

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

[Рерайт \(переделка\) дипломных и курсовых работ](#)

[Вернуться в каталог учебников](#)

Уникальные информационные продукты по экономике и менеджменту:
- для повышения квалификации преподавателей;
- для рефератов и контрольных;
- для самообразования топ-менеджеров.

[Начните интернет-бизнес с недорогого сайта-визитки](#)

[Дистанционные курсы по созданию сайтов](#)

The SEEP Network

CALMEADOW

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Предисловие

Каждый из продуктов SEEP является результатом сотрудничества, объединяющего творческий талант многих людей и опыт работы многих организаций. Данная работа не является исключением. Это результат интенсивных дискуссий и работы по подготовке письменных материалов членов рабочей группы SEEP по вопросам финансовых услуг. В течение двух лет эта рабочая группа привлекла ведущих финансовых экспертов Сети - сотрудников организаций-членов, а также “друзей” SEEP, которые участвуют в наших начинаниях.

Всеми членами группы двигала одна цель, а именно: стремление разработать структуру финансового анализа для организаций - членов SEEP и их партнерских организаций по всему миру. Структура анализа объединяет коэффициенты, необходимые для анализа самоокупаемости и эффективности программ оказания финансовых услуг, а также качества портфелей займов. Она предлагает ряд стандартов для микрофинансового сектора, определяя минимальный набор коэффициентов, которые должны отслеживать программы, и предлагая общие определения и форматы с целью облегчения сбора стандартной информации. Работа призывает к анализу тенденций, давая рекомендации относительно направления этих тенденций, но не предлагает абсолютных величин показателей. Кроме того, это инструмент менеджмента для ЧДО и НКО, стремящихся улучшить результаты финансовой деятельности своих программ.

Работать с группой талантливых людей было очень приятно, но и трудно. Дебаты относительно тонкостей терминологии, выбора знаменателей и альтернативных конструкций для тех или иных коэффициентов показали, что финансовый анализ является искусством в той же степени, что и наукой. Работа, которую проделала группа для того, чтобы объединить различные точки зрения, гарантирует, что предлагаемая здесь структура будет служить целям широкого спектра программ и организаций.

Особой радостью было наблюдать, как отдельные члены группы обладают способностью попеременно становиться лидерами и уступать свое лидерство на различных стадиях эволюции проекта. Однажды меня спросили о том, кто возглавляет одну из наших рабочих групп, и я ответила, что таких нет. Как рыцари Короля Артура, мы садимся за “круглый стол”, где поровну делим нашу работу. Труд этой группы является положительным доказательством эффективности такого подхода. Чтобы проиллюстрировать это, я должна выразить свою благодарность:

Джиму Коли, Марку Кингу, Марку Флемингу и Биллу Такеру за их работу по разработке структуры;

Джоанне Леджервуд за составление базового документа, на который мы опирались в процессе работы;

Алену Плоффе за работу по сбору и оценке альтернативных форматов финансовых отчетов;
Грэму Перретту и Тони Шелдону за их существенный вклад в обеспечение технической точности концепций и терминологии; а также
Чаку Уотерфилду за редактирование текста, отражение вклада каждого и внесение своего вклада в документ.

Кроме того, я также должна поблагодарить Керри Молони из “Calmeadow” за исследование финансовой терминологии и подготовку рабочего глоссария для группы; Сару Стуки из Всемирной Службы Армии Спасения за ее комментарии по тексту; а также Рут Хан за эффективную административную поддержку группы и данного проекта.

Наконец, я с удовольствием благодарю организацию “Calmeadow” - одну из наших организаций-членов, за ее особый вклад. Организация не только поделилась своим опытом благодаря присутствию Джоанны, но также взяла на себя стоимость издания данной монографии. “Calmeadow” известна как благодаря своему опыту развития микрофинансовых организаций, так и благодаря стремлению распространять технические материалы через свой Центр Ресурсов. Ее значительная финансовая поддержка Сети SEEP позволила данной работе появиться в привлекательном и удобном для чтения формате.

Я надеюсь, что читатели данной работы сочтут ее рекомендации полезными для своих программ, и работа поможет всем нам в нашем стремлении разработать единые терминологию и стандарты.

Элен Л. Эдгком
Исполнительный директор
The SEEP Network

Содержание

| | |
|--|----|
| Введение | 1 |
| Часть I: Система бухгалтерского учета - Финансовые отчеты | 6 |
| <i>Балансовый отчет</i> | 6 |
| <i>Отчет о прибылях и убытках</i> | 13 |
| <i>Отчет о состоянии портфеля</i> | 17 |
| Часть II: Коэффициенты микрокредитных организаций | 20 |
| Группа 1: Коэффициенты финансовой устойчивости | 20 |
| <i>Выбор соответствующего знаменателя</i> | 20 |
| R1: Доходность “работающих” активов | 24 |
| R2: Коэффициент финансовых расходов | 25 |
| M1: Валовая финансовая маржа | 26 |
| R3: Коэффициент изменения резерва под убытки | 26 |
| M2: Чистая финансовая маржа | 28 |
| R4: Коэффициент операционных расходов | 28 |
| M3: Операционная маржа | 29 |
| R5: Коэффициент сохранения стоимости капитала | 29 |
| M4: Чистая маржа | 31 |
| R6: Коэффициент пожертвований и грантов | 31 |
| M5: Чистый результат | 32 |
| <i>Коэффициенты самоокупаемости</i> | 32 |
| R7: Коэффициент операционной самоокупаемости | 32 |
| R8: Коэффициент финансовой самоокупаемости | 33 |
| Группа 2: Коэффициенты операционной эффективности | 34 |
| R9: Стоимость выдачи денежной единицы | 34 |
| R10: Стоимость выдачи займа | 35 |
| R11: Число активных клиентов на менеджера займов | 36 |
| R12: Портфель на менеджера займов | 36 |
| Группа 3: Коэффициенты качества портфеля | 38 |
| R13: Коэффициент просрочек | 38 |
| R14: Риск портфеля | 39 |
| R15: Коэффициент убытков по займам | 40 |
| R16: Коэффициент резерва | 40 |
| Заключение | 42 |
| Приложение: Управление денежными потоками | 43 |

Введение

Эта работа предназначена для аудитории, в основном знакомой с ключевыми проблемами кредитных программ и обладающей некоторым опытом работы с финансовыми отчетами, хотя необязательно имеющей детальное представление о том, как составляются эти отчеты. Поэтому в данной работе приводятся определения основных финансовых терминов.

Первоочередная задача этой работы - дать представление руководителям организаций о финансовых коэффициентах. Во-вторых, мы надеемся, что более опытным читателям эта работа поможет разработать и принять стандарты финансовой отчетности в рамках микрофинансового сектора.

По мере роста масштабов, популярности и сложности программ микрокредитования и сбережений, все больше внимания уделяется финансовой отчетности, управлению и жизнеспособности. Стремление к повышению эффективности диктует использование более сложных инструментов финансового менеджмента чем те, что в прошлом использовали большинство ЧДО (частные и добровольческие организации) и НКО (негосударственные некоммерческие организации). В данной работе приводятся рекомендации по использованию одного из инструментов финансового анализа, который носит название *анализ коэффициентов*.

Анализ финансовых коэффициентов является инструментом, который помогает руководителям микрофинансовых организаций ответить на три главных вопроса, применимых к любой организации независимо от контекста или структуры:

Самоокупаемость: Будут ли у моей организации финансовые ресурсы для того, чтобы продолжать предоставление услуг людям завтра, так же, как и сегодня?

Эффективность: Обслуживает ли моя организация при помощи своих ресурсов максимально возможное количество людей при минимально возможных расходах?

Качество портфеля: Насколько ответственно моя организация управляет своим самым важным активом?¹

Для того, чтобы ответить на эти вопросы, в работе определены рамки анализа финансового положения кредитной организации. Эти рамки поделены на три группы, в каждой из которых освещен один из поставленных выше вопросов. Каждая группа содержит набор коэффициентов, получаемых на основании финансовых отчетов организации. В совокупности эти коэффициенты дают многостороннее представление о финансовом состоянии кредитной/сберегательной деятельности организации. Однако, ни один коэффициент не может рассказать об организации все. Эти коэффициенты необходимо анализировать все вместе.

Первая группа коэффициентов анализирует финансовую **самоокупаемость** организации. Если организация намеревается предоставлять свои услуги в течение длительного периода времени, для нее критичным становится вопрос финансовой жизнеспособности. Жизнеспособность - это способность организации удовлетворять нужды своих клиентов без опоры на поддержку извне. Благодаря такой независимости организация формируется и контролируется местными, а не внешними потребностями. Финансовые коэффициенты дают руководителям важнейшую информацию о движении организации к жизнеспособности и о препятствиях на пути к ней.

Вторая группа коэффициентов анализирует финансовую **эффективность**. Поскольку бедность носит массовый характер, руководители должны ставить перед собой задачу обслужить при помощи имеющихся ресурсов как можно большее количество людей. Финансовые коэффициенты подчеркивают необходимость операционной и финансовой эффективности. Имея эту информацию, руководители могут принимать информированные решения о персонале, структуре программы, поиске средств и распределении ресурсов.

¹ Этот вопрос становится еще более важным, когда портфель финансируется сбережениями клиентов. Слабое управление займами может подвергнуть риску активы третьей стороны.

Последняя группа коэффициентов помогает руководству контролировать качество **портфеля займов**. Если портфель займов имеет низкое качество, организация не сможет выжить. Если организация выдает займы из сумм сбережений своих клиентов, она должна гарантировать ответственное размещение этих сбережений. Отслеживание качества портфеля говорит руководителю, насколько хорошо функционируют механизмы кредитного контроля организации.

Как упоминалось выше, пользователями финансовых коэффициентов в первую очередь являются руководители организации. Эти коэффициенты помогают управляющим финансами проанализировать текущее финансовое состояние микрокредитной организации. Они сравнивают тот или иной отрезок финансовой информации с другим, обычно за один финансовый период с другим. Такое сравнение, носящее название *анализа тенденций*, показывает руководителям, наблюдается ли улучшение ключевых коэффициентов с течением времени. Наблюдение изменения коэффициентов чрезвычайно полезно для выявления потенциальных или существующих проблем, в тот момент, когда их еще можно решить при минимальных затратах. Однако, сами по себе коэффициенты не раскрывают всей картины. Тот, кто проводит анализ, должен определить, почему коэффициенты приобрели те или иные значения, и решить, какие шаги необходимо предпринять, чтобы улучшить коэффициенты организации.

У молодых организаций анализ коэффициентов может вызвать тревогу. Их коэффициенты могут выглядеть безнадежно далекими от показателей, достигнутых лучшими микрофинансовыми организациями, а процент самоокупаемости может быть очень низким. Однако, при интерпретации коэффициентов необходимо принимать во внимание возраст организации. В то время как невысокие коэффициенты могут поначалу считаться приемлемыми, их значения должны постоянно улучшаться.

