تمويل المشروعات الصغيرة

وقل رب زدني علما
Damascus University

منشورات جامعة دمشق
كلية الاقتصاد



تمويل المشروعات الصغيرة

الدكتور طـارق الخـيّر
أستاذ في قسم إدارة الأعمال

الدكتورة ريـم رمضـان
مدرس في قسم إدارة الأعمال

جامعة دمشق

1428 - 1429هـ
2007 - 2008 م

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات 5

مقدمة 11

الفصل الأول: مفهوم تمويل المشروعات الصغيرة 13

1- أهمية تمويل المشروعات الصغيرة 13

2- تعريف المشروعات الصغيرة والمشروعات بالغة الصغر 15

3- الإقراض متناهي الصغر والتمويل متناهي الصغر 19

4- أسباب الاهتمام بالتمويل الصغير 21

5- الاعتقادات الشائعة والحقائق حول الإقراض الصغير 22

6- نظرة تاريخية إلى تطور مجال تمويل القروض الصغيرة 25

7- مؤسسات التمويل الصغير والمؤسسات المالية البديلة الأخرى 27

8- إطار فكري للعمل: مثلث التمويل الصغير 41

9- تصنيف مؤسسات الإقراض الصغير 51

مراجع الفصل 58

الفصل الثاني: الزبائن والخدمات وتأثير البيئة المحلية 60

أولاً: الزبائن والخدمات 57

1- أهمية تقديم الخدمات المالية 60

2- التمييز بين مجموعتين من الفقراء 60

3- الاعتقادات الشائعة والحقائق حول الإقراض الصغير 61

4- خدمات الادخار والتأمين وتحويل الأموال والائتمان 63

5- المبادئ الفعالة الرئيسة للإقراض الصغير 68

6- حالات عملية 71

ثانياً: تأثير البيئة المحلية 75

1- البيئة الاقتصادية والاجتماعية للسياسات الناظمة لعمل مؤسسات الإقراض الصغير 79

2- الأنظمة والرقابة المالية 85
3 - تشجيع بيئة السياسات الملائمة والتأكد من قيام الحكومة بالدور الملائم 87
4 - حالات عملية 89
مراجع الفصل 91

الفصل الثالث: منهجية تقديم القروض 94
1- مخاطر مؤسسات الأعمال البالغة الصغر 94
2- أنواع المنتجات ومنهجية تقديمها 95
3- قياس فعالية منهجية الإقراض 101
4- أساليب رفع نوعية المنتجات المقدمة 103
5- أساليب تخفيض المخاطر على مؤسسة الإقراض 104
6- أساليب تقديم الائتمان 106
مراجع الفصل 115

الفصل الرابع: التأخر عن السداد 116
1- محفظة القروض 116
2- نوعية محفظة القروض 119
3- تأثير التأخر عن السداد 120
4- تكلفة الامتناع عن السداد 122
5- قياس نوعية محفظة القروض 124
مراجع الفصل 134

الفصل الخامس: القوائم المالية 136
1- الميزانية العمومية 136
2- قائمة الدخل 140
3- العلاقة بين قائمة الدخل والميزانية العمومية 144
4- مخصص خسائر القروض 145

مراجع الفصل 163
الفصل السادس: العناصر المالية الرئيسة 165
1- العناصر التي تؤثر في الدخل 165
2- العناصر المؤثرة في النفقات 171
3- العناصر المؤثرة في نمو مؤسسة الإقراض 173
4- استراتيجيات التغلب على معوقات النمو 176
مراجع الفصل 178

الفصل السابع: التسعير للاستمرارية (الاستدامة) 179
1- سقوف أسعار الفائدة والتمويل الصغير 179
2- أثر سقوف أسعار الفائدة على العملاء الفقراء 184
3- التدفقات النقدية لمؤسسات الإقراض الصغير 185
4- معادلة التسعير 188
مراجع الفصل 196

الفصل الثامن: معدلات الفائدة 198
1- كيف يمكن للفقراء أن يتحملوا تكلفة أسعار الفائدة المرتفعة؟ 198
2- طرائق هيكلة أقساط القرض بحيث يحقق السعر المطلوب في معادلة التسعير 200
3- المبادئ الأساسية لمفهوم الفائدة: 201
4- أسعار الفائدة في مؤسسات التمويل الصغير 214
مراجع الفصل 238

الفصل التاسع: قياس الحيوية المالية - تعديلات القوائم المالية 240
1- قياس الحيوية المالية 240
2- مبادئ القواعد المحاسبية العامة المقبولة 241
3- التضخم 242

4- الدعم أو المنح المالية 243
5- المنح، الدعم العيني 243
6- ورقة عمل التعديلات 244
مراجع الفصل 254

الفصل العاشر: قياس الحيوية المالية – النسب المالية 256
1- معدلات الربحية الرئيسية 258
2- مؤشرات نسب الربحية 260
مراجع الفصل 263

الفصل الحادي عشر: قياس الحيوية المالية – تحليل المنحى 264
1- ورقة عمل الربحية 265
2- العلاقة بين ورقة عمل التعديلات وقائمة الدخل 273
مراجع الفصل 275

الفصل الثاني عشر: الحيوية المؤسساتية 277
القدرات المؤسساتية 269
نسب الكفاءة والإنتاجية 271
1- نسب الإنتاجية 279
2- نسب الكفاءة 282
مراجع الفصل 285

الفصل الثالث عشر: مؤشرات التأثير 287
1- الزبائن دون خط الفقر 287
2- العملاء الذين يبدؤون العمل بمنشآت صغيرة للمرة الأولى 288
3- مؤشر عمق الوصول 288
4 – التأثير 289

مراجع الفصل 293

الفصل الرابع عشر: النظام المصرفي الإسلامي 295
1- الاقتصاد الإسلامي 295
2- أساليب ومصطلحات التمويل الإسلامي 308
3- العلاقة بين النظام المصرفي الإسلامي وبين نظام التمويل البالغ الصغر 331
4- الجمع بين النظام المصرفي الإسلامي ونظام التمويل البالغ الصغر 332
5- الخلاصة 344
مراجع الفصل 346

الفصل الخامس عشر: حالات عملية 349
1- البنوك التجارية ومؤسسات التمويل البالغ الصغر 349
2- حالة /1/: برنامج التمويل البالغ الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية 351
3- حالة /2/: مصرف Mibanco المصرف التجاري للتمويل الصغير 383
4- حالة /3/: الهيئة العامة لمكافحة البطالة – سوريا 416

الملاحق
ملحق /1/ 447
ملحق /2/ جدول المصطلحات 449

المراجع
المراجع العربية 495
المراجع الأجنبية 497
مواقع الكترونية ذات صلة 505

وقل رب زدني علما
Damascus University

مقدمة

على الرغم من أن التمويل الصغير والمتناهي في الصغر قد نما سريعاً في السنوات الأخيرة، إلا أنه لا يزال غير معروف أو غير مدرج في مناهج كثير من الجامعات كموضوع استراتيجي.

يهدف موضوع تمويل المشروعات الصغيرة إلى إعداد الطلبة للعمل في هذا المجال، مما سيكون له أثر كبير على مهنة العاملين في مؤسسات التمويل الصغير والمتناهي في الصغر.

إن التحدي الأساسي الذي تمت مواجهته في البداية هو ضعف الوعي بالتمويل الصغير والمتناهي في الصغر وصعوبة النظر إلى هذا القطاع بنظرة الاستمرارية؛ إلا أن النتائج التي تم الحصول عليها بعد التجربة الأولى لتعليم هذا الموضوع في الكلية كانت إيجابية للغاية.

ونرجو أن يحقق هذا المرجع الغاية التي نستهدفها بما يتوافق مع احتياجات المؤسسات المصرفية والمؤسسات الأخرى العاملة في مجال التمويل الصغير التي تطبق أو تسعى إلى تطبيق أساليب هذا النوع من تمويل المشروعات الصغيرة. حيث أوجبت المبادئ المحاسبية المقبولة العالمية التزامات على الممارسين في هذا المجال بالعمل وفق المعايير الدولية.

هذا وقد حرصنا أن تكون الأبحاث سهلة بسيطة توضحها التمارين والحالات العملية التي تزيد في سرعة فهمها مما يساعد على إعداد الفنيين الذين ستوكل إليهم أعمال المحاسبة والتدقيق والتحليل المالي في المؤسسات الخاصة والعامة على اختلاف أهدافها للقيام بمهامها على أكمل وجه، وخاصة بعد أن توسعت الأعمال المرتبطة بتمويل المشروعات الصغيرة ونظمت حديثاً بسلسلة من التشريعات السورية.

يستهدف هذا المرجع بشكل مباشر طلبة قسم "التمويل والمصارف"، أما الفئة المستهدفة غير المباشرة فهي العاملون في مؤسسات التمويل الصغير والمتناهي في الصغر.

وكلنا أمل أن يحقق هذا الكتاب تلك الأهداف.

والله ولي التوفيق

المؤلفان

الفصل الأول

مفهوم تمويل المشروعات الصغيرة

1- أهمية تمويل المشروعات الصغيرة:

نشأت مؤسسات تمويل المشروعات الصغيرة [1] استجابة لواقع الفقراء سيما وأن مؤسسات التمويل الأخرى لم تعمل على تلبية طلبات الفقراء لغاية تنظيم المشروعات المختلفة. وقد أظهرت هذه المؤسسات أن الفقراء صالحون للحصول على التمويل، وأن تقديم الخدمات المصرفية لهم يمكن أن يكون مربحاً وقابلاً للاستمرار. ونظراً لأن مؤسسات الأعمال البالغة الصغر يمكن أن تحقق أرباحاً عالية، فإن أصحاب المشروعات البالغة الصغر مستعدون وقادرون على دفع أسعار فائدة عالية مقابل الحصول بسرعة، وسهولة على الخدمات المالية الجيدة التصميم.

تسهم المشروعات الصغيرة في نمو إجمالي الناتج المحلي والنمو الاقتصادي. حيث يؤثر الإقراض الصغير في المجتمعات بشكل إيجابي عندما يؤدي نمو وتطوير المشروعات الصغيرة إلى خلق الوظائف مما يزيد من دخول الأسر. وتظهر أهمية ذلك خاصة في حالات الركود الاقتصادي. وتعمل المشروعات الصغيرة على زيادة قدرة المجتمعات السكانية، ذات الدخل المنخفض، على الحصول، بشكل أكبر على السلع والخدمات وكنتيجة لذلك يتم الاستفادة من رأس المال في مشاريع إنتاجية.

---

[1] يشير تمويل المشروعات الصغيرة «في هذا الكتاب» إلى التمويل الصغير والتمويل البالغ الصغر أو المتناهي في الصغر والتمويل الأصغر.

لذلك فإن تقديم الخدمات المالية للفقراء القادرين على تنظيم المشروعات من شأنه زيادة دخل الأسر المعيشية، وتخفيض معدلات البطالة، وخلق طلب على السلع والخدمات الأخرى – ولا سيما خدمات التغذية والتعليم والصحة وهكذا تلعب مؤسسات الأعمال البالغة الصغر دوراً هاماً في تخفيض حدة الفقر.

كما أن تمكين المشروعات الصغيرة من الحصول على الخدمات المالية قد يكون الأداة الوحيدة الأشد فعالية في معالجة أوضاع الفقر وأحداث النمو الاقتصادي ذي القاعدة العريضة. وبإمكان أنظمة التمويل والمؤسسات التي تخدم غالبية السكان أن تكون بمثابة حلقات الوصل والأدوات المساندة التي تمكّن المشروعات الصغيرة من المشاركة في النمو الاقتصادي، وتوفر لهم سبل الاستفادة من الخدمات الاجتماعية. وجدير بالذكر أن أكثر من 500 مليون فقير من فقراء العالم الناشطين اقتصادياً ، يشغلون مؤسسات أعمال بالغة الصغر، ومؤسسات صغيرة مربحة[1].

ويمكن أن يساعد تسهيل حصول الفقراء على الخدمات المالية في تخفيض أعداد القادرين منهم، على الأقل، على تنظيم المشروعات. كما يمكن أن يساعد هذا في تخفيف العبء الواقع على الموارد العامة عن طريق تخفيض الدعم المالي وتوجيه موارد الإنفاق إلى قطاعات الاقتصاد الأكثر إنتاجاً ، نظراً إلى أن المؤسسات البالغة الصغر كثي رة استخدام الأيدي العاملة، فإن بإمكانها استيعاب جزء كبير من العمالة الزائدة. وفي المقابل، إن المؤسسات البالغة الصغر غير مقيدة بعدم مرونة سوق العمل، لأنها تشغل صاحب المؤسسة وأفراد أسرته.

و أصبح التمويل البالغ الصغر، أداة قوية معترفاً بها في كافة أنحاء العالم لتخفيف حدة

[1] جوديث براندسما ورفيقة شوالي . إنجاح التمويل الأصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. البنك الدولي، مجموعة تنمية القطاع الخاص والقطاع المالي، مجموعة التنمية البشرية، تشرين الأول 2001.

الفقر، ورفع مستويات المعيشة، وخلق فرص العمل، وحفز النمو الاقتصادي.

لكن نظراً لأن التمويل البالغ الصغر أسلوب حديث نسبياً فإن هناك الكثير من التشويش حول الدور الذي يسهم به في عملية التنمية، ومن الأمور البالغة الأهمية فهم السمات الأساسية والمنافع المحتملة للتمويل البالغ الصغر بغية توسيع نطاق وصوله في منطقة الشرق الأوسط.

2- تعريف المشروعات الصغيرة والمشروعات بالغة الصغر:

تستخدم الجهات المانحة، وواضعو السياسات، والعاملون في مجال التمويل البالغ الصغر، في كثير من الأحيان ، اصطلاحات متضاربة عند تعريف مؤسسات الأعمال البالغة الصغر، خاصة بالمقارنة بمؤسسات الأعمال الصغيرة. غير أنه لا يوجد تمييز واضح بينهما. ومع أن الفروق بين هذين النوعين من مؤسسات الأعمال غير واضحة، فإن الفرق الرئيسي بينهما يتمثل في درجة الاعتماد المتبادل بين اقتصاد الأسر المعيشية وأنشطة الأعمال التي تؤديها المؤسسة المعنية[1].

ففي حالة مؤسسات الأعمال البالغة الصغر، لا يمكن فصل اقتصاد الأسرة المعيشية عن أنشطة المؤسسة: إذ تؤثر القرارات الاقتصادية المعيشية للأسرة على أنشطة المؤسسة، وفي المقابل تؤثر القرارات الاقتصادية لمؤسسة الأعمال البالغة الصغر على أوضاع الأسرة المعيشية. أما في حالة المؤسسات الصغيرة فيقل التشابك المتبادل بين اقتصاد الأسرة المعيشية وأنشطة مؤسسة الأعمال الصغيرة. ومن المحتمل أن توظف المؤسسة الصغيرة بعض العمال من خارج الأسرة، وقد يكون لديها نظام حسابات أولي ، منفصل عن ميزانية الأسرة المعيشية. ومن المحتمل أن لا يكون أصحاب مؤسسات

[1] Akhtar, M. R. (1996) *Practice and Prospects of Musharaka Financing for Small Enterprises in Pakistan*. Journal of Islamic Banking and Finance (February).

الأعمال الصغيرة فقراء. ويصف الجدول (1–1) الفروق الأخرى بين مؤسسات الأعمال البالغة الصغر ومؤسسات الأعمال الصغيرة. والجدير بالملاحظة أن الجدول لا يذكر أعداد العاملين – إذ أنه حسب درجة تأثير اقتصاد الأسرة المعيشية على القرارات المؤثرة في أنشطة مؤسسة الأعمال، قد تكون المؤسسة التي لديها ثلاثة عمال، مثلاً، مؤسسة أعمال صغيرة أو مؤسسة أعمال بالغة الصغر.

