

**КЛАСИФІКАЦІЯ МАЙНОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК***Обґрунтовано класифікацію майнового потенціалу підприємств АПК та охарактеризовано її ознаки*

**Постановка проблеми.** Сучасне підприємство є складною динамічною системою, в якій безперервно відбуваються зміни в обсягах виробництва, структурі майна, джерелах його утворення, складі персоналу, інвестиційно-інноваційному забезпеченні, створеній доданій вартості, тобто в його потенціалі. Проблема вимірювання величини майнового потенціалу досить важлива як у теоретичному, так і практичному плані. Майновий потенціал як різновид ресурсного потенціалу відіграє велику інформативну роль. Співставлення величини майнового потенціалу з кінцевими результатами господарювання дає комплексне уявлення про ступінь використання майнових ресурсів і резервів підвищення ефективності виробництва та, відповідно, конкурентоспроможності продукції і підприємства в цілому. А вже на базі вищенаведеного з'являється можливість більш об'єктивно вивчити та обґрунтувати напрями оптимізації структури потенціалу, а також шляхи його розвитку та нарощення.

Саме динамічність, а в деяких випадках і непередбачуваність притаманна ринковій системі господарювання. Як внутрішні, так і зовнішні зміни мають беззаперечний вплив і на майновий потенціал підприємств АПК, формування та розвиток якого при вступі України до СОТ набуває вагомого значення, оскільки саме господарювання підприємств АПК має стати підваленою розвитку країни в цілому, тим паче, що для цього є всі необхідні умови як природно-кліматичні, так і економічні. Обґрунтовані та якісні управлінські рішення, в напрямку формування та розвитку майнового потенціалу, можливо приймати лише за умов наявності структурно-логічної та впорядкованої інформації щодо нього. Забезпечити достатній рівень інформаційного забезпечення майнового потенціалу можливо за умови здійснення його класифікації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній літературі класифікації майнового потенціалу не приділено належної уваги. Це є результатом того, що саме поняття "майновий потенціал" є новим терміном для наукового пізнання. В основному, досить широко визначена класифікація в цілому потенціалу підприємства за різними ознаками. Так, Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, С.Ф. Большенко, О.В. Маслош, Н.В. Швець, Г.В. Пчелинська, О.Д. Крилов класифікують потенціал підприємства за часовим горизонтом, за видами діяльності підприємства, за результатами використання ресурсів [4, с. 17]. В.Б. Іванов, О.М. Кохась, С.М. Хмелевський пропонують наступні ознаки класифікації: за рівнем абстрагованості, рівнем агрегованості, галузевою ознакою, елементним складом, середовищем, сферою виникнення, спрямованістю діяльності підприємства, мірою реалізації потенціалу [3, с. 10-11]. Крім того, існує класифікація маркетингового потенціалу, у відповідності з якою Л.В. Балабанова, Р.В. Мажинський виокремлюють характеристики: за ступенем реалізації, за функціями маркетингу, за критеріями життєвого циклу, за методами дослідження, за критеріями оцінки [1, с. 25]. У відповідності з вищенаведеним, сьогодні виникає нагальна необхідність у визначенні класифікаційних ознак для характеристики майнового потенціалу.

**Метою дослідження** є розробка класифікації майнового потенціалу підприємств АПК та, відповідно, здійснення характеристики його ознак.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Для проникнення в суть економічного явища, яким є

майновий потенціал, з метою задоволення потреб управлінської діяльності та організації аналітичного процесу обґрунтуємо класифікацію майнового потенціалу підприємств АПК за наступними ознаками:

1. *За сукупністю господарюючих систем* формується потенціал АПК:

– загальнодержавний – сукупність об'єктів майнового потенціалу підприємств з метою оцінки їх місця в світовому господарстві. Даний вид потенціалу уособлює собою частину національного багатства країни та валовий внутрішній продукт (ВВП), які створені та накопичені підприємствами АПК. Характеризуючи його обсяги можна отримати уявлення про ресурси держави, її технологічні можливості, динамічні характеристики нагромаджених цінностей, ступінь національної безпеки країни. З року в рік даний вид потенціалу має тенденцію до зростання [5]. В сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві вартість майнового потенціалу у 2007 році становила 90091,8 млн. грн., що на 25431,5 млн. грн. більше порівняно з 2000 роком. В переробній промисловості ж його обсяг у 2000 році становив 279776,0 млн. грн., а в 2007 – 508232,2 млн. грн.

