

В.О. Іваненко, к.е.н., доц.

І.Р. Поліщук, к.е.н., доц.

Житомирський державний технологічний університет

ОЦІНКА СУКУПНИХ ВАРТІСНИХ ПОКАЗНИКІВ ОБСЯГУ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Оскільки стан промисловості значною мірою визначає пріоритети розвитку допоміжних і обслуговуючих виробництв, інженерної, транспортної, соціальної та інших інфраструктур, зайнятість і рівень життя населення країни, то вирішення проблеми стабілізації та розвитку економіки країни в умовах ринкових відносин можливе лише під час створення конкурентоспроможного промислового виробництва. При цьому важливе місце серед показників виробничої діяльності промислових підприємств займають сукупні вартісні показники продукції.

Визначено порядок формування показників валової, товарної і реалізованої продукції як основних сукупних вартісних показників обсягу промислової продукції. За результатами дослідження проведено аналіз взаємозв'язку між зазначеними показниками. Обґрунтовано переваги застосування показника чистої продукції в економічному аналізі виробництва і реалізації продукції, порівняно з показниками валової і товарної продукції. Окреслено напрями застосування зазначених показників в аналізі виробничої діяльності промислових підприємств.

Ключові слова: економічний аналіз; обсяг виробництва продукції; промислова продукція; валова продукція; товарна продукція; реалізована продукція; чиста продукція.

Постановка проблеми. Промисловість як одна з найбільших сфер суспільного виробництва країни визначає рівень її соціально-економічного розвитку, спеціалізацію економіки і масштаби участі в територіальному поділі праці.

Сучасні умови господарювання, що зумовлені процесами глобалізації й розвитком ринкових відносин, вимагають від промислових підприємств безперервного і системного розвитку для створення конкурентоздатного промислового виробництва. Вірно обрана стратегія виробництва, відповідні обсяги випуску продукції, стабільний і розширений обсяг збуту продукції дозволяє всім учасникам виробничої діяльності досягти своєї фінансової мети. Зазначене безпосередньо залежить від рівня організації процесу управління такими підприємствами, оперативності ухвалення ефективних рішень. Саме тому комплексний і системний аналіз виробничо-збутового процесу є невід'ємним елементом інформаційного забезпечення системи управління промислових підприємств.

Результати виробничої діяльності акумулюються в показниках продукції, що посідають центральне місце в системі показників виробничо-господарської діяльності промислових підприємств. У зв'язку з цим, одним із основних напрямів аналізу діяльності промислових підприємств є вивчення показників обсягу промислової продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти економічного аналізу виробництва і реалізації продукції порушувалися в працях багатьох вчених та дослідників, зокрема, Г.І. Андреевої, М.І. Баканова, В.І. Бариленка, А.Д. Бутка, О.Н. Волкової, Н.В. Войтловського, Є.Б. Герасимової, А.П. Калініної, В.В. Ковальова, І.І. Мазурової, М.В. Мельник, Є.В. Мниха, С.З. Мошенського, О.В. Олійник, Г.В. Савицької, Н.В. Тарасенко, А.Д. Шеремета та ін. Проте, не зважаючи на досить повне висвітлення в економічній літературі методичних підходів до аналізу виробництва і реалізації продукції, зовсім мало уваги приділяється аналізу взаємозв'язку між сукупними вартісними показниками обсягу промислової продукції. Крім того, практично не розкриті питання доцільності та порядку застосування в аналізі господарської діяльності промислових підприємств показника чистої продукції.

Метою дослідження є визначення порядку формування сукупних вартісних показників обсягу промислової продукції та оцінка взаємозв'язку між ними, а також обґрунтування доцільності використання в комплексному аналізі виробничої діяльності промислових підприємств аналітичного показника чиста продукція, порівняно з валовою і товарною продукцією.

Викладення основного матеріалу дослідження. Промислова продукція є прямим корисним результатом діяльності промислових підприємств, який виражений або у формі продукту, або у формі промислового характеру) [7, с. 182; 9, с. 100; 11, с. 126].