السمة	مؤسسات الأعمال البالغة الصغر	مؤسسات الأعمال الصغيرة
	الموارد	
مصادر التمويل	• مدخرات الأسرة المعيشية • الأرباح المحتجزة	• مدخرات الأسرة المعيشية • الأرباح المحتجزة • القروض من المصادر الرسمية وغير الرسمية
العاملون	• مالك المؤسسة الذي يعمل بها • أفراد الأسرةالذين يعملون دون أجر • مهارات منخفضة	• مالك المؤسسة الذي يعمل بها • أفراد الأسرة الذين يعملون دون أجر • عمال بأجر من خارج الأسر • مهارات منخفضة
الأصول	• قليلة جداً، معظمها متداولة • بعض الأصول الثابتة المنخفضة القيمة • حيازة غير مضمونة • نطاق وصول محدود إلى الخدمات	• مزيج أكبر من الأصول المتداولة والأصول الثابتة المعتدلة القيمة • حيازة مضمونة • نطاق وصول محدود إلى الخدمات
مستلزمات الإنتاج	• نطاق ضيق، مصادر قليلة، معظمها من تجار التجزئة • نوعية منخفضة • إمدادات غير منتظمة، تكاليف متفاوتة يشوبها عدم اليقين	• نطاق أوسع، مزيد من المصادر، مزيد من تجار التجزئة والجملة • نوعية أفضل وقابلة لمزيد من التنبؤ بها • إمدادات أكثر استقراراً، تكاليف أدنى
	عملية الإنتاج	
الإنتاج	• حجم قليل • نطاق ضيق	• حجم أكبر • نطاق أوسع

السمة	مؤسسات الأعمال البالغة الصغر	مؤسسات الأعمال الصغيرة
	• نوعية منخفضة	• نوعية مختلطة
التكنولوجيا	• تقليدية	• مزيج من التقليدية والحديثة
أساليب الإدارة	• غير رسمية	• مزيج من أساليب رسمية وغير رسمية
الأسواق	• غير مؤكدة ومحدودة الحجم	• متوسطة إلى كبيرة
	• غير مستقرة	• أكثر تخصصاً وتيقناً
	• العملاء أساساً أفراد ومستخدمون نهائيون محليون	• مزيج من عملاء ومستخدمين نهائيين محليين وغير محليين، ومؤسسات أعمال رسمية وغير رسمية
الأداء المالي	• ربحية معتدلة إلى عالية في كثير من الأحيان، ولكل المبالغ المطلقة منخفضة	• ربحية معتدلة
	• دخل غير مؤكد	• دخل أكثر استقراراً

الجدول (1-1) السمات المميزة لمؤسسات الأعمال البالغة الصغر ومؤسسات الأعمال الصغيرة

المصدر: جوديث براندسما ورفيقة شوالي 2001، إنجاح التمويل الأصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، البنك الدولي، تشرين الأول.

ولا تجازف المشروعات الصغيرة عادة بالدخول في عمليات قد تعرّض سلامتها ، وأمنها الأساسيين إلى مخاطر حيث تمثل السلامة والأمن الاقتصاديان للمشروعات الصغيرة الشاغل الرئيسي الذي لا يمكن اعتباره مسألة مضمونة ومسلماً بها.

ويرتبط توافر فائض من الموارد لدى هذه ال مشروعات ارتباطاً مباشراً بمستوى أمنها الاقتصادي، ويمثل عنصراً رئيسياً في فهم كيفية انتقال ال مشروعات إلى مستويات أعلى من الأمن الاقتصادي. وتكون ال مشروعات التي لديها الحد الأدنى من قاعدة الدخل والأصول شديدة التعرَض للمخاطر، ومن المرجح أن تتفادى المجازفة. وبما أنه حتى الخسائر الصغيرة قد تهدد سلامتها، فإنها تستخدم الفوائض في الدخول في عمليات منخفضة المخاطر. أما الـمشروعات التي لديها قواعد أوسع من الدخل والأصول فتكون أكثر أمناً وأفضل قدرة على موازنة المخاطر بتنويع استخدام مواردها في استثمارات تمتزج

فيها المخاطر العليا بالمخاطر الدنيا.

وتعتبر أنشطة مؤسسات الأعمال البالغة الصغر والأنشطة الإنتاجية الأخرى وسائل لتحقيق الحد الأدنى من الكفاف، ولكسب موطئ قدم على السلم الاقتصادي ، (عن طريق تراكم الأصول)، مما يمنح المشروع الصغير فرصة لاستباق الأزمة المعيشية التالية. وترتبط هاتان الوظيفتان بعمليات تخفيف حدة الفقر.

ف تتمثل أنشطة مؤسسات الأعمال البالغة الصغر في تنفيذ استثمارات منتجة ، تحقق دخلاً للفقراء وأسرهم المعيشية. وترتبط هذه الأنشطة ارتباطاً وثيقاً بالتسلسل الهرمي للأهداف الاقتصادية والمعيشية للأسرة، والتي تسعى عادة لزيادة الأمن الاقتصادي للأسرة مع مرور الوقت وعبر الأجيال المتعاقبة.

والهدف الرئيسي هو **تحقيق السلامة الاقتصادية** ، أو القدرة على تلبية الاحتياجات الأساسية لأفراد الأسرة المعيشية، شاملة الغذاء والمأوى والكساء. والهدف الثاني **هو تحقيق الأمن الاقتصادي** ، أو القدرة على حماية أصول الأسرة المعيشية ودخلها من الأحداث غير المتوقعة، سواء أكانت طبيعية أم بشرية. والهدف الثالث هو **تحقيق الأمن الاقتصادي على المدى الأطول** ومستوى معيشة أعلى يمكن استمراره في الأجيال القادمة. وتحاول الأسر المعيشية أن تقلل إلى أدنى حد من مخاطر فقدان الأمن الاقتصادي الذي حققته بالفعل، ولا تسعى إلى تحقيق أهداف اقتصادية ذات مستويات أعلى إلا بعد تحقيق الأهداف ذات المستويات الأدنى.

من أهم العقبات التي تواجه مؤسسات الأعمال البالغة الصغر:

1- عدم القدرة على الحصول على التمويل. ويعني هذا في كثير من الأحيان ، الأسر الأشد عرضة للمعاناة- أي تلك التي لديها الحد الأدنى من قاعدة الدخل والأصول

2- عدم الحصول على خدمات الادخار، أي وجود مكان مأمون لحفظ أموالها لتكون بمثابة احتياط أمام الصدمات التي قد يتعرض لها الدخل.

وبالنسبة إلى الأسر المعيشية التي لديها فائض عن المستوى المطلوب لتحقيق الحد الأدنى من السلامة والأمن الاقتصاديين، فإن عدم القدرة على الحصول على التمويل يعني في كثير من الأحيان عدم القدرة على الحصول على الائتمان الذي يمكنها من زيادة دخل الأسرة، واستخدام الفوائض للاستثمار في تحسين رفاه يةِ أفراد الأسرة وتوسيع أنشطة مؤسسة الأعمال البالغة الصغر.

3- الإقراض متناهي الصغر والتمويل متناهي الصغر:

إن استخدام مصطلحي "التمويل متناهي الصغر" و"الإقراض متناهي الصغر"، كان خاطئاً في بعض الأحيان لأسباب تاريخية تحديداً . وإن عدم وضوح استخدامهما بشكل عام، هو السبب الذي يدعونا إلى ضرورة التمييز بينهما.