– регіональний – сукупність об'єктів національного багатства країни та ВВП в розрізі адміністративно-територіальних одиниць (потенціал територій первинного базового поділу), а також за ознаками діяльності та розподілом функцій державного управління (потенціал територій вторинного поділу). Динаміка вартості основних засобів в сільському господарстві України і за переважною більшістю регіонів має стабільну тенденцію до зменшення [5]. Найбільш відчутною вона є у Хмельницькій, Сумській та Вінницькій областях. Причому це має місце і у сільськогосподарських підприємствах. Зовсім інші тенденції протягом 2000-2007 років щодо вартості основних засобів мали місце в промисловості і, зокрема, у переробній промисловості. Тенденція зростання потенціалу об'єктів основних засобів промисловості характерна для всіх регіонів України, з амплітудою коливання в абсолютному вимірі від 0,6 млрд. грн. в м. Севастополь до 46,5 млрд. грн. в Дніпропетровській області, і у відносному з 38,1% в Чернівецькій області до 3,7 рази в Полтавській області.

2. *За видами економічної діяльності щодо напрямів господарювання.* Дану ознаку в економічну науку щодо класифікації потенціалу ввели Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, С.Ф. Большенко, О.В. Маслош, Н.В. Швець, Г.В. Пчелинська, О.Д. Крилов [4], які за видами діяльності вирізняють ресурсний та результативний потенціали. Потенціал в розрізі галузей досліджували В.Б. Іванов, О.М. Кохась, С.М. Хмелевський [3], які виокремлювали промисловий, транспортно-комунікаційний, науковий, будівельний, сільськогосподарський потенціали та потенціал сфери обслуговування. На нашу думку, вивчення сутності наявних класифікаційних ознак даного напрямку свідчить про одноосібність розгляду потенціалу. Тому, пропонуємо, за видами економічної діяльності розрізняти потенціал у відповідності з КВЕД, тобто визначати його щодо сукупності суб'єктів господарювання, які мають, відповідно, поділ на підсекції, розділи, групи, класи та підкласи. Потенціал підприємств АПК реалізується через секцію А "Сільське господарство, мисливство, лісове господарство", яка включає використання рослинних і тваринних природних ресурсів, в тому числі діяльність з рослинництва, тваринництва, лісівництва, лісозаготівлі, заготівлі лісових дикорослих продуктів і продукції розведення, мисливства чи відлову тварин у природному середовищі (рис. 1) [2].

