Евтодиева Татьяна Евгеньевна. Логистизация сбытовой деятельности производственных предприятий пенитенциарной системы : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.06 : Самара, 2000 177 c. РГБ ОД, 61:01-8/856-1

**Содержание к диссертации**

Введение

**Глава 1. Теоретико-логистические основы процесса сбытовой деятельности в пенитенциарной системе .11**

1.1.Производственные подразделения пенитенциарной системы как объект логистизации.

1.2. Виды материальных потоков и их характеристика . 27

1.3. Логистический подход к организации сбытовой деятельности . 43

**Глава 2. Формирование ресурсной основы и логистические каналы сбыта продукции предприятий пенитенциарной системы .**

2.1.Организационно-экономические аспекты деятельности производственных предприятий Самарской пенитенциарной СИСТеМЫ. 65

2.2.Исследование рынков сбыта. 89

2.3. Распределение потока готовой продукции и каналы сбыта . 108

**Глава 3. Логистическая модель управления сбытовой деятельностью предприятий пенитенциарной системы 118**

3.1.Сетевая модель управления сбытом продукции пенитенциарной системы. 118

3.2.Организация каналов распределения. 128

3.3. Использование маркетинговых инструментов в сбытовой деятельности . 144

Заключение 161

Библиографический список 168

* [Виды материальных потоков и их характеристика](http://www.dslib.net/logistika/logistizacija-sbytovoj-dejatelnosti-proizvodstvennyh-predprijatij-penitenciarnoj.html#734591)
* [Логистический подход к организации сбытовой деятельности](http://www.dslib.net/logistika/logistizacija-sbytovoj-dejatelnosti-proizvodstvennyh-predprijatij-penitenciarnoj.html#734592)
* [Распределение потока готовой продукции и каналы сбыта](http://www.dslib.net/logistika/logistizacija-sbytovoj-dejatelnosti-proizvodstvennyh-predprijatij-penitenciarnoj.html#734593)
* [Использование маркетинговых инструментов в сбытовой деятельности](http://www.dslib.net/logistika/logistizacija-sbytovoj-dejatelnosti-proizvodstvennyh-predprijatij-penitenciarnoj.html#734594)

**Введение к работе**

Рыночное реформирование Российской экономики затронуло все сферы общественной жизни, в том числе и такую специфическую как пенитенциарная система. До начала формирования рыночных отношений производственные предприятия уголовно-исполнительной сферы являлись органичной частью народохозяйственного комплекса страны, и их деятельность строилась на прямых хозяйственных связях, включая и кооперационные, что обеспечивало стойкую систему распределения продукции.

Начиная с 1991 года, условия функционирования уголовно-исполнительной системы существенно отличаются от условий предыдущих периодов. В ходе экономических реформ были радикально изменены организационно-экономические1 финансовые и правовые условия производства и осуществлен переход от планово-распределительной системы к рыночно-ориентированной, повлекший за собой существенные изменения в данном секторе экономической жизни. Распад хозяйственных связей на фоне нехватки материальных и финансовых средств, привел к тому, что сложившаяся схема управления производством не вписывалась в складывающиеся отношения между рыночными субъектами. Собственной производство системы оказалось мало приспособленным к выпуску конкурентоспособной продукции.

В силу изменившегося характера взаимоотношений между производителем и покупателем и при отсутствии серьезного опыта реализации продукции собственными силами многие производственные предприятия пенитенциарной системы столкнулись с трудностями в процессе реализации готовой продукции и ощутили на себе все негативные последствия этого положения. В новых условиях рынки сбыта были частично, а иногда и полностью потеряны. Указанные обстоятельства поставили перед предприятиями с особыми условиями хозяйствования задачу переориентации производственной деятельности на нужды потребителей, решение которой сводится: в сфере производства - к сопряжению ассортимента выпускаемой продукции со структурой потребительского спроса, в сфере сбыта - к изучению, освоению и расширению рынков сбыта готовой продукции путем определения реальных, потенциальных и перспективных рынков сбыта, выбора методов и каналов распределения, а также создание условий заинтересованности в приобретении выпускаемых товаров. Следует отметить, что работа в этом направлении осложняется неудачным расположением многих учреждений, исполняющих наказания, по отношению к центру развития производственно-коммерческой инфраструктуры, что зачастую ограничивает поиск партнеров местами дислокации подразделения и близлежащими местностями.

В целом, при такой постановке задач прослеживается логистический подход к организации сбыта, где процесс реализации готовой продукции строится на базе системности и целевой ориентации на конечные результаты.

Опыт, накопленный в отечественной и зарубежной практике показал, что использование принципов и методов логистики в деятельности предприятия в целом и сбытовой в частости, позволяет более гибко реагировать на изменения рыночной ситуации, в том числе и на изменения требований потребителей, что дает производителю возможность более успешно и прибыльно конкурировать на рынке, а также открывает новые возможности для всех участников товарного обмена.

Логистика как универсальная наука показала свою эффективность во многих сферах экономики. Если логистика снабжения и производственная логистика изучены достаточно хорошо, то логистика сбыта по существу находится на стадии становления и развития. Исследования в области сбытовой (или распределительной) логистики проводили такие ученые как: Гордон М.П., Залманова М.Е., Карнаухов СБ., Костоглодов Д.Д., Харисова Л.М. Существенный вклад в изучение логистики распределения внесли: Аникин Б.А., Багиев Г.Л., Гаджинский A.M., Голиков Е.А., Гордон М.П., Дегтяренко В.Н., Зырянов А.В., Неруш Ю.М., Новиков Д.Т., Плоткин Б.К., Пурлик В.М., Родников А.Н., Сергеев В.И., Сосунова Л.А., Уваров С.А. и т.д.

Таким образом, актуальность исследования проблемы логистизации сбытовой деятельности в производственной сфере пенитенциарной системы (на примере Самарской региональной системы исполнения наказаний) обусловлена необходимостью организации деятельности по сбыту готовой продукции, соответствующей принципам рыночной экономики. Кроме того, в трудах перечисленных ученых вопросы приложения логистика к производственной деятельности пенитенциарных предприятий как субъектов рыночных отношений прямо не рассматривалось, что также определяет актуальность использования логистического подхода к организации сбытовой деятельности в сфере исполнения наказания, чем и объясняется выбор темы настоящего диссертационного исследования.

Целью работы является уточнение и апробация теоретико-методологических положений распределительной логистики в сфере производственных предприятий пенитенциарной системы; разработка логистической модели сбыта готовой продукции производственными предприятиями пенитенциарной системы на базе системного подхода и целевой ориентации на конечные результаты сбытовой деятельности в условиях ограниченных инвестиционных возможностей и разработка практических рекомендаций по совершенствованию исследуемой сферы.

Для достижения поставленной цели следует решить следующие задачи:

- определить вклад производственных предприятий пенитенциарной сферы в экономику страны в целом и Самарской региона в частности;

- оценить современное состояние производственной сферы данного сектора социально-экономической жизни;

- установить специфические особенности производственно-сбытовой деятельности пенитенциарных учреждений;

- рассмотреть основные положения распределительной логистики с позиции возможности использования ее в сбытовой деятельности предприятий уголовно-исполнительной сферы;

- проанализировать деятельность производственных предприятий с особыми условиями хозяйствования по реализации готовой продукции с точки зрения организации и методов работы на рынках сбыта;

- сформировать групповые материальные потоки, дать стоимостную и натуральную оценку их объемов, а также определить рациональные способы, этапы и направления движений;

- разработать логистическую модель управления сбытовой деятельностью предприятий пенитенциарной сферы при минимизации затрат.

Предметом диссертационного исследования является процесс организации и управления сбытовой деятельностью пенитенциарной системы в данном регионе.

Объектом исследования являются производственные

предприятия, составляющие структурные единицы уголовно-исполнительной системы. Базовыми предприятиями для исследования автором были выбраны учреждения Самарской пенитенциарной системы, осуществляющие производственную деятельность.

Информационную базу исследования составили материалы Госкомстата РФ, Самарского областного комитета государственной статистики, данные и материалы производственных подразделений данной сферы, дислоцирующихся на территории Самарского региона, а также оперативные и отчетные данные Главного управления исполнения наказаний по Самарской области. Полученные материалы были тщательно проработаны и систематизированы. В ходе исследования использовались принципы комплексного подхода. Аппарат исследования включает методы статистики, маркетинга, экономического анализа и других.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в том, что впервые проведено исследование выходного материального потока и и разработан механизм и способы адаптации основных положений и элементов распределительной логистики к организации производственными подразделениями пенитенциарной системы процесса сбыта готовой продукции на примере Самарского региона. В частности:

1. Дано определение распределительной логистики.

2. Уточнены теоретические основы распределительной логистики.

3. Выявлены особенности деятельности производственных предприятий пенитенциарной системы, а также факторы, влияющие на функционирование производственных предприятий.

4. Обоснована целесообразность создания регионального распределительного центра.

5. Разработана методика расчета критического объема реализации продукции для распределительного центра и других посреднических структур по системе директ-костинг на основе показателя маржинальгого дохода.

6. Предложена логистическая модель управления сбытовой деятельностью предприятий пенитенциарной системы.

Практическая значимость работы заключается в том, что внедрение на практике рекомендаций, данных в диссертационном исследовании, позволит с помощью разработанной логистической модели организации сбыта готовой продукции выбрать оптимальные направления деятельности как с точки зрения конечных результатов, так и с позиции эффективного использования ограниченных ресурсов. Это позволит максимизировать прибыли предприятий при соблюдении основного рыночного принципа - полном удовлетворении платежеспособного спроса потребителей. Раскрываемые в работе подходы к формированию оптимальной модели организации сбытовой деятельности могут быть трансформированы как на другие региональные пенитенциарные системы, так и на деятельность производственных подразделений уголовно-исполнительной системы России.

В результате проведенного исследования получены следующие результаты:

1) установлено, что несмотря на специфические особенности производственно-сбытовой деятельности, производственные предприятия пенитенциарной системы являются полноправными субъектами экономической жизни и на них распространяются объективные законы и закономерности рыночной экономики;

2) доказано, что производственная деятельность пенитенциарных предприятий может быть представлена совокупностью материальных, информационных, финансовых потоков, что характерно и для любого предприятия, действующего в рыночных условиях и, следовательно, существует возможность приложения некоторых аспектов логистики к деятельности такой специфической сферы как уголовно-исполнительная, в частности к сбытовой подсистеме;

3) осуществлен детальный анализ выходного материального потока предприятий пенитенциарной сферы Самарского региона, который позволил определить степень логистизации изучаемого объекта, то есть существование системного подхода к управлению сбытом, предполагающий интеграцию всех функциональных сфер, связанных с его обслуживанием;

4) выявлены наиболее слабые звенья сбытовой цепи и предложен механизм их адаптации к современным требованиям рынка;

5) определена целесообразность создания собственной распределительной сети в условиях ограниченности материальных и финансовых средств;

6) разработана логистическая модель управления сбытовой деятельностью предприятий пенитенциарной системы Самарского региона.

Структура диссертационной работы обусловлена содержанием поставленных научных и практических задач. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения и библиографического списка.

Во введении раскрывается актуальность темы, формулируется цель и задачи исследования, обосновывается выбор объекта исследования, характеризуется методика исследования, определяется научная новизна и практическая значимость работы.

В первой главе «Теоретико-логистические основы процесса производственно-сбытовой деятельности пенитенциарной системы» показаны особенности производственной деятельности учреждений исполнения наказаний и излагаются основные положения распределительной (сбытовой) логистики применительно к функциональной подсистеме, обеспечивающей реализацию готовой продукции производственными подразделениями пенитенциарных учреждений.

Во второй главе « Формирование ресурсной основы и логистических каналов сбыта готовой продукции предприятиями пенитенциарной системы» проводится объемная и структурная оценка ресурсной основы; изучается направление, способ движения и этапы движения выходного материального потока; анализируются существующие каналы сбыта.

В третьей главе « Логистическая форма и модель управления сбытовой деятельностью предприятий пенитенциарной системы» разработана сетевая модель управления сбытом готовой продукции и практические рекомендации по ее внедрению в производственно-сбытовую деятельность учреждений с особыми условиями хозяйствования.

В заключении изложены основные выводы и результаты исследования.

## Виды материальных потоков и их характеристика

Современные условия функционирования промышленного предприятия на рынке производителей ставит его в полную зависимость от положения на рынке поставщиков и потребителей. Выдвижение в качестве основной цели деятельности предприятия создания потребителя, предполагает интегрированного подхода к снабженческо-производственно-сбытовому процессу. Это и обеспечивает новый рыночный инструмент хозяйствования - логистика.

Новизна логистического подхода к управлению производственно-хозяйственной деятельности состоит в комплексном решении вопросов движения материальных ресурсов в процессе производства и сбыта. Логистическая система охватывает и согласовывает процессы производства, закупок и распределения продукции, а также является основой для стратегического планирования и прогнозирования. Принимая концепцию логистики необходимо комплексно подходить к управлению системой каналов, через которые поступают на предприятие, убывают с него, а также перемещаются внутри него все материальные составляющие при производстве и распределении.

Традиционный способ управления движением ресурсов от производителя до потребителя обладает недостаточной координацией действий на различных его этапах в силу несогласованности действий при организации закупок, производства и сбыта. Решающее значение в логистике придается «упорядоченности во времени всего производственно-распределительного цикла для обеспечения продукции требуемого ассортимента в соответствующем количестве и соответствующего качества в то момент, когда в ней возникает потребность». Следовательно, логистика охватывает как сферу производства, так и сферу обмена материальных благ, что отражено на рисунке 1.2.1. (см. стр. 29), показывающем функциональное деление логистической системы.

Специалисты в области логистики выделяют две взаимосвязанные и взаимозависимые сферы производственной системы: - оперативное управление, включающее непосредственное управление материальными потоками на предприятии; - логистическую координацию, заключающуюся в охвате всех форм и видов деятельности предприятия.

Материальный поток является ключевым понятием в логистике. Они образуются в результате перемещения материальных ресурсов от первичного источника сырья до конечного потребителя. Материальные потоки могут протекать как между отдельными предприятиями, так и внутри одного предприятия. В силу этих особенностей, материальным потоком называют грузы, детали, товарно-материальные ценности, рассматриваемые в процессе приложения к ним различных логистических операций, отнесенных к временному интервалу. Совокупный материальный поток даже для отдельно взятого предприятия может быть расчленен по временному и месту протекания признакам, а также в зависимости от сферы приложения логистических операций на ряд индивидуальных потоков.

В целом многообразие материальных потоков можно систематизировать по следующим основным признакам (см. таблицу 1.2.1.стр. 30).

Внешний материальный поток протекает во внешней, для предприятия среде. Однако, для данного предприятия эту категорию составляют группы, к организации которых предприятие имеет отношение.

Входной материальный поток поступает в логистическую систему из внешнего мира в подсистеме материально-технического снабжения и образует движение сырья, отдельных частей или запасов готовой продукции от пункта их приобретения к предприятию и складам. Внешний и входной материальные потоки образуют понятие внешневходного материального потока, который используется предприятием для обеспечения производственных нужд и формирования производственных запасов.

Внутренний материальный поток образуется в результате осуществления логистических операций внутри предприятия. Он связан с движением комплектующих изделий и полуфабрикатов через все стадии производственного процесса, а также перемещение производственных изделий от производственных цехов на склад готовой продукции.

Выходной материальный поток поступает из логистической системы во внешнюю среду и связан с организацией потоков готовой продукции от производителя до потребителя. 2 Ассортиментный состав материальных потоков имеет большое значение в деле формирования материальных запасов, нормировании их объемов и организации системы учета и контроля за их состоянием и движением. Одноассортиментный материальный поток включает движение одной ассортиментной группы товаров; многоассортиментный поток характеризуется движением нескольких ассортиментных групп товаров. 3 Массовым потоком считается поток, при котором грузы транспортируются не единичным транспортным средством, а их группой (например, автопоездами, железнодорожным составом и т.д.)

Крупные материальные потоки обычно представлены количеством грузов, обеспечивающих полностью использование грузоподъемности единицы транспортного средства, т.е. грузы, составляющие транзитную норму поставок.

Мелкие материальные потоки образуют количество грузов, не позволяющих полностью использовать грузоподъемность транспортного средства и требующие совмещения с другими попутными грузами.

Средние материальные потоки занимают промежуточное положение между крупными и мелкими.

## Логистический подход к организации сбытовой деятельности

На современном этапе развития рыночных отношений эффективная организация и управление сбытовой деятельностью становится залогом успешного решения главной проблемы товарного производства - реализации произведенного продукта, а сточки зрения хозяйственного механизма - важным звеном в системе связей между товаропроизводителем и потребителем, то есть рынком. Г. Болт определяет роль сбыта в деятельности предприятия следующим образом: «Нет никакого сомнения в том, что именно коммерческий аппарат ... и управляющие по сбыту в конечном счете обращают деньги и общие усилия в заказы для предприятия. И, хотя из этого не вытекает, что сбытовая деятельность является наиболее важной функцией, следует тем не менее признать, что ее недостаточная эффективность ставит под угрозу существование организации в целом».

Поворот от ориентации на производство к ориентации на сбыт является отражением преобладания «рынка покупателя», заставляющего сбыт рассматривать через призму рыночного спроса и предложения. Основная идея рыночной экономики сводится к тому, что люди осуществляют свой личный выбор - что купить, где работать, как разместить сбережения, а предприятия под этот выбор подстраиваются. Правильно подстраиваться под платежеспособный спрос покупателей помогает сбытовая деятельность, ориентированная на рынок.

Важность сбыта доказывает и постоянный рост затрат на данный вид деятельности. П. Драккер отмечает: «Сбыт всегда является одним из основных центров расходов... Одной из причин такого положения является то, что расходы на сбыт распределяются на весь экономический процесс. Еще одна причина состоит в том, что расходы являются скорее скрытыми, чем показываются сведенными воедино, как расходы при осуществлении важной экономической деятельности. Перемещение товаров и их складирование являются компонентами той же самой деятельности по сбыту».2 В данной цитате акцент делается не только на сбытовых затратах, но и на важности выбора рациональных форм распределения товаров и каналов товародвижения. Показательно в данном отношении определение сбыта, данное французскими экономистами А. Дайян и А. и Л. Троадек: «Сбыт товара представляет собой цепочку, связывающую предприятие-производитель с потребителем через промежуточные звенья: сбытовиков, торговых посредников, инициаторов покупки».3

В приведенных определениях экономическая роль сбыта сведена до меркантильных в силу того обстоятельства, что основное внимание концентрируется на процессе обмена, а следовательно на возможных затратах и доходах в данной сфере. Этот недостаток успешно преодолевает Г. Дж. Болт, считающий, что сбытовую деятельность можно определить как «персонифицированный, непосредственный и двухсторонний процесс осуществления контактов с целью достижения определенных результатов, и прежде всего, увеличение продажи продукции на определенном сегменте рынка».1 Исходя из данного определения можно сделать вывод, что автор прибыльную реализацию продукции считает центральной задачей сбытовой деятельности. Наиболее удачное определение сбыта, по нашему мнению, дают российские ученые Костоглодов Д.Д. и Харисова Л.М. По их мнению, «под сбытовой деятельностью следует понимать процесс продвижения готовой продукции на рынок и организации товарного обмена с целью извлечения предпринимательской прибыли».2 Достижение данной цели возможно лишь при успешной реализации следующих задач в области сбытовой деятельности: максимальной загрузки производственных мощностей заказами потребителей; выбора рациональных каналов распределения; минимизации совокупных затрат в хозяйственном цикле товара, включая расходы по послепродажному обслуживанию и потребительскому сервису.

Исследование различных точек зрения на экономическую роль сбыта систематизировал В.М. Пурлик.3 Категория «сбыт» рассматривается им как основные концепции, имеющие место в хозяйственной практике.

## Распределение потока готовой продукции и каналы сбыта

Распределение готовой продукции в любом предприятии осуществляется исходя из целей предприятия и намерений контролировать продажи, масштабов деятельности, финансового положения предприятия, товарной номенклатуры, характера производства и потребления, географии расположения покупателей и многих других факторов. В целом все условия организации каналов сбыта можно объединить в следующие группы: 1. Условия рынка: открытый или закрытый; степень развития инфраструктуры; степень монополизации рынка посредником. 2. Условия, связанные с товаром: классификационный признак товара; фирменная продукция или товар рядового качества; товар с техническим обслуживанием или без него. 3. Условия, связанные с деятельностью предприятия: цели предприятия; опыт работы на рынке данного товара; ресурсный потенциал.

Третья группа факторов во многом является определяющей при решении вопроса об организации системы распределения продукции для производственных предприятий пенитенциарной сферы в силу специфики задач, стоящих перед производственными подразделениями. Специфика связана, в первую очередь, с тем обстоятельством, что основное назначение производственной деятельности в рамках данной системы - это удовлетворение собственных нужд и потребностей, в том числе и самообеспечение личного состава и спецконтингента обмундированием, спецодеждой и всеми товарами, необходимыми для жизнедеятельности. Для решения поставленной задачи 25 процентов продукции, производимой пенитенциарными учреждениями России выпускается именно для внутрисистемного потребления. Данное обстоятельство во многом объясняет основную специализацию производственных предприятий с особыми условиями хозяйствования на швейное производство, в частности и Самарской области. Кроме того производственная деятельность учреждений, исполняющих наказания, до начала формирования рыночных отношений являлась органичной частью общехозяйственной деятельности страны в целом.

Производство системы строилось на прямых хозяйственных связях, включая и кооперационную, что обеспечивало стойкую систему распределения продукции. В ходе экономических реформ были радикально изменены организационно-экономические, финансовые и правовые условия производства и осуществлен переход от планово-распределительной системы к рыночно ориентированной, повлекшей за собой потерю устоявшихся каналов реализации выпускаемой продукции. Начиная с 1991 года, предприятиями Самарской системы исполнения наказаний начата работа на свободный рынок, сопряженная как с формированием производственного ассортимента, так и с каналами распределения готовой продукции. Из представленной таблицы очевидно, что в системе пенитенциарных предприятий Самарской области используется два 1 Соловьев Б.А. Маркетинг: Учебное пособие. - М.: РЭА, 1993. С- 124. способа реализации продукции: работа на заказ, работа на свободный рынок. При работе на заказ выпуск продукции осуществляется в соответствии с портфелем заказов, а также с заключенными контрактами, подрядами и предварительными отношениями. В данном случае производитель напрямую сотрудничает с контрагентом, не прибегая к услугам независимых посредников. Такой способ сбыта является прямым или непосредственным.

При работе на свободный рынок предприятиями системы исполнения наказаний применяются как прямые, так и косвенные каналы сбыта. Для определения степени использования посредников в существующей системе реализации целесообразно проанализировать распределение продукции по каждой товарной группе, что показано в таблице 2.3.2. (см. стр. 111). Из представленных данных очевидно, что за оцениваемый период доля продукции, реализуемой по схеме «производитель - потребитель», заметно сократилась. Изменения в структуре реализации объясняются переходом от плановой системы распределения к рынку. В свою очередь, рыночная ориентация производственной деятельности внесла структурные сдвиги в номенклатуру продаж, повлекшие за собой и изменения в формах распределения готовых изделий. Такая тенденция наблюдается по всем товарным группам. Исключение составляет продукция машиностроения и лесопродукция, распределяемая только по каналам нулевого уровня. По продукции машиностроения структура сбытовой сети предопределена характером самого товара, относящегося к изделиям промышленного назначения, в частности к средствам производства, для которых предпочтительней использование схемы «производитель - потребитель». Аналогично объяснение и по лесопродукции.

