

у вигляді дебіторської заборгованості, а з іншої - зобов'язання погасити усю заборгованість перед кредитором.

Стандарт бухгалтерського обліку 11 “Зобов'язання” визначає порядок формування та відображення в звітності інформації про зобов'язання [2]. Зобов'язання - це борги підприємства, які виникають, головним чином, через придбання товарів в кредит, або кредити, які підприємство отримує для свого фінансування. Зобов'язання - це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій, погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, які втілюють в собі економічну вигоду.

Зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення.

Погашення зобов'язань може здійснювались шляхом перерахування грошових коштів кредитором (власні і залучені) чи продажу активів.

Зобов'язання виникають при:

- придбанні запасів, нематеріальних активів, необоротних активів та інше;
- при нарахуванні витрат (послуги, заробітна плата, нарахування на заробітну плату);
- при визнанні (нарахуванні) податків, платежів, зборів (податки перед бюджетом і різними фондами);
- інші випадки.

Відповідно до Положення стандарту бухгалтерського обліку 11 “Зобов'язання” зобов'язання оцінюються за теперішньою вартістю – довгострокові зобов'язання та сумою погашення - поточні зобов'язання.

Теперішня вартість – дисконтована сума майбутніх платежів, яка як очікується буде потрібна для погашення зобов'язань у процесі звичайної діяльності.

Сума погашення – сума грошових коштів або їх еквівалентів, яка як очікується буде сплачена для погашення зобов'язання у процесі звичайної діяльності.

Поточна дебіторська чи кредиторську заборгованість утворюється внаслідок проведення товарних операцій. Суб'єктами кредиторської заборгованості за товарними операціями є постачальники та підрядники. Постачальники - це юридичні або фізичні особи, які здійснюють постачання товарно-матеріальних цінностей, що надають послуги, виконують роботи. Підрядники - це спеціалізовані підприємства або фізичні особи, які виконують будівельно-монтажні роботи при спорудженні об'єктів на підставі договорів підряду на будівництво.

Загальною характерною рисою розрахунків за товарними операціями є об'єкт (тобто призначення) цих розрахунків – виконання зобов'язань за товари, роботи, послуги. Тому економічний зміст розрахунків за товари слід розглядати у взаємозв'язку з поняттям товарних операцій.

Література:

1. Положення стандарт бухгалтерського обліку 10 “Дебіторська заборгованість”: наказ Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
2. Положення стандарт бухгалтерського обліку 11 “Зобов'язання”: наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.

Малярник Роман
ст. гр. ЕЕПм-11,
Тернопільський національний економічний університет
(науковий керівник: к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств і
корпорацій Шумейко О. Т.)

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА, ЇХ ВПЛИВ НА ПІДПРИЄМСТВО

Успіх будь якої організації залежить від її взаємодії із зовнішнім середовищем. Варто зауважити, що ефективне виконання управлінських функцій – прямо залежить від розуміння дії зовнішніх факторів.

Фактори зовнішнього середовища по різному впливають на організацію, саме тому відокремлюють фактори прямого (ті що безпосередньо впливають на підприємство) і непрямого (ті що безпосередньо не впливають на підприємство і не мають негайного впливу на нього) впливу [1].

Фактори прямого впливу:

- постачальники (основними постачальниками капіталу є банки, акціонери і приватні особи, чим стабільніша діяльність підприємства, тим доступніша можливість залучення коштів);
- трудові ресурси (для роботи на новітніх станках, обладнанні, необхідний персонал із певним рівнем кваліфікації та знань);
- закони держави (значно регулюють поле діяльності фірми, держава здійснює постійний контроль та моніторинг, що унеможливує невиконання законів);
- споживачі (споживчий попит – постійно змінюється, щоб задовольнити його, а також, щоб втримати клієнтів, організація повинна постійно відстежувати попит і відповідати його вимогам);
- конкуренти (незадоволений попит клієнтів, призводить до пошуку нової продукції, що є негативним фактором для організації).

Фактори непрямого впливу:

- стан економіки країни (керівництво організації повинно обов'язково врахувати економічну ситуацію в тій країні, в яку постачає свій товар, або з якою має ділові відносини, стан світової економіки впливає на вартість ресурсів і здатність покупців придбати товари і послуги, якщо в економіці прогнозується спад, то необхідно зменшити запаси готової продукції, щоб подолати труднощі збуту, крім цього слід врахувати збільшення або зменшення процента позики, можливе коливання курсу валют) [2];
- науково-технічний прогрес (поява новітніх технологій має істотний вплив на діяльність організації, забезпечує конкурентну перевагу по відношенню до інших організацій, перш за все, за рахунок зменшення витрат на

одиницю продукції, зниження використання людської праці, мінімізації використання ресурсів, тощо);

- соціокультурні фактори (діяльність організації повинна не суперечити життєвим цінностям і традиціям, звичаям місцевого населення);
- політичні фактори (до них відносять: економічна політика адміністративних органів держави, тобто система оподаткування, пільгові торгові мита, законодавство про захист споживачів, стандарти на безпеку продукції і стандарти по екології, для організації, що здійснює міжнародну діяльність, істотне значення має політична стабільність даної держави, а також установка з його боку спеціальних мит на імпорт товарів, експортних квот, тощо);
- відносини з місцевим населенням (відносини з місцевим населенням є дуже важливими для організації, щоб викликати довіру до себе, часто організації стають спонсорами місцевих культурних, спортивних заходів, надають благочинну допомогу).

Отже, підприємство і зовнішнє середовище перебувають у постійному взаємозв'язку і взаємодії. Проаналізувавши основні фактори прямого і непрямого впливу, можна зробити висновок, що зміна будь якого фактору відчутно впливає на діяльність підприємства. Щоб забезпечити ефективне управління підприємством, менеджеру необхідно аналізувати всі вищенаведені фактори в сукупності і не упускати жодного з них, саме це забезпечить прийняття правильного рішення.

Література:

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навч. посібн. / Бойчик І.М. – 2-ге вид., доповн. і переоб. – К.: АПКА, 2007. – 95с.
2. Примак Т.О. Економіка підприємства : Навч. посіб / Т.О. Примак / – К.: Вікар, 2008. – 219с.
3. Бібліотека економіста <http://library.if.ua/>