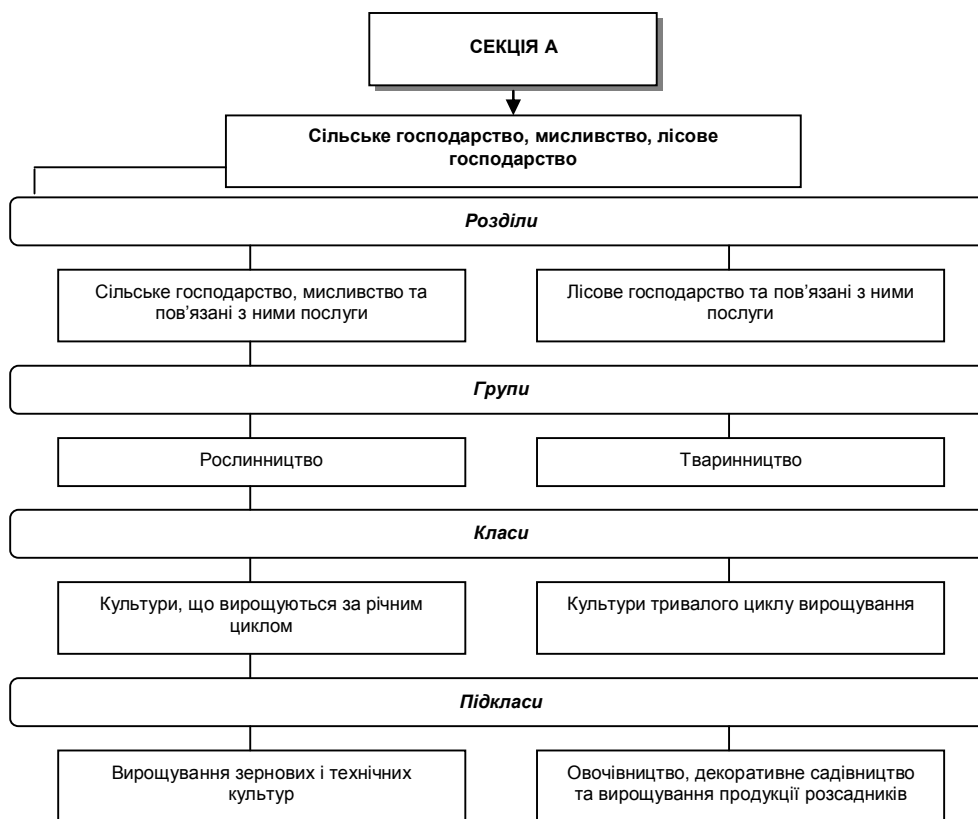


Рис. 1. Фрагмент розміщення майнового потенціалу підприємств на прикладі сільського господарства

3. *За просторовою формою* потенціал підприємства формується на рівні суб'єктів публічного права України, тобто може бути створений та реалізований суб'єктами господарювання на території (в межах) держави, за межами держави (вітчизняні підприємства, які розташовані за межами країни), а також бути потенціалом іноземного інвестування (використовується підприємствами з іноземними інвестиціями). На території (в межах) держави виокремлюють потенціал суб'єкта господарювання, відокремлених підрозділів (філій, представництв), дочірніх підприємств, власників за статутним капіталом, фінансових інвестицій, одержаний в оренду, переданий в оренду, внутрішньогосподарських невідокремлених підрозділів, робочого місця.

4. *За правовим режимом* потенціал утворюється на основі правових прав: власності, господарського відання, оперативного управління, внутрішньогосподарських відносин, володіння і користування.

5. *За формами власності* потенціал формується об'єктами: приватної, державної корпоративної, державної, комунальної та комунальної корпоративної власності.

Обґрунтування даних видів потенціалу дасть можливість визначити його структуру серед підприємств АПК за формою власності з метою визначення найбільш перспективних з них для залучення інвесторів, кредиторів, позикодавців.

6. *За формою господарювання* виокремлюють потенціал підприємств, господарських товариств, виробничих кооперативів, організацій (установ, закладів), об'єднань підприємств (юридичних осіб), об'єднань громадян, фермерських господарств та інших організаційно-правових форм, а також відокремлених підрозділів без статусу юридичної особи. У 2007 році в сільському господарстві майновий потенціал був розміщений в 1728 одиницях господарських товариств, 4229 – приватних підприємств, 1262 – виробничих кооперативів, 43475 – фермерських господарств, 360 – державних підприємств та в 1633 – підприємств інших форм господарювання [5].

При оцінці розміщення потенціалу за організаційно-правовими формами господарювання вивчається їх привабливість для здійснення в цілому процесу господарювання, адже кожне з них має свої переваги та недоліки як по своїй сутності, так і щодо розвитку майнового потенціалу.

7. *За економічною відповідальністю.* Потенціал визначається центрами відповідальності витрат, доходів, прибутку та інвестицій.

Майновий потенціал за центрами витрат представлений на підприємстві організаційною одиницею, тобто цехом, відділом, дільницею або їх більш дрібним підрозділом. В свою чергу, потенціал центрів доходу на підприємстві за думкою більшості науковців формується тільки службою збуту суб'єкта господарювання або іншим структурним підрозділом, що виконує її функції. Центри прибутку визначають майновий потенціал через дочірні фірми холдингів; відокремлені підрозділи, представництва і філії крупних компаній; великі випускаючі цехи виробничих об'єднань; виробничі відділення компаній з дивізійною організаційною структурою управління; допоміжні цехи виробничих об'єднань; регіонально і технологічно відокремлені види діяльності багатопрофільних компаній; основні виробництва (цехи), що приймають участь в єдиних технологічних ланцюгах; збутові служби і підрозділи. Узагальнюючим вище наведених центрів відповідальності є центр інвестицій. Центром інвестицій є підрозділ, керівник якого відповідальний не тільки за доходи і витрати, але й за капіталовкладення. Метою центру інвестицій щодо формування майнового потенціалу є не тільки отримання максимального прибутку від його використання, але й досягнення максимальної рентабельності вкладеного в нього капіталу, тобто максимальної доходності інвестицій. Таким параметрам здебільшого відповідають підрозділи підприємств з великим ступенем автономності, наприклад дочірні підприємства в складі великого холдингу.

Дана характеристика використовується власниками підприємств та органами його управління з метою здійснення внутрішньої структуризації потенціалу та визначення нереалізованих можливостей кожного з перерахованих видів, слабких та сильних ланок в цілому процесу управління підприємством. В наукових джерелах потенціал за даною ознакою не класифікується. Колектив авторів на чолі з Івановим В.Б. [3], включає її до характеристики потенціалу за середовищем: внутрішньо-системний та зовнішній.

8. *За величиною суб'єктів господарювання* виділяють потенціал:

– малих підприємств – потенціал суб'єктів господарювання, в яких середньооблікова чисельність працюючих не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік не перевищує сімдесяти мільйонів гривень;

– великих підприємств – потенціал підприємств, в яких середньооблікова чисельність працюючих перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму сто мільйонів гривень;

– середніх підприємств – потенціал усіх інших підприємств;

– фізичних осіб-підприємців – потенціал фізичних осіб, які здійснюють самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку;

– особистих селянських господарств – потенціал господарської діяльності, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства.

Відповідно до цієї ознаки, в сільському господарстві 72,5% майнового потенціалу розміщено в середніх підприємствах, 18,2% - малих і лише 9,3% у великих [4]. Водночас у промисловості домінуючою формою господарювання є великі підприємства, де розміщено 61,2% майнового потенціалу, в середніх – 33,3%, а в малому бізнесі лише 5,5% [5]. Серед підприємств АПК в 2007 році у сільському господарстві підприємницьку діяльність провадили 46,2 тис. осіб, в промисловості – 124,5 тис. осіб. Статистика щодо діяльності особистих селянських господарств в Україні не здійснюється, що негативно впливає на визначення обсягів майнового потенціалу підприємств АПК.

9. *За функціональними характеристиками* розрізняють потенціал:

– об'єктів (включає сукупність всіх ресурсів (основних засобів, нематеріальних активів, оборотних активів, землі), які можуть бути використані в процесі формування потенціалу). Розглядаючи показники майнових об'єктів за активами підприємств, можна відзначити їх зростання як в сільському господарстві, так і в промисловості, і, зокрема, в переробній та харчовій промисловості [5]. Приріст вартості майна за 2000-2007 роки здійснювався нерівномірно, так необоротні активи в оцінці залишкової вартості в сільському господарстві зменшилися на 8,5%, а оборотні активи зросли в 1,7 рази. У промисловості ці показники становили, відповідно, збільшення на 52,3% і 1,7 рази, переробній – 67,9% і 95,4%, харчовій – 86,6% і 1,2 рази [5]. Слід зазначити, що за період, який аналізується, у всіх секторах економіки зменшилась питома вага майна необоротних активів, зокрема, у сільському господарстві на 25,3 відсоткових пунктів, промисловості в цілому – 7,3, переробній – 3,8, харчовій – 4,4. Приріст оборотних активів припадає на товарно-матеріальні цінності в запасах, дебіторську заборгованість та грошові кошти. Такі зміни є обґрунтовані лише за умови зростання обсягів господарської діяльності. При цьому підприємства зацікавлені у зменшенні залишків активів на балансі, особливо в частині готової продукції і дебіторської заборгованості;

