

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАГОТОВИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ**

Современные условия хозяйствования значительно сместили акценты в сфере планирования. Во-первых, реформы перенесли центр тяжести планирования с общественного и отраслевого уровней на уровень основного хозяйствующего субъекта, т. е. организации. Во-вторых, главным в планировании является не директивность и обязательность установленных сверху заданий, а разработка плановой программы и способов ее выполнения непосредственно в организации. Практика показала, что кроме самой организации никто не сможет достичь высокой эффективности в разработке планов и обеспечить реализацию намеченного варианта развития.

В условиях экономической нестабильности значительно расширяет возможности планирования и прогнозирования различных альтернативных вариантов планов закупок сельскохозяйственной продукции использование заготовительными организациями потребительской кооперации современных методов экономико-математического моделирования.

Основной целью хозяйственной деятельности любой организации на рынке является получение прибыли. Поэтому в качестве критерия оптимизации для разработки плановой модели структуры закупок отдельных видов сельскохозяйственной продукции для заготовительной организации можно использовать максимизацию прибыли.

Следует также учитывать при планировании закупок отдельных видов сельскохозяйственной продукции наличие у заготовительной организации ресурсного потенциала. Поэтому наиболее оптимальным будет применение двойственной модели, т. е. одновременного решения и задачи минимизации ресурсов.

Задача минимизации ресурсов не требует проведения дополнительных расчетов на ПЭВМ, так как она решается параллельно с задачей максимизации прибыли, а ее решение отражается в отчетах по устойчивости, результатам и пределам.

Анализ устойчивости основывается на экономических свойствах двойственных оценок. Они показывают, как изменяется прибыль на единицу ресурса при принудительном включении дополнительной единицы закупаемой продукции в принятое оптимальное решение. Одновременно получают сведения о том, насколько можно увеличить цену на «невыгодную», но пользующуюся спросом продукцию (например, на мясо как имеющее самую низкую рентабельность закупки), чтобы она не нарушала условие оптимизации.

Двойственная модель дает также информацию об изменениях целевой функции при увеличении ресурсов на единицу. Это в свою очередь помогает выбрать вид ресурса для параметрического анализа, то есть для разработки альтернативных вариантов прогноза закупаемой продукции при изменении какого-либо параметра, например, суммы оборотного капитала.

Экономико-математическое моделирование позволяет проводить анализ по другим критериям. Например, решение задачи оптимизации структуры закупок сельскохозяйственной продукции на минимум ресурсов при заданной заранее сумме прибыли (необходимой для дальнейшего развития заготовительной организации).

Для построения экономико-математической модели необходимы следующие материалы: калькуляции на все виды сельскохозяйственной продукции и сырья, расценки оплаты труда, планы деятельности организации, балансовые данные, фактические данные о закупках за предыдущий период.

В качестве ограничений, вводимых в модель, для заготовительных организаций потребительской кооперации используются следующие: плановые контрольные показатели вышестоящей организации, наличие товарных ресурсов в районе деятельности организации и сложившаяся степень охвата их закупками, спрос на закупаемую реализуемую продукцию (он может определяться на основании договоров с покупателями продукции и выявленного спроса населения), расход сдельной части фонда заработной платы, финансовые средства организации и возможности привлечения их со стороны.

Эффективность функционирования заготовительных организаций в настоящее время во многом зависит от их возможностей по реализации закупленной сельскохозяйственной продукции.

План реализации сельскохозяйственной продукции зависит прежде всего от выбранных факторов маркетинга, от прогноза сбыта и от финансового состояния заготовительного предприятия. Также для разработки плана реализации необходима информация, касающаяся таких элементов рынка сельскохозяйственной продукции, как конъюнктура и емкость рынка; наличие конкурентов и их положение на рынке; спрос по сезонам; расходы на рекламу и продвижение сельскохозяйственной продукции.

Обоснование объемов реализации сельскохозяйственной продукции можно производить с учетом прогнозов спроса на данную продукцию, прибыли и рентабельности работы. При этом могут применяться следующие методы: метод экспертных оценок; экстраполяция тенденций; планирование и прогнозирование по портфелю заказов на основе моделирования.

*Например*, необходимо определить возможный объем реализации мясопродуктов, закупленных заготовительной организацией на 2013 г. с учетом имеющейся информации о продаже данной продукции за ряд предшествующих лет: 2007 г. – 212 т., 2008 г. – 280 т., 2009 г. – 317 т., 2010 г. — 332 т., 2011 г. – 347 т., 2012 г. – 375 т.

Наличие динамического ряда показателей позволяет использовать метод экстраполяции и логарифмическую модель зависимости объема сбыта, выраженную формулой:  $y = a + b \lg x$ ,

где  $y$  — объем сбыта;

$x$  — годы;

$a$  — параметр функции, характеризующий влияние основных факторов на сбыт;

$b$  — параметр функции, характеризующий дополнительные факторы влияния на сбыт.

Методом наименьших квадратов определяются параметры функции:

$$b = \frac{\sum (xy) - n \bar{x} \bar{y}}{\sum (x^2) - n (\bar{x})^2} = \frac{1271,92 - 7 \times 0,5289 \times 317}{2,489 - 7 \times 0,5289^2},$$

$$a = y - bx = 317 - 185,11 \times 0,5289 = 219,095.$$

Тогда получим линию тренда  $y = 219,095 + 185,11 \lg x$ , а объем реализации в 2013 г. составит  $219,095 + 185,11 \lg 12 = 419$  т.

Планирование реализации сельскохозяйственных продуктов можно осуществлять также на основе определения структуры рыночного спроса, исходя из закона Энгеля, согласно которому по мере роста доходов населения относительно снижается их общая доля на продовольствие. На основе рассчитанных коэффициентов эластичности, показывающих количественную взаимосвязь между уровнем потребления отдельных продуктов и уровнями доходов и цен, составляются модели, которые позволяют с учетом поправочных коэффициентов выполнить расчеты на перспективу.