Считается, что финансовые коэффициенты можно использовать для сравнения программ друг с другом. Существует оправданное беспокойство, что принятие стандартизированных определений отчетности в рамках микрофинансового сектора может привести к тому, что некоторые доноры станут уделять этим коэффициентам слишком много внимания, утверждая заявки только организаций с “наилучшими” показателями. Это создало бы опасность неправильного использования финансовых коэффициентов. Любая попытка сравнения одной организации с другой - будь то в одной стране или (что еще более проблематично) в разных странах - должна проводиться при полном осознании значимых контекстуальных и методологических факторов, влияющих на эти коэффициенты. Среди этих факторов необходимо отметить следующие (данный список не является исчерпывающим):

- **размер организации:** более крупные организации характеризуются экономикой масштаба, что снижает их коэффициенты затрат;
- **возраст организации:** более опытная организация должна работать эффективнее, чем более молодая;
- **скорость роста организации:** быстро растущие организации обычно менее эффективны, поскольку им необходимо справиться с ростом;
- **оборот портфеля займов:** чтобы сумма портфеля была постоянной, более краткосрочные займы должны выдаваться чаще, что обычно увеличивает расходы;
- **средний размер займа:** выдать десять займов по \$100 дороже, чем один заем в \$1,000;²
- **частота погашения:** оформление небольших, частых платежей стоит дороже, чем оформление более редких и крупных;
- **географический охват:** охват городских районов с высокой плотностью населения стоит дешевле, чем охват сельских районов с низкой плотностью населения;
- **специализированные и многоцелевые организации, а также минималистские и интегрированные организации:** специализированные организации предлагают только услуги для бизнеса, в то время как многоцелевые организации также предлагают другие услуги, такие, как услуги по здравоохранению, планированию здорового питания, а также другие услуги населению. Минималистские программы предлагают только финансовые услуги, а интегрированные организации вдобавок к финансовым предлагают ряд других услуг, таких, как обучение маркетингу и менеджменту и/или техническое обучение. В многоцелевых и интегрированных программах для вычисления финансовых коэффициентов стоимость финансовых и нефинансовых услуг может учитываться отдельно. Однако, не всегда возможно сделать это точно, что влияет на получаемые в итоге коэффициенты.

² Бартел, Маргарет. *Коэффициенты финансового менеджмента: Анализ прибыльности микрокредитных программ* (работа не завершена), 1993г.

- **инфляция:** при сравнении организаций из разных стран различия в уровне инфляции, курсах валют и относительной покупательной способности могут спутать многие сравнения коэффициентов.

По этим причинам данная работа не пытается установить “приемлемые границы колебаний” для показателей. Скорее, здесь приводится объяснение желаемого направления изменений, чтобы при помощи анализа тенденций позволить руководителям определить, в нужном ли направлении движется их организация.

Основой финансовых коэффициентов служит информация, которую предоставляет система бухгалтерского учета. Почти все финансовые коэффициенты, описываемые в данной работе, можно вычислить путем извлечения информации из соответствующих финансовых документов. Таким образом, необходимой стартовой площадкой для обсуждения финансовых коэффициентов является определение финансовых отчетов, из которых получают данные для подсчета коэффициентов. Затем оставшаяся часть работы поделена на два раздела. В первом разделе предлагаются стандарты представления финансовых данных. Во втором разделе представлен набор финансовых коэффициентов, которые опираются на данные, содержащиеся в финансовых отчетах.

Примечание. Система кодировки:

В документе используется следующая система кодировки, призванная помочь читателю при интерпретации различных коэффициентов и их формул:

R: Все **коэффициенты** пронумерованы последовательно и начинаются с буквы “R”

M: Все **маржи** (промежуточные результаты при подсчете коэффициентов) пронумерованы последовательно и начинаются с буквы “M”

B: Строки **балансового отчета** пронумерованы последовательно и начинаются с буквы “B”

I: Строки **отчета о прибылях и убытках** пронумерованы последовательно и начинаются с буквы “I”

P: Строки **отчета о состоянии портфеля** пронумерованы последовательно и начинаются с буквы “P”

Часть I: Система бухгалтерского учета – Финансовые отчеты

Как упоминалось выше, стартовой площадкой для рационального управления финансами является своевременность и точность подготовки финансовых отчетов. Своевременная подготовка финансовых отчетов – необходимое условие «здоровья» программы. Если финансовые отчеты не подготавливаются точно и пунктуально, финансовые коэффициенты становятся ненадежными и могут ввести в заблуждение. Это может привести к плохому руководству организацией и, в конечном итоге, к преждевременному прекращению ее деятельности.

Микрофинансовая организация должна подготавливать финансовые отчеты ежемесячно. Несмотря на то, что формы отчетности в разных странах различны, обычно в ее состав входят три отдельных отчета:

- **балансовый отчет;**
- **отчет о прибылях и убытках**, также иногда называемый отчетом о доходах и расходах;
- **отчет о движении денежных средств**, также называемый отчетом об источниках и использовании средств, или отчетом об изменении финансового положения. Несмотря на то, что отчет о движении денежных средств не рассматривается в данной работе, некоторая общая информация о нем приведена в Приложении.

В микрофинансовых организациях четвертым ключевым отчетом является отчет о состоянии портфеля, который дает детальную информацию о портфеле займов организации.

Балансовый отчет

Балансовый отчет – это сводка о средствах организации (активах) и источниках этих средств (обязательствах и собственных средствах) в определенный момент времени. Балансовый отчет (как видно из определения) подразумевает равенство активов сумме обязательств и собственных средств.

Далее приводится образец балансового отчета, за которым следует подробное определение каждой строки информации, содержащейся в балансовом отчете.

Примечание. Данные в примере:

Данные, используемые в образцах отчетов, основаны на деятельности гипотетической минималистской организации. Эти данные в некотором смысле упрощены для того, чтобы не перегружать работу ненужными усложнениями. Например, данные по дебиторской и кредиторской задолженности не приводятся.

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ. ОБРАЗЕЦ

| | | 31/12/1995 | 31/12/1994 |
|------------|---|----------------|---------------|
| | АКТИВЫ | | |
| V1 | Касса и расчетные счета | 5,000 | 2,500 |
| V2 | Депозитные счета | 8,000 | 7,000 |
| | Портфель займов: | | |
| V3 | текущая задолженность | 66,000 | 50,000 |
| V4 | просроченная задолженность | 18,000 | 20,000 |
| V5 | реструктурированная задолженность | 0 | 0 |
| V6 | Итого портфель займов | 84,000 | 70,000 |
| V7 | (Резерв под убытки по займам) | (7,000) | (5,000) |
| V8 | Чистый портфель | 77,000 | 65,000 |
| V9 | Другие текущие активы | 500 | 1,000 |
| V10 | ИТОГО ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ | 90,500 | 75,500 |
| V11 | Долгосрочные инвестиции | 12,500 | 11,000 |
| | Имущество и оборудование | | |
| V12 | Первоначальная стоимость | 4,000 | 4,000 |
| V13 | (Накопленный износ) | (700) | (300) |
| V14 | Остаточная стоимость | 3,300 | 3,700 |
| V15 | ИТОГО ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ | 15,800 | 14,700 |
| V16 | ИТОГО АКТИВЫ | 106,300 | 90,200 |
| | ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И СОБСТВ. СРЕДСТВА | | |
| | ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | | |
| V17 | Краткосрочные займы (коммерческие ставки) | 18,000 | 12,000 |
| V18 | Сбережения клиентов | 0 | 0 |
| V19 | ИТОГО ТЕКУЩИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | 18,000 | 12,000 |
| V20 | Долгосрочные займы (коммерческие ставки) | 12,000 | 15,000 |
| V21 | Долгосрочные займы (льготные ставки) | 35,000 | 30,000 |
| V22 | Доходы будущих периодов | 0 | 0 |
| V23 | ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА | 65,000 | 57,000 |
| | СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА | | |
| V24 | Фонд займов | 40,100 | 33,000 |
| V25 | Нераспред. прибыли/(Убыток) прошлых лет | 200 | |
| V26 | Нераспред. прибыли/(Убыток) текущего года | 1,000 | 200 |
| V27 | ИТОГО СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА | 41,300 | 33,200 |
| V28 | ИТОГО ОБЯЗ-ВА И СОБСТВ.СРЕДСТВА | 106,300 | 90,200 |

АКТИВЫ

Активы - это то, что имеет организация, а также задолженность перед ней. Это то, во что организация вложила свои средства с целью получения доходов в будущем. В балансовом отчете активы всегда равны сумме обязательств и собственных средств.

Активы можно разделить на *Текущие* и *Долгосрочные*:

- *текущие активы* включают в себя денежные средства и ликвидные ценные бумаги, дебиторскую задолженность и товарно-материальные запасы, которые при нормальном функционировании бизнеса можно превратить в денежные средства в течение одного года
- *долгосрочные активы* представляют собой такие активы, которые невозможно немедленно превратить в денежные средства. Примером могут служить: земля, здания, станки, оборудование, мебель, транспортные средства, носящие название основных средств, а также инвестиции и дебиторская задолженность, срок погашения которой превышает один год.

В1 **Касса и расчетные счета** - все остатки денежных средств, имеющиеся в распоряжении организации по ее требованию, такие, как деньги в кассе и на банковских беспроцентных счетах.

В2 **Депозитные счета** - средства, размещенные на депозитных счетах в финансовых учреждениях сроком менее одного года, которые приносят организации доход в виде процентов.

Портфель займов

В3 *Текущая задолженность* - общая сумма дебиторской задолженности по займам на определенный момент времени (общая сумма долга заемщиков перед организацией), которая является текущей, без просрочек и неплатежей.

В4 *Просроченная задолженность* - общая сумма дебиторской задолженности по займам, имеющим просрочки.³

В5 *Реструктурированная задолженность* - дебиторская задолженность по займам, для которых были изменены первоначальные условия. Это может быть либо рефинансирование, либо изменение графика погашения. Рефинансирование займа означает подписание нового договора до того, как закончится предыдущий. Это может быть увеличение основной суммы, продление срока и т.п. Изменение графика погашения означает изменение интервала платежей и/или размера платежей по непогашенной сумме займа. Реструктурирование займа обычно проводится для того, чтобы просрочка была ликвидирована, а заемщику было легче платить вовремя. *Реструктурирование займов не рекомендуется, поскольку результатом становится появление "здорового" портфеля, в то время как в действительности реструктурированные займы остаются рискованными.*

В7 *Резерв под убытки по займам* - сумма, выделенная для покрытия будущих убытков по займам. Когда резерв создается (или меняется), расход от убытка (носящий название изменения резерва, или провизии) отражается в отчете о прибылях и убытках. Сумма расхода от убытка затем отражается в балансовом отчете как *отрицательный* актив - резерв под убытки по займам, уменьшающий сумму портфеля займов. *Фактически же* убытки, или списание, отражаются только в балансовом отчете (а не в отчете о прибылях и убытках), уменьшая резерв и валовый портфель займов. В конечном итоге сумма чистого портфеля займов остается в балансовом отчете неизменной, поскольку резерв был уже создан (и израсходован). Если сумма резерва слишком мала относительно суммы займов, подлежащих списанию, тогда необходимо увеличить как

³ Что такое *просрочка*, должна определить сама организация. Временные рамки просрочки должны отражать повышение риска неплатежа, с учетом типа займа, срока займа, графика погашения и предыдущего опыта работы организации. Какое бы определение ни использовалось, если наблюдатель стремится понять качество портфеля займов, организация должна объяснить, как она определяет просрочку.