– результатів (відображає те, що було отримано в процесі використання наявних ресурсів підприємства, тобто які фінансові результати підприємства, який стан їх активів, які обсяги створеної доданої вартості тощо). У 2007 році в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві було створено валової доданої вартості обсягом 626945 млн. грн., що в 2,5 рази більше порівняно з 2001 роком. Відповідно, спостерігалась позитивна динаміка і на підприємствах переробної промисловості (в порівняних періодах – зростання на 146463 млн. грн. або в 3,1 рази) [5].

Схожими до запропонованої нами характеристики є підхід вітчизняних авторів [2], які класифікували потенціал за елементним складом (потенціал основних фондів, оборотних фондів, земельний, інформаційний, технологічний та кадровий (трудоий)). Але ми бачимо, вони вирізняють потенціал об'єктів, про потенціал результатів не згадують. Ми стверджуємо, що ці потенціали є взаємозалежними та взаємодоповнючими і в своєму досягненні утворюють сукупний майновий потенціал підприємства. Потенціал об'єктів є основою, з якої розвивається та формується потенціал результатів.

#### 10. За формуванням виділяють потенціал:

– нормативний (визначається на базі передбачення обсягів формування майна та фінансових результатів, які мають бути використані в майбутньому на основі наявних даних напряму, характеру та особливостей розвитку суб'єкта господарювання. Нормативний потенціал підприємства можливо обґрунтувати з використанням механізму нормування);

– плановий (характеризується процесом розробки та обґрунтування цілей, визначення шляхів, порядку та способів їх досягнення при ефективному використанні майнових ресурсів, з метою отримання бажаного результату (комерційного, соціального);

– прогнозний (обґрунтовується виходячи з наукового тлумачення можливих кількісних та якісних змін рівня розвитку потенціалу в цілому, окремих його складових в майбутньому, а також альтернативних способів і строків досягнення визначеного його очікуваного стану);

– фактичний (базовий) (забезпечує підприємству можливість досягнення основних комерційних цілей, створення економічних цінностей і одержання при цьому прибутків. Базовий потенціал пов'язаний з конкурентними перевагами підприємства, підтримка й розвиток його дають змогу одержати стійку конкурентну перевагу на ринку).

Ця ознака не є новою в економічній літературі, її вже обґрунтовували науковці [1,3], які за ступенем реалізації потенціалу визначають фактичний (досягнутий) та перспективний (вектор розвитку) потенціали. Інші автори [4] виокремлювали за результатами використання ресурсів: базовий, збитковий, прихований, пересічний. Необхідність поділу потенціалу таким чином випливає зі змісту поняття «потенціал», яке за своєю сутністю характеризує минуле, теперішнє та майбутнє. Використання даної інформації дасть можливість приймати зважені управлінські рішення з метою оптимізації потенціалу в процесі господарювання.

#### 11. За джерелами утворення потенціал поділяється на:

– власний (формується за рахунок статутного, резервного та додаткового капіталу, а також нерозподіленого прибутку);

– залучений (утворюється з використанням кредитів, кредиторської заборгованості та заборгованості з оплати праці).