يعتبر «الإقراض متناهي الصغر» جزءاً من قطاع التمويل متناهي الصغر. ويتضمن «الإقراض متناهي الصغر» منح خدمات الإقراض إلى أصحاب المشاريع ذوي الدخل المتدني، بينما يتضمن «التمويل متناهي الصغر» الإقراض، والتوفير، إضافة إلى الخدمات المالية الأخرى مثل التأمين، وتحويل الأموال. وقد أثبتت الأدلة على أن التوفير للفقراء هو في نفس درجة أهمية الاقتراض، مما يظهر أهمية «التمويل متناهي الصغر» باعتباره خليطاً من الخدمات المالية المختلفة.

ويعتبر تحويل الأموال، خدمة هامة أخرى لذوي الدخل المحدود. فالأموال التي يحولها المهاجرون إلى أقاربهم في الوطن، آخذاً في النمو السريع؛ وعادة ما يتم إدارة هذه الأموال بترتيبات غير رسمية. وتعتبر الترتيبات غير الرسمية خطرة. كما وأن إدارة هذه الخدمات، من قبل شركات تحويل الأموال في العديد من الدول النامية، وفي ظل قلة المنافسة، تجبر المهاجرين على دفع عمولات مرتفعة.

يصنف تدريب العملاء الذي، تقدمه بعض مؤسسات التمويل متناهي الصغر، على أنه خدمة غير مالية، ويعتبر أحد الأدوات المنتشرة لتطوير المشاريع متناهية الصغر. أما

التعريف الصحيح للتمويل متناهي الصغر، فيقتصر على الخدمات المالية ولهذا السبب، لا يتم تصنيف التدريب تحت اسم التمويل متناهي الصغر، حتى ولو عملت مؤسسات التمويل متناهي الصغر على تقديمه. الشكل (1-1).



الشكل (1-1) تطوير المشاريع متناهية الصغر، التمويل والإقراض متناهي الصغر

المصدر: Tempus - Meda Project, Microfinance at the University.(2003-2006) *Microfinance Text and Cases*, SAA, School of Management- University of Turin, Turin, Italy.

يحتاج الفقراء إلى مجموعة مختلفة من الخدمات المالية ليصبحوا قادرين على بدء، أو تطوير أعمالهم، وكذلك لإدارة الظروف الصعبة التي تواجههم مثل الفيضان، أو وفاة أحد أفراد العائلة، أو مرضه. ولمواجهة الاحتياجات الأخرى مثل تحويل الأموال. ويأتي توسيع مفهوم التمويل متناهي الصغر نتيجة لمواجهة هذه الحاجات الأساسية.

إن الاستخدام الحالي لمفهوم "الإقراض متناهي الصغر"، ومفهوم "التمويل متناهي الصغر"، على أنهما مترادفان خطأ يجب تفاديه بغية الوصول إلى الفهم الصحيح، لدور كل منهما، في هذا المجال. إن مصدر الإرباك تاريخي، ويعود إلى أواخر التسعينات، عندما أدخل تعبير "التمويل متناهي الصغر" كامتداد لمفهوم الإقراض متناهي الصغر. إن إدخال تعبير التمويل متناهي الصغر ظهر نتيجة نجاح ضم خدمات حديثة من قبل

عدد من مؤسسات «التمويل متناهي الصغر» حول العالم. وقد تم الاعتراف بهذه الصناعة بشكل رسمي عام 1997 وذلك خلال المؤتمر الأول للإقراض متناهي الصغر والذي حضره 2900 ممثل، عن 137 دولة، تضم حوالي 1500 مؤسسة؛ والذي أقيم في واشنطن. ومنذ ذلك الحين، بدأ التركيز يتحول من المفهوم الاجتماعي الذي اعتبر منح القروض هو الأهم، إلى الحاجة إلى الاستمرار المالي عن طريق منح مجموعة متكاملة من السلع المالية، والوصول إلى عدد أكبر من الأفراد.

4- أسباب الاهتمام بالتمويل الصغير:

تزايد اهتمام الجهات الدولية المانحة بالتمويل الصغير والبالغ الصغر لثلاثة أسباب على الأقل:

- **السبب الأول** : والأهم هو أن القطاع المالي والرسمي أهمل أكثر من نصف سكان البلدان النامية، أو قدم إليهم خدمات أقل من المطلوب.
- **السبب الثاني:** هو أن بإمكان مؤسسات الأعمال البالغة الصغر ، ومؤسسات الأعمال الصغيرة رفع مستويات معيشة الفقراء في معظم البلدان النامية.
- **السبب الثالث** : هو أن التحول نحو تنمية القطاع الخاص والقطاع المالي – استجابة لتقلص دور الحكومة في الأنشطة الاقتصادية – جعل التمويل البالغ الصغر جزءاً من الإستراتيجية العامة لتنمية القطاع الخاص.

وقد أدهشت مؤسسات التمويل الصغير العالم، ليس فقط بإظهار أن الفقراء يسددون القروض الصغيرة، بل أيضاً بإثبات أن ذلك الإقراض حينما يتم بشكل صحيح، يمكن أن يتحول إلى عمل تجاري مربح يغطي كامل تكاليفه، ويحقق انتشاراً واسعاً دون الحاجة إلى مواصلة ضخ دعم لا يمكن الاعتماد عليه، سواء أكان من الحكومة أم من الجهات المانحة. في حين أن معظم مؤسسات التمويل الصغير ليست مستدامة مالياً، فإن بعضها الذي هو كذلك ينحو إلى أن يصبح أضخم كثيراً مما هو عليه.

5- الاعتقادات الشائعة والحقائق حول الإقراض الصغير:

هل هذه العبارات الشائعة التداول صحيحة أم غير صحيحة؟

لا يسدد الفقراء عادة قروضهم:

ما دام الزبائن أو العملاء يقدرون الخدمات التي تقدم لهم، فإنهم سوف يسددون القروض التي حصلوا عليها وذلك بغية الحصول على قروض إضافية. وتشير التجارب في منتصف عام 1980 أن العديد من مؤسسات التمويل في بنغلاديش وأميركا اللاتينية قد حققت معدلات سداد تصل إلى أكثر من 95%.

لا يستطيع الفقراء دفع معدلات الفائدة اللازمة لتغطية تكاليف تقديم الخدمات:

يقدر الفقراء قيمة الخدمات الجيدة المتعلقة بتقديم التمويل، وفي توافرها، لأنهم يحتاجون إليها وهم مستعدون للدفع مقابل تلك الخدمات أو بدلاً عنها، إذا ما توافرت، ومع حلول سنة 1990، استطاعت أغلب مؤسسات التمويل الصغير (MFIs) الناجحة، أن تقدم خدمات ذات نوعية عالية من جهة، وتغطية تكاليف أعمالها من جهة أخرى، عن طريق أسعار الفائدة التي تتقاضاها. وكانت أعداد الزبائن/ العملاء لديها في ازدياد.

والأساس في ذلك كله يعود إلى قدرة مؤسسات التمويل على تقديم التمويل والخدمات اللازمة وعلى تطوير طريقة فعالة، وكُفءٍ، في تقديم خدماتها وهي قادرة، في الوقت ذاته، على تحمل النفقات التي تترتب عليها. هذا هو التحدي الذي يواجه معظم مؤسسات التمويل التي تعمل في مجال الإقراض الصغير.

لا تستطيع مؤسسات الإقراض الصغير أن تستفيد من مصادر التمويل التجارية التقليدية في تمويل أعمالها:

تستطيع مؤسسات التمويل أن تمول أعمالها من المؤسسات المالية التجارية، وهذا الموضوع هو مسألة اختيار فقط. لأن أغلب المؤسسات الرائدة في الإقراض الصغير، استطاعت أن تمول أعمالها من مصادر التمويل التجارية خلال سنة 1980 وأواخرها. فلجأ أغلبها إلى التخفيف من الاعتماد على مصادر التمويل التي هي على شكل منح،

أو هبات. كما عمد بعض منها، إلى إدخال إستراتيجية الإدخار لدى عملائها، مما مكنها من زيادة قيمة الموارد المالية المقدمة على شكل هبات لديها، لتعمل بالتالي، على زيادة أعداد المتعاملين معها (الزبائن).

