

*Боборикіна С. А.,
студентка спеціальності «Підприємництво,
торгівлі та біржова діяльність»
Науковий керівник: Ємець О. І.,
канд. екон. наук, доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та прикладної економіки
Карпатський національний університет імені Василя Стефаника,
м. Івано-Франківськ*

УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ ЯК СКЛАДОВА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «БЛАГО»)

У сучасних умовах розвитку економіки ефективне управління продажами є одним із ключових факторів забезпечення стабільності та конкурентоспроможності підприємства. Підприємства, що працюють у сфері нерухомості, особливо потребують чіткої системи управління продажами, адже саме від ефективності реалізації об'єктів залежить рівень доходів, швидкість повернення інвестицій та загальна фінансова стійкість компанії. У зв'язку з цим актуальним є аналіз системи управління продажами та пошук шляхів її вдосконалення на прикладі діяльності ТОВ «Благо».

Ринок житлової нерухомості в Україні, зокрема в Івано-Франківську, демонструє стабільний попит на новобудови. Одним із важливих напрямів роботи девелоперських компаній є формування ефективної системи продажів, яка передбачає аналіз ринку, формування конкурентної цінової політики, розробку маркетингових інструментів та управління взаємодією з клієнтами. Саме ці елементи забезпечують успішну реалізацію житлових об'єктів і підвищення прибутковості підприємства [2].

Аналіз інвестиційної привабливості нерухомості показує, що вкладення у житло залишаються одним із найбільш стабільних способів отримання пасивного доходу. Наприклад, розглянемо інвестицію в однокімнатну квартиру площею приблизно 38 м² у новобудові. Вартість такої квартири разом із ремонтом становить приблизно 54 659 доларів США, з яких 37 559 доларів – це вартість житла та близько 17 100 доларів – витрати на ремонт.

При здачі квартири в оренду середній дохід може становити близько 500 доларів на місяць, що формує річний дохід приблизно 6 000 доларів. За таких умов середній термін окупності інвестиції становить близько 9,1 року. Однак у разі щорічного зростання вартості оренди приблизно на 10 % термін повернення вкладених коштів може скоротитися до 6,8–7 років. Це свідчить про високу інвестиційну привабливість житлової нерухомості та ефективність правильно організованої системи продажів.

Для девелоперської компанії важливо не лише реалізувати об'єкт, а й забезпечити потенційним інвесторам чітке розуміння економічної вигоди від придбання житла. Саме тому система управління продажами повинна

базуватися на детальному аналізі ринку оренди, попиту та перспективності окремих районів міста [1].

Дослідження ринку оренди житла в Івано-Франківську показує значну диференціацію вартості оренди залежно від району. Наприклад, у районі Позитрон у лютому 2025 р. середня орендна плата за однокімнатну квартиру становила близько 7 723 грн, а вже у лютому 2026 р. – приблизно 12 100 грн. Для двокімнатних квартир ці показники становили відповідно 12 453 грн та 21 695 грн, що свідчить про значне зростання попиту на житло в цьому районі.

Схожа тенденція спостерігається і в інших районах міста. Так, у районі Пасічна оренда однокімнатної квартири зросла з 16 618 грн у 2025 р. до 19 092 грн у 2026 році. Для трикімнатних квартир ціна підвищилася з 20 003 грн до 20 697 гривень.

Аналіз показує, що деякі райони міста демонструють особливо високі темпи зростання вартості оренди. До таких можна віднести Центральну частину міста, Позитрон, Майзлі та Пасічну. Саме ці локації характеризуються стабільно високим попитом на житло, розвинутою інфраструктурою та активним будівництвом нових житлових комплексів.

Отже, аналіз ринку оренди житла дозволяє визначити найбільш перспективні райони для інвестування та формування стратегії продажів девелоперської компанії. Для ТОВ «Благо» використання подібної аналітичної інформації є важливим елементом ефективного управління продажами.

Ефективна система управління продажами також передбачає використання сучасних маркетингових інструментів, цифрових технологій та аналітики ринку. Завдяки цьому підприємство може швидше реагувати на зміни попиту, коригувати стратегію продажів і підвищувати рівень задоволеності клієнтів.

Таким чином, управління продажами є важливою складовою підвищення ефективності діяльності підприємства. На прикладі ТОВ «Благо» можна зробити висновок, що використання аналітики ринку нерухомості, оцінка інвестиційної привабливості житла та врахування особливостей різних районів міста дозволяють підвищити результативність продажів і забезпечити стабільний розвиток компанії.

Отже, удосконалення системи управління продажами, засноване на глибокому аналізі ринку та застосуванні сучасних управлінських підходів, сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства та формуванню стійкого економічного результату.

Список використаних джерел:

1. Бужимська К. О. Організація ефективної системи управління продажами на виробничо-торговельному підприємстві. *Підприємництво і торгівля*. 2022. № 33. С. 77-82.
2. Круш П. В., Ліндаєв Д. В. Управління збутовою діяльністю підприємства в сучасних економічних умовах. *Сучасні проблеми економіки і підприємництво*. 2020. Вип. 25. С. 111-118.