Відповідні джерела утворення відображають рівень фінансової залежності підприємства від зовнішніх та внутрішніх джерел фінансування. Вважаємо, що оптимальна структура майнового потенціалу має формуватись на 60% з власних фінансових ресурсів та на 40% – з залучених. Використовуючи статистичні дані бачимо, що в 2007 році для формування об'єктів майнових ресурсів в сільському господарстві мисливстві та лісовому господарстві залучають 55,1% власного капіталу, 44,6% – залученого; в переробній промисловості – відповідно 47,4% та 52,4%; в харчовій промисловості – 31,6% та 68,4% [5].

Класифікаційна ознака характеризує рівень фінансової стійкості підприємства через його майновий потенціал, можливість здійснення не лише простого, але й розширеного відтворення майнового потенціалу.

12. За якістю виокремлюють потенціал прибуткових та збиткових підприємств. Потенціал прибуткових підприємств характеризується перевищенням доходів над витратами, які були понесені для їх одержання, а збиткових – навпаки.

Дослідження показали, що на підприємствах недостатньо повно реалізується відтворювальна функція майнового потенціалу.

В 2007 році сільськогосподарські підприємства одержали 2252 млн. грн. збитку, що на 510 млн. грн. більше ніж в 2001 році. Значні обсяги збитків мають підприємства сільського господарства Донецької (368 млн. грн.), Одеської (168 млн. грн.) і Харківської (156 млн. грн.) областей. Наведені дані говорять про те, що розвиток майнового потенціалу підприємств через інвестування чистого прибутку та поліпшення його якості відбуваються дуже повільно. Але необхідно й виокремити збільшення прибутків сільськогосподарських підприємств у звітному періоді на 6737 млн. грн. Лідерами серед регіонів є Харківська (1022 млн. грн.), Полтавська (886 млн. грн.) та Дніпропетровська (694 млн. грн.) області [5].

#### 13. За вартісною оцінкою підприємства потенціал є:

– номінальний – певна абстрактна цифра, що визначає обсяг потенціалу сумарною вартістю створеного статутного капіталу;

– балансовий – величина активів підприємства за балансом;

– ринковий – розраховується при продажі майнового комплексу, коли кожен елемент потенціалу знаходить своє вираження в конкретних вартісних показниках з урахуванням стану, результативності використання та майбутніх прогнозів.

На основі характеристики даної ознаки простежується процес розвитку потенціалу від утворення підприємства до його продажу, що можливо оцінити у вартісному вимірюванні. Приріст майнового потенціалу можливо визначити через гудвіл майнового потенціалу, що є різницею між вартістю ринкового та балансового потенціалів.

14. За оцінкою об'єкта потенціал визначається первісною (історичною собівартістю активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) активів) та балансовою (вартістю, за якою активи підприємства обліковуються в балансі) вартостями, а також чистими активами (обсягами активів, які розраховуються як різниця між активами підприємства та його зобов'язаннями).

#### 15. За ступенем ліквідності виділимо потенціал:

– абсолютноліквідних активів (потенціал грошових коштів, короткострокових фінансових вкладень та окремих об'єктів дебіторської заборгованості і товарних запасів, які здатні безперешкодно протягом місяця перетворитися на гроші або бути безпосередньо використаними як платіжні засоби, тобто формування майнового потенціалу носить короткостроковий характер і він швидко трансформується з одного виду активів в інший);

– швидколіквідних активів (потенціал дебіторської заборгованості, якщо передбачається, що дебітори оплатять борг у найближчому майбутньому, і товарних запасів, які можуть трансформуватися в гроші протягом року);

– повільноліквідних активів (потенціал найменшліквідних поточних активів, що формують товарні запаси, які для перетворення їх на гроші необхідно продати і одержати борг від покупців; також необоротних об'єктів, що не беруть участі у формуванні обсягів господарської діяльності, та надлишків виробничих запасів).

16. За часовим горизонтом (етапами управління) потенціал поділяється на стратегічний, попередній, оперативний, та ретроспективний. Дана ознака розширена нами на основі попередніх досліджень науковців [4], які виокремлювали лише діючий та стратегічний види потенціалу, що не в повному обсязі розкрило її сутність.

