

При цьому цільова первісна підготовка фахівців має здійснюватися у відповідності до прогнозних даних щодо кількісної та якісної потреби у фахівцях, поданих у регламентовані терміни підприємствами до Державної служби статистики України.

Забезпечення такої інформаційної бази функціонування системи «ПДН» потребує вдосконалення існуючої звітності з праці й, у першу чергу, форми 1-ПВ (квартальної) «Звіту з праці».

Наступною умовою успішного впровадження системи «ПДН» є укладення ряду договорів (угод) про цільову підготовку фахівців між вищими навчальними закладами та провідними підприємствами регіону згідно сформованої погалузевої прив'язки.

Література:

1. Власенко В.В. Система ПДН як прогресивний інструмент регулювання кон'юнктури на вітчизняному ринку праці / В.В. Власенко, Є.А. Гулага // Економічні перспективи: Збірник студентських наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – № 9(1). – Х.: Стиль-Издат, 2017. – С. 30-33.

## **РОЛЬ ПОСЕРЕДНИКА У КУСТАРНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ КІНЦЯ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТ.**

*Гусенкова К.В.*

*Науковий керівник: Лантух І.В., к.е.н., доцент*

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Сучасники кінця ХІХ – початку ХХ ст. плекали надію, що можна оптимізувати кустарну промисловість. Вони велику роль відводили скупникам, котрі могли, за їх глибоким переконанням, сприяти значному покращенню кустарної промисловості.

Навіть харківський міський голова, на засіданні у травні 1889 р., що було присвячено питанню розвитку кустарної промисловості, розвинув думку, що скупники, як їх ще називали більш делікатно колектори, могли бути дуже корисні при поліпшенні якості кустарних виробів і організації їх збуту [1].

Але на думку деяких дослідників скупник – саме той діяч у кустарних промислах, котрий закаблював працю кустарів і встановлював повну залежність їх від себе. Чому?

Промисли у момент свого виникнення тісним чином обумовлювалися, по-перше, матеріалами, котрі могли бути добуті на місці, і, по-друге, характером попиту навколишнього населення. Якщо багато лісів – починали виготовляти дерев'яні вироби; є під рукою глина – розвивали гончарний промисел. Вироби відрізнялися грубістю, первісністю, але зовсім задовольняли смак невибагливих поселян. Ці дві умови дозволяли кустарям користуватися такою самостійністю, котра потім, з плином часу, ставала вже недосяжним ідеалом.

Кустар наповнював своїми виробами місцевий ринок. Але настав час, коли він ставав тісним. Населення зростало, земельний наділ зменшувався, найближчі торжки та ярмарки уже не могли поглинути увесь товар, що вироблявся, – треба було шукати збут на більш віддалених ринках, у губернських містах або столицях.

Найбільш підприємливі кустарі проникали туди раніше своїх сусідів і зав'язували із ринком зв'язки, які з часом зміцнювалися. Ці перші піонери або поставляли свої товари торговцям, котрі не бажали посередників у придбанні виробів, а прагнули купувати із перших рук, чи ж таким, котрі мирилися з посередництвом, якщо воно коштувало порівняно недорого і давали звичні бариші. У першому випадку міський торговець ставав і скупником усієї або майже усієї маси виробів у даному кустарно-промисловому окрузі і першовідкривачем, бо він відкривав новий ринок для своїх земляків.

У другому випадку кустар, відчинивши своїм виробом шлях у місто, сам ставав скупником. Скупник знав місто, придивлявся до запиту ринку, міг прослідкувати за його змінами, а все це представлялося для більшості кустарів невідомою пустелею, – і ось вони зверталися до такого необхідного посередника. Більшість кустарів користувалися посередництвом скупника і при покупці матеріалу.

Нарешті, була на боці скупника і інша вигідна особливість: у нього були в руках вільні гроші. Цими вільними грошима скупник завжди готовий був служити своїм бідним сусідам.

Чи потрібно кустарю придбавати сировину або продавати вироби, задовольнити збирача податей, купити худобу, прогудувати родину до нового хліба, засіяти пашню – завжди перед ним стояв скупник, котрий задовольняв ці потреби.

Всебічно пануючи у даній галузі, скупник особисто був зацікавлений у тому, щоб промисел не застигав у встановлених межах і поступово удосконалювався. Він придбавав у місті зразки, давав їх у село і спонукав кустарів виготовляти нові різновиди товарів.

Проте ці умови не робили скупників такими учасниками кустарного виробництва, які могли б слугувати службою справі серйозного покращення кустарних промислів. Такі покращення могли здійснитися у трьох напрямках:

1. Удосконалення техніки. Хоча із власних спонукань скупники і робили дещо у цьому напрямі, але відсталість вітчизняних промислів доводила, що вони робили це дуже мало.

Якщо під їх впливом виготовлялися нові товари, то самі процеси праці не мінялися на краще. Мета – удосконалення техніки у широкому розумінні цього слова – могла бути осягнена організацією спеціальних шкіл або музеїв зняряддя і зразків.

2. Скупники прямо були зацікавлені в організованому збуті виробів. Цей збут, будучи необхідною умовою існування кустарних промислів, приносив левову частку вигоди самим скупникам. Аби головна частина вигоди доставалася кустарям, збут їх виробів повинний бути звільнений від цього

посередництва. Відмінним ринком збуту могли слугувати урядові і громадські установи, військове відомство, школи, лікарні, приюти та інші заклади.

Усі ці заклади могли б придбавати потрібні їм предмети від кустарів дешевше, ніж купували на той час, а кустарі могли б суттєво підвищити свій заробіток. Але саме тут і не потрібні скупники: земські управи, стоячи обличчям до обличчя з кустарно-промисловими округами, могли визначити продуктивну силу кожної майстерні і розподіляти між ними замовлення у певних пропорціях.

3. Нарешті, покращення економічного побуту усієї маси кустарів могло статися з допомогою дешевого кредиту і артілей.

Скупник, приставлений до такої справи сприяв організації для кустарів кредиту із 8-10% річних, або артіль, яка збільшувала у двічі прибутки учасників і піднімала їх до самостійного положення у промислі, були б феноменальним явищем. Отже, скупник був рішуче непридатним слугувати справі серйозного покращення кустарних промислів.

Література:

1. Русские ведомости. – 1889, 31 мая. – № 148.

## **МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

*Доберняк Ю.В.*

*Науковий керівник: Савченко Т.В., к.е.н., доцент*

*Нікопольський факультет Запорізького національного університету*

У нинішніх умовах запорукою виживання та основою стабільного стану підприємства служить його фінансова стійкість. Вирішення завдань стабілізації фінансового стану підприємства вимагає розробки власної політики управління фінансовими ресурсами, переосмислення організаційно-методичних аспектів подання та аналізу інформації про діяльність підприємств, сучасних методів об'єктивної комплексної оцінки й прогнозування.

У зв'язку з цим актуальності набуває питання забезпечення стійкого фінансового стану суб'єктів господарювання як основної передумови зростання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

В зарубіжній та вітчизняній практиці дослідженням фінансової стійкості підприємств займаються такі науковці як: М.І. Баканов, І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, О.В. Єфімова, О.Д. Заруба, В.О. Мец, А.М. Ковальов, Л.Т. Гіляровська, А.Д. Шеремет, П.Ю. Буряк, М.В. Римар, М.А. Болюх, В.З. Бурчевський та ін.

Метою дослідження є уточнення методичних аспектів комплексної оцінки фінансової стійкості підприємств в умовах нестабільної економічної ситуації.

Фінансова стійкість підприємства є однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства.