

In conclusion, many managers use both formal and informal coaching based on their preferences, the coach preference, the organisational culture and the goals of the team at that point in time. Successful managers adopt key principles when developing and exhibiting key competences, such as accounting, team building, leadership, performance management. If you want to excel as a coach then you need to understand and adopt the principles and beliefs that are central to collaborative coaching.

Related to the environment – coaching must address the whole person and also the relationship is based on truth and trust. As the coach in this process you need to ensure that your behaviour and action reflect commitment and support and as the coach you cannot be judgemental.

**УДК 338.16**

**Олександр Шандрівський, студент**

Технічний коледж Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя, Україна

### **УПРАВЛІННЯ ЧИННИКАМИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

Науковий керівник: Семчишин Є. В.

**Oleksandr Shandrivskyu, student**

Technical college of Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ukraine

### **MANAGEMENT FACTORS AFFECTING THE PROFITABILITY OF THE COMPANY**

Scientific supervisor: Semchyshyn Ye. V.

Будь-яке підприємство має на меті отримання прибутку в результаті своєї успішної діяльності. Однак, діяльність значної частки підприємств України є далеко не прибутковою, що негативним чином впливає на соціально-економічний розвиток країни в цілому. Тому для осіб, які займають керівні посади на фірмі, надзвичайно важливим є вміння правильно скоординувати роботу підприємства у потрібному напрямку, вміло застосовувати різні форми контролю за персоналом, делегувати повноваження, доцільно використовувати найважливіші зовнішні і внутрішні чинники ефективності на різних рівнях управління діяльністю підприємства з метою отримання прибутку, який є основним джерелом фінансування розвитку підприємства і вдосконалення його матеріально-технічної бази.

Прибуток – це частка доходу, що залишається після оплати всіх затрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства. Обсяг прибутку формується під впливом чинників, найбільш вагомими з яких є ріст обсягу виробництва й продажу продукції, впровадження новітніх науково-технічних розробок, підвищення продуктивності праці, покращення якості продукції.

Існують дві групи факторів, які впливають на зміну прибутку: зовнішні й внутрішні.

До зовнішніх факторів належить вартість виробничих ресурсів, транспортні і природні умови, державне регулювання тарифів, податкових ставок та пільг,

конкуренція на товарному ринку тощо. Ці фактори суттєво впливають на його прибуток, хоч і не залежать від безпосередньої діяльності підприємства.

Внутрішні фактори – це ті фактори, які підприємство може контролювати шляхом виконання вказівок своїх керівників, менеджерів тощо. Виділяють такі фактори, які мають найбільший вплив на рівень прибутковості і ті, впливом яких можна в деякій мірі знехтувати. Їх відповідно називають основними і неосновними внутрішніми факторами. У групі основних факторів переважають такі показники, як валовий дохід і дохід від продажу продукції, структура продукції й витрат, величина амортизаційних відрахувань, собівартість і ціна продукції. До неосновних – порушення трудової дисципліни, цінові порушення, порушення умов праці й вимог до якості продукції, а також інші порушення, що ведуть до різного типу штрафів чи економічних санкцій.

Для того, щоб підприємства стабільно працювали та вели прибуткову діяльність, а в перспективі – постійно нагромаджували отриманий прибуток, потрібно вжити наступні заходи:

1. Поступово збільшувати обсяги виробництва і реалізації продукції.
  2. Вжити необхідні управлінські рішення, які стимулюватимуть підвищення продуктивності праці працівників за рахунок більш доцільного використання робочого часу, зменшення рівня напруженості праці тощо.
  3. Застосувати новітні методи управління витратами на виробництво продукції з метою їх мінімізації.
  4. Налагодити ділові відносини з постачальниками та посередниками.
  5. Здійснювати виважену цінову політику.
  6. При розробці плану по річному випуску продукції, основну увагу потрібно зосередити на високорентабельній продукції. Продукцію, яка приносить прибуток середнього розміру необхідно удосконалити, а низькорентабельну – зняти з виробництва.
  7. Проводити активну маркетингову політику за наявності потрібних коштів.
  8. Якомога частіше проводити аналіз ринку, поведінки споживачів і конкурентів.
- Знання вище названих джерел підвищення ефективності підприємства та вміле використання даних заходів на «свою користь» можуть використовуватися вітчизняними підприємствами для підвищення прибутковості своєї діяльності в нинішніх умовах в Україні.

Уся діяльність підприємства націлена на те, щоб забезпечити отримання прибутку та поступово нарощувати його розмір. Тому для керівних ланок фірм чи організацій є надзвичайно важливим врахування всіх вище перерахованих чинників і аспектів подальшого розвитку підприємства для забезпечення його стабільної роботи і досягнення певного рівня прибутковості.

#### **Використана література**

1. Васильченко Р. Г. Організація виробництва: Навчальний посібник. – К. : ЧНЕУ, 2010. – 524 с.
2. Орлов А. Н. Планування діяльності промислового підприємства: Підручник. – К.: Скарби, 2004. – 366 с.
3. Семенюк О. А. Економіка підприємства: Навчальний посібник; М-во освіти і науки України, ГУ "ЗІДМУ". – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 324 с.
4. Шраповський Г. Л. Прибутки і збитки економічного світу. – К. : ВЦ «Фоліо» 2011. – 412 с.