لا تستطيع مؤسسات الإقراض الصغير (MFIs) الوصول إلى أفقر الفقراء إلا من خلال تقديم القروض:

إن تقديم التمويل، أو القرض الصغير للفقراء، يمكن أن يعد من أنجع الوسائل لمحاربة الفقر، وهو أيضاً أداة للتنمية، وهذا ينطبق فقط على أولئك الذين لديهم الإمكانات، والقدرات الاقتصادية على العمل. فهو مثلاً يعتبر أداة جيدة، وناجحة، عند تطبيقه على المعدمين، وشديدي العوز.

الملاءة المالية ضرورية لمؤسسات الإقراض الصغير (MFIs) كي تستطيع تلك المؤسسات الوصول إلى أعداد كبيرة من الناس:

لا يمكن لمؤسسات الإقراض الصغير (MFIs) الاستمرار في تقديم خدماتها دون تحقيق الملاءة المالية وإلا فإنها تصبح ملتزمة بالتبرعات وأعمالها مقيدة ومحددة حسب تلك الهبات المقدمة التي لا يمكن التنبؤ بمقدارها مستقبلاً، وبالتالي لا يمكن لخدماتها أن تصل إلا إلى نسبة ضئيلة من الفئات الفقيرة التي تحتاج إلى تلك الخدمات. إن مؤسسات الإقراض الصغير المرخصة تستطيع الاقتراض من المصادر التجارية الموجودة في الأسواق المالية المحلية وتكون لديها بالتالي القدرة على الوصول إلى الزبائن أو العملاء بشكل أكبر، من تلك المؤسسات التي تعتمد على الهبات وحسب.

تقدم مؤسسات التمويل الصغير خدماتها إلى شديدي الفقر فقط:

لما كانت مؤسسات التمويل الصغير تقدم خدماتها إلى مجموعة واسعة من الزبائن الذين هم فوق خط الفقر وإلى شديدي الفقر، فهي تقدم حق الوصول إلى الخدمات المالية لجميع من يرغب فيها "access to service"، ونلاحظ في العديد من الدول أن شديدي الفقر هم الوحيدون الذين يفتقدون «الوصول إلى الخدمات».

لا يستطيع «الإقراض الصغير»Micro Finance وحده أن يحارب الفقر ويقضي عليه:

إن الإقراض الصغير هو وسيلة من وسائل التنمية، وليس أداة لمحاربة الفقر وحسب، ومهما يكن من أمر، فإن التمويل أو الإقراض الصغير يمكن أن يساعد الأسر الفقيرة على رفع مستوى دخلها، وتنظيم وضعها المالي، ومنعها من الانزلاق بشكل أكبر في الفقر.

إن هدف «التمويل الصغير» هو تحقيق استمرارية عمل مؤسساته:

يهدف «التمويل أو الإقراض الصغير» إلى توافر إمكانية الوصول المستمر إلى الخدمات المالية والادخار التي يقدمها إلى ملايين العملاء والزبائن، أما الاستمرارية فهي «الوسيلة» Means التي يمكن من خلالها تحقيق ذلك. حيث يمكن للاستمرارية Sustainability، أن تؤمن الخدمات المالية على أسس دائمة، ومستمرة، ومساعدة الأفراد على الاستجابة للفرص المتاحة لهم، والاستفادة منها في زيادة دخلهم المعيشي، مما يؤدي، بالتالي، إلى زيادة في أصولهم أي ممتلكاتهم وإدارة المخاطر التي يتعرضون لها بشكل أفضل، وهذا كله، يحميهم من الوقوع في الفقر أو من الازدياد فقراً.

إن العديد من مؤسسات «الإقراض الصغير» لن تحقق الملاءة المالية مع الوقت وبالتالي تصبح غير قابلة للاستمرار:

إن تحقيق المؤسسات للملاءة المالية وقابليتها للاستمرار يتطلبان منها عمليات محددة ومركزة Focused Operations وخدمات مستمرة وجيدة وذات كفاءة Streamlined Efficient Services ومعدلات فائدة تكفي لتغطية نفقاتها (نفقات تقديم الخدمات). وإن أغلب مؤسسات الإقراض غير مستعدة أو غير راغبة في إدخال التغييرات اللازمة لتحقيق هذه الشروط، أو المتطلبات، وبالتالي تجد أنه من الأسهل لها الاعتماد على المنح والهبات وسياسات الدولة في هذا الميدان، ومثل هذا السلوك يؤدي إلى تناقص الموجودات لديها مع الزمن، ويمكن أن يصل بها ذلك إلى مرحلة يصبح فيها من الصعب على مثل هذه المؤسسات إدخال التغييرات اللازمة عندما تصبح لديها الرغبة في ذلك.

6- نظرة تاريخية إلى تطور مجال تمويل القروض الصغيرة:

يمكن لنا من خلال مقارنة ممارسات الإقراض الصغير في الماضي، مع الممارسات الحالية لها، أن نكوّن فكرة عن الكيفية التي تطورت فيها صناعة التمويل الصغير Evolution of the Field of Microfinance وعن الممارسات الفعالة التي كفلت النجاح لمؤسسات التمويل في عملها، وبالتالي تحديد الأخطاء التي ارتكبتها هذه المؤسسات في السابق، مما يساعد على تجنبها مستقبلاً.

1- الاتجاه من التمويل المخطط إلى آليات السوق:

كانت عمليات التمويل في السبعينات والثمانيات مقتصرة على مجموعات صغيرة من المزارعين والمناطق الريفية، كما كانت عمليات صغيرة. لذا لم تستطع تحقيق الكفاية الذاتية ولم تصل إلى الفقراء، كما أنها أدت إلى ضرر بالسوق المالية.

وقد اتسمت أغلب تلك العمليات بحالات كثيرة من التأخر عن السداد، وحتى بالامتناع عن السداد.

أما في الوقت الحاضر: فتعمد مؤسسات التمويل الصغير (MFIs) الجيدة إلى تصميم أعمالها حسب حاجة السوق والزبائن Market Approach، كما أنها تحاول جذب العملاء المناسبين ممن يعتمدون على الاقتراض Direct Credit أو الادخار.

2- الاتجاه من البرامج المطورة إلى المؤسسات التي تنمو باستمرار:

كانت برامج الإقراض الصغير تتطور وتنمو Evolving Programs من خلال الانتقال من سوق إلى أخرى، وكان العديد من البرامج ذا رؤيا محدودة وبرنامج محدد ينتهي مع نفاذ التمويل أو عند تحقيق الأهداف المرجوة منه.

ومع تطور مجال الأعمال، عمدت المنظمات أو المؤسسات ذات الخدمات المتعددة والمستمرة إلى أن تقوي مكانتها وتعززها في الأسواق عن طريق تقديم الخدمات المتخصصة بشكل أكبر وبذلك أصبحت مؤسسات مستقلة، ففتحت هذه المؤسسات الرائدة

الطريق أمام مؤسسات أخرى للاستفادة من تجاربها.

تعمل مؤسسات التمويل الصغير، في الوقت الحاضر، على شكل مؤسسات تمويل متخصصة ومتطورة Evolving Institutions هدفها الوصول إلى أكبر عدد من الزبائن وتحقيق الكفاية الذاتية والاستمرارية فيها.

وعمدت معظم المصارف التجارية، في الوقت ذاته، إلى الدخول في أسواق التمويل أو الإقراض الصغير وإلى تقديم الخدمات المرتبطة به.

3- الاتجاه من العمليات المنمطة إلى التنوع في الخدمات:

كانت مؤسسات التمويل تقدم منتجاتها على شكل ائتمانات صغيرة، وقروض صغيرة ذات أنماط محددة Standardization. وكان الاعتقاد السائد فيها هو أن الزبائن أو العملاء سوف ينتقلون بعد ذلك، وتدريجياً، إلى المؤسسات المالية الرسمية (التقليدية)، بعد أن يكونوا قد كونوا سجلاً شخصياً في التعامل المالي. هذا وقد تأكد عدم صحة هذا الاعتقاد.

وقد ظهر في الوقت الحاضر، تغير حقيقي في مفهوم مؤسسات الإقراض الصغير، ودورها من حيث إنها:

أ- تعمد إلى تقديم خدمات، ومنتجات ذات مجالات عديدة، ومتنوعةDiversification، تناسب قدرات كل مؤسسة.

ب- تعمد إلى الإبقاء على زبائنها الجيدين والمحافظة عليهم، كما أنها تنمو مع نمو الزبائن لديها.

جـ- تولي اهتماماً أكبر إلى جذب الزبائن، وإيجاد عملاء جدد لها.

4 - الاتجاه من الاعتماد على الممولين والهبات إلى الاعتماد على رأس المال في الأسواق المحلية:

- لم يعد الممولون والمنظمات التي تقدم الهبات والمساعدات، المصدر الرئيسي للمبالغ

والاعتمادات المالية لمؤسسات الإقراض الصغير Donor Reliant.

- كانت الخدمات التي تستطيع أن تقدمها مؤسسات التمويل محاطة بالغموض وعدم التنبؤ اللذين يخيمان على مصادر التمويل (الهبات)، وبالتالي لم تكن خدمات التمويل موجودة دوماً أو يمكن الاعتماد عليها بشكل دائم.
- تؤثر القيود والأولويات التي يفرضها الممولون في عمق الوصول إلى الزبائن وفي المنتجات المقدمة، وكانت الجهات المانحة تتحكم في الفئات المستهدفة من الزبائن.
- يتم في الوقت الحاضر، تمويل عمليات مؤسسات الإقراض من مصادر تمويل تجارية محلية Local Capital Markets أو من مصادر دولية، بما فيها ودائع المدخرات من الزبائن.
- يجري تقديم الخدمات وتنويعها بما يلائم حاجات الأسواق التي تعمل فيها منظمات الإقراض الصغير.

7- مؤسسات التمويل الصغير والمؤسسات المالية البديلة الأخرى:

في أثناء العقدين الأولين من سنيّ حركة التمويل الصغير، اتجه العاملون في هذا المجال إلى التركيز الشديد على الأساليب الائتمانية الجديدة و"مؤسسات التمويل الصغير" الخاصة – وهي في الأساس منظمات غير حكومية – والتي أدت إلى تطوير هذه الأساليب. وهناك الآن نزعة متنامية لتوسيع نطاق التركيز ليشمل الخدمات المالية الأخرى – خصوصاً الادخار – وكذلك المؤسسات الأخرى وعلى وجه الخصوص توفر المؤسسات التي تملكها الحكومة ثلاثة أرباع حسابات المؤسسات المالية البديلة، وثلثي حسابات قروض المؤسسات المالية البديلة. حتى لو اقتصر التركيز على العملاء الفقراء والقريبين من خط الفقر أو حتى على نحو أضيق نطاقاً، أو اقتصر على القروض التي تمنح لهؤلاء العملاء فقط تقوم مؤسسات غير مؤسسات التمويل الصغير بتقديم معظم الخدمات.

وبشكل عام، فإن هيئات التمويل الحكومية لا تنظر إلى المؤسسات المالية البديلة على أنها جزء من النظام المالي السائد. وبالتالي قد تعاملها بنوع من «الإهمال عن حسن نية أو السهو» فعلى وجه الخصوص، تحظى المؤسسات المالية البديلة دائماً على مستوى أدنى من درجة الإشراف. ويمكن فهم هذا الموقف، نظراً لأن المؤسسات المالية البديلة (بخلاف بنوك الادخار) لا تشكل إلا نسبة ضئيلة من أصول النظام المالي. لكن حجم الأصول ليست الوسيلة الوحيدة لقياس النظام المالي. فإذا قام أحد بعَدِّ الأشخاص بدلاً من الأموال، فسوف تتسع دائرة المؤسسات المالية البديلة، ومن هذا المنظور فإن على المؤسسات المالية البديلة أن تكون في صدارة برامج إصلاح القطاع المالي وتحديثه.

أولاً: أنواع المؤسساتالمالية البديلة:

1- مؤسسات التمويل الصغير المتخصصة:

تأسست مؤسسات التمويل الصغير البديلة باعتبارها منظمات غير حكومية، أو مؤسسات مالية غير بنكية مرخصة رسمياً. وقد نشأت معظم هذه المؤسسات من "ثورة التمويل الصغير" [1] التي بدأت تكتسب قوة دفع في الثمانينات من القرن العشرين. وهي عادة ما ترتكز على القروض. وتستخدم أساليب فنية ناجحة بصورة مبهرة لمنح قروض صغيرة بلا ضمانات. ومن ثم تحصيلها. وغالباً ما تقتصر الإيداعات على ضمانات مالية إلزامية للقروض. وقد أصبحت بعض مؤسسات التمويل الصغير مرخصة، تشرف عليها السلطات المالية الحكومية. لكي تقدم خدمات إيداعات طوعية لعملائها المستهدفين ولتمويلهم سواء من الإيداعات التي يتم الحصول عليها من الجمهور العام أم من التمويل التجاري.

2- مؤسسات التمويل الصغير التابعة للبنوك التجارية:

[1] دراسة خاصة . المؤسسات المالية ذات الأهداف المزدوجة: الآثار على مستقبل التمويل الأصغر . المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، رقم 8، تموز .2004

لا تسهم البنوك التجارية في مجموعها في الأهداف الاجتماعية التي تميز معظم المؤسسات المالية البديلة. ومع ذلك، فإن عدداً من المؤسسات المالية البديلة تتخذ صورة بنوك تجارية. كما أنشأ عدد من البنوك التجارية برامج أو إدارات متخصصة للقروض الصغيرة بالإضافة إلى عملياتهم التقليدية. وقد أدرجنا هذه المؤسسات والبرامج هنا لأنها تستهدف عملاء تحت المستوى الذي تخدمه البنوك التجارية في المعتاد. ويشمل الدافع وراء تلك البرامج في العادة، وليس دائماً، عنصراً اجتماعياً ملحوظاً.

3- التعاونيات المالية (وتشمل الاتحادات الائتمانية):

تشمل هذه الفئة مجموعة متنوعة واسعة النطاق من مؤسسات الادخار والقروض التي يملكها أعضاؤها. ولما كانت العضوية فيها تتركز في المعتاد على نوع من "الرابطة المشتركة" (أي العمل في إحدى الشركات أو الإقامة في إحدى القرى)، فإن التعاونيات المالية تنحو إلى أن تكون صغيرة نسبياً. وتنحو التعاونيات الجيدة من بينها خاصةً إلى أن تركز بصورة أكبر على المدخرات بدلاً من القروض. ويرتكز نظام إدارتها العامة على مبدأ صوت واحد لكل شخص. كما أدرجت ضمن هذه الفئة بعض منظمات الادخار والقروض التي تملكها البلديات (مثل كاهاس ميونيسيباليس في بيرو).

4- البنوك الريفية أو ذات رأس المال المنخفض:

تتيح بلدان عديدة رخصة خاصة لهيئات الوساطة المالية الصغيرة غير التعاونية والمملوكة محلياً (مثل بنوك الفلبين الريفية والبنوك الريفية الإندونيسية وبنوك المجتمعات المحلية النيجيرية والبنوك الريفية الغانيّة وتعاونيات القروض الريفية الصينية). فبعض هذه المؤسسات ملك لأفراد. وبعضها ملك لمجموعات من الحكومات المحلية والإقليمية. وهي تُرخص في المعتاد برأس مال مدفوع يبلغ بضع عشرات من آلاف الدولارات. ومع أن بعضها قد ينمو إلى حد كبير فإن تلك البنوك تظل صغيرة النطاق بالمقارنة مع هيئات الوساطة المالية الأخرى الخاضعة للوائح التنظيمية في أي بلد بعينه. وباستثناء هيكل إدارتها العامة، الذي يتركز في المعتاد في يد ملاك قليلين، قد تبدو "إلى حد ما"

مثل الاتحادات الائتمانية من حيث حجم الخدمات ومداها.

5- البنوك الزراعية والإنمائية التابعة للدولة:

لكي تصل إلى القطاعات التي لا تخدمها البنوك التجارية، أنشأت عدة حكومات بنوكاً مملوكة للدولة لتعزيز الزراعة أو غيرها من أولويات التنمية المتصورة. وهذه البنوك ضخمة في الغالب. ويركز العديد منها على القروض بدلاً من المدخرات. مما يجعلها معرضة بشكل خاص للتدخّلات السياسية. وغالباً ما كانت الحكومات راغبة في دعم الخسائر المستمرة في تلك المؤسسات. وهي سياسة تنحو إلى إضعاف الانضباط الإداري.

6- بنوك التوفير البريدية:

يتطلب توصيل البريد وجود شبكة واسعة النطاق من مكاتب البريد تغطي المناطق الريفية، ونظاماً يعمل بكفاءة لنقل الوثائق والمعلومات فيما بين المكاتب. وفي بعض مكاتب البريد لا يستغرق تداول البريد كل وقت الموظفين. حيث تستفيد بلدان عديدة من البنية الأساسية البريدية لديها لتقديم خدمات مالية. ولا تقدم بنوك المكاتب البريدية قروضاً في المعتاد، إذ تقتصر خدماتها على المدخرات والمدفوعات أو التحويلات. وتنحو الحسابات وأحجام المعاملات عادة إلى أن تكون صغيرة.

7- بنوك التوفير غير البريدية:

تشمل هذه الفئة كلاً من المؤسسات الخاصة والعامة. وهذه الأخيرة غالباً ما تكون ضخمة جداً. وكما يشير اسمها فإنها تركز على المدخرات تركيزاً كبيراً. وبعضها لديه حافظة للقروض. ولكن معظم أموال القروض فيها توجه إلى قروض استثمارية ضخمة بدلاً من قروض صغيرة للأفراد (تجزئة).

ثانياً: الخصائص المشتركة بين المؤسسات المالية البديلة:

تأسست جميع أنواع تلك المؤسسات (وتشمل المؤسسات المالية البديلة) في الأساس لهدف صريح هو الوصول إلى العملاء الذين لم تكن البنوك التجارية وشركات التمويل تخدمهم بصورة كافية، وإلى الغالبية العظمى من تلك المؤسسات المالية البديلة "أي أنه هدف مزدوج". فبالإضافة إلى هدفها المالي، فإن لها أيضاً نوعاً من الهدف الاجتماعي أو خدمة الجمهور. ونتيجةً لذلك، فإنها ليست مؤسسات تسعى إلى تحقيق أقصى الأرباح. وإذا تحدثنا عن المتوسطات العامة. فإن عملاءها ينحون إلى أن يكون لهم دخل وأصول أقل من العملاء الذين لهم إمكانية الوصول إلى البنوك التجارية. وينحو متوسط أحجام الحسابات والمعاملات إلى أن يكون أصغر في المؤسسات المالية البديلة منه في البنوك التجارية. ومن المحتمل أن تصل جميع أنواع المؤسسات المالية البديلة إلى أعداد كبيرة من العملاء الفقراء.

وحينما يُرخص للمؤسسات المالية البديلة في قبول إيداعات، فإن الوحدة التي تراقبها في المعتاد ليست هي نفسها التي تراقب البنوك التجارية. ولكن تجري مراقبتها في المعتاد بوساطة وحدة غير بنكية منفصلة في الجهة الحكومية التي تراقب البنوك، أو من قبل وكالة منفصلة تماماً. وغالباً ما تعتقد الجهات التنظيمية والإشرافية أن المؤسسات المالية البديلة توجد خارج التيار الرئيسي المالي للبلد المعني. كما أنه غالباً ما يكون الإشراف الفعلي على المؤسسات المالية البديلة أقل شدة من الإشراف على البنوك التجارية. كما أنها أدنى منه من حيث النوعية.

ثالثاً: الفرق بين مؤسسات التمويل الصغير والمؤسسات المالية البديلة:

الفرق الرئيسي بينهما هو أن مهمة مؤسسات التمويل الصغير تتضمن في المعتاد تركيزاً قوياً على الفقراء أو كل من الفقراء والقريبين من خطّ الفقر معاً. وليس فقط على العملاء ذوي الدخل الأقل أو الذين لا تغطيهم البنوك. وفي حين أن معظم مؤسسات

التمويل الصغير لا تقدم بيانات عن مستوى الفقر لدى عملائها، فمن المرجح أن هؤلاء العملاء في مجموعهم أفقر من المتوسط. ومن المحتمل أن يكونوا أفقر بصورة ملحوظة من عملاء المؤسسات المالية البديلة الأخرى (مع أنه قد توجد استثناءات في بعض المناطق).

وبخلاف بعض المؤسسات المالية البديلة الأخرى، فإن معظم مؤسسات التمويل الصغير بدأت بتركيز مكثف على القروض. وليس ذلك بمستغرب، لأن تزايد مؤسسات التمويل الصغير وانتشارها كان مدفوعاً بتطوير تكنولوجيات جديدة ثبت أنها ناجحة بصورة مدهشة في منح قروض صغيرة جداً وتحصيلها لمقترضين لم يتمكنوا من تقديم أية ضمانات تقليدية [1]. وكانت وجهة نظرهم الأساسية هي أن تسهيلات القروض الجيدة ستكون مفيدة جداً للعملاء الفقراء لدرجة أن هؤلاء العملاء سيسددون قروضهم بأمانة، حتى مع عدم تقديم ضمانات، لكي يحافظوا على إمكانية حصولهم على تسهيلات القروض (ما دامت مؤسسات التمويل الصغير كانت منضبطة في اشتراط تسديد القروض السابقة بصورة منتظمة لمنح قروض جديدة).

ونظراً لتركيز مؤسسات التمويل الصغير الأولي على الإقراض، وكذلك بسبب القيود القانونية، فإن مؤسسات التمويل الصغير في مجموعها حتى الآن تعد أفضل كثيراً في تقديم القروض منها في تقديم خدمات إيداعات طوعية جيدة. ومع ذلك، فإن مؤسسات التمويل الصغير تدرك إدراكاً متزايداً احتياجات العملاء للخدمات المالية الأخرى بخلاف القروض. وتشمل تسهيلات الادخار والتأمين وتحويل الأموال. كما يوجد لدى بعض المؤسسات المالية البديلة الأخرى قدر أكبر من الخبرة والانتشار في تلك المناطق مما لدى مؤسسات التمويل الصغير. وهو ما يشير إلى وجود إمكانية أمام مؤسسات التمويل الصغير الاستفادة من خبرات المؤسسات المالية البديلة الأخرى باعتبارها موارد في مجال

[1] إن وصف أساليب التمويل في مؤسسات التمويل الصغير بأنها "جديدة" لا يعني أن تلك الأساليب ليست لها سابقة.

الأعمال.

وبخلاف بعض المؤسسات المالية البديلة الأخرى التي تقدم قروضاً، فإن معظم مؤسسات التمويل الصغير نظرت إلى مهمتها في الأساس على أنها إقراض الأعمال التجارية الصغيرة (جداً): وقد أرادت بذلك أن تمول مشروعات صغرى يمكن أن تنتشل عملاءها من براثن الفقر، أو على الأقل تقيهم من التعرض لبعض الخطر المرتبط بالفقر. وفي الآونة الأخيرة، تفهمت المؤسسات أنه حتى حينما تمنح القروض بشكل واضح لأغراض الأعمال التجارية، فإن عدداً من العملاء – بل معظمهم في بعض الأحيان – يستخدمون السيولة التي وفرتها لهم تلك القروض فعلاً لأغراض غير الأعمال التجارية. ومن المحتمل أن يكون ذلك بسبب الافتراض السائد بأن المقترضين هم في المعتاد أفضل من المؤسسة المقرضة في تحديد ما هي استخدامات الأموال التي تزيد رفاهية أسرهم.

رابعاً: المؤسسات المالية البديلة وأهداف التمويل الصغير:

في رأي المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، إن هدف التمويل الصغير هو عالم تكون فيه لأكبر عدد ممكن من الأسر الفقيرة والقريبة من خط الفقر إمكانية دائمة للحصول على مجموعة متنوعة وملائمة من الخدمات المالية العالية الجودة. وتشمل هذه الرؤية أربعة أبعاد:

- **اتساع نطاق الانتشار:** تقديم إمكانية الوصول إلى أكبر عدد ممكن من الناس.
- **عمق الانتشار:** الوصول إلى أقل مستوى ممكن من الدخول بالقدر المستطاع عملياً.
- **جودة الخدمة:** إتاحة مجموعة متنوعة من المنتجات المالية (الادخار والقروض والتحويلات والتأمين) التي تلائم جيداً الاحتياجات الفعلية للعملاء.
- **الاستدامة المالية** : تسعير الخدمات المالية بحيث تغطي تكاليفها، ولكي لا تندثر

حينما لا تصبح الجهات المانحة أو الحكومات راغبة في دعمها أو قادرة على ذلك.

خامساً: ما هو مدى تلبية المؤسسات المالية البديلة لهذه الأهداف؟

1- من حيث اتساع الانتشار (تغطية السوق):

إذا كانت المؤسسات المالية البديلة لديها ما يزيد على 750 مليون حساب في أنحاء العالم. فما مدى جودة تغطيتها لسوق العملاء المحتملين – أي العملاء الذين هم دون المستوى الذي تخدمه في المعتاد البنوك التجارية وشركات التمويل؟

وبالنسبة إلى جانب الطلب، يمكن البدء بسكان العالم الذين يبلغون حوالي 6 بلايين نسمة، ثم نخصم حوالي بليون شخص ممن يعيشون في البلدان الغنية أو من عملاء البنوك التجارية في البلدان الأخرى. ويمكن تخفيض عدد خمسة البلايين المتبقين إلى حوالي بليوني شخص ممن يقل عمرهم عن 15 سنة أو من المسنين غير القادرين على العمل[1]. مما يترك سوقاً للمؤسسات المالية البديلة به حوالي ثلاثة بلايين شخص في سن العمل. وهم الأفراد الذين لا يخدمهم نظام البنوك التجارية.

أما بالنسبة إلى جانب العرض، فيمكن البدء بالافتراض المتطرف بأن أكثر من 750 مليوناً من الحسابات القائمة بالمؤسسات المالية البديلة يملكها عملاء ليست لديهم إمكانية الوصول إلى البنوك التجارية [2]. ومن بين 700 مليون من حسابات الادخار البنكية يفترض أن سُبعها، أي 100 مليون منها غير نشطة. وبخصم الحسابات غير النشطة البالغ عددها 100 مليون من مجموع الحسابات وهو 750 مليوناً (الجدول 1–2)، بالإضافة إلى 150 مليوناً من الحسابات في بنوك الادخار، يتبقى 650 مليوناً من الحسابات النشطة.

[1] الأشخاص الذين تقل أعمارهم عن سن العمل أو يزيد عليه قد يحصلون على قروض أو على وجه الخصوص حسابات ادخار ومع ذلك، فقد تم الافتراض أنهم يستخدمون تلك الخدمات بصورة تقل كثيراً عن الأشخاص الذين هم في سن العمل.

[2] نلاحظ أن تقدير عملاء بنوك الادخار في القسم السابق سعى إلى استبعاد أصحاب الحسابات الضخمة.

الطلب	
1- عدد سكان العالم	6 بلايين
2- مطروحاً منه عدد البلدان الغنية وعملاء البنوك التجارية في البلدان الأخرى	(بليون واحد)
3- مطروحاً منه الأشخاص تحت سن العمل أو فوقه	(بليونان)
4- يساوي سوق المؤسسات المالية البديلة المستهدفة	3 بلايين
العرض	
5- مجموع حسابات القروض/ المدخرات في المؤسسات المالية البديلة بما في ذلك بنوك الادخار	750 مليوناً
6- مطروحاً منه حسابات الادخار غير النشطة	(100 مليون)
7- يساوي حسابات القروض والادخار النشطة	650 مليوناً
8- مطروحاً منه مخصصاً للحسابات المتعددة لكل عميل (5/1 من البند 7 أعلاه)	(130 مليوناً)
9- يساوي عملاء المؤسسات المالية البديلة النشطين	≈ 500 مليون
تغطية السوق	
10- النسبة المئوية للعملاء النشطين من السوق المستهدفة (البند 9 مقسوماً على البند 4)	%17
11- نسبة الأفراد الذين لديهم إمكانية الحصول على الخدمات، على أنها نسبة مئوية من السوق المستهدفة (البند 2×10)	≈ %33

الجدول رقم (1-2) تقدير تغطية السوق للمؤسسات المالية البديلة

المصدر: دراسة خاصة . المؤسسات المالية ذات الأهداف المزدوجة: الآثار على مستقبل التمويل الأصغر . المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، رقم 8، تموز 2004.

أخيراً، وإذا افترضنا أن خُمس هذا العدد يعكس حسابات ادخار متعددة في مؤسسة واحدة لعميل واحد، أو حسابات لعميل واحد في مؤسسات متعددة. فإن المتبقي هو تقدير يبلغ حوالي 500 مليون من العملاء النشطين في أي وقت، مقارنة بسوق مستهدفة من ثلاثة بلايين من العملاء المحتملين.

وبناءً على هذه الافتراضات، لا يمكن للمؤسسات المالية البديلة أن تخدم بفاعلية إلا واحداً من كل ستة من العملاء المحتملين تقريباً. ولكن الاستخدام النشط ليس مثل إمكانية الحصول على الخدمات: فالخدمات المالية متاحة لكثير من الأشخاص الذين ربما لا يختارون استخدامها في وقت معين. وإذا افترضنا أن العملاء النشطين للمؤسسات المالية البديلة لا يمثلون إلا نصف الأشخاص الذين لديهم إمكانية الحصول على خدمات المؤسسات المالية البديلة إذا احتاجوا إليها أو حينما يحتاجون إليها، فإن ذلك يرفع التقدير إلى بليون شخص من الذين لديهم إمكانية الحصول على خدمات المؤسسات المالية البديلة، أو ما يعادل ثُلث السوق المستهدفة.

تشير هذه الافتراضات النظرية المعروفة إلى أن المؤسسات المالية البديلة قد تخفق في الوصول إلى ثُلثي السكان الذين لا تغطيهم البنوك، التي تم إنشاؤها لخدمتهم. ويشار إلى أن بعض الأشخاص الداخلين ضمن تقدير هذا الطلب في حالة شديدة من الفقر لدرجة أنه لا يمكنهم استخدام الخدمات المالية، وهناك آخرون يعيشون في مناطق نائية أو قليلة السكان مما يجعل تقديم الخدمات المالية لهم أمراً غير ممكن من الناحية العملية.

2- من حيث الوصول إلى الفقراء:

إن التقدير النظري الذي تم الوصول إليه في القسم السابق إلى حدّ بعيد هو أن ثُلثي السكان الذين لا تغطيهم البنوك لا يمكنهم الحصول على خدمات مالية رسمية. ويمكن أن نتوقع زيادة النسبة غير المشمولة من الفقراء والