

Країнам слід розглядати початкове створення своєї системи як довгострокові державні інвестиції в інфраструктуру, при цьому плата за користування покриває лише частину загальної суми витрати на Налаштування системи. Витрати на підтримку системи, що виникають в результаті угод із землею, поділу земельних ділянок тощо, однак, можуть бути повністю відшкодовані за рахунок зборів.

Список використаних джерел:

1. Лучко Г., Когут І. Актуальні проекти стратегічного розвитку будівельної галузі України. *Ефективна економіка*. 2020. №8. URL: http://www.econotyu.nauka.com.ua/pdf/8_2020/67.pdf.
2. Кононова О. *Ефективність стратегій розвитку будівельної галузі: моногр.* Херсон: Гельветика, 2021. 432 с.
3. Білецький І. Будівельна галузь України: наслідки пандемії та перспективи подальшого розвитку. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2021. №3. С. 295–302. URL: <http://surl.li/sxvvc>
4. Гвоздь М., Логин В., Кухар Д. Економічна діагностика стану і перспектив розвитку будівельної галузі України. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2021. Вип. 61. С. 98–110.
5. Латишева О., Сайко А. Будівельна галузь України: сучасний стан та її роль у забезпеченні сталого розвитку національної економіки. *Економічний вісник Донбасу*. 2019. №2 (56). С. 66–73.

УДК 658.5

Яковенко Р.В.,

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри маркетингу, менеджменту та економіки,

Ткаченко Б.І.,

здобувач вищої освіти,

Економіко-технологічний інститут імені Роберта Ельворті,

**УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ У СТРУКТУРІ УПРАВЛІННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ КОМПАНІЇ «GENIE SP»**

Управлінське рішення компанії «Genie SP», що сприяло її успіху, полягало у розширенні асортименту запчастин для сільськогосподарської техніки та автомобілів. Це рішення було прийняте після проведення дослідження ринку, яке показало, що

певні типи запчастин були менш представлені на ринку та мали значний попит серед клієнтів.

Першим кроком був збір і аналіз інформації про потреби та вимоги клієнтів. Компанія провела дослідження ринку, звернулася до своїх існуючих клієнтів, вивчила їхні запити та фідбек, а також взаємодіяла з іншими гравцями на ринку, включаючи виробників техніки та сервісні центри. Це дало компанії глибше розуміння потреб клієнтів і дозволило виявити прогалини у наявному асортименті запчастин.

На основі отриманої інформації, «Genie SP» вирішила розширити свій каталог запчастин. Компанія зосередилася на включенні тих запчастин, які були популярними серед клієнтів і були менш представлені на ринку. Це означало появу нових постачальників, поглиблення співпраці з існуючими партнерами та початок активних переговорів з виробниками запчастин.

«Genie SP» витратила значні зусилля на перевірку якості запчастин та забезпечення їх відповідності стандартам і вимогам. Компанія проводила тестування запчастин, аналізувала сертифікати якості та здійснювала перевірки постачальників. Це гарантувало якість і надійність запчастин, що пропонувалися клієнтам.

Для успішного розширення асортименту «Genie SP» також зосередилася на маркетингових заходах. Компанія проводила рекламні кампанії, які презентували нові запчастини та їх переваги. Були використані різні канали маркетингу, включаючи інтернет-рекламу, соціальні медіа, участь у спеціалізованих виставках та подіях, що спрямовані на сільське господарство та автомобільну техніку. Результатом цього управлінського рішення було збільшення обсягу продажів «Genie SP». Розширений асортимент запчастин дозволив компанії задовольнити більше потреб клієнтів і залучити нових. Клієнти отримали доступ до широкого вибору якісних запчастин, що забезпечило їм зручність та надійність. Розширення асортименту стало одним із факторів, що сприяли досягненню компанією «Genie SP» обороту у 5 000 000 гривень у 2022 році. Звіт з продажів компанії наведено у табл. 1.

Для порівняння збільшення прибутку у 2022 році відносно 2021 року, можна розрахувати відсоткові зміни. У 2021 році прибуток становив 1,854,325 грн, а в 2022 році він збільшився до 5,000,000 грн.

Для обчислення відсотка зміни, застосуємо наступну формулу:

Звіт з продажів компанії «Genie SP» за 2021-2022 рік

Місяць	Оборот (тис. грн) 2021 рік	Оборот (тис. грн) 2022 рік
Січень	162,861	450
Лютий	135,289	480,25
Березень	189,753	510,75
Квітень	176,521	490,125
Травень	148,972	515,375
Червень	198,374	530,625
Липень	165,245	492
Серпень	172,536	510,5
Вересень	185,729	525,25
Жовтень	142,698	502,75
Листопад	157,432	520,25
Грудень	170,455	535,375
Всього	1,854,325	5,000,000

*Відсоток зміни = ((новий прибуток - старий прибуток) / старий прибуток) * 100 = ((5,000,000 - 1,854,325) / 1,854,325) * 100*

Відсоток зміни $\approx 169.47\%$. Таким чином, прибуток у 2022 році збільшився приблизно на 169.47% порівняно з 2021 роком. У порівнянні з 2021 роком, компанія «Genie SP» значно збільшила свій оборот у 2022 році. Продажі зросли на 3,145,675 грн, що є значним покращенням. Це може свідчити про успішну стратегію розвитку компанії, впровадження нових управлінських рішень та збільшення популярності її продукції серед клієнтів.

Управлінське рішення компанії «Genie SP», що сприяло її успіху, виражалось у встановленні партнерських відносин з різними підприємствами та постачальниками. Це рішення було прийняте з метою розширення ринкової присутності, отримання доступу до нових ресурсів та залучення додаткових можливостей для розвитку бізнесу. Перший крок у встановленні партнерських відносин полягав у вивченні ринку та ідентифікації потенційних партнерів, які могли б бути взаємовигідними для «Genie SP». Компанія аналізувала конкурентну ситуацію, рейтинги постачальників та їхню репутацію на ринку. Також були взяті до уваги критерії якості, ціни та наявність необхідних сертифікатів та документів.