

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ДИНАМІКОЮ ПОПИТУ ТА УСПІШНІСТЮ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ

Позднякова А.А.

*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут», м. Харків*

Попит – це одне з найважливіших понять у сфері економіки та маркетингу. Від динаміки попиту та його рівня залежать обсяги збуту продукції чи послуг в кожній організації. Доцільність вивчення попиту на продукцію підприємства полягає у тому, щоб відрегулювати його рівень та застрахувати організацію від можливих наслідків його зміни. Попит має бути повноцінним, тобто такого рівня, щоб організація могла повністю задовольнити потреби споживачів, попит не має бути надмірним, чи негативним. На прикладі підприємства ТОВ «Молнія-Харків» можна зробити висновок, що для торгівельного підприємства дуже важливо слідкувати за рівнем попиту, тому що прибуток торгової організації напряму залежить від обсягів збуту, злагоженості процесу доставки товару та надійних відносин з замовниками продукції, яку реалізує підприємство.

ТОВ «Молнія-Харків» займається реалізацією електротехнічного устаткування на території України та Росії, тобто ринок збуту достатньо вузький та його потрібно розширяти, щоб залишатись конкурентоспроможним підприємством. Також слід зазначити, що система збуту у регіони Росії не налагоджена, нема чіткої скоординованості дій та в цілому продукція постачається тільки у ближні регіони, тому що важко організувати товарний потік у різні регіони без товарних представників. Номенклатура збуту товару досить широка та включає в себе біля 25 видів продукції.

Також треба відмітити, що продукція для реалізації закуповується тільки у декількох виробників електротехнічного устаткування, тобто обсяги замовлень та кількість заказників можна збільшити за рахунок грамотної маркетингової політики з застосуванням реклами, вдалого піару підприємства, для того щоб це підприємство не тільки функціонувало стабільно, а ще й обсяги його збуту зростали, розширялася доля ринку та росла кількість реальних та потенційних споживачів.