Відповідно, до промислової продукції не належить:

- виробничий брак (навіть за умови його реалізації), який не є корисним результатом виробничої діяльності;
- відходи, що одержані в процесі виготовлення продукції (стружка, тирса), які є негативним результатом, пов'язаним з недоліками технології або організації виробництва (навіть за умови їх

реалізації та одержання доходів), на відміну від виробленої продукції, що характеризує прямий позитивний результат виробничого процесу;

- продукція підсобних непромислових господарств, наприклад, транспортного цеху, будівельного підрозділу чи підсобного сільськогосподарського виробництва (теплиці). Оскільки промислова продукція – це результат лише основної виробничо-промислової діяльності, то результати роботи таких підрозділів належать до відповідних видів економічної діяльності (вантажного транспорту, капітального будівництва чи сільського господарства).

Промислова продукція, як правило, виражена у формі продукту – уречевленого результату виробничої діяльності. При цьому під виробничими послугами (роботами промислового характеру) слід розуміти діяльність підприємства, спрямовану на відновлення втраченої споживчої вартості (наприклад, продукція авторемонтного підприємства, ремонт устаткування та ін.) або збільшення споживчої вартості (наприклад, операції часткової обробки матеріалів і деталей: хромування окремих деталей, різка металу на стандартні розміри, термообробка, розкрій тканин та ін.) предметів, створених на інших підприємствах.

Отже, промисловою продукцією вважається вартість усіх вироблених підприємством готових виробів і реалізованих напівфабрикатів, а також вартість виконаних робіт промислового характеру на замовлення «зі сторони» або непромислових господарств і організацій свого підприємства.

Узагальнюючі (зведені) показники обсягів промислової продукції отримують за допомогою вартісної оцінки. При цьому розрізняють обсяг виробленої та реалізованої продукції (обсяг продажу).

Обсяг виробництва і реалізації продукції є взаємозалежними показниками. В умовах обмежених виробничих можливостей і необмеженого попиту набуває актуальності показник обсягу виробництва продукції. Але в міру насичення ринку і посилення конкуренції не виробництво визначає обсяг продажу, а, навпаки, можливий обсяг продажу є основою розробки виробничої програми. Підприємство повинне виробляти лише ту продукцію і в такому обсязі, яку воно зможе реально реалізувати [6, с. 88].

У практиці аналізу діяльності підприємства вартість виробленої продукції розглядають у двох видах: валова і товарна продукція.

У більшості досліджуваних наукових праць під валовою продукцією розуміють вартість усієї виробленої продукції і виконаних робіт, включаючи незавершене виробництво, порівнюючи ціни [4, с. 45; 5, с. 237; 6, с. 89; 8, с. 190].

Показник валової продукції використовується для аналізу ефективності використання основних і оборотних засобів, трудових ресурсів, завантаження виробничих цехів і ділянок, чисельності основних і допоміжних робітників тощо.

Валова продукція містить:

- готові вироби (продукти), вироблені за звітний період усіма підрозділами юридичної особи (як зі своєї сировини і матеріалів, так і з сировини і матеріалів замовника), призначені для реалізації на сторону, передачі своєму капітальному будівництву і своїм непромисловим підрозділам, зарахування до складу власних основних засобів, а також видачі своїм працівникам у рахунок оплати праці;
- напівфабрикати власного виробництва, відпущені за звітний період «на сторону», своєму капітальному будівництву і своїм непромисловим підрозділам, незалежно від того, вироблені вони в звітному періоді або раніше;
- роботи (послуги) промислового характеру, виконані на замовлення «зі сторони», для свого капітального будівництва і своїм непромисловим підрозділам, а також роботи з модернізації і реконструкції власного устаткування;
- роботи з виготовлення продукції (виробів) з тривалим виробничим циклом, виробництво яких у звітному періоді не завершено [1, с. 355].

Товарна продукція не містить результатів виробничої діяльності, що залишаються на самому підприємстві і не призначені для відпуску за його межі (вартість незавершеного виробництва; готові вироби та напівфабрикати власного виробництва, спожиті на підприємстві, а також вартість давальницької сировини і матеріалів замовника, з яких виробляється продукція на даному підприємстві). Обсяг реалізації (продажу) розглядається у двох варіантах: за відвантаженою або оплаченою продукцією.

Обсягом відвантаженої продукції є вартість продукції власного виробництва, фактично відвантаженої (переданої) у звітному періоді споживачу, виконаних робіт і послуг, прийнятих замовником, незалежно від того, надійшли грошові кошти на рахунок виробника чи ні [8, с. 191].

