

## ГРУПУВАННЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

### CLASSIFICATION OF INFLUENCING FACTORS ON COST MANAGEMENT OF RETAIL TRADE ENTERPRISE

**Квач І.Я.**  
аспірантка,  
Київський національний торговельно-економічний університет

**Kvach Irina**  
Postgraduate Student  
of Kyiv National University of Trade and Economics

*Роль витрат у функціонуванні підприємства є визначальною, виходячи з чого ефективно управління ними для прийняття рішень стосовно оптимізації та мінімізації здійснюється на основі визначення їхнього складу та структури, а також групування за вагомністю та впливовістю на результат діяльності. Витрати виражаються в грошовому вимірі і передбачають включення до їхнього складу ресурсів, залучених підприємством для досягнення окремих цілей та загальної мети – отримання прибутку та безризикової діяльності. Специфіка торговельної галузі, зокрема роздрібною торгівлі, має власні особливості та, відповідно, свої характерні групи витрат, коефіцієнти значимості, логічні передумови виникнення та методіку для управління, що зумовлює актуальність теми дослідження та його основну мету: класифікувати витрати роздрібною торгівлі так, щоб полегшити прийняття управлінських рішень для управління ними.*

**Ключові слова:** класифікація витрат, постійні витрати, змінні витрати, роздрібна торгівля, управління витратами.

*Роль затрат в функционировании предприятия является определяющей, исходя из чего эффективное управление ими для принятия решений по оптимизации и минимизации осуществляется на основе определения их состава и структуры, а также классификации по значимости и влиятельности на результат деятельности. Расходы выражаются в денежном выражении и предусматривают включение в их состав ресурсов, привлеченных предприятием для достижения отдельных целей и общей цели – получения прибыли и безрисковой деятельности. Специфика торговой отрасли, в частности розничной торговли, имеет свои особенности и, соответственно, свои характерные группы расходов, коэффициенты значимости, логические предпосылки возникновения и методіку для управления, обуславливает актуальность темы исследования и его основную цель: классифицировать расходы розничной торговли таким образом, чтобы облегчить принятие управленческих решений для управления ними.*

**Ключевые слова:** классификация затрат, постоянные затраты, переменные затраты, розничная торговля, управление затратами.

*The effectiveness of cost management relies on the definition of cost structure, the division based on impact of input and rationalization of optimization decisions. The expenses that occur has monetary form to calculate all resources gathered to achieve certain goals by organization and one specific aim – provide profitable functioning without facing any risks. The bases for cost distribution depends on the range of goods of retail trade company, and it should be chosen the way that changes are needed rarely, it could be person-hours or fixed elements of costs etc. The center of economic development is observed in modern environment as shifting one from resources sector to the secondary – manufacture and the third – the sector of services. The realm of retail trade rely to services sector and gets more meaning and influence in society. Trade niche plays a significant role in Ukrainian GDP formulation starting from years of independence. In the specific nature of trade area, including retail trade the distinctive features can be defined that include the groups of costs, costs coefficients of correlations and their significance, logical premises and approach for management etc. The features defined determine the relevance of the topic and its main goal to define, classify retail trade costs the optimal way for their effective management. Each retail trade enterprise as a distinctive organizational structure has specific features with some that all companies of same field have and the definition of internal and external environment with factors of long and short-term impact is necessary for potential growth and crises management in economic system of enterprise. Internal environment of enterprise contributes in increase of capacity of an organization together with external and includes human resources, organizational*

processes, operational activity, marketing and finance operations. The balance between these factors of internal and external impact when the last the sources of the first, defines the effectiveness of management. Three levels of enterprise environment should be used: microlevel for internal, macrolevel for external and mezolevel for counterparties which management can regulate, change etc. The precise division of fixed and variable costs was made for retail trade field and short-term with long-term costs.

**Key words:** costs classification, fixed costs, variable costs, retail trade, costs management.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Витрати відіграють визначальну роль у функціонуванні підприємства, саме тому ефективно управління ними залежить від визначення їхнього складу, розподілу за вагомістю статей витрат для раціоналізації прийнятих рішень щодо їх оптимізації.

Специфіка діяльності підприємства визначає особливості структури витрат, їхні елементи, значимість кожного з них у формуванні результатів діяльності, у тому числі для підприємств роздрібною торгівлі. Визначення логічних передумов виникнення затрат на підприємстві, зростання їхнього загального рівня, що в результаті може негативно впливати на економічну безпеку підприємства та підвищення загрози до банкрутства. Для управлінських рішень варто визначити значимість кожного чинника впливу та можливості для управління ним із метою мінімізації витрат.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання щодо виділення факторів впливу на величину витрат, які розподілялися залежно від походження на зовнішні та внутрішні для підприємств торгівлі, досліджували сучасні українські та зарубіжні вчені: Н.М. Гаркуша [3], І.О. Бланк [1], Б.В. Гринів, А.А. Мазаракі [4], П. Самуельсон, Н.О. Владова, Г.П. Пісано [9] та ін.

Проте в нашому дослідженні ми маємо за мету визначити фактори, притаманні підприємствам роздрібною торгівлі, згрупувати їх у найбільш вагомі групи для оптимального прийняття рішень щодо управління ними.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми**, котрим присвячується означена стаття. У процесі дослідження окреслено чинники довгострокової та короткострокової дії на підприємствах роздрібною торгівлі, окрему увагу приділено визначенню витрат на дослідження та розробки. Окреме виділення груп постійних та змінних витрат дало змогу визначити можливість їх регулювання з впливом на результати діяльності підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є об'єднання та систематизація факторів впливу відповідно до їх походження для оптимального управління ними з метою стабілізації економічної безпеки на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. В економічній літературі під час визначення впливу витрат на результати діяльності підприємства застосовують поняття «фактор» та «чинник». Фактор з латинської означає «діяти», «виробляти», поняття «чинник» уживається як синонім даного поняття в економіці, англійською він означає «драйвер», тобто рушійна сила. Коефіцієнт детермінації визначає впливовість тих чи інших драйверів витрат.

Для нашого дослідження будемо застосовувати поняття факторів впливу як синонім вищезазначених понять, однак із деякою відмінністю: на відміну від «драйвера» та «чинника» він буде відображати причину виникнення витрат загалом, тобто те, що здійснює факторний вплив на величину витрат як прямо, так і опосередковано [2, с. 75].

Перш ніж перейти до визначення факторів впливу, зазначимо, що дослідження саме галузі торгівлі зумовлене її вагомістю впливу в економіці України і світу у цілому.

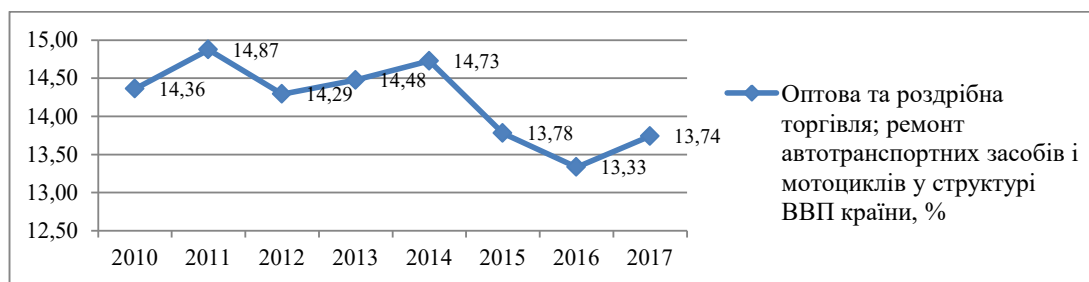
Гіпотеза «трьох секторів економіки» була розроблена Жаном Фурастьє в 1954 р., згідно з якою центр розвитку економіки з часом зміщується з первинного сектору (сировинний) до вторинного (виробництва), а згодом і до третинного (сфера послуг), що ми можемо спостерігати в розвинутому суспільстві [8, с. 35].

Це відбувається через те, що виробничу сферу все більшою мірою обслуговує сфера послуг, а чим більші доходи населення, тим більшою мірою вони спрямовують їхню частину на задоволення потреб у туризмі, збільшується попит на ресторанну сферу, торгові послуги тощо.

Сфера роздрібною торгівлі входить у сектор послуг, вона набуває все більшого значення в суспільстві. Торговельна галузь займала вагоме місце у формуванні ВВП України починаючи з набуття нею незалежності. Спад активності та розвитку торговельної галузі був викликаний кризовими геополітичними обставинами в 2014 р., досягнув піку в 2016 р. – 13,33% та незначної стабілізації в 2017 р. – 13,74%.

Торгівля формує попит на товари сектору виробництва або іншої сфери послуг і забезпечує задоволення попиту споживачів.

Витрати – це виражена в грошовому вимірі величина ресурсів, яка використовуються для певних цілей. Залежно від цілей витрати можна групувати та підраховувати за окремими продуктами, підрозділами підприємства, процесами тощо або визначати у цілому за підприємством [6, с. 120].



**Рис. 1. Динаміка торговельної галузі у структурі ВВП України за 2010–2017 рр.**  
*Джерело: складено автором на основі [5]*

База розподілу витрат залежить від асортименту підприємства роздрібної торгівлі, її необхідно формувати так, щоб вона не потребувала частих змін, у тому числі можуть використовуватися людино-години, прями елементи витрат тощо.

Розподіляються витрати на підприємстві в результаті безпосереднього контролю над дотриманням принципу рівномірності розподілу витрат відповідно до бази для забезпечення формування оптимальної цінової політики.

Кожне підприємство торгівлі як окрема організаційна структура має власну специфіку з деякими типовими рисами, притаманними даній галузі, тому дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища з виділенням вагомих факторів впливу на величину витрат є необхідним як для розкриття потенціалу розвитку, так і для подолання кризових загрозливих тенденцій в економічній системі підприємства.

Від внутрішнього середовища підприємства залежить потенціал розвитку підприємства, і воно включає кадрове забезпечення, організаційні процеси, безпосередньо операційну діяльність, пов'язану з основною діяльністю, маркетингову та фінансову діяльність. Однак внутрішнє середовище може бути і причиною кризи на підприємстві через відсутність відповідності продукції для реалізації запитам споживачів, неврахування інфляційних процесів у діяльності тощо, тобто без оптимального співвіднесення факторів впливу внутрішнього середовища разом із факторами зовнішнього підприємству неможливо досягти ефективного управління.

Л.Г. Шморгун стверджував, що зовнішнє середовище є джерелом ресурсів, які необхідні для забезпечення підтримання внутрішнього потенціалу на належному рівні. За монопольного перебування на ринку та необмеженого доступу до ресурсів підприємства загрози банкрутства є мінімальними, однак конкурентна боротьба провокує підприємство вибирати пріоритетні напрями для фінансування та розвитку відповідно до характерних рівнів витрат [7, с. 145].

Серед факторів впливу зовнішнього середовища виділяють фактори прямого та опосе-

редкованого впливу, а також макро- та мікроточення, тобто до останніх відносять ті, на які підприємство може здійснювати вплив, хоча рішення є умовно самостійно прийнятими, оскільки, якщо постачальник, наприклад, прийняв рішення щодо відмови співробітництва з нашою організацією, то менеджмент підприємства спрямовує зусилля на пошуки нового, що зумовлено його рішенням.

Н.М. Гаркуша виділяє три рівні середовища функціонування підприємства відповідно до визначення, що окремі чинники зовнішнього середовища підлягають управлінню: мікрорівень, тобто внутрішнє середовище підприємства, мезорівень включає контрагентів, з якими взаємодіє підприємство та може здійснювати вплив, макросередовище – фактори зовнішнього середовища, які чинять вплив на результати діяльності незалежно від рішень, які приймаються [3, с. 153].

Серед найвпливовіших чинників зовнішнього середовища для торговельної галузі в Україні можна виділити інфляційні процеси, купівельну спроможність споживачів на ринку, конкуренцію та появу іноземних дистриб'юторів, представництв, рівень оподаткування галузі та державне регулювання.

Пропонуємо групувати витрати залежно від характеру їхнього впливу – довгострокові чи короткострокові результати (табл. 1). На підприємстві здійснюється планування витрат, а також управління ними в процесі діяльності, і варто визначати пріоритетність здійснюваних заходів, а також виклики, які виникають у разі здійснюваних планованих регулювань витрат чи їх змін унаслідок впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Серед наведеної класифікації зосередимо увагу на витратах на модернізацію (дослідження та розробки). Витрати на дослідження та розробки визначають як ті, що виникають під час створення нового продукту [9], налагодження нових каналів збуту, залучення нових товарів для реалізації та вдосконалення торговельної діяльності через вплив на процеси, пов'язані з основною та допоміжною діяльністю підприємства.

Таблиця 1

**Фактори впливу зовнішнього середовища на управління витратами підприємств торгівлі**

<b>Фактори впливу</b>	<b>Відображення на рівні витрат підприємства торгівлі в короткостроковій перспективі</b>	<b>Відображення на рівні витрат підприємства торгівлі в довгостроковій перспективі</b>
Структура товарообігу підприємства торгівлі	– розширення асортименту товарів відповідно до умов та масштабів ринку, якими може бути розширення купівельної спроможності населення – впливає на збільшення обсягів витрат; – якщо зростає асортимент, то це вплине на обсяги пов'язаних із ним витрат, тобто змінних витрат: на рекламу, на паливо, газ, електроенергію тощо	– у довгостроковій перспективі ширший асортимент, який не відповідає попиту на товари, вплине на значне формування запасів на складах, та, відповідно, зростуть витрати на зберігання
Взаємовідносини з державними інститутами, податковими, банківськими, інвестиційними фондами тощо	– прозорість, відсутність корупційних явищ, налагоджена взаємодія між державними органами та підприємствами в короткостроковій перспективі збільшує обсяги відрахувань до бюджету; – держава акцизним податком, штрафними санкціями впливає на екологічну політику підприємства, що збільшує витрати в короткостроковій перспективі	– у довгостроковій перспективі виведення операцій підприємства з тіні позитивно впливає на його динаміку, ризикованість діяльності скорочується; – від державної політики стосовно рівня інфляції, соціальних стандартів, норм та нормативів також залежить діяльність підприємства, як і від прямих законодавчих актів регулювання торговельної діяльності стосовно реєстрації, ліцензування тощо, а також щодо зовнішньоекономічної діяльності
	від надійності банківських установ, інвестиційних продуктів, які реалізуються на ринку, залежить напругу рівень непередбачуваних витрат, які може понести підприємство та які можуть привести його до банкрутства	ненадійні фінансові інститути, з якими взаємодіє підприємство, можуть привести підприємство до банкрутства
Залучення трудових ресурсів	– від трудових ресурсів, їх кваліфікованості, достатньої кількості залежить ефективність роботи підприємства. Підприємство несе витрати під час використання системи матеріального заохочення, підвищення кваліфікації працівників, стимулювання їхньої вмотивованості через різні заохочувальні заходи	– велика кількість працівників, неправильна організаційна структура, значна кількість керівників та проміжних ланок для управління, неефективно налагоджена система комунікації між підрозділами, розподілу відповідальності та контролю – усе це може призводити до значних обсягів витрат для підприємства в довгостроковій перспективі через неефективне управління ним
Витрати на модернізацію (дослідження та розробки)	підприємство для підвищення своєї конкурентоспроможності застосовує інноваційні продукти, рішення. Для цього витрачаються ресурси на отримання інформації щодо нових технологій або розроблення їх усередині компанії власними працівниками	перед упровадженням нового варто проводити маркетингове дослідження стосовно сприйняття нового споживачами, щоб понесені зусилля не були даремними
Витрати на збут товарів	система каналів збуту має відповідати умовам ринку, вимогам споживачів; сьогодні популярності набуває онлайн-торгівля. Способи платежів та розрахунків також мають модернізуватися відповідно до сучасного технологічного прогресу	з упровадженням новітніх технологій для розрахунків та реалізації товарів зростають витрати на кібербезпеку, однак підприємство отримує можливість зменшувати трудові витрати на утримання приміщень та інші «постійні витрати»
Витрати, які несе підприємство з різними пов'язаними контрагентами (трансакційні витрати)	– взаємозв'язок із постачальниками товарів, тобто як з іншими торговими підприємствами, так і безпосередньо з виробниками товарів; – взаємини з маркетинговими представництвами, транспортними організаціями, що забезпечують як формування запасів, так і надходження товару до споживача тощо	від надійності контрагентів, з якими взаємодіє підприємство, залежить його можливість протистояти конкурентам, оскільки сторони, з якими взаємодіє суб'єкт, можуть учинити протиправні дії, які порушують стабільність його функціонування

Джерело: складено на основі [3; 4] та власних досліджень

Глобально спостерігається тенденція росту значення витрат на наукові дослідження та розробки в компаніях галузі торгівлі, які безпосередньо впливають на результати їхньої діяльності. Тому підприємства галузі торгівлі визначають стратегію наукового дослідження та розробки (Research&DevelopmentStrategy – R&D) згідно із цілями компанії, у тому числі управління затратами, орієнтуючись на попит споживачів та плановані прибутки.

Стратегія R&D має включати такі елементи [9]:

1. місце реалізації стратегії: структура компанії, організація управління (централізована чи децентралізована), розмір та цілі кожного зі структурних підрозділів, застосування аутсорсингу окремих процесів підприємства торгівлі;

2. організація стратегії: безпосередній процес управління; процес прийняття рішень компанією; аналітичні показники для використання;

3. людські ресурси: залучення вузькоспеціалізованих працівників чи спеціалістів широкого профілю; набір вимог до персоналу компанії;

4. об'єкт управління: визначення необхідних результатів для досягнення; критерії для вибору одних напрямів розвитку замість інших; збалансованість отримуваних результатів, ступінь неоднозначності під час розрахунків.

Відповідно до загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку (GAAP), витрати на дослідження та розробки включаються у собівартість та прибутки компанії, вони відіграють все більшу роль для формування довгострокової перспективи діяльності компанії [9].

Кошти, витрачені на дослідження та розробки, переважно визнаються як витрати підприємства. У багатьох країнах світу їх обліковують як витрати в момент виникнення, лише в деяких можливе поступове застосування амортизації.

В окремих випадках отримані кошти від основної діяльності підприємства, реалізації продукції спрямовуються на формування нематеріальних активів, наприклад для отримання майбутніх вигід від гарантійного післяпродажного обслуговування.

Витрати на дослідження та розробки можуть капіталізуватися у балансі, будуть включені в нематеріальні активи, відноситися до оперативних витрат, однак не кожне підприємство виділяє їх як окрему статтю, що викликає важкість аналізу та їх визначення.

Витрати торговельної галузі включають трансакційні витрати, нівелювання яких можливе за організаційної структури підприємства, коли внутрішньофірмові канали обміну для отримання ресурсу переважають необхідність здійснення зовнішніх угод, які, таким чином, стануть передумовою ризиків і додаткових витрат на їх обслуговування.

Таким чином, трансакційні витрати пов'язані з обслуговуванням зовнішніх угод, укладенням договорів, веденням переговорів, визначенням

умов контракту, контролем їх виконання, витратами на захист від претензії третіх осіб та на захист власних прав власності.

Необхідність трансакційних витрат залежить від специфіки підприємства, якщо власна діяльність потребує мінімум зовнішніх контактів, то вони будуть мінімальними.

У торговельній галузі є необхідність у трансакційних витратах, оскільки від удало налагоджених поставок поповнення запасів та каналів реалізації товарів залежить майбутнє підприємства.

Мінімізація трансакційних витрат торгових підприємств можлива під час формування довгострокових надійних контактів та за наявності ефективної служби контролю над правовим боком формування угод.

На основі проведеного вище дослідження стосовно визначення характеру впливу витрат торговельного підприємства в короткостроковій та довгостроковій перспективі конкретизуємо витрати відповідно до їх віднесення до змінних чи постійних витрат, а також витрат обігу чи тих, що відносяться до фінансування за рахунок чистого прибутку (табл. 2).

Відповідно до вищенаведеної класифікації, до постійних витрат торговельного підприємства, тобто тих, які не змінюються зі зміною обсягів діяльності, належать амортизаційні відрахування на відновлювання основних фондів і нематеріальних активів, знос малоцінних та швидкозношуваних предметів, витрати на оренду, поточний ремонт, страхування майна, витрати на придбання та модернізацію устаткування, на утримання невикористаних основних фондів та на оплату праці.

До змінних витрат основними формуючими статтями є витрати на газ, воду, електроенергію, витрати на тару, на додаткове матеріальне стимулювання робітників, відсотки за користування фінансовими кредитами, оплату послуг комерційним банкам, роботи, послуги сторонніх підприємств (транспортні перевезення, зберігання, сортування, пакування, реклама, передпродажна підготовка).

Даний розподіл дає змогу визначити точку беззбитковості та маржинальний дохід, тобто сумарно скільки залишиться у підприємства на покриття постійних витрат та для розширення своєї діяльності – отримання прибутку.

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Якщо підприємство досягає рівномірного приросту основних прибуткоформуючих показників, наприклад близько 10%, то через 7–10 років воно буде здатне збільшити свої операційні можливості вдвічі відповідно до економічного «правила 70». Важко сформулювати таку стратегію розвитку показників, яка включатиме основні аспекти впливу. Групування факторів впливу на управління витратами дає змогу визначити характер їх здійснення, позитивний

Таблиця 2

**Характеристика витрат торговельного підприємства**

Стаття витрат	Характеристика	
<b>Матеріальні ресурси: предмети праці</b>		
Витрати на газ, воду, електроенергію	відносяться до витрат обігу	у разі перевищення їх обсягів понад встановлені ліміти фінансуються за рахунок чистого прибутку
	для виробничих потреб враховуються як змінні	
Втрата товарів	у межах норм природного убутку – витрати обігу	понад встановлені норми природного убутку фінансуються за рахунок чистого прибутку
	змінні витрати	
Знос малоцінних та швидкозношуваних предметів	включають санітарний і спеціальний одяг, взуття, матеріали, що використовуються в процесі торгівлі, – відносяться до витрат обігу	
	відносяться до умовно-постійних за незмінної кількості персоналу	
Витрати на тару	змінні витрати, окрім тари обладнання та інвентарної тари	
	відносяться до витрат обігу	
Роботи, послуги сторонніх підприємств (транспортні перевезення, зберігання, сортування, пакування, реклама, передпродажна підготовка)	відносяться до витрат обігу	
	змінні витрати, окрім пов'язаних із власними потужностями підприємства щодо транспортування, пакування, холодильного обладнання, дезінфекції тощо	
Витрати, які несе підприємство у зв'язку зі зміною цін у бік зменшення	у зв'язку зі зниженням конкурентоспроможності та накопиченням понаднормових запасів на складах можуть установлюватися знижки. Відносяться до витрат, що покриваються за рахунок чистого прибутку	
<b>Матеріальні ресурси: засоби праці</b>		
Амортизаційні відрахування на відновлювання основних фондів і нематеріальних активів	- умовно-постійні за постійних складу та структури основних фондів; – відносяться до витрат обігу	
Витрати на оренду та утримання основних фондів		
Витрати на поточний ремонт основних фондів		
Витрати на страхування майна	умовно-постійні, крім страхування залишків ТМЦ	
	відносяться до витрат обігу	
Витрати на придбання та модернізацію устаткування	витрати, що фінансуються за рахунок чистого прибутку	
	умовно-постійні витрати	
Витрати на утримання невиробничих основних фондів		
Витрати на оренду приміщень понад встановлені ставки		
<b>Трудові ресурси</b>		
Витрати на оплату праці	умовно-постійні під час оплати за тарифними ставками державою передбачених надбавок, соціальних виплат за незмінної кількості та складу штату	змінні за відрядної оплати
	відносяться до витрат обігу	
Витрати на соціальні заходи	залежно від характеру еластичності відносять до умовно-постійних чи змінних витрат	
	відносяться до витрат обігу	
Витрати на здійснення добровільного страхування працівників	фінансуються за рахунок чистого прибутку	
	відносяться до умовно-постійних	

Додаткове матеріальне стимулювання робітників	змінні витрати в частині оплати премій фінансуються за рахунок чистого прибутку
<b>Фінансові ресурси</b>	
Відсотки за користування фінансовими кредитами, оплати послуг комерційним банкам	відносяться до витрат обігу для фінансування поновлення оборотних коштів, виробничих фондів, нематеріальних активів
	змінні витрати
Відсотки за прострочені кредити	фінансуються за рахунок чистого прибутку
Дивіденди власникам підприємства	постійні або змінні залежно від дивідендної політики підприємства фінансуються за рахунок чистого прибутку
Витрати на страхування діяльності	фінансуються за рахунок чистого прибутку, залежно від об'єкта страхування можна відносити на умовно-постійні та змінні
Інші витрати, пов'язані з оплатою податків, митних зборів, експертиз, лабораторного аналізу тощо	змінні витрати відносяться до витрат обігу

Джерело: складено на основі [3; 4] та власних досліджень

чи негативний вплив на результати діяльності в короткостроковій та довгостроковій перспективі. Підприємству необхідно виділяти постійні та змінні витрати для оцінювання потенційних можливостей, визначення рівня ризикованості діяльності та вірогідності банкрутства. За опти-

мального здійснення витрат за зазначеними статтями відповідно до цілей забезпечення беззбитковості та прибутковості підприємство може функціонувати ефективно в умовах негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. Київ : Эльга, Ника-Центр, 2013. 776 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / уклад. та гол. ред. В.Т. Бусел ; 5-е вид. Київ ; Ірпінь : Перун. 2005. 1728 с.
3. Гаркуша Н.М. Систематизація чинників, які впливають на величину витрат підприємства торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2011. Вип. 2 (14). С. 152–159.
4. Економіка торговельного підприємства : підручник / А.А. Мазаракі та ін. ; за ред. проф. Н.М. Ушакової. Київ : Хрещатик. 1999. 800 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 27.06.2019).
6. Фінанси : навчальний посібник / В.С. Загорський та ін. Київ : Знання, 2006. 247 с.
7. Шморгун Л.Г. Менеджмент організацій : навчальний посібник. Київ : Знання, 2010. 452 с.
8. Fourastié Jean. Die große Hoffnung des 20. Jahrhunderts. ("The Great Hope of the 20th Century"). Köln-Deutz, 1954. 133 p.
9. Pisano G.P. Creating an R&D Strategy. *Harvard Business School*. 2012. № 12–095. URL: [https://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/12-095\\_fb1bdf97-e0ec-4a82-b7c0-42279dd4d00e.pdf](https://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/12-095_fb1bdf97-e0ec-4a82-b7c0-42279dd4d00e.pdf) (дата звернення: 03.07.2019).