

вносить необходимые уточнения и дополнения в смету расходов; с другой стороны, компьютерная сеть Главного государственного казначейства позволяет исключить несоответствие фактических расходов бюджетных учреждений плановым бюджетным ассигнованиям, свести к минимуму нарушения в осуществлении операций учреждениями и угрозу накопления просроченных платежей.

В настоящее время большинство бюджетных учреждений не имеет полного цикла автоматизированного учета исполнения смет расходов. Как правило, автоматизированы отдельные, наиболее трудоемкие участки учета, такие как учет труда и заработной платы, учет материальных ценностей. Если и осуществляется комплексная обработка учетной информации, то в основном в централизованном порядке на вычислительных центрах, оснащенных устаревшим оборудованием, предполагающем большое количество стадий обработки информации, необходимость транспортировки носителей учетной информации, значительное количество времени и средств для обработки данных.

Применение современных компьютерных технологий позволяет одновременно с организацией децентрализованной системы обработки учетных данных создать и использовать интегрированную информационную базу отрасли на основе единой вычислительной сети. Сеть обеспечит организацию системы управления отраслью, в том числе и учета, на качественно новом уровне. Это прежде всего гарантия полноты, надежности и своевременности потока информации по бюджетным операциям центральной власти, исполнению бюджета в региональных и местных органах власти, исполнению смет расходов в бюджетных учреждениях.

<http://edoc.bseu.by/>

Н.Г. Синяк, аспирант
Белорусский государственный экономический университет

Учет оборачиваемости и спроса на продукцию в модели оптимизации производственной программы

В современных условиях хозяйствования для сохранения конкурентоспособности и устойчивого положения на рынке производителей любое предприятие должно планировать свою деятельность. Важнейшим звеном системы планирования и управления на предприятии является комплекс задач планирования производства и выпуска продукции: составление обоснованных и сбалансированных планов работы предприятия на короткие отрезки времени (как правило, на год и на месяц). Основой для обоснованности и сбалансированности должно стать применение современных методов оптимизации, позволяющих планировать выпуск продукции в соответствии со структурой рыночного спроса, при наиболее рациональном использовании ресурсов (финансовых, материальных, трудовых и пр.), получая при этом максимум прибыли и достигая наибольшей эффективности производства. Связь вопросов производственного планирования в соответствии со структурой рыночного спроса с экономическими показателями работы предприятия очевидна и необходима и ее можно проследить.

Чем больше соответствие номенклатуры и ассортимента продукции спросу, тем быстрее мы можем реализовать продукцию и на вырученные деньги выпустить новую и получить новую прибыль от реализации этой продукции. Здесь тоже действует принцип, что деньги, полученные сегодня, стоят дороже, чем деньги, которые будут получены завтра. В данном случае, это происходит потому, что полученные сегодня деньги, вложенные в выпуск новой партии продукции, завтра увеличат свою стоимость на

определенный процент — на величину получаемой прибыли. Поэтому может оказаться так, что не смотря на то, что одно изделие прибыльнее, чем другое — за счет того, что оно реализуется медленнее может оказаться менее выгодным для производства.

Подтвердим это простым примером. Предприятие выпускает два вида продукции: П1 и П2. Прибыль от реализации продукции П1 должна составить 1000 у.е., П2 — 600 у.е. Однако, для продукции П1 период, с момента запуска изделия в производство до момента реализации вероятнее всего составит 2 месяца, а для П2 — 1 месяц. Руководствуясь принципом максимизации прибыли, мы запланировали бы выпуск изделия П1, т.к. оно должно принести нам больше прибыли. Но, правильно, в данном случае, планировать выпуск П2, поскольку, через 2 месяца с момента запуска в производство оно принесет нам прибыли 1200 у.е., т.к. выпущено этой продукции вдвое больше.

На данном примере мы можем проследить взаимосвязь между оборачиваемостью продукции и получаемым объемом денежных средств. Точно также, между объемом производства продукции и полученными деньгами от ее реализации есть взаимосвязь. Чем больший объем данного продукта и чем меньше спрос на данный объем производимой продукции, тем сложнее его реализовать и тем оборачиваемость будет меньше, а значит и выручка от реализации будет меньше.

$$\begin{aligned} B &= f(N_j), \\ N_j &= f(X_j) \\ X_j &= f(P) \\ \text{Значит, } B &= f(P) \end{aligned}$$

где B — объем получаемых денежных средств, N_j — период с момента запуска изделий в производство до момента его реализации, X_j — объем выпущенной продукции, P — спрос на продукцию.

Как мы видим, между объемом получаемых денежных средств и спросом есть взаимосвязь и она может быть формализована. Эту взаимосвязь необходимо учитывать при составлении модели оптимизации производственной программы и планов производства и выпуска продукции предприятия.

Причем, неучет оборачиваемости может привести к серьезным искажениям, которые приведут к уменьшению полученной предприятием прибыли.

Поэтому, данные выводы еще раз подтверждают, что основой для формирования производственных программ и планов должны стать серьезные маркетинговые исследования, одним из результатов которых должно стать выявление зависимости между объемом производственной продукции и ее оборачиваемостью. Эта формализованная зависимость, подставленная в целевую функцию модели оптимизации позволит получить оптимальную номенклатуру продукции, которая учитывает не только производственные факторы и ресурсы предприятия, но и спрос на продукцию, что в современных условиях представляется важнейшей задачей планирования производства и выпуска продукции.

Поэтому, можно сделать вывод, что планирование нужно только выпуск той продукции, которую можно быстрее реализовать. Т.е. основой для выпуска того или другого изделия должны быть, во-первых договор, а во-вторых, тщательно изученный спрос на продукцию.

Однако, этот спрос можно и стимулировать. Использование методов оптимизации поможет определить выпуск каких видов продукции нам наиболее выгоден из имеющихся ресурсов и на какие изделия направить усилия по рекламе и изготовлению.