резерв под убытки, так и провизию (в отчете о прибылях и убытках). (См. *Изменение резерва (провизия), III, в отчете о прибылях и убытках*)

- B8** *Чистый портфель займов* - сумма всех остатков по займам на руках заемщиков, иными словами, займы выданные, но не погашенные и не списанные; портфель за вычетом резерва. Сумма портфеля займов отражает задолженность только по основной сумме, без начисленных или ожидаемых процентов.
- B9** *Другие текущие активы* - то, что не включается в предыдущие статьи, например, начисленные проценты, другая дебиторская задолженность (по взносам и т.п.), а также предоплата (аренда, страхование и т.п.).
- B11** *Долгосрочные инвестиции* - инвестиции, которые невозможно быстро превратить в денежные средства, такие, как акции, облигации и векселя, срок погашения которых составляет свыше одного года.

Имущество и оборудование

- B12** *Первоначальная стоимость* - имущество и оборудование (основные средства), отраженные по стоимости их приобретения.
- B13** *Накопленный износ* - представляет собой сумму амортизационных отчислений за текущий и предыдущий отчетные периоды. Дополнительная информация содержится в примере отчета о прибылях и убытках, строка П7.
- B14** *Остаточная стоимость* - покупная стоимость или отраженная рыночная стоимость имущества и оборудования за вычетом накопленного износа.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Обязательства представляют собой задолженность организации перед другими сторонами в денежной форме или обязательства организации предоставить товары или услуги в будущем.

- B17** *Краткосрочные займы* - сумма задолженности организации перед банками или другими кредиторами, которая должна быть погашена в течение одного года.
- B18** *Вклады клиентов* (сберегательные вклады групп, трастовые фонды и т.п.) - как добровольные, так и обязательные сбережения клиентов, размещенные в организации, которые организация обязана вернуть. Несмотря на то, что вклады являются обязательствами организации, вклады отличаются от займов финансовых учреждений, поскольку не имеют даты или графика погашения.
- B20** *Долгосрочные займы (коммерческие ставки)* - сумма задолженности организации перед банками или другими кредиторами, по которой организация платит рыночную процентную ставку. Долгосрочная задолженность должна быть погашена в течение периода свыше одного года.
- B21** *Долгосрочные займы (льготные ставки)* - сумма задолженности организации перед банками или другими кредиторами, по которой организация платит процентную ставку ниже рыночной.
- B22** *Доходы будущих периодов/Ограниченные доходы* - средства полученные, но ограниченные для использования в будущих периодах, классифицируются в балансовом отчете как обязательства, поскольку они должны быть возвращены финансирующей организации в том случае, если не будет выполнена программа. Эти средства не отражаются как доход, пока не будет оказана услуга или поставлен товар. Когда организация получает ограниченные средства или доходы будущих периодов, она берет на себя обязательство предоставить услуги, оговоренные в соглашении о гранте. Когда организация предоставляет эти услуги (т.е. техническую помощь

микропредпринимателям), она несет расходы. Тогда доходы будущих периодов отражаются как доход по гранту и используются для покрытия этих расходов.

СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА

Собственные средства равны разнице между активами и обязательствами. Собственные средства иногда также называют капиталом, собственными фондами или чистыми активами. В отличие от обязательств, собственные средства организация не должна погашать. Поэтому они представляют стоимость организации. В состав собственных средств могут входить вклады инвесторов или доноров, нераспределенная прибыль, а также прибыль текущего года.

- B24** *Фонд займов* - представляет собой средства, переданные организации за то или иное время, но не израсходованные. В число источников средств фонда займов входят: гранты ограниченные и предназначенные для фонда займов, вклады инвесторов, различные пожертвования и/или членские взносы.
- B25** *Нераспределенная прибыль/(Убыток) прошлых лет* - сумма прибыли (или убытка), накопившаяся с момента формирования организации.
- B26** *Нераспределенная прибыль/(Убыток) текущего года* - сумма прибыли (или убытка), полученная в текущем году.

Отчет о прибылях и убытках

Ниже приводится образец отчета о прибылях и убытках, после которого следует подробное определение каждой строки информации, содержащейся в отчете о прибылях и убытках.

| ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (только кредитные операции). ОБРАЗЕЦ | | 1995 | 1994 |
|--|---|---------------|---------------|
| | ФИНАНСОВЫЙ ДОХОД | | |
| I11 | Проценты по текущим и просроченным займам | 15,400 | 12,000 |
| I12 | Проценты по реструктурированным займам | 100 | 50 |
| I13 | Проценты по инвестициям | 500 | 1,500 |
| I14 | Взносы по займам | 5,300 | 5,000 |
| I15 | Пени за просрочку по займам | 200 | 300 |
| I16 | Итого финансовый доход | 21,500 | 18,850 |
| | ФИНАНСОВЫЕ РАСХОДЫ ПО ВЕДЕНИЮ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ | | |
| I17 | Проценты по займам | 3,700 | 3,500 |
| I18 | Проценты по вкладам | 0 | 0 |
| I19 | Итого финансовые расходы | (3,700) | (3,500) |
| I10 | ВАЛОВАЯ ФИНАНСОВАЯ МАРЖА | 17,800 | 15,350 |
| I11 | Изменение резерва под убытки (Провизия) | (2,500) | (3,000) |
| I12 | ЧИСТАЯ ФИНАНСОВАЯ МАРЖА | 15,300 | 12,350 |
| | ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ | | |
| I13 | Зарплата и начисления | 6,000 | 5,000 |
| I14 | Административные расходы | 2,600 | 2,500 |
| I15 | Аренда и коммунальные услуги | 2,500 | 2,500 |
| I16 | Командировки/Транспорт | 2,500 | 2,500 |
| I17 | Износ | 400 | 300 |
| I18 | Другие | 300 | 300 |
| I19 | Итого операционные расходы | (14,300) | (13,100) |
| I20 | ЧИСТЫЙ ДОХОД ОТ ОПЕРАЦИЙ | 1,000 | 750 |
| I21 | Грант для кредитных услуг | 0 | 950 |
| I22 | Грант для фонда займов | 7,100 | 0 |
| I23 | ПРЕВЫШЕНИЕ ДОХОДА НАД РАСХОДАМИ | 8,100 | 200 |

Финансовый доход (Доход от процентов и взносов по займам)

- I1** *Проценты по текущим и просроченным займам* - плата, полученная от клиентов за полученные займы от организации деньги в течение определенного периода времени. Процентная ставка устанавливается в виде доли от суммы займа на тот или иной период (обычно месяц или год). (Примечание: погашение основной суммы займа не включается в доход. Погашение основной суммы займа оказывает влияние на счета балансового отчета, а именно: уменьшение портфеля займов и увеличение денежных средств; а если выдается новый заем, то справедливо будет обратное).
- I2** *Проценты по реструктурированным займам* - суммы, полученные от заемщиков по займам с пересмотренными условиями.
- I3** *Проценты по инвестициям* - суммы процентов, заработанные организацией на инвестициях, таких, как срочные депозиты и казначейские билеты.
- I4** *Взносы по займам* - суммы, которые заемщики уплачивают за полученные от организации займы; назначаются как процент от суммы займа или как фиксированная сумма.
- I5** *Пени за просрочку по займам* - штрафные санкции, взимаемые с заемщиков, которые допустили просрочки.

Финансовые расходы

- I7** *Проценты по займам* - проценты, уплачиваемые банкам и другим финансовым учреждениям за использование денег, взятых займы организацией. (Примечание: погашение основной суммы долга банку не включается в состав финансовых расходов.)
- I8** *Проценты по вкладам* - уплата процентов клиентам, которые размещают в организации свои сбережения.
- I10** *Валовая финансовая маржа* - разница между доходами, которые получает организация от своей финансовой деятельности, и финансовыми расходами, связанными с получением средств, необходимых для осуществления кредитной деятельности.
- I11** *Изменение резерва по убытки (Провизия)* - на основании уровня неплатежей из истории организации, начисляется провизия по ожидаемым потерям фонда займов. Провизия увеличивает резерв под убытки по займам - балансовый счет, который уменьшает валовый портфель займов. Хотя провизия (не денежный расход) считается прямым расходом кредитной программы, когда она начисляется, безнадежные займы не списываются как убытки. Некоторые организации включают расход по изменению резерва (провизию) в состав операционных расходов. Однако, полезно отделять расходы на убытки по займам от остальных операционных расходов, поскольку это показатель качества портфеля. (См. Резерв под убытки по займам, В7, в балансовом отчете)

Операционные расходы

- I19** *Операционные расходы* - расходы, связанные с управлением фондом займов, вложен ли он в портфель или в инвестиции/вклады. Специализированная организация должна включать все свои расходы. Многоцелевая организация должна включать все прямые затраты, связанные с ведением финансовой деятельности, и соответствующую часть накладных расходов организации. В число основных статей расходов входят:

I13 *Зарплата и начисления* - заработная плата, получаемая сотрудниками за выполнение работы.

- 114* *Административные расходы* - расходы, понесенные в процессе управления организацией, такие, как канцелярские товары, страхование, оплата юридических услуг и т.п. (В нашем примере, где организация занимается исключительно кредитной деятельностью, 100% административных расходов списываются на расходы по кредитной программе.
- 115* *Аренда и коммунальные услуги* - расходы, связанные с (1) арендой земельного участка и/или здания для целей управления фондом займов в течение определенного периода времени, а также (2) расходы, связанные с оплатой коммунальных услуг, таких, как электричество, водоснабжение и телефон.
- 116* *Командировки/Транспорт* - расходы на проезд, проживание и питание сотрудников, работающих от имени организации.
- 117* *Износ* - ежегодный не денежный расход, который вычисляется исходя из срока эксплуатации каждого основного средства. При использовании наиболее распространенного метода, который носит название линейной амортизации, одна пятая часть покупной стоимости основного средства со сроком эксплуатации в пять лет будет отражаться ежегодно в течение пяти лет как расход. Износ отражает уменьшение стоимости имущества и оборудования с целью учета той их части, которая изнашивается в каждый из учетных периодов. Теоретически земля не теряет со временем своей стоимости, и поэтому не амортизируется.
- 118* *Другие расходы* - другие расходы, связанные с деятельностью по выдаче займов, такие, как расходы на обучение, на конвертацию валюты и т.п.
- 120** **Чистый доход от операций** - доход, являющийся прямым результатом финансовой деятельности организации (чистая финансовая маржа) за вычетом расходов, напрямую связанных, или списываемых на расходы по управлению фондом займов.
- 121** **Грант для кредитных услуг** - средства, предоставляемые организации для покрытия операционных расходов и расходов по программе.
- 122** **Грант для фонда займов** - средства, предоставленные организации для увеличения (капитализации) фонда займов; иными словами, использование этих средств ограничено только выдачей займов, и они не могут использоваться на операционные расходы.