Реалізована продукція – це вартість відвантаженої і оплаченої покупцями продукції.

З огляду на зазначене, обсяг виробництва і обсяг реалізації промислової продукції – це взаємозалежні показники, зв'язок між якими зображено на рисунку 1.

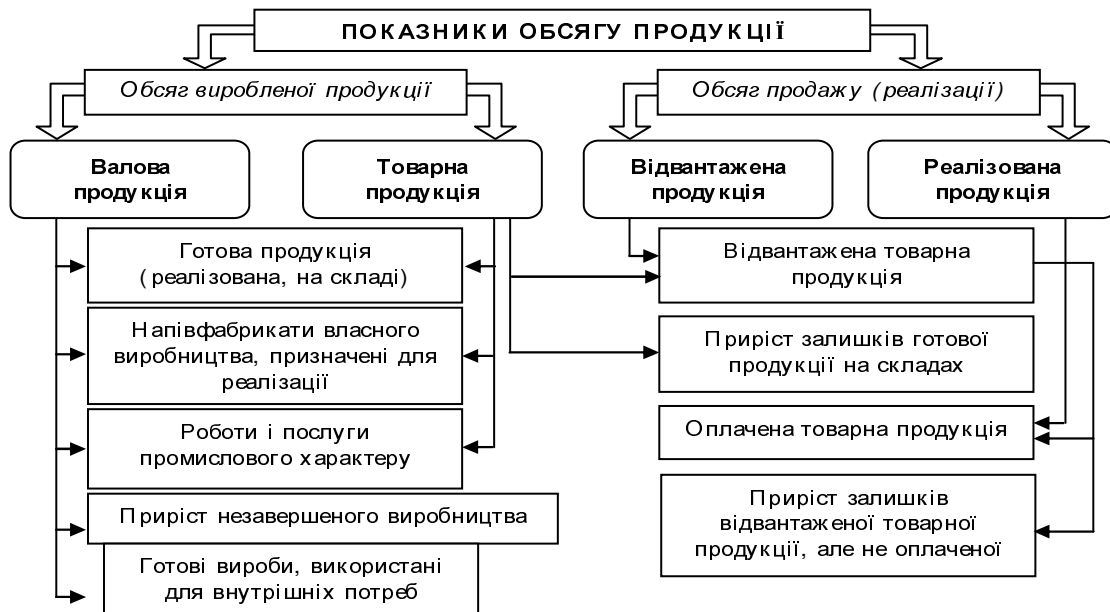


Рис. 1. Формування сукупних вартісних показників продукції

Отже, валова продукція складається з товарної продукції, а також приросту незавершеного виробництва, напівфабрикатів власного виробництва та внутрішньогосподарського обороту; а товарна – містить: обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг); різницю між залишками готової продукції на кінець і початок періоду; різницю між обсягами відвантаженої, але не оплаченої покупцем продукції на кінець і початок періоду.

При цьому аналітикам під час використання облікової інформації слід враховувати, що в бухгалтерському обліку використовується метод нарахування, тому продукція вважається реалізованою після її відвантаження покупцеві, незалежно від оплати.

Як правило, в економічній літературі наголошують на необхідності аналізу динаміки зазначених вище показників, зіставленні обсягів виробництва і реалізації між собою, проте практично не зазначається необхідність порівняння темпів приросту (росту) окремих вартісних показників продукції між собою та визначення відповідного взаємозв'язку між ними.

Вважаємо за доцільне, після визначення окремих показників продукції та аналізу їх динаміки зіставити темпи їх росту (приросту) між собою, що дозволить виявити окремі відхилення в діяльності підприємства. Так перевищення темпу приросту валової продукції над темпом приросту товарної свідчить про зростання обсягів незавершеного виробництва, а над темпом приросту реалізованої – про зниження оборотності оборотних засобів. Крім того, зростання товарної продукції швидшими темпами, ніж реалізованої, дозволяє зробити висновок про збільшення залишків нереалізованої продукції.

Також слід проаналізувати існуючий взаємозв'язок між показниками валової (ВП), товарної (ТП), відвантаженої (ВдП) і реалізованої продукції (РП), зокрема, застосовуючи методіку факторного аналізу. Зв'язок між зазначеними показниками можна зобразити, використовуючи прийом розширення факторних систем, у вигляді такої функціональної моделі:

$$РП = \frac{РП}{ВдП} * \frac{ВдП}{ТП} * \frac{ТП}{ВП} * ВП \quad (1)$$

При цьому співставлення реалізованої продукції з відвантаженою дозволяє розрахувати коефіцієнт реалізації (K_p), який показує, скільки гривень реалізованої продукції припадає у даному періоді на 1 грн. відвантаженої, а якщо у відсотках, то частку оплаченої продукції у загальній сумі відвантаженої покупцям продукції.

На основі співвідношення відвантаженої і товарної продукції визначають коефіцієнт відвантаження (K_v), який характеризує, скільки гривень відвантаженої продукції припадає на 1 грн. виробленої товарної продукції. Відповідно, збільшення даного коефіцієнта свідчить про пришвидшення відвантаження продукції її споживачам.

На основі порівняння товарної і валової продукції розраховують коефіцієнт товарності валової продукції (K_m), який показує скільки гривень товарної продукції припадає на 1 грн. виробленої валової продукції, тобто визначає товарність виробленої валової продукції.

Таким чином, результативний показник «Обсяг реалізованої продукції» представимо у вигляді мультиплікативної моделі:

$$РП = \frac{РП}{В\Delta\Pi} * \frac{В\Delta\Pi}{Т\Pi} * \frac{Т\Pi}{В\Pi} * В\Pi = K_P * K_B * K_T * В\Pi \quad (2)$$

Для реалізації запропонованого порядку оцінки сукупних вартісних показників продукції промисловості проведемо факторний аналіз впливу зазначених коефіцієнтів на обсяг реалізованої продукції на прикладі показників ТзОВ «Вітольд», яке займається пошиттям взуття (табл. 1–3).

Таблиця 1

*Витяг з даних статистичної звітності
за формою № 1-підприємство ТзОВ «Вітольд» за 2012–2013 рр.*

Показник	Значення показника за роками, тис. грн.			
	2012		2013	
Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг (без ПДВ, акцизу)	20156,3		22741,7	
Продукція (роботи, послуги) власного виробництва для внутрішніх потреб	0,8		2,2	
Незавершене виробництво на початок і кінець періоду	9,0	9,3	9,3	4,0
Готова продукція на початок і кінець періоду	376,0	978,0	978,0	650,0

Крім того, відповідно до даних бухгалтерського обліку, зміна залишків відвантаженої, але неоплаченої продукції становить: 1,422 тис. грн. у 2012 р. і 972,7 тис. грн. у 2013 р.

Таблиця 2

Сукупні вартісні показники продукції ТзОВ «Вітольд» за 2012–2013 рр.

Показник	Розрахунок показника за роками, тис. грн.		Відхилення, %
	2012	2013	
Валова продукція	20759,4	22410,6	7,95
Товарна продукція	20758,3	22413,7	7,18
Відвантажена продукція	20156,3	22741,7	12,83
Реалізована продукція	18734,3	21769,0	16,20

Як бачимо, спостерігається зростання вартісних показників продукції, що свідчить про розширення обсягів діяльності підприємства. Крім того, перевищення темпу приросту товарної продукції над темпом приросту валової продукції свідчить про зниження залишків незавершеного виробництва у 2013 р. Перевищення темпу приросту реалізованої продукції над темпом приросту товарної характеризує зменшення залишків на складах нереалізованої продукції, а над темпом приросту відвантаженої – пришвидшення оплати покупцями придбаної продукції (тобто зменшення дебіторської заборгованості за реалізованою продукцією).

Таблиця 3

Розрахунок коефіцієнтів, що характеризують співвідношення між вартісними показниками ТзОВ «Вітольд»

Коефіцієнт	2012 р.	2013 р.	Індекс коефіцієнтів
Коефіцієнт реалізації (К _р)	0,999	1,000	1,001
Коефіцієнт відвантаження (К _в)	0,971	1,015	1,045
Коефіцієнт товарності валової продукції (К _т)	0,999	1,000	1,001

Тобто спостерігається збільшення на 0,1 % вартості оплаченої продукції у загальній сумі відвантаженої покупцям продукції, пришвидшення реалізації продукції споживачам на 4,5 %, а також підвищення товарності продукції на 0,1 %.

