і рівень цін можуть змінюватися. Можна говорити про досить короткі відрізки часу (у межах

одного року), протягом яких економічні вимірники у грошовому виразі мають відносну стійкість і стабільність, що, зрештою, є необхідним для нормального розвитку суспільного виробництва. Вони є носіями інформації, яка достовірно відбиває ті об'єктивні процеси, що відбуваються в економіці країни у даний проміжок часу.

По-друге, у кожній окремій країні грошовий вимір ведеться у національних одиницях (валюті), з чим пов'язано проблему міждержавних порівнянь національних валют, та, відповідно, економічних показників.

По-третє, у ході грошових відносин виявляється взаємозалежність окремих зовнішньо самостійних економічних явищ та розбіжність інтересів учасників процесу відтворення (наприклад, виробника і споживача, виробника і постачальника тощо). Кількісна характеристика такого процесу може бути лише приблизною, а самі вимірники можуть змінюватися (корегуватися) в залежності від конкретних обставин. Так споживачі купують один і той же товар за різними цінами, а постачальник матеріалів чи комплектуючих може погодитися дати знижку до ціни одному виробнику і відмовити іншому.

Змінний характер грошових вимірників є їхньою специфічною властивістю, завдяки котрій вони мають більшу інформативність, ніж натуральні вимірники. Так тонна сталі містить коротку інформацію про даний товар. Грошовий же вимірник тони сталі створює можливість узагальненого обліку у рівні ціни її властивостей. Тому на практиці встановлюють різні ціни за тону сталі різної якості. З цієї точки зору грошовий вимірник можна вважати узагальнюючим, підсумковим на відміну від натурального, в якому зафіксовано лише одну властивість конкретного товару.

Разом із тим, вирішення питань обґрунтованості грошових вимірників ціни потребує залучення інформації про структуру, динаміку цього показника, його зіставлення стосовно аналогічних товарів з урахуванням натуральних вимірників їхніх властивостей. Це зіставлення лежить в основі особливого виду аналізу, що передбачає застосування параметричних методів ціноутворення.

Ці методи мають підвищувати ефективність порівняльної функції ціни. У цьому сенсі ціна визначає величину витрат і прибутку виробників, посередників, покупців, виражаючи, таким чином, їхні економічні інтереси. Кожен з цих учасників товарного обігу так чи інакше порівнює ціни різних товарів, диференціюючи та обираючи найбільш прийнятні з них у процесі виробництва, реалізації чи споживання.

Тому наступні наукові дослідження необхідно спрямувати на пошук, вдосконалення та апробацію параметричних методів ціноутворення з метою їх ефективного використання вітчизняними товаровиробниками.

Література

1. Цены и ценообразование: Учебник / Под ред. В.Е.Есипова. – 3-е изд. – СПб: Питер, 2000. – 464 с.
2. Цена в хозяйственном механизме / Н.Т.Глушков, А.А.Дерябин, В.Н.Кашин и др. Под ред. Н.Т.Глушкова, А.А.Дерябина. – М.: Наука, 1983 – 392 с.

Захарченко Я.Л., аспірант

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ СЕРТИФІКАЦІЇ ФАХІВЦІВ З УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Як показали наші дослідження, в Україні на сьогодні відсутня система сертифікації фахівців з управління персоналом, проте, на наш погляд, вона могла б допомогти вирішити такі проблеми:

1. Все більше випускників ВНЗ за спеціальністю управління персоналом не можуть знайти роботу, оскільки їхні робочі місця на ринку праці вже зайняті юристами, психологами, викладачами, перекладачами, тобто особами, професії яких на сучасному етапі розвитку вітчизняного ринку праці є більш універсальними.

2. Існує необхідність підвищення репутації фахівців з управління персоналом серед інших працівників організації (бухгалтерів, інженерів, програмістів і т.д.), низький рівень якої обумовлений невизнанням і неусвідомленням членів трудового колективу професіоналізму HR-фахівців, їх внеску в ефективне функціонування організації.

Увага до сертифікації HR-фахівців постійно зростає. Якщо у США у 1976 році бажання сертифікуватися виявило лише 150 осіб, то вже у 1990 – 2052 особи [1, с.157]. Вперше системно про HR-сертифікацію на теренах СНД заговорили в 2000 році на щорічній міжнародній конференції Професійної Кадрової Ліги, де з доповідями виступили представники двох, загальновизнаних у світі систем сертифікації фахівців з управління персоналом: британської Chartered Institute for Personnel Development (CIPD) і американської Society for Human Resources Management (SHRM). Найбільш визнаними організаціями у сфері HR-сертифікації станом на