Отчет о состоянии портфеля

Ниже приводится образец отчета о состоянии портфеля, после которого следует подробное определение каждой строки информации, содержащейся в отчете о состоянии портфеля.

| ОТЧЕТ О СОСТОЯНИИ ПОРТФЕЛЯ. ОБРАЗЕЦ | | | | | |
|--|---|--------------------------------------|--------------------------------|------------------------------------|---|
| | | 1995 | 1994 | | |
| P1 | Общая сумма займов, выданных за период | 160,000 | 130,000 | | |
| P2 | Общее количество займов, выданных за период | 1,600 | 1,300 | | |
| P3 | Количество активных займов (на конец периода) | 1,800 | 1,550 | | |
| P4 | Сумма активных займов (портфеля) (на конец периода) | 84,000 | 70,000 | | |
| P5 | Средний остаток активных займов (портфеля) | 75,000 | 61,000 | | |
| P6 | Сумма просроченных платежей (на конец периода) | 7,000 | 9,000 | | |
| P7 | Сумма непогашенного остатка займов с просрочками (на конец периода) | 18,000 | 20,000 | | |
| P8 | Сумма списанных займов за период | 500 | 700 | | |
| P9 | Средний размер первого займа | 100 | 100 | | |
| P10 | Средний срок займов (в месяцах) | 12 | 12 | | |
| P11 | Среднее количество менеджеров по займам за период | 6 | 6 | | |
| | Старение просрочек | (A) Число займов с просрочками | (B) Непогашенный остаток | (C) Резерв под убытки (%) | (D) Резерв под убытки (\$) (B)x(C) |
| P12 | 30 дней просрочки | 200 | 8,750 | 10% | 875 |
| P13 | 60 дней просрочки | 75 | 5,000 | 50% | 2,500 |
| P14 | 90 дней просрочки | 60 | 2,500 | 75% | 1,875 |
| P15 | > 120 дней | 25 | 1,750 | 100% | 1,750 |
| P16 | Итого | 360 | 18,000 | | 7,000 |

P1 **Общая сумма займов, выданных за период** - Общая сумма займов (в денежном выражении), выданных за определенный период времени.

P2 **Общее количество займов, выданных за период** - Общее количество займов, выданных за определенный период времени.

P3 **Количество активных займов (на конец периода)** - Количество займов, имеющих непогашенные остатки. Полностью погашенные займы здесь не учитываются.

P4 **Сумма активных займов (портфеля) (на конец периода)** - Текущая стоимость (в денежном выражении) займов, не погашенных на определенную дату. Отличается от “Общей суммы займов, выданных за период”, так как здесь не учитываются выданные суммы, а лишь сумму текущей задолженности перед организацией. В сумму активных займов включается только основная сумма займов.

P5 **Средний остаток активных займов (портфеля)** - Средняя стоимость (в денежном выражении) непогашенных займов в течение того или иного периода. Средний остаток активных займов можно подсчитать путем сложения остатка портфеля на начало периода с остатком портфеля на конец периода и деления этой суммы на два. Чтобы повысить точность вычислений, можно

использовать остаток активных займов (портфеля) на конец каждого промежуточного периода (на середину отчетного периода, на конец каждого месяца и т.п.), при этом итоговая сумма должна делиться на количество использованных интервалов. Например, для того, чтобы определить средний остаток портфеля в течение периода в 12 месяцев с использованием месячного интервала, необходимо сложить все остатки портфеля на конец каждого месяца и разделить полученную сумму на 12.

- P6** **Сумма просроченных платежей (на конец периода)** - Стоимость (в денежном выражении) просроченных платежей. Сюда включается только основная сумма, которая должна быть погашена по графику, но не была получена на конец периода.
- P7** **Сумма непогашенного остатка займов с просрочками (на конец периода)** - Общая стоимость (в денежном выражении) займов, имеющих один и более просроченных платежей. Сюда включается только основная сумма, при этом учитывается вся сумма задолженности, а не только часть основной суммы, которая была просрочена и не погашена. Также носит название “портфеля риска”.⁴
- P8** **Сумма списанных займов за период** - Стоимость (в денежном выражении) займов, которые были определены как не подлежащие возмещению и списаны с балансового отчета.
- Когда заем списывается, портфель займов и резерв под убытки уменьшаются на сумму списания. Как только заем списывается, он больше не отражается в составе активов (то есть как сумма задолженности перед организацией). Слишком быстрое списание займов может привести к тому, что портфель займов организации будет выглядеть лучше, чем на самом деле, поскольку показатель риска портфеля будет невысоким. С другой стороны, просроченные займы, которые должны быть списаны, но все еще включены в портфель займов организации, преувеличивают размер “здорового” портфеля организации и, следовательно, искажают финансовую картину.
- P9** **Средний размер первого займа** - Средний размер займов в момент выдачи.
- P10** **Средний срок займов** - Средний срок, в течение которого займы являются непогашенными.
- P11** **Среднее количество менеджеров по займам за период** - Количество сотрудников организации, которые непосредственно работают с клиентами, выдавая займы и собирая платежи по ним.
- P16A** **Количество займов с просрочками** - Количество займов на конец периода, имеющих один или более платежей, которые должны быть погашены по графику, но не были получены. Организация должна определить, в какой момент заем становится просроченным. Также носит название “просроченных займов”.
- P16D** **Резерв под убытки по займам** - Сумма резерва, начисленная для покрытия убытков по займам. В отчете о старении просрочек резерв подсчитывается как процент от непогашенного остатка займов с просрочками на основании подсчета риска неполучения полной суммы займа. Например, займы с платежами в 30 дней просрочки могут иметь 10-процентный риск неплатежа (когда заем никогда не будет получен, и его необходимо будет списать). Займы с платежами в 90 дней просрочки могут иметь 75-процентный риск неплатежа. Риск неплатежа (в процентах) умножается на непогашенный остаток займов с просроченными платежами, чтобы определить размер резерва в денежном выражении. Общая сумма (в денежном выражении) резерва затем делится на сумму портфеля для того, чтобы определить уровень резерва под убытки (в процентах).

⁴ Подробнее об этом - в работе Кэтрин Стернс (Katherine Stearns) “Затаившийся зверь: Просрочки в программах микрокредитования”, ACCION Discussion Paper No.5 (Cambridge: ACCION, 1991).

Часть II: Коэффициенты микрокредитных организаций

Коэффициенты, избранные для освещения в этой работе, формируют основу финансового анализа микрокредитных организаций. Они помогают руководству оценивать результаты финансовой деятельности и операционной эффективности организации, а также качество ее портфеля займов. В конечном итоге коэффициенты свидетельствуют о текущей и долгосрочной жизнеспособности микрокредитной организации.

Те шестнадцать коэффициентов, что представлены в данной работе и обобщены в следующей ниже таблице, являются минимальным набором, необходимым для успешного финансового менеджмента. Все показатели (за исключением показателя R5) подсчитываются с использованием информации из предыдущих финансовых отчетов.⁵

Группа 1: Коэффициенты финансовой устойчивости

Все коэффициенты подсчитываются с использованием информации из трех финансовых отчетов - балансового отчета, отчета о прибылях и убытках и отчета о состоянии портфеля. Коэффициенты этой группы следуют логике отчета о прибылях и убытках, как показано в таблице на странице 22.

Выбор соответствующего знаменателя

Многие коэффициенты финансовой устойчивости измеряют финансовую эффективность организации. Одним из самых лучших способов ее измерения является измерение соотношения потоков доходов и расходов относительно активов, используемых организацией для получения этих потоков. Суммы доходов и расходов можно взять из финансовых отчетов; однако, существует два различных способа подсчета стоимости активов, используемых организацией. Эти два знаменателя - средний итог активов и средний остаток “работающих” активов. Выбор зависит от структуры и цели организации, а также от имеющейся в наличии информации.

Средний итог активов подходит для вычисления в том случае, если все активы организации прямо или косвенно используются для целей поддержки оказания финансовых услуг. Сюда войдут основные средства организации, такие, как земля и здания. Эти активы включаются в знаменатель, поскольку они были приобретены исключительно для поддержки кредитной деятельности организации, а отток капитала, который потребовался для их приобретения, мог быть направлен на финансирование других “работающих” активов организации. Если организация занимается только осуществлением программы микрокредитования, использование этого показателя будет уместным. Средний итог активов подсчитывается путем сложения остатков итога активов в балансовом отчете (строка B16) на конец каждого месяца и деления суммы на количество месяцев.

Средний остаток “работающих” активов, с другой стороны, является более подходящим знаменателем, если только часть активов организации используется для поддержки программы кредитования. В качестве примера можно привести многоцелевую организацию, которая одновременно осуществляет несколько программ. В таком случае было бы неправильно использовать итоговую сумму всех активов в качестве базы для анализа, поэтому более уместным в данном случае будет использование в качестве знаменателя среднего остатка “работающих” активов. Тогда, если это возможно, необходимо сложить сумму тех активов организации, которые связаны исключительно с программой (так, как они отражены в балансовом отчете), и поставить ее в знаменатель. Однако, во многих случаях четкое определение этих активов невозможно. Тогда необходимо включить только те активы, которые

⁵ В работе заметно отсутствие каких бы то ни было коэффициентов, связанных с денежными потоками и ликвидностью организации. Несмотря на то, что они важны для хорошего финансового менеджмента, эти коэффициенты не рассматриваются в данной работе, поскольку их вычисление требует разработки подробного прогноза движения денежных средств, а подготовка такого прогноза выходит за рамки данной работы. Краткое описание отчета о движении денежных средств содержится в Приложении.

используются или могли бы использоваться непосредственно для целей программы. Из балансового отчета многоцелевой организации в состав “работающих” активов необходимо включить только денежные средства (B1), депозитные счета (B2), валовый портфель займов (B6) и долгосрочные инвестиции (B11), поскольку их можно напрямую связать с осуществлением программы. Средний остаток подсчитывается путем сложения остатков этих активов на конец каждого месяца и деления суммы на число месяцев.

В данной работе с целью иллюстрации в качестве знаменателя используется средний остаток “работающих” активов.

Первый набор коэффициентов анализирует отчет о прибылях и убытках и показывает “конечную” жизнеспособность организации. Пример на странице 23 показывает, как подсчитываются эти коэффициенты на основании данных отчета о прибылях и убытках и балансового отчета.