Використовуючи наведену вище факторну модель (2), а також метод абсолютних різниць, визначимо вплив факторів на обсяг реалізованої продукції (РП):

$$\Delta P_{\text{Кр}} = (1,000 - 0,999) * 0,971 * 0,999 * 20,759,4 = 20,14 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta P_{\text{Кв}} = 1,000 * (1,015 - 0,971) * 0,999 * 20,759,4 = 919,50 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta P_{\text{Кт}} = 1,000 * 1,015 * (1,000 - 0,999) * 20,759,4 = 21,07 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta P_{\text{Вп}} = 1,000 * 1,015 * 1,000 * (22,410,6 - 20,759,4) = 1675,97 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, найбільший вплив на зміну обсягів реалізованої продукції мало збільшення на 7,95 % обсягів валової продукції, а також пришвидшення на 4,5 % відвантаження продукції її споживачам.

Поряд з валовою, товарною і реалізованою продукцією, іноді в економічній літературі зустрічається такий узагальнюючий показник, як чиста продукція, проте він не знайшов широкого застосування в аналітичній меті та практичній діяльності економічних суб'єктів, хоча саме вказаний показник враховується при розрахунку валового внутрішнього продукту за видами економічної діяльності, регіонами та економіки країни в цілому, оскільки за своєю економічною сутністю показник чиста продукція відповідає показнику «чиста додана вартість».

Зокрема, у довідковій літературі до чистої продукції належить показник обсягу виробництва підприємства в грошовому виразі за певний період часу, який характеризує вартість новоствореного продукту. Чиста продукція визначається або як валова продукція за мінусом матеріальних витрат та амортизаційних відрахувань, або як сума заробітної плати, нарахованої за створення продукції, і прибутку від її реалізації [2, 3, 10]. Тобто, в обсяг чистої продукції, виготовленої економічним суб'єктом, не враховується вартість спожитих матеріальних ресурсів (перенесена (уречевлена) вартість матеріальних ресурсів і нематеріальних послуг, повністю спожитих у процесі виробництва такої продукції), у створенні яких даний суб'єкт не брав участі. При цьому під доданою вартістю розуміють вартість, створену в процесі виробництва на даному суб'єкті господарювання, що охоплює його реальний внесок у створення вартості конкретного товару або послуги. Додана вартість містить заробітну плату, прибуток і амортизацію конкретного суб'єкта економіки. Тому витрати на придбання сировини і матеріалів у постачальників не враховуються у додану вартість продукту, виробленого даним суб'єктом [12, с. 54]. Щодо чистої доданої вартості, то вона відрізняється від показника доданої вартості на суму амортизаційних відрахувань.

З огляду на зазначене, можна сказати, що показник чистої продукції необхідно використовувати на мікрорівні для оцінки вартості виробленої промислової продукції, створеної окремим економічним суб'єктом, тоді як показник доданої вартості (чистої, валової) застосовується для аналізу обсягів діяльності за видами економічної діяльності, регіонами та економіки в цілому, тобто на макрорівні.

Оскільки показник чистої продукції не містить перенесеної (уречевленої) праці, то його застосування в економічному аналізі дозволяє оцінити величину власних витрат, що були понесені суб'єктом господарювання, а також елімінувати структурні зрушення у випуску і реалізації продукції за рахунок витрат власних трудових ресурсів і, відповідно, має більш цінне аналітичне значення, ніж показники валової і товарної продукції. Оскільки зазначені показники містять ту частину вартості, що створена за межами підприємства (уречевлена праця) і перенесена живою працею з засобів виробництва на виготовлену продукцію, то вони не відображають дійсної зміни продуктивності праці, матеріаломісткості, дохідності, не усувають негативного впливу матеріаломісткості при асортиментному зрушенні у складі виробленої продукції, не характеризують продуктивність власних трудових ресурсів.

Зокрема, показники матеріаломісткості та матеріаловіддачі на практиці визначаються як співвідношення матеріальних витрат (без амортизації) і валової (товарної) продукції або чистого доходу. Проте в показнику матеріаломісткості матеріальні витрати належать до бази, складовою частиною якої є ті самі матеріальні витрати, а це свідчить, що у разі збільшення матеріальних витрат на одиницю продукції (і тим самим чисельника розрахункової формули) зростаючий знаменник штучно знижує дійсне зростання матеріаломісткості. При скороченні питомих матеріальних витрат зменшення знаменника, відповідно, штучно збільшує дійсне зниження матеріаломісткості. Крім того, зростання показника продуктивності праці, розрахованого на основі обсягів валової продукції, при зменшенні частки чистої продукції у складі валової, як правило, зумовлюється збільшенням величини матеріальних витрат і, відповідно, може не свідчити про покращання ефективності використання трудових ресурсів. Тому вважаємо, що зазначені вище показники слід розраховувати на основі стабільнішої і об'єктивнішої бази – чистої продукції, яка, в свою чергу, має тенденцію до зростання при збільшенні витрат робочого часу, підвищенні продуктивності праці та економії засобів виробництва (матеріальних витрат на виробництво продукції).

Обумовлені переваги застосування показника чистої продукції в аналізі виробництва і реалізації продукції не означають ігнорування показників валової і товарної продукції. Необхідно лише обмежити сферу застосування останніх тієї областю, яку лише вони можуть об'єктивно характеризувати (рис. 2).

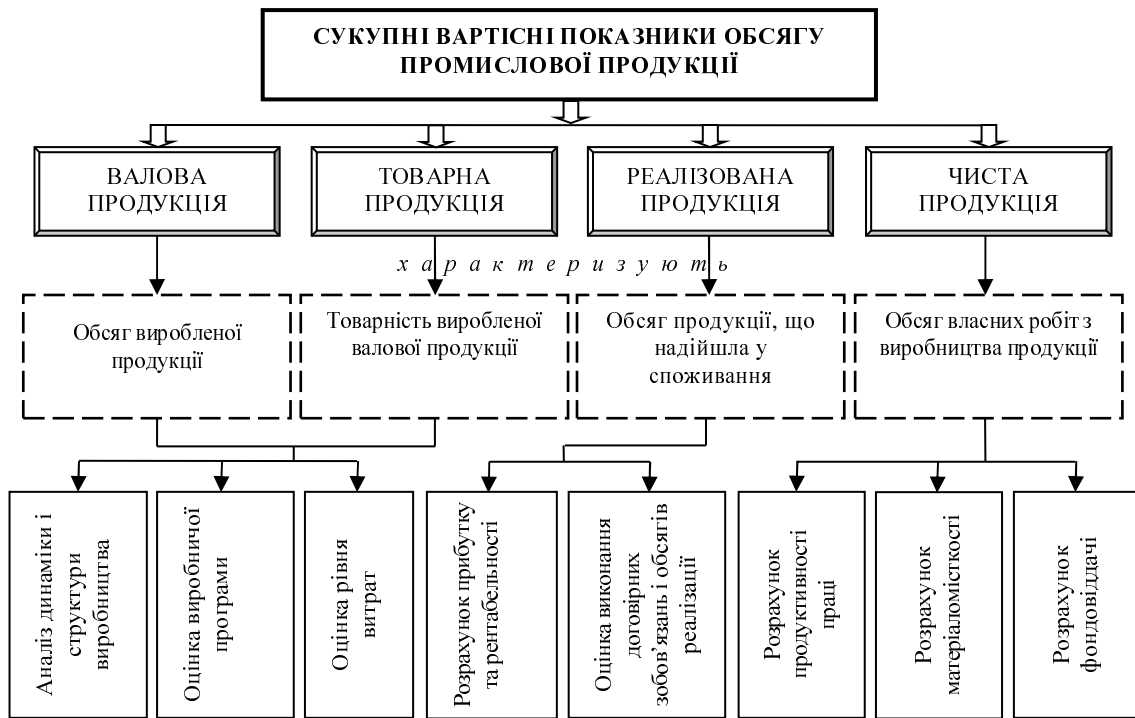


Рис. 2. Основні напрями застосування сукупних вартісних показників продукції з аналітичною метою

Так показники валової і товарної продукції доцільно використовувати для оцінки динаміки і структури виробництва; виконання виробничої програми як в цілому, так і за асортиментом, якістю, ритмічністю; взаємозв'язку показників обсягу виробництва, реалізації, асортименту, якості продукції; рівня витрат тощо.

При цьому показник чистої продукції слід застосовувати для аналізу ефективності використання виробничого потенціалу підприємства, зокрема для розрахунку показників продуктивності праці (трудомісткості), матеріаломісткості (матеріаловіддачі), фондівдачі (фондомісткості) та ін., що дозволить підвищити аналітичну цінність аналізу та поглибити його.

