

2. Матросов М.Б. Образовательные кредиты как инструмент повышения качества и доступности высшего образования: опыт компании «Крэйн» по реализации программы образовательных кредитов «Кредо» / М.Б. Матросов // Университетское управление: практика и анализ. – 2006. - № 3. – с. 57-65.
3. Седова М.Л. Роль образовательного кредита в обеспечении доступности услуг высшего профессионального образования / М.Л. Седова // Вопросы образования. – 2013. - № 3. – с. 105-125.
4. Спиридонова Н.Ю. Образовательный кредит как средство обеспечения доступности высшего профессионального образования /Н.Ю. Спиридонова// Проблемы в российском законодательстве. – 2011. - № 4. – с. 49-51.
5. Талипова А.Х. Нормативно-правовое обеспечение системы образовательного кредитования в Российской Федерации / А.Х. Талипова, И.Р. Фролова // Дискуссия. – 2013. - № 5-6. – с. 101-106.

УДК 658.15

КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ЧАСТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Макашина Ольга Владиленовна (makashina@mim.ispu.ru)

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный энергетический университет»

Шиков Александр Сергеевич

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный химико-технологический университет»

В статье рассмотрены ключевые характеристики отдельных методов бюджетирования для частного сектора экономики, описана необходимость их классификации, и приведена классификация данных методов на основе выделения их сходств и различий.

Ключевые слова: бюджетирование, классификация, традиционное бюджетирование, процессно-ориентированное бюджетирование, бюджетирование без бюджетов.

В экономической литературе представлены различные классификации видов бюджетов. Так, например, рассматривая бюджеты с позиции периодичности, выделяют годовой, квартальный, месячный. С позиции сфер деятельности предприятия выделяют операционный, инвестиционный, финансовый бюджеты. В зависимости от длительности планового периода выделяют краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный бюджеты и т.д. [1].

В свою очередь вопрос о классификации методов бюджетирования раскрыт в литературе очень скудно. Способствовало этому во многом то, что длительное время бюджетирование существовало в одной единственной форме, называемой традиционным. В дальнейшем с развитием и усложнением мировой экономики стали появляться новые методы, более адаптированные к требованиям быстро меняющейся среды. Причем, если традиционная форма бюджетирования является схожей для субъектов государственного и частного секторов, то многие новые методы сильно различаются, что обусловлено спецификой каждого из них.

В данной статье будут рассматриваться методы бюджетирования, используемые в частном секторе экономики. Среди них можно выделить бюджетирование с нулевой базой, процессно-ориентированное (попроцессное) бюджетирование, бюджетирование на основе драйверов, улучшенное бюджетирование, продвинутое бюджетирование, бюджетирование без бюджетов и другие. Между некоторыми отдельными методами разница может быть чуть за-

метной, но именно это отличие нового метода позволило использующим его субъектам получить то качество управления и те выгоды, которых они бы не получили, используя иные подходы.

Отсутствие системности в методах бюджетирования приводит к тому, что хозяйствующим субъектам сложно быстро найти альтернативу используемому им методу, если последний имеет какие-либо существенные недостатки или не устраивает по какому-то критерию. Примерами таких недостатков могут быть: отсутствие гибкости планирования, высокая трудоемкость или длительность процесса бюджетирования при быстром устаревании информации, недостаточная информативность получаемых данных, отсутствие многовариантности, сложность корректировки планов при существенном изменении условий хозяйствования и другие. По этой причине необходима разработка классификации, основанной на сходствах и различиях существующих методов, которая позволит получить информацию о других вариантах, в которых имеющийся недостаток устранен.

Далее в статье рассмотрим каждый из методов в разрезе наиболее существенных характеристик и представим варианты их классификации по одному из ключевых отличий данных методов.