Обратите внимание, что в этом примере, хотя все операционные и финансовые расходы покрываются доходами (что дает в результате позитивную чистую операционную маржу, M3), наблюдается потеря стоимости капитала в результате инфляции, что приводит к получению отрицательной чистой маржи. Этот дефицит должен покрываться пожертвованиями или грантами (R6), чтобы поддерживать тот же самый уровень капитала в реальном выражении (с сохранением его покупательной способности).

| Коэффициент | Формула | Цель | Стр |
|--|--|--|-----|
| Группа 1: Коэффициенты финансовой устойчивости | | | |
| R1 Доходность "работающих" активов | <u>Финансовые доходы</u> Ср. остаток "раб." активов | Показывает финансовую продуктивность кредитных услуг и инвестиционной деятельности. | 24 |
| R2 Коэффициент финансовых расходов | <u>Фин. расходы</u> Ср. остаток "раб." активов | Показывает стоимость средств; на этот показатель влияет соотношение собственных средств, займов на льготных и коммерческих условиях. | 25 |
| R3 Коэффициент изменения резерва | <u>Изменение резерва</u> Ср. остаток "раб." активов | Показывает степень необходимости начисления провизии для портфеля в текущем периоде. | 26 |
| R4 Коэффициент операционных расходов | <u>Операц. расходы</u> Ср. остаток "раб." активов | Ключевой показатель эффективности кредитных операций. | 28 |
| R5 Коэффициент сохранения стоимости капитала | См. текст | Показывает стоимость сохранения покупательной способности собственных средств и займов на льготных условиях. | 29 |
| R6 Коэффициент пожертвований и грантов | <u>Пожертв. и гранты</u> Ср. остаток "раб." активов | Показывает зависимость организации от внешних источников финансирования деятельности. | 31 |
| R7 Операционная самоокупаемость | <u>Финансовые доходы</u> Фин. и операц. расходы + Провизия | Показывает способность организации покрывать стоимость операций самостоятельно полученным доходом. | 32 |
| R8 Финансовая самоокупаемость | <u>Финансовые доходы</u> Фин. и операц. расходы + Провизия + Ст-ть капитала | Показывает способность организации быть полностью устойчивой в долгосрочной перспективе при помощи покрытия всех ее операционных расходов и сохранения стоимости капитала. | 33 |
| Группа 2: Коэффициенты операционной эффективности | | | |
| R9 Стоимость выдачи ден. единицы | <u>Операц. расходы</u> Общая сумма выданных займов | Показывает эффективность выдачи займов (в денежных единицах). | 34 |
| R10 Стоимость выдачи займа | <u>Операц. расходы</u> # выданных займов | Показывает эффективность выдачи займов (в плане числа заемщиков). | 35 |
| R11 Число активных клиентов на менеджера | <u># активных клиентов</u> Число менеджеров | Показывает продуктивность менеджера по займам и эффективность методологии. | 36 |
| R12 Портфель на менеджера | <u>Портфель займов</u> Число менеджеров | Показывает потенциальную финансовую продуктивность менеджеров. | 36 |
| Группа 3: Коэффициенты качества портфеля | | | |
| R13 Коэффициент просрочек | <u>Просроч. платежи</u> Портфель займов | Показывает сумму просроченных платежей. | 38 |
| R14 Риск портфеля | Остаток займов с просрочками Портфель займов | Измеряет риск неплатежа в портфеле. | 39 |
| R15 Коэффициент убытков | <u>Списанная сумма</u> Средний портфель | Показывает масштаб безнадежных займов за период времени. | 40 |

| | | | |
|-------------------------|---|---|----|
| R16 Коэффициент резерва | <u>Резерв под убытки</u> Портфель займов | Показывает адекватность резерва относительно портфеля займов. | 40 |
|-------------------------|---|---|----|

ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ КОЭФФИЦИЕНТАМИ И МАРЖАМИ

| Показатели | Сумма | Коэфф |
|--|---|--------|
| Средний остаток "работающих" активов | 100,000 | |
| Доходность "раб. активов" (R1) | 21,500 | 21.5% |
| <i>минус</i> Финансовые расходы (R2) | -3,700 | -3.7% |
| = Валовая финансовая маржа (M1) | 17,800 | 17.8% |
| <i>минус</i> Изменение резерва (R3) | -2,500 | -2.5% |
| = Чистая финансовая маржа (M2) | 15,300 | 15.3% |
| <i>минус</i> Операционные расходы (R4) | -14,300 | -14.3% |
| = Операционная маржа (M3) | 1,000 | 1.0% |
| <i>минус</i> Стоимость сохранения средств (R5) | -6,600 | -6.6% |
| = Чистая маржа (M4) | -5,600 | (5.6%) |
| <i>плюс</i> Пожертвования и гранты (R6) | +7,100 | +7.1% |
| = Чистый результат (M5) | 1,500 | 1.5% |
| Операционная самоокупаемость (R7) | $\frac{21,500}{(3,700+2,500+14,300)}$ | 105% |
| Финансовая самоокупаемость (R8) | $\frac{21,500}{(3,700+2,500+14,300+6,600)}$ | 79% |

R1: Доходность “работающих” активов

| | | | |
|---|---|--|---------|
| Доходность “работающих” активов | = | $\frac{\text{Финансовые доходы (I6)}}{\text{Ср.остаток “раб.” активов}}$ | |
| | = | $\frac{21,500}{100,000}$ | = 21.5% |
| <i>Тенденции:</i> Тенденция к повышению доходности “работающих” активов позитивна. | | | |

В литературе часто встречается упоминание о доходности портфеля, где в качестве знаменателя вместо среднего остатка “работающих” активов используется средний остаток портфеля. Коэффициент доходности портфеля измеряет средний доход, получаемый по каждому доллару в портфеле займов.

Однако, коэффициент доходности “работающих” активов гораздо лучше подходит для анализа финансового менеджмента в целом. Доходность портфеля может быть неплохой, но если только 50% активов представлены портфелем займов, организация, возможно, функционирует не так хорошо, как о том свидетельствует доходность портфеля. Коэффициент доходности “работающих” активов учитывает доходность, получаемую по другим инвестициям.

Коэффициент доходности “работающих” активов может использоваться для прогноза будущих доходов, если период, за который подсчитывается этот показатель, будет являться типичным и в будущем. В число факторов, влияющих на коэффициент доходности “работающих” активов, входят изменения в сумме непогашаемых (просроченных) займах, сумма незадействованных средств, изменение среднего срока займов, а также изменение процентной ставки и ставки взносов.

На этот коэффициент также может повлиять соотношение дохода от процентов и дохода от взносов, если изменяется срок займов. Структура платы за услуги, которая в большей степени зависит от взносов и комиссий, будет более чувствительна к изменению сроков займов, чем структура, базирующаяся на процентной ставке. При изменении срока займов меняется также частота уплаты дисконтных взносов. Если срок займа увеличивается, фонд займов будет оборачиваться медленнее, а организация будет реже взимать комиссию, и, таким образом, снизится поступление дохода. Наоборот, если срок займов уменьшается, заемщики будут платить комиссионные взносы чаще, и доходы организации увеличатся.

Из-за взаимосвязи между структурой платы за услуги, сроков займов и доходов организации, доходность “работающих” активов является важным показателем, который необходимо анализировать, когда осуществляются изменения в структуре оплаты и/или сроках займов. Анализ этого коэффициента повысит способность организации к определению влияния изменений в политике организации или введения новых продуктов на доходы организации.

Этот первый коэффициент имеет дело с доходами. Остальные коэффициенты в этой группе связаны с расходами. Микрокредитные организации несут финансовые расходы, операционные расходы, расходы на убытки по займам, а также расходы, связанные с инфляцией. В следующих далее коэффициентах, каждый из этих расходов сравнивается со средним остатком “работающих” активов для того, чтобы определить, сколько должна зарабатывать организация, чтобы иметь возможность покрыть эти расходы.

R2: Коэффициент финансовых расходов

| | | | |
|---------------------------------|---|---|--------|
| Коэффициент финансовых расходов | = | $\frac{\text{Финансовые расходы (I9)}}{\text{Ср.остаток “раб.” активов}}$ | |
| | = | $\frac{3,700}{100,000}$ | = 3.7% |

Тенденции: Тенденция зависит от ситуации. Так, значение этого показателя увеличится, как только организация начнет пользоваться коммерческими источниками средств.

Коэффициент финансовых расходов показывает среднюю стоимость финансирования активов организации заемными средствами. Финансовыми расходами являются расходы на проценты и взносы, которые уплачивает организация за пользование заемными средствами. Коэффициент финансовых расходов не представляет собой фактическую стоимость средств в виде процента от суммы долга, поскольку его вычисление основывается на среднем остатке “работающих” активов, а не на сумме заемных средств. На коэффициент финансовых расходов влияют изменение стоимости средств, изменение соотношения заемных и собственных средств, финансирующих активы организации, а также размер портфеля займов, который финансируется этими средствами.

M1: Валовая финансовая маржа

$$\begin{aligned} \text{Вал. фин. маржа} &= \text{Доходность "раб." активов} - \text{Коэфф. фин. расходов} \\ & \qquad \qquad \qquad (R1) \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad (R2) \\ & = 21.5\% \qquad \qquad \qquad - \qquad \qquad \qquad 3.7\% \qquad \qquad \qquad = \qquad \qquad \qquad 17.8\% \end{aligned}$$

Тенденции: Тенденция к **повышению** валовой финансовой маржи позитивна.

Большинство официальных финансовых учреждений вычитают финансовые расходы из финансовых доходов для того, чтобы определить свой чистый доход по процентам, который также носит название валовой финансовой маржи.

Доходность “работающих” активов за вычетом коэффициента финансовых расходов дает в результате валовую финансовую маржу кредитной организации. Эта маржа - источник покрытия расходов на убытки по займам, операционные расходы и влияние инфляции на капитал, если организация стремится достичь позитивной чистой маржи.

R3: Коэффициент изменения резерва под убытки

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент изменения резерва} &= \frac{\text{Изменение резерва (I11)}}{\text{Ср.остаток "раб." активов}} \\ & = \frac{2,500}{100,000} = 2.5\% \end{aligned}$$

Тенденции: Если организация придерживается стандартной практики формирования резервов, позитивной является тенденция к **уменьшению** коэффициента изменения резерва.

Изменение резерва под убытки по займам (провизия) - это сумма, которая ежегодно начисляется для покрытия будущих убытков из портфеля займов. В некоторых странах существуют официальные правила и нормы, в соответствии с которыми должна начисляться провизия, и организации должны следовать этим нормам. Если руководство считает, что официальные требования приводят к недооценке потенциальных убытков, оно должно осуществлять дополнительное начисление провизии, необходимой для обеспечения адекватного покрытия потенциальных неплатежей.

Размеры резерва под убытки по займам (в балансовом отчете) и провизии/ изменения резерва (в отчете о прибылях и убытках) должны основываться на исторической информации о неплатежах. Строки с P12 по P16 в отчете о состоянии портфеля должны заполняться за каждый период, когда изменяется резерв под убытки (ежемесячно, ежеквартально и т.д.). Уровень начисления провизии в колонке С в некоторых странах может регулироваться. Если нет, то по каждой категории просрочек необходимо определить этот уровень, исходя из того, как организация оценивает вероятность неплатежа по займам. Например,

если приблизительно 10% займов с просрочками менее 30 дней не будут погашены, необходимо создать провизию в 10%. Если 50% займов с просрочками свыше 60 дней, но меньше 180 дней не будут погашены, необходимо создать провизию в 50% для займов этой категории.