Висновки і пропозиції. Аналіз обсягу виробленої і реалізованої промислової продукції потрібно починати з вивчення сукупних показників обсягу продукції: валової, товарної і реалізованої. При цьому якщо валова продукція містить вартість кінцевого результату виробничої діяльності підприємства за певний період, то показник товарної продукції характеризує ту частину виробництва підприємства, що визначає його товарність (задоволення потреб суспільства в товарах і послугах).

Ресурсний підхід до оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства дозволив окреслити недоліки у застосуванні показників валової, товарної і реалізованої продукції в аналізі ефективності використання виробничих ресурсів промислового підприємства. Зокрема, дані показники містять ту частину вартості, що створена за межами підприємства (уречевлена праця) і перенесена живою працею із засобів виробництва на виготовлену продукцію, тобто вони не відображають дійсної зміни продуктивності праці, матеріаломісткості та інших показників ресурсоефективності. Зазначене дозволило визначити межі застосування з аналітичною метою показників валової, товарної та реалізованої продукції, а також обґрунтувати цінність використання показника чистої продукції, яка полягає в тому, що, по-перше, він характеризує величину витрат власної праці, по-друге, показує величину прибутку і витрат для його отримання.

Під час здійснення маркетингових досліджень, аналізу фінансового і майнового стану державними аналітичними службами та іншими спеціальними організаціями слід враховувати, що збільшення обсягу показників валової і товарної продукції не завжди означає збільшення валового внутрішнього продукту (ВВП), тому що воно може відбуватися за рахунок більш матеріаломісткої продукції з високими цінами, зате збільшення показника чистої продукції завжди свідчить про зростання ВВП.

Список використаної літератури:

1. *Баканов М.И.* Теория экономического анализа : учебник / *М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет* ; под ред. *М.И. Баканова*. – 5-ое изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 536 с.
2. Большой экономический словарь / под ред. *А.Н. Азрилияна*. – 5-ое изд., доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
3. *Борисов А.Б.* Большой экономический словарь / *А.Б. Борисов*. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.
4. *Мельник М.В.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / *Е.Б. Герасимова, М.В. Мельник*. – М. : ФОРУМ; ИНФРА-М, 2008. – 192 с.
5. *Мошенський С.З.* Економічний аналіз : підручник / *С.З. Мошенський, О.В. Олійник* ; за ред. *Ф.Ф. Бутинця*. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2007. – 704 с.
6. *Савицкая Г.В.* Экономический анализ : учебник / *Г.В. Савицкая*. – 9-ое изд., испр. – М. : Новое знание, 2004. – 640 с.
7. Статистика : підручник / *А.В. Головач, А.М. Єріна, О.В. Козирєв* та ін. ; за ред. *А.В. Головача, А.М. Єріної, О.В. Козирєва*. – К. : Вища школа, 1993. – 623 с.
8. *Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа : учебник / *А.Д. Шеремет*. – 2-ое изд., доп. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 366 с.
9. *Штангрет А.М.* Статистика : навч. посібник / *А.М. Штангрет, О.І. Котлюк*. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 232 с.
10. *Кураков Л.П.* Экономика и управление, финансы и право : словарь-справочник / *Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков*. – М. : Вуз и школа, 2004. – 1288 с.
11. Экономическая статистика / *Кошелюк С.А.* и др. – Вища школа, 1974. – 392 с.
12. *Юрьева Т.В.* Макроэкономика : учебно-метод. комплекс / *Т.В. Юрьева, Е.А. Марыганова*. – М. : 2008. – 286 с.

ІВАНЕНКО Валентина Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аналізу за видами економічної діяльності Житомирського державного технологічного університету.

Наукові інтереси:

- обліково-аналітичне забезпечення складання статистичної звітності;
- проблемні аспекти економічного аналізу і статистики.

E-mail: aist_236@mail.ru.

ПОЛІЩУК Ірина Романівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку та аналізу за видами економічної діяльності Житомирського державного технологічного університету.

Наукові інтереси:

- обліково-аналітичне забезпечення прогнозування розміру корпоративних прав учасників;
- методологія стратегічного аналізу;
- обліково-аналітичне забезпечення калькулювання продукції.

E-mail: irinush16@yandex.ru.

Стаття надійшла до редакції 12.01.2015.