## Использование маркетинговых инструментов в сбытовой деятельности

Специфика современной жизни требует от субъектов экономических отношений проведения глубокого анализа протекающих на рынке процессов, чтобы обеспечить эффективное использование наличных ресурсов и качественное удовлетворение потребительских требований. Чтобы принять оптимальное управленческое решение в условиях жесткой конкурентной борьбы, предприятию нужно располагать огромными объемами коммерческой информации. Необходима серьезная проработка рынков выпускаемой и намеченной к производству продукции и технико-экономическое обоснование планируемых изменений на предприятии, что невозможно без проведения рыночных исследований.

В силу того фактора, что уголовно-исполнительная система является силовой структурой, а следовательно в большей мере подвержена директивному руководству, исследования рынка можно ограничить лишь формированием портфеля заказов. Следовательно, процесс маркетинговых исследований в сфере сбыта сведется к исследованию спроса и исследованию конкуренции.

Изучение спроса - это первый этап в исследование рынка сбыта. В силу того, что спрос является отражением потребностей, го данное изучение сводится к анализу потребителей. Наиболее простым способом оценки спроса, является определение величины и структуры текущего действительного спроса и определение его за год, предшествующий году проведения исследований, или за несколько предшествующих лет.

Задача анализа спроса сводится к тому, чтобы из большого числа покупателей выбрать такую группу, которая в максимальной степени удовлетворена продукцией предприятия. Другими словами, учреждениям пенитенциарной сферы следует проводить сегментацию рынка, которая позволит сосредоточить усилия на наиболее эффективных направлениях к коммерческому успеху и позволит эффективно проводить коммуникационную политику, легче приспосабливать выпускаемую продукцию под требования покупателей.

Изучение спроса на производимую продукцию не сводится только к выявлению различных групп потенциальных потребителей. Сложность здесь состоит еще и в определении платежеспособности покупателей. Эта проблема у Самарских учреждений стоит особо остро. Многие расчеты проходят не вовремя, запаздывают от оговоренных в договорах сроках. Поэтому необходимо проводить оценку эффективности деятельности потребителей.

В качестве основных показателей эффективности могут быть приняты: среднемесячная покупательная способность покупателей, их покупательная активность и задолженность за отгруженную продукцию.

Среднемесячная покупательская способность может определяться как частное от деления общего объема продукции, отгруженной данному потребителю, на число месяцев с момента заключения договора.

Покупательная активность характеризуется отношением числа месяцев отгрузки продукции покупателям к числу месяцев с момента заключения договора.

Задолженность за отгруженную продукцию характеризуется коэффициентом задолженности, который определяется, как отношение задолженности данного покупателя к стоимости последней отгрузки продукции, умноженное на число месяцев « н» с момента последней отгрузки. В течение первого месяца с момента последней отгрузки Н=1. При К=1 потребитель функционирует нормально. При К меньше 1 потребитель осуществляет предоплату, что характеризует его с наилучшей стороны. При К меньше 1 потребитель берет новую партию, не расплатившись за предыдущую, либо не оплачивает отгруженную продукцию более одного месяца, что не является нормальным и требует принятия мер. Предлагаемый подход может быть использован при оценке любых потребителей, в том числе и посредников как оптовых, так и розничных.

Важным этапом в изучении рынка является анализ информации о конкурентах. Для этого необходимо однозначно определить всех предпринимателей, которых можно отнести к кругу реальных или потенциальных конкурентов. Производственным подразделениям уголовно-исполнительной системы больше внимания следует уделить реальным конкурентам, так как именно они могут помочь более рационально организовать систему сбыта, выбрать вид посредника, выявить оптимальные пути коммуникации с потребителем, то есть на основе обобщения опыта организовать управление сбытом в своей системе. Следует оценивать и показатели качества работы службы сбыта конкурентов, а именно своевременность и ритмичность поставок, скорость доставки товаров, их сохранность и т.д., так как именно из-за слаженности работы отделов сбыта у конкурентов можно потерять потенциальных заказчиков и потребителей.