Когда в балансовом отчете (строка В7) формируется (или изменяется) резерв, провизия отражается в отчете о прибылях и убытках как расход в сумме, равной изменению резерва. Фактические убытки по займам, или списание, уменьшают сумму валового портфеля займов и резерва (в балансовом отчете), и поэтому их появление не оказывает влияния на отчет о прибылях и убытках, если только сумма списания не превышает резерва. Некоторые организации включают расходы на убытки по займам в операционные расходы. Однако, важно отделять провизию от операционных расходов, поскольку это показатель качества портфеля.

Примечание: Необходимо отметить, что для *этого* коэффициента более уместным было бы использование текущего портфеля займов, а не среднего остатка “работающих” активов, в качестве знаменателя, в особенности если значительная часть “работающих” активов инвестирована не в портфель займов. Дело в том, что провизия базируется только на портфеле, то есть активных займах, а не на всех “работающих” активах. Резерв под убытки, основанный на “работающих” активах, может не отражать истинный риск портфеля. По сути, таким же образом отражается коэффициент убытков по займам (R15). Однако, для того, чтобы использовать формат отчета о прибылях и убытков, представленный в данной работе, необходимо последовательно использовать один и тот же знаменатель, и поэтому мы везде использовали средний остаток “работающих” активов.

M2: Чистая финансовая маржа

| | | |
|-------------------|---|--|
| Чистая фин. маржа | = | Вал. фин. маржа - Коэфф. изменения резерва |
| | | (M1) (R3) |
| | = | 17.8% - 2.5% = 15.3% |

Тенденции: Тенденция к **повышению** чистой финансовой маржи позитивна.

Чистая финансовая маржа является результатом вычитания коэффициента изменения резерва под убытки из валовой финансовой маржи. Эта маржа - источник покрытия операционных расходов и расходов на сохранение стоимости капитала.

R4: Коэффициент операционных расходов

| | | |
|-----------------------------------|---|-----------------------------------|
| Коэффициент операционных расходов | = | <u>Операционные расходы (I19)</u> |
| | | Ср.остаток "раб." активов |
| | = | <u>14,300</u> = 14.3% |
| | | 100,000 |

Тенденции: Позитивной является тенденция к **уменьшению** коэффициента операционных расходов.

Коэффициент операционных расходов подсчитывает сумму, в процентом выражении, необходимую для покрытия операционных расходов. Это ключевой показатель финансовой эффективности кредитной деятельности, гораздо более точный, чем более популярный показатель стоимости выдачи денежной единицы (R9). Если "работающие" активы представляют собой в основном фонд займов, этот коэффициент показывает, сколько организация должна потратить на все операционные расходы (зарплата, аренда, канцтовары, транспорт и т.д.) для того, чтобы управлять одной единицей выданных средств в течение одного года.

Если организация выберет эффективную методологию и примет на работу сотрудников с высокой производительностью труда, коэффициент операционных расходов снизится, что сделает организацию более устойчивой. Если организация поддерживает свои операционные расходы на одном и том же уровне, но при этом увеличивает свой портфель, этот коэффициент со временем также будет постепенно снижаться, свидетельствуя о повышении эффективности организации.

M3: Операционная маржа

| | | |
|---------------|---|---|
| Операц. маржа | = | Чистая фин. маржа - Коэфф. опер. расходов |
| | | (M2) (R4) |
| | = | 15.3% - 14.3% = 1.0% |

Тенденции: Тенденция к **повышению** операционной маржи позитивна.

Операционная маржа представляет собой конечный результат микрокредитной деятельности и обычно отражается в стандартной системе бухгалтерского учета. Если это положительная цифра, организация является устойчивой в краткосрочной перспективе, и коэффициент операционной самоокупаемости (R7) будет более 100%. Однако, если организация работает в условиях инфляции, или имеет квази-капитал (заемные средства, по которым уплачивается процентная ставка ниже уровня инфляции и/или рыночной ставки), необходимо учитывать влияние инфляции на собственные средства (капитал и квази-капитал).

R5: Коэффициент сохранения стоимости капитала

| | | |
|---|-------|-------|
| (B27) | (B14) | (B21) |
| = $\frac{[\text{Инфляция} \times (\text{Собств. ср-ва} - \text{Чист. осн. ср-ва})] + (\text{Инфляция} - \text{Уплач. проц. ставка}) \times \text{Ст-ть льготн. займов}}{\text{Средний остаток "работающих" активов}}$ | | |
| = $\frac{[10\% \times (41.300 - 3.300)] + (10\% - 2\%) \times 35.000}{100.000}$ | | |
| <i>Тенденции:</i> Тенденция к уменьшению коэффициента сохранения стоимости капитала позитивна. | | |

Коэффициент сохранения стоимости капитала является расходом на сохранение собственных средств организации.⁶ Многие микрофинансовые организации финансируют свой портфель займов главным образом за счет собственных средств (обычно это гранты) или квази-капитала (займы на льготных условиях). Если организация работает с заемными средствами на коммерческих условиях, финансовые расходы (R2) включают в себя стоимость инфляции. Однако, что касается собственных средств и квази-капитала, то здесь инфляция с течением времени "поедает" стоимость этих средств. Для того, чтобы организация могла идти в ногу с инфляцией, она должна зарабатывать дополнительные средства.

Эта на первый взгляд сложная формула пытается подсчитать влияние инфляции на собственные средства организации. Формула состоит из двух основных частей. Первая ее половина подсчитывает влияние инфляции на собственные средства организации за вычетом основных средств. Основные средства исключаются на основании того предположения, что имущество и здания обычно сохраняют свою стоимость в условиях инфляции.⁷

Вторая половина формулы подсчитывает влияние инфляции на квази-капитал. Квази-капитал, или заемные средства на льготных условиях, несут в себе элемент безвозмездности. Взимая процентную ставку ниже уровня инфляции, донор готов в будущем получить назад деньги, которые будут иметь меньшую покупательную способность, что эквивалентно тому, что он как бы дарит часть этих денег сегодня. Микрокредитная организация должна стремиться к сохранению этой подаренной доли заемных средств на льготных условиях таким же образом, как она стремится к сохранению стоимости средств грантов. Подсчет подаренной доли средств основывается на вычислении разницы между уровнем инфляции и льготной процентной ставкой.⁸

В этом примере собственные средства организации составляют 41,300, а основные средства - 3,300. Инфляция в прошлом году составила 10%. Предположив, что 3,300 не потеряют своей стоимости в результате инфляции, оставшиеся 38,000 активов в денежной форме (касса, расчетные счета, инвестиции и займы) потеряли в сумме 3,800 от своей покупательной способности (38,000 X 10%). Кроме того, организация получила выгоду от получения займа в сумме 35,000 под 2%. Донор, предоставивший этот заем, потерял 2,800 от покупательной способности своих денег (35,000 X 8%, разница между 2% - процентной ставкой и 10% - уровнем инфляции). Таким образом, по сути, донор предоставил организации грант в сумме 2,800. Если организация сможет заработать достаточно дохода для покрытия этой стоимости капитала, она сможет погасить этот льготный заем в будущем и при этом сохранить стоимость подаренной части этого льготного займа в составе своих собственных средств.

⁶ Объяснение влияния инфляции на кредитную организацию содержится в работе "Принципы и практика финансового менеджмента" (New York: Women's World Banking, 1994), Приложение 5.

⁷ Та часть основных средств, в которые входят транспортные средства, мебель, компьютеры и т.п. обычно не сохраняют своей стоимости в условиях инфляции. Однако, стоимость этих активов обычно не значительна и не оказывает существенного влияния на результат этой формулы.

⁸ Обратите внимание, что этот подход не учитывает стоимость полученной выгоды, а именно это сделала бы организация, стремящаяся максимизировать прибыль. Для того, чтобы учесть стоимость выгоды, вместо уровня инфляции в эту формулу нужно поставить коммерческую стоимость капитала. Иногда для того, чтобы отразить стоимость выгоды, используются ставка по межбанковским кредитам или процентная ставка по казначейским билетам.

M4: Чистая маржа

| | | |
|-------------------|--|---|
| Чистая маржа | = | Операц. маржа - Ст-ть сохранения капитала |
| | | (M3) (R5) |
| | = | 1.0% - 6.6% = (5,6%) |
| <i>Тенденции:</i> | Тенденция к повышению чистой маржи позитивна. | |

Чистая маржа показывает общий результат деятельности организации. Если чистый результат положителен, коэффициент финансовой самоокупаемости (R8) будет более 100%.

Как и в предыдущем примере, если получается отрицательный результат, организации необходимо иметь средства грантов или пожертвований для того, чтобы иметь возможность продолжать свою деятельность в долгосрочной перспективе.

R6: Коэффициент пожертвований и грантов

| | | |
|---------------------------|---|---|
| Коэфф. пожертв. и грантов | = | <u>Пожертвования и гранты (I21 + I22)</u> |
| | | Ср.остаток "раб." активов |
| | = | <u>7,100</u> = 7.1% |
| | | 100,000 |
| <i>Тенденции:</i> | Позитивной является тенденция к уменьшению коэффициента пожертвований и грантов. | |

Многие микрофинансовые организации, даже если они достигают полной финансовой самоокупаемости, продолжают получать некоторые суммы пожертвований и грантов из внешних источников. Развивающимся организациям эти гранты важны для платежеспособности. Опытным организациям гранты помогают продолжать расширение деятельности.⁹

M5: Чистый результат

| | | |
|--|--|---|
| Чистый результат | = | Чистая маржа + Коэфф. грантов и пожертвований |
| | | (M4) (R6) |
| | = | (5,6%) + 7.1% = 1.5% |
| <i>Тенденции:</i> | Тенденция к повышению чистого результата позитивна. | |
| Обратите внимание, что этот показатель получается путем <i>сложения</i> двух цифр. | | |

Эта финансовая маржа показывает, покрывает ли организация свои расходы и сохраняет ли стоимость своих активов, принимая во внимание пожертвования и гранты.

Коэффициенты самоокупаемости

⁹ Интересным показателем, который также стоит рассматривать, но который не входит в рамки данной работы, является подсчет общей суммы грантов и пожертвований в виде процента от общей суммы дохода (заработанного дохода плюс дохода от грантов).

Следующие два коэффициента самоокупаемости представляют данные, которые уже были подсчитаны при помощи анализа финансовой информации из отчета о прибылях и убытках. Обратите внимание, что эти коэффициенты не следуют логике отчета о прибылях и убытках, как показано в Таблице 1. Скорее, они являются внутренними коэффициентами, полученными на базе отчета о прибылях и убытках, которые помогают оценить финансовую жизнеспособность кредитной деятельности. Эти два коэффициента приводятся здесь как инструменты дальнейшего анализа финансовую жизнеспособность кредитных операций. Коэффициенты самоокупаемости часто используются в секторе микрофинансирования, при этом показатель в 100% является тем рубежом, который свидетельствует о достижении точки безубыточности.

R7: Коэффициент операционной самоокупаемости

| | | | |
|---|---|--|--------|
| Коэфф. операционной самоокупаемости | = | $\frac{\text{Финансовые доходы (I6)}}{\text{Фин.расходы (I9) + Оп. расходы (I19) + Провизия (I11)}}$ | |
| | = | $\frac{21,500}{3,700 + 14,300 + 2,500}$ | = 105% |
| <i>Тенденции:</i> Позитивной является тенденция к увеличению коэффициента операционной самоокупаемости. | | | |

Операционная самоокупаемость показывает, достаточно ли было получено дохода для покрытия расходов организации. Этот коэффициент соотносится с чистой операционной маржей, описанной выше. Анализ этого коэффициента самоокупаемости позволяет руководству организации определить, движется ли организация в сторону увеличения самоокупаемости своей деятельности.

R8: Коэффициент финансовой самоокупаемости

| | | | |
|---|---|--|-------|
| Коэфф. фин. самоок-ти | = | $\frac{\text{Финансовые доходы (I6)}}{\text{Фин.расходы (I9) + Оп. расходы (I19) + Провизия (I11) + Ст-ть ср-в (R5 числитель)}}$ | |
| | = | $\frac{21,500}{3,700 + 14,300 + 2,500 + 6,500}$ | = 79% |
| <i>Тенденции:</i> Позитивной является тенденция к увеличению коэффициента финансовой самоокупаемости. | | | |

Финансовая самоокупаемость показывает, достаточно ли было получено дохода для покрытия всех операционных и финансовых расходов, расходов на убытки о займам и сохранение стоимости собственных средств и квази-капитала организации в условиях инфляции. Этот коэффициент соотносится с конечным итогом анализа отчета о прибылях и убытках (M4) до учета доходов от грантов и пожертвований. Если не будет достигнут 100% уровень финансовой самоокупаемости, долгосрочное предоставление кредитных услуг будет подорвано влиянием инфляции и продолжением зависимости от средств доноров.

Группа 2: Коэффициенты операционной эффективности

В микрокредитных организациях существует три ключевых фактора, которые влияют на уровень деятельности и, таким образом, на операционные расходы:

- оборот портфеля займов (связан со сроком займов);
- средний размер займов;
- опыт организации.¹⁰

Влияние этих факторов и соответствующая эффективность деятельности в дальнейшем можно рассматривать, проанализировав, какие расходы связаны с выдачей одной денежной единицы или одного займа.

R9: Стоимость выдачи денежной единицы

| | | | |
|---|---|--|--------|
| Ст-ть выдачи ден. единицы | = | $\frac{\text{Операционные расходы (I19)}}{\text{Общая сумма выданных займов}}$ | |
| | = | $\frac{14,300}{160,000}$ | = 0.09 |
| <i>Тенденции:</i> Позитивной является тенденция к уменьшению стоимости выдачи денежной единицы. | | | |

Коэффициент стоимости выдачи денежной единицы¹¹ показывает эффективность системы выдачи займов: чем меньше коэффициент, тем выше эффективность, когда операционные расходы остаются на том же уровне, но при этом увеличиваются суммы выдачи. Однако, иногда этот коэффициент может вестись в заблуждение. Можно ожидать, например, что при росте операционных расходов и сохранении размера портфеля этот коэффициент должен вырасти. Если, однако, в течение периода выдаются более краткосрочные займы (что приводит к более быстрому обороту портфеля и увеличению сумм выданных займов), стоимость выдачи одного доллара может фактически уменьшиться. Хотя значение коэффициента может снизиться, это не обязательно означает повышение эффективности. Данный показатель особенно чувствителен к условиям кредитования и методологии, поэтому, несмотря на свою популярность, не должен использоваться для сравнения одной программы с другой.

R10: Стоимость выдачи займа

| | | | |
|--|---|--|--------|
| Ст-ть выдачи займа | = | $\frac{\text{Операционные расходы (I19)}}{\text{Количество выданных займов за период (P2)}}$ | |
| | = | $\frac{14,300}{1,600}$ | = 8.94 |
| <i>Тенденции:</i> Позитивной является тенденция к уменьшению стоимости выдачи займа. | | | |

¹⁰ Опыт организации связан с периодом времени, в течение которого проработала организация: достаточно ли хорошо разработаны системы? все ли сотрудники обучены? достигнут ли достаточный охват? Иными словами, многому ли научилась организация за этот период?

¹¹ Обратите внимание, что, поскольку это коэффициент, он не зависит от того, какая валюта используется, если и числитель, и знаменатель выражены в одной и той же валюте. Например, если выразить этот коэффициент как \$0.20 за один выданный доллар, это будет то же самое, что и Bs.0.20 за один выданный боливиано.

Коэффициент стоимости выдачи займа свидетельствует о стоимости предоставления средств на основании количества выданных займов. Оба этих коэффициента (R_9 и R_{10}) должны рассматриваться вместе в течение некоторого периода времени, для того, чтобы определить, увеличиваются или уменьшаются ли операционные расходы по мере выдачи большего количества займов. Когда организация набирает все больше опыта, значение этих коэффициентов должно снижаться. Анализ стоимости выдачи денежной единицы и стоимости выдачи займа дает понимание того, как могли измениться операционные расходы, и насколько эффективно функционирует организация.

Эти коэффициенты очень трудно использовать для сравнения одной организации с другой, поскольку для их вычисления большое значение имеет средний размер и средний срок займов. Поскольку для их вычисления большое значение имеет средний размер и средний срок займов. Например, традиционные официальные финансовые учреждения имеют относительно невысокие коэффициенты стоимости выдачи денежной единицы и стоимости выдачи займа, потому что они обычно предоставляют гораздо более крупные займы по сравнению с микрокредитными организациями.

R11: Число активных клиентов на менеджера по займам

$$\begin{aligned} \text{Число активных клиентов на менеджера} &= \frac{\text{\# активных клиентов (P3)}}{\text{Число менеджеров (P11)}} \\ &= \frac{1,800}{6} = 300 \end{aligned}$$

Тенденции: Позитивной является тенденция к **увеличению** числа активных клиентов на менеджера по займам.

Этот показатель является ценным для контроля продуктивности сотрудников и оценки операционной эффективности организации.¹² Нагрузка на менеджера по займам определяется методологическими аспектами организации, при этом хорошо спланированные программы способны достичь более высоких показателей числа клиентов на менеджера по займам.

Важно отличать показатель количества активных клиентов от (1) показателя активных займов, когда один заем выдается группе клиентов, и от (2) количества займов, выданных за период нарастающим итогом. “Активные” клиенты - это заемщики, которые в данный момент имеют непогашенные займы на руках. Для целей данного примера предполагается, что каждый заем, указанный в отчете о состоянии портфеля, строка P3, принадлежит одному заемщику. Если это не так, тогда необходимо считать количество заемщиков отдельно.

R12: Портфель на менеджера по займам

$$\begin{aligned} \text{Портфель на менеджера} &= \frac{\text{Портфель займов (P4)}}{\text{Число менеджеров (P11)}} \\ &= \frac{84,000}{6} = 14,000 \end{aligned}$$

Тенденции: Позитивной является тенденция к **увеличению** портфеля на менеджера по займам.

Сумма портфеля займов на одного менеджера по займам является ключевым показателем финансовой жизнеспособности, поскольку более крупный портфель на менеджера принесет больше дохода, при этом расходы на сотрудников не изменятся. Интересен тот факт, что этот коэффициент взаимосвязан с коэффициентом R11 - нагрузкой на менеджера, поскольку при уменьшении размера займа менеджер должен управлять большим количеством активных клиентов, чтобы поддержать размер портфеля на том же уровне. Если организации не удастся поддерживать высокий уровень портфеля на одного менеджера, она будет вынуждена взимать более высокие процентные ставки, чтобы получать тот же самый объем дохода.

В качестве примера взаимосвязи нагрузки, портфеля и доходов, рассмотрим организацию, которая предоставляет займы со средней суммой 100 долларов, которые должны погашаться по окончании срока займов. Если методология позволяет типичному менеджеру работать со 100 клиентами на тот или иной момент времени, то каждый менеджер будет управлять портфелем в размере \$10,000 (100 X \$100). При эффективной доходности в 30%, этот менеджер будет приносить ежегодно доход в сумме \$3,000. Если клиенты организации со временем будут расти и смогут получать все более крупные займы, постепенно увеличится средний размер займа. Если менеджер продолжит работать со 100 клиентами, а средний

¹² Более подробное объяснение и анализ как нагрузки менеджера по займам, так и портфеля на одного менеджера и их связь с кредитными методологиями содержится в работе Чарльза Уотерфилда (Charles Waterfield) “Планирование финансовой жизнеспособности микрокредитных программ”, GEMINI Technical Note Number 4 (Bethesda: Development Alternatives, Inc., 1993).

размер займа составит \$150, то его портфель займов вырастет до \$15,000, а за год этот менеджер принесет организации \$4,500 дохода.

Группа 3: Коэффициенты качества портфеля

Последняя группа коэффициентов, необходимая для финансового менеджмента, - это коэффициенты качества портфеля. Главным активом, приносящим доход микрокредитной организации, является ее портфель займов. Риск того, что некоторые займы не принесут доход и, возможно, не будут погашены, является реальным, и организация должна быть к нему готова. Управление рисками является ключевым фактором жизнеспособности микрокредитной деятельности.

Первые два показателя рассматривают просрочки с двух различных точек зрения. Коэффициент просрочек концентрируется на сумме просроченных платежей. Например, если заем в сумме \$100 имеет один просроченный платеж в сумме \$10, только платеж в \$10 принимается во внимание в этом показателе. В показателе риска портфеля, однако, учитывается вся сумма в \$100, поскольку просроченный платеж означает, что существует вероятность того, что под риском находится весь остаток займа.¹³

R13: Коэффициент просрочек

| | | | | |
|-----------------------|---|---|---|------|
| Коэффициент просрочек | = | $\frac{\text{Сумма просроченных платежей (P6)}}{\text{Портфель займов (P4)}}$ | | |
| | = | $\frac{7,000}{84,000}$ | = | 8.3% |

Тенденции: Позитивной является тенденция к **снижению** коэффициента просрочек.

См. объяснение коэффициента R14 - риск портфеля.

¹³ Более подробная информация о показателе риска портфеля и коэффициенте просрочек содержится в работе Кэтрин Стернс (Katherine Stearns) "Методы управления просрочками", GEMINI Technical Note Number 1 (Bethesda: Development Alternatives, Inc., 1991).

R14: Риск портфеля

$$\begin{aligned} \text{Риск портфеля} &= \frac{\text{Остаток займов с просрочками (P7)}}{\text{Портфель займов (P4)}} \\ &= \frac{18,000}{84,000} = 21.4\% \end{aligned}$$

Тенденции: Позитивной является тенденция к снижению коэффициента риска портфеля.

И коэффициент просрочек, и коэффициент риска портфеля помогают организации контролировать процесс погашения займов и риск неплатежа. Различие между этими двумя показателями заключается в том, что коэффициент просрочек учитывает только сумму просроченных платежей, в то время как коэффициент риска портфеля учитывает весь непогашенный остаток займов, имеющих один и более просроченных платежей.

Включение в числитель *остатка* всех займов с просроченными платежами отражает истинный риск проблемы просрочек, поскольку здесь учитывается вся сумма рискованного займа, даже если платежи невелики, а сроки долги. Если портфель займов быстро растет, уровень просрочек может оказаться заниженным, поскольку портфель (знаменатель) включает в себя все займы - даже те, по которым еще не наступил срок погашения. Поэтому в течение некоторого периода времени потенциальный риск может оставаться неизвестным.

На оба этих показателя влияет политика организации по списанию займов. Если займы продолжают отражаться в отчетах вместо того, чтобы списываться после определения их безнадежности, это преувеличивает размер портфеля. “Хорошо определенная политика, согласно которой формируется резерв под убытки по займам, и займы периодически объявляются не подлежащими возмещению, спасает организацию от такой ситуации, когда безнадежной сразу объявляется большая сумма, которая существенно уменьшает активы.”¹⁴ С другой стороны, если займы списываются слишком быстро, эти два показателя будут иметь слишком маленькие, не отражающие реальность значения.

Обратите внимание, что значения риска портфеля отражаются в отчете о состоянии портфеля для категорий просрочек в 30, 60, 90 и 120 дней. Этот анализ по срокам очень важен для тщательного контроля качества портфеля, а также для расчета провизии, необходимой для покрытия убытков по займам. Распределение просрочек по срокам также позволяет руководителям определить, работают ли новые политики контроля просрочек.

R15: Коэффициент убытков

$$\begin{aligned} \text{Коэфф. убытков} &= \frac{\text{Сумма списания за период (B7: текущ. год - B7: прошл. год + I11)}}{\text{Средний портфель займов (P5)}} \\ &= \frac{-7,000 + 5,000 + 2,500}{75,000} = 0.7\% \end{aligned}$$

Тенденции: Позитивной является тенденция к снижению коэффициента убытков.

Убытки по займам в виде процента от среднего портфеля за период означают сумму списанных займов за период.¹⁵ Все организации будут иметь некоторый процент безнадежных займов, но хорошо

¹⁴ Там же, Кэтрин Стернс (Katherine Stearns). Страница 25.

¹⁵ Бухгалтерская процедура списания займов описывается в объяснении строки B7 - Резерв под убытки по займам. Более подробное описание содержится в работе “Принципы и практика финансового менеджмента” (New York: Women’s World Banking, 1994), Приложение 4.

управляемые организации поставят в число своих главных приоритетов задачу удержания этого показателя на низком уровне.

Многие организации не хотят списывать займы, поскольку верят, что некоторые из этих займов могут быть все же погашены. Когда заем списывается, попытки его возмещения могут продолжаться, если это имеет экономический смысл. Списание займа является лишь рациональным подходом к управлению финансами, а не официальным признанием того, что заемщик больше не является должником организации.

R16: Коэффициент резерва

| | | | | |
|---------------------|---|---|---|------|
| Коэффициент резерва | = | $\frac{\text{Резерв под убытки по займам (B7)}}{\text{Портфель займов (B6)}}$ | | |
| | = | $\frac{7,000}{84,000}$ | = | 8.3% |
| <i>Тенденции:</i> | Позитивной является тенденция к снижению коэффициента резерва. | | | |

На основании исторического уровня неплатежей, коэффициент резерва показывает, какой процент портфеля организация не ожидает получить. Рациональное управление финансами и полное раскрытие информации в отчетах означают, что эта цифра должна отражать максимальную сумму прогнозируемого невозврата.

Обратите внимание, что этот коэффициент связан с коэффициентами R3 и R15. Коэффициент изменения резерва (R3) учитывает начисление дополнительных сумм резерва в течение периода. Коэффициент убытков по займам (R15) учитывает займы, списанные в течение периода. Коэффициент резерва (R16) отражает остаток, который остается в резерве на конец периода.

Заключение

В рамках данной работы предлагаются шестнадцать ключевых коэффициентов, объединенных в три группы: коэффициенты финансовой устойчивости, коэффициенты операционной эффективности и коэффициенты качества портфеля. Каждый, кто читает эту работу, без сомнения, может иметь ряд других коэффициентов, которые он предпочитает и считает нужным включить в эту работу. Наша задача - представить не всеобъемлющий, а минимальный набор коэффициентов. Большинство руководителей должны - и, возможно, будут - вести учет многих других показателей. Действительно, существуют другие полезные коэффициенты, которые не рассматриваются в данной работе, например, коэффициенты ликвидности (см. Приложение).

Любой руководитель, который последовательно использует тщательно подобранный набор коэффициентов, получит огромную пользу. Анализ коэффициентов является наиболее эффективным способом “проверки пульса” организации. Конечно, цифры не расскажут об организации все. Руководители должны продолжать общаться с клиентами и сотрудниками, уделяя внимание их психологическому состоянию и мнению, но эта информация будет еще более ценной, если ее дополнят финансовые данные.

Как упоминалось в самом начале, еще одна цель данной работы - внести вклад в разработку финансовых стандартов микрокредитного сектора. Такие стандарты необходимы для того, чтобы позволить нам говорить на одном языке. Ясность в общении внесет свой вклад в процесс обучения, который принесет пользу всем микрокредитным организациям и, в конечном итоге, микропредпринимателям, которые от них зависят. Однако, не стоит забывать о том, что эта финансовая информация не может быть вырвана из контекста. Сравнение одной программы с другой и одной страны с другой потенциально могут ввести в заблуждение по причинам, указанным в данной работе.

Наконец, нужно всегда помнить, что для надежной интерпретации этой финансовой информации требуется много мудрости и терпения. Микрокредитные организации сложны. Иногда существует соблазн сделать выводы на основании тенденций одного единственного коэффициента. В другом случае анализ тенденций различных коэффициентов может дать, казалось бы, противоречивую информацию. Хороший руководитель будет интерпретировать данные с осторожностью. Он перепроверит расчеты, посмотрит на те же самые характеристики программы при помощи других подобных коэффициентов и дополнит финансовую информацию той информацией, которую он получил от сотрудников и клиентов. При соблюдении этих несложных рекомендаций, наши организации, несомненно, выиграют. В конечном итоге, именно для этого написана эта работа.

Приложение: Управление денежными потоками

Управление денежными потоками является одним из самых важных умений руководителей микрокредитных организаций. Без достаточного объема денежных средств невозможно выдавать займы, платить зарплату сотрудникам и оплачивать долги. Ликвидность организации - это степень, в которой денежные средства будут иметься в наличии в срок и в объемах, необходимых для нужд программы и операционных расходов. Поскольку управление будущей ликвидностью предполагает скорее прогнозирование будущей финансовой информации, чем измерение исторической финансовой информации), оно выходит за рамки данной работы. Однако, из-за важности ликвидности для управления финансами, эта тема будет кратко здесь рассмотрена.

Самый распространенный способ измерения адекватности ликвидности (который можно применить к историческому балансовому отчету) является подсчет “текущего коэффициента ликвидности” организации:

$$\text{Текущий коэффициент ликвидности} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие обязательства}}$$

Текущий коэффициент измеряет, в какой степени предполагаемые источники денежных средств смогут покрыть прогнозируемый отток средств в текущем году. Важно помнить, что текущий коэффициент отражает только компоненты балансового отчета, то есть прогнозируемые расходы (зарплата, аренда, транспорт и т.п.) не отражаются в достаточности ликвидности, о которой свидетельствует текущий коэффициент, как не отражает он и прогнозируемой выдачи займов. Кроме того, хронологические рамки текущего коэффициента ограничиваются всего лишь будущими двенадцатью месяцами; этот коэффициент не дает информации о том, будет ли достаточно средств для покрытия расходов в различные моменты в течение года.

Для того, чтобы разработать детальный прогноз предполагаемых источников и оттоков средств, необходимо составить подробный прогноз потоков денежных средств. Прогнозируемый прогноз потоков денежных средств принимает форму отчета о прибылях и убытках для того, чтобы можно было включить дополнительные источники поступления и цели использования денег. Начиная с суммы прибыли из отчета о прибылях и убытках (то есть общая сумма доходов минус общая сумма расходов), необходимо прибавить те категории расходов, которые не ведут непосредственно к оттоку средств, такие, как износ и провизия. Затем включаются другие источники и использование средств, которые не отражены в отчете о прибылях и убытках. Эти другие источники являются изменениями в сумме активов и обязательств.

При том, что другие факторы остаются неизменными, увеличение общей суммы активов будет означать уменьшение денежных средств или их использования. Это происходит потому, что деньги используются для приобретения новых активов. С другой стороны, уменьшение суммы других активов означает увеличение денежных средств, поскольку средства были получены в результате ликвидации активов. И наоборот, увеличение обязательств будет означать увеличение денежных средств или их источника, потому что средства появились в результате заимствования.

Таким образом, при анализе изменений в состоянии денежных средств организации, кроме отчета о прибылях и убытках, необходимо также рассматривать увеличение и уменьшение величин активов и обязательств в балансовых отчетах за каждый период.

| ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ | |
|---|--|
| Прибыль (Убыток) (Разница между доходами и расходами) | |
| Плюс Неденежные расходы | |
| + Износ | |
| + Изменение резерва/Провизия | |
| + Другие () | |
| Плюс Другие источники средств | |
| + Погашение займов | |
| + Поступление заемных средств | |
| + Продажа основных средств | |
| + Уменьшение суммы инвестиций | |
| + Уменьшение суммы других активов | |
| + Увеличение сберегательных вкладов | |
| + Увеличение других обязательств | |
| Минус Другое использование денежных средств | |
| - Выданные займы | |
| - Погашение заемных средств | |
| - Приобретение основных средств | |
| - Увеличение инвестиций | |
| - Увеличение других активов | |
| - Уменьшение сберегательных вкладов | |
| - Уменьшение других обязательств | |
| Чистый остаток денежных средств | |

Прогнозируя приток и отток денежных средств ежемесячно, руководство сможет оценить, достаточны ли будут денежные поступления для покрытия потребностей в средствах. Если нужно, можно заранее предпринять определенные шаги для того, чтобы увеличить или уменьшить поступление средств с тем, чтобы не пришлось внезапно приостанавливать деятельность в результате проблем с ликвидностью.

Рерайт (переделка) дипломных и курсовых работ

Создание интернет-магазинов

Вернуться в каталог учебников

Повышайте квалификацию, приобретайте новые компетенции:

Курсы по созданию сайтов

Уникальные материалы по экономике и менеджменту для самообразования