Стратегічний вид потенціалу регулюється на державному рівні шляхом затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період

до 2015 року, метою якої є забезпечення життєздатності сільського господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку.

17. За характеристикою об'єктів потенціал розподіляється на виробничий, товарний, розрахунково-грошовий, невиробничий, соціальний, на відповідальному зберіганні, переданий на відповідальне зберігання, оформлений договорами застави, поруки, гарантії, притримання, оформлений як гарантія та забезпечення щодо виконання зобов'язань і платежів перед підприємством, списаний для спостереження за можливістю стягнення активів у випадках зміни майнового становища боржника підприємства, на консервації.

18. За господарськими процесами, які відбуваються на підприємстві, потенціал може бути операційним, інвестиційним, фінансовим, інноваційним, експортним та імпортом.

В даній ознаці ми поєднали наступні характеристики: за сферою виникнення (виробничий, маркетинговий, фінансовий, науково-технічний, інфраструктурний) та спрямованістю діяльності підприємства (експортний та імпортом) [4]. Вважаємо, що саме в такому представленні найбільш оптимально можливо дослідити потенціал в розрізі господарюючих процесів, що буде найбільш корисно для управлінців та персоналу підприємства.

19. За інформаційним забезпеченням потенціал розглядається як функція цільової орієнтації за наступними напрямками:

– прийняття управлінських рішень – обґрунтування заходів для розв'язання певної проблеми й одержання бажаного результату;

– оцінка економічної політики – дослідження правильності і ефективності управлінських рішень за фактичними результатами господарювання щодо формування потенціалу підприємства;

– діагностика рівня господарювання – визначення тенденцій і закономірностей змін та адаптованості потенціалу будь-якого рівня у ринковому середовищі;

– планування діяльності – використання вихідної аналітичної інформації щодо рівня формування потенціалу для потреб розробки стратегії діяльності суб'єктів господарювання;

– організація контролю – оцінка рівня достовірності об'єктів контролю для потреб власників, аудиторської діяльності і державних органів управління.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** У результаті аналізу наукових підходів з питань класифікації потенціалу та на основі розробленої класифікації майнового потенціалу підприємств АПК, виявлено, що ця проблематика потребує подальшого вивчення та обґрунтування. Розгляд класифікації показує, що кожен вид майнового потенціалу має свої особливості та характерні ознаки. Вивчення окремо кожного виду не дає повного уявлення про стан потенціалу в цілому, тільки розглядаючи їх в сукупності можливо зробити висновки щодо перспектив розвитку майнового потенціалу.

#### **Список використаної літератури:**

1. Балабанова Л.В., Мажинський Р.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства / Л.В. Балабанова, Р.В. Мажинський: навчальний посібник. – К.: ВД "Професіонал", 2006. – 288 с. 2. Національний класифікатор України „Класифікація видів економічної діяльності” [Електронний ресурс]: наказ Держспоживстандарту України від 26 грудня 2005 р. № 375. – Режим доступу: [http://www.ubc.ua/Links/codes\\_ua2.html](http://www.ubc.ua/Links/codes_ua2.html). 3. Потенціал підприємства: науково-метод. посіб. / [В.Б. Іванов, О.М. Кахась, С.М. Хмелевський]. – К.: Кондор, 2009. – 300 с. 4. Формування та оцінювання потенціалу підприємства: навчальний посібник / [Т.В. Калінеску, Ю.А. Романовська, С.Ф. Большенко, О.В. Маслош, Н.В. Швець, Г.В. Пчелинська, О.Д. Крилов]. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 352 с. 5. <http://www.iaa.kiev.ua> – сайт Державного комітету статистики України.

ДЕНИСЮК Олена Григорівна – аспірант кафедри економіки Житомирського державного технологічного університету

Наукові інтереси:

- формування та розподіл національного багатства підприємствами України;
- формування та використання майнового потенціалу суб'єктів господарювання України

-