Традиционное бюджетирование можно охарактеризовать следующим образом:

- Периодом бюджетирования, как правило, является календарный год;

- основным объектом являются центры финансовой ответственности (ЦФО);
- основным предметом являются доходы и расходы предприятия в целом;
- в основе бюджета на следующий период лежит бюджет предыдущего периода;
- жесткость процесса планирования;
- отсутствие возможности внесения корректировок в утвержденные бюджеты;
- императивность;
- оценивается эффективность работы предприятия в целом и отдельных ЦФО;
- низкая эффективность в быстроменяющихся условиях.

Бюджетирование на нулевой основе – это логичное развитие традиционной формы, в котором изменен подход к выбору основы для создания бюджета на следующий период. Оно появилось, когда менеджеры осознали негативные последствия простого копирования бюджетов прошлого периода на будущий, независимо от его итогов и планов на следующий период [5]. Потому данному методу свойственно большинство основных характеристик традиционного бюджетирования, а, соответственно, и его негативные стороны, кроме использования в качестве базиса для составления нового бюджета планов предыдущего периода. В его качестве будут выступать лишь перспективные планы, относящиеся непосредственно к бюджетному периоду. Данный подход позволяет избежать повтора ошибок планирования, допущенных в прошлом, принимая решения, исходя из текущих условий.

Процессно-ориентированное бюджетирование (попроцессное бюджетирование, бюджетирование по действиям, Activity-Based Budgeting) является сравнительно новым методом, появившимся в 90х годах 20 века. «Принципиальное отличие процессно-ориентированного бюджетирования от традиционного заключается в планировании ресурсов, исходя из перечня выполняемых работ и их объемов» [3]. Основным объектом становятся бизнес-процессы. При этом для данного метода характерно использование в процессе бюджетирования множества различных аналитических срезов, что позволяет оценивать эффективность как происходящих процессов, так и производства отдельных видов продукции или услуг, работы отдельных ЦФО, и даже эффективность использования отдельных видов ресурсов. Для данного метода характерен жесткий алгоритм процесса бюджетирования. Однако он позволяет вносить необходимые корректировки в случае изменения каких-либо условий, предусмотренных при первоначальном планировании показателей бюджета. Бюджетирование данным методом может осуществляться на период любой длительности в зависимости от особенностей каждого конкретного субъекта, например, от длительности

производственного или финансового циклов и т.д. Существенными особенностями данного метода следует также отметить его повышенную требовательность к используемому программному обеспечению, уровню квалификации персонала, качественному методическому сопровождению. Чем выше уровень сложности системы, тем выше эти требования. Если какое-либо из требований не будет выполняться, применение процессно-ориентированного бюджетирования не принесет желаемых результатов.

Бюджетирование на основе драйверов (Driver-Based Budgeting). Данный метод схож с бюджетированием по действиям. Основное отличие заключается в объектах и методах построения бюджетной модели. Основным объектом бюджетирования является набор драйверов. «Под драйвером понимается составная часть финансовой или нефинансовой информации, изменение которой оказывает прямое воздействие на доходы или расходы» [4]. Ключевое требование для драйвера – измеримость его и результатов, к которым приводит его изменение. Система драйверов должна охватывать все аспекты деятельности организации таким образом, чтобы зависимость плановых результатов от изменения каждого из них можно было описать с помощью определенных формул. Для данного метода также характерны:

- отсутствие строгого алгоритма планирования;
 - возможность проведения оперативного анализа отклонений и своевременной корректировки планов или модели в целом;
 - использование гибких бюджетов и кратко- или среднесрочного планирования [8].
- Бюджетирование без бюджетов (бюджетирование за рамками бюджетов, Beyond Budgeting) - один из самых современных и быстро набирающих на Западе популярность методов. Его появление обусловлено неспособностью традиционных методов быстро адаптироваться к постоянно меняющимся условиям высоко конкурентной рыночной экономики и оперативно предоставлять управленческую информацию [7]. Он характеризуется:
- отказом от бюджетов в их привычной форме и строгих планов;
 - использованием системы сбалансированных показателей и скользящих прогнозов;
 - использованием внешних ориентиров в качестве критериев оценки эффективности;
 - сильной децентрализацией [6].

Данный метод по своей сути является революционным, внедрение и применение которого, кроме всего прочего, требует от организации высочайшего качества управления и квалификации сотрудников. Несмотря на проסקальзывающие в прессе статьи о попытках

внедрения данного метода в России, информацию о результатах его применении в практике российских предприятий до сих пор встретить крайне трудно.

Кроме самостоятельных методов бюджетирования выделяют ещё переходные формы – улучшенное и продвинутое бюджетирование. Каждая из них представляет собой комплекс, сочетающий в себе элементы различных методов, структура которых постоянно меняется, адаптируясь к изменениям условия деятельности субъекта.

Улучшенное бюджетирование (Better Budgeting) – концепция, которая не отвергает самой природы традиционного бюджетирования. Она предполагает постепенное эволюционное развитие используемой методики, путем замещения устаревающих элементов новыми более современными [2]. К данному методу применима философия Кайзен, суть которой в непрерывном постоянном улучшении чего-либо. При этом не существует универсальных критериев для оценки эффективности процесса совершенствования. Они должны разрабатываться для каждого субъекта индивидуально. Недостатком концепции можно считать возможность появления ситуации, когда предприятию для выхода на новый уровень управления необходимо совершить быструю и радикальную смену используемых методов, что ей не предусмотрено.

Продвинутое бюджетирование (Advanced Budgeting) – концепция, которая интегрирует улучшенное бюджетирование и бюджетирование без бюджетов [2]. Данная концепция не предполагает резкого отказа о системы бюджетов, а предлагает постепенное сокращение их числа с концентрацией на наиболее значимых объектах управления и переход к скользящему непрерывному планированию.

Таким образом, кратко рассмотрев основные характеристики различных методов бюджетирования, их можно разделить на группы в зависимости от конкретных особенностей. Ниже предложена классификация методов бюджетирования по нескольким ключевым критериям.

1. По основе для составления бюджета можно выделить две группы методов:

- использующие в качестве базиса бюджет предыдущего периода (традиционное бюджетирование);

- использующие в качестве базиса перспективные планы на бюджетуемый период (бюджетирование на нулевой основе, процессно-ориентированное бюджетирование, бюджетирование по драйверам и другие).

2. По основному объекту бюджетирования можно выделить несколько групп методов:

- методы, объектом которых являются центры финансовой ответственности (традиционное и бюджетирование на нулевой основе);

- методы, использующие в качестве объекта основные бизнес-процессы (процессно-ориентированное бюджетирование);

- методы, использующие в качестве объекта отдельные ключевые показатели (бюджетирования на основе драйверов);

3. По глубине аналитики управленческой информации:

- методы, в которых значительная глубина детализации информации не предусмотрена или ограничена (традиционное бюджетирование, бюджетирование на нулевой основе);

- методы, предоставляющие управлению детальную информацию по множеству различных аналитических срезов (процессно-ориентированное бюджетирование).

4. По количеству объектов для оценки эффективности:

- методы, в которых оценка эффективности производится лишь по одному объекту (традиционное, бюджетирование с нулевой базой);

- методы, позволяющие оценить эффективность различных аспектов деятельности предприятия (процессно-ориентированное бюджетирование).

5. По критерию оценки эффективности:

- методы, использующие внутренние плановые показатели для оценки эффективности (традиционное, процессно-ориентированное, бюджетирование на нулевой основе и др.);

- методы, использующие внешние оценочные показатели, такие как результаты конкурентов, доля предприятия на рынке и другие (бюджетирование без бюджетов, продвинутое бюджетирование).

6. По степени жесткости планирования и возможности внесения корректировок:

- методы с жестким планированием (традиционное, бюджетирование на нулевой основе);

- методы с использованием гибкой системы планирования и возможностью корректировок в случае изменения условий (скользящие бюджеты, бюджетирование без бюджетов).

7. По уровню централизации процесса планирования:

- методы с сильной централизацией (традиционное бюджетирование, бюджетирование с нуля);

- методы с умеренной централизацией (процессно-ориентированное бюджетирование);

- методы с децентрализованным порядком планирования (бюджетирование без бюджетов).

Представленная в статье классификация систематизирует рассмотренные методы, позволяет подобрать альтернативу с учетом именно того параметра, который необходим для удовлетворения текущих или будущих потребностей субъекта.

Литература

1. Адамов Н., Тилов А. «Сущность, функции и методы бюджетирования» ("Финансовая газета", 2007, п 8).
2. Багавиев А. Р. «Внедрение системы продвинутого бюджетирования как способ преодоления наиболее характерных проблем и недостатков, свойственным традиционным системам внутрифирменного планирования и бюджетирования». Электронный экономический вестник Татарстана. 2 кв. 2013г. с 44-50
3. Зозуля В. «Activity-based budgeting: видеть легко, трудно предвидеть». http://big.spb.ru/publications/other/finmanagement/activity_based_budjeting.shtml
4. Левушкина Н. В. Сравнительная характеристика методик бюджетирования деятельности предприятий [Текст] / Н. В. Левушкина, Л. М. Макарова // Молодой ученый. — 2013. — №4. — С. 253-257.
5. «Zero based budgeting briefing». <http://www.cipfa.org/-/media/Files/Publications/Reports/PFM%2520WSA%2520vol2%2520FINAL.PDF> (Дата обращения 19.04.2014)
6. J. Hope and R. Fraser. «Beyond Budgeting. Questions and Answers». http://www.hpartner.com/pdf/Beyond_Budgeting.pdf
7. M. Bourne, C. Adams. «Better Budgeting and Beyond». <http://mthink.com/article/better-budgeting-and-beyond/>
8. R. Heer. «Driver-Based Planning for Budgets and Forecasting» http://www.alightplanning.com/downloads/Driver-Based_Planning.pdf

УДК 332.1

**ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА:
МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ**

Хомякова Анна Александровна (homakova@mail.ru)

Степанова Наталия Владимировна

ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный химико-технологический университет»

В статье рассмотрены особенности оценки финансового потенциала экономической системы микроуровня на примере коммерческого банка. Раскрыто содержание различных видов финансового потенциала банка. Сформирована система показателей оценки финансового потенциала коммерческого банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, финансовый потенциал, финансовые ресурсы, финансовая система, оценка.

Как показали проведённые нами исследования, методика оценки финансового потенциала любой экономической системы должна основываться на следующих концептуальных положениях:

1. Формирование финансового потенциала экономической системы необходимо связывать с функционированием её финансовой подсистемы, целью развития которой является финансовое обеспечение воспроизводственных процессов.

2. Финансовый потенциал экономической системы необходимо определять как максимальную величину финансовых ресурсов, которые возможно мобилизовать для финансирования протекающих в ней воспроизводственных процессов в определённый период времени.

3. Количественная оценка финансового потенциала должна осуществляться посредством показателей стоимостной величины финансовых ресурсов.

4. Система показателей оценки финансового потенциала экономической системы должна включать показатели оценки, соответствующие следующим классификационным видам финансового потенциала:

1) собственный финансовый потенциал – максимальная величина финансовых ресурсов,

которые возможно мобилизовать из собственных источников экономической системы в определённый период времени для финансирования протекающих в ней воспроизводственных процессов;

2) привлечённый финансовый потенциал – максимальная величина финансовых ресурсов, которые экономическая система в определённый период времени мобилизовала из внешних источников для финансирования протекающих в ней воспроизводственных процессов.

3) наличный (имеющийся) финансовый потенциал – отражает максимальную величину финансовых ресурсов, которые возможно мобилизовать для финансирования протекающих воспроизводственных процессов в фактических условиях функционирования финансовой подсистемы;

4) перспективный финансовый потенциал – отражает максимальную величину финансовых ресурсов, которые возможно мобилизовать для финансирования воспроизводственных процессов в будущем периоде за счёт наращивания собственных и привлечённых финансовых ресурсов при условии наилучшего и наиболее эффективного использования возможностей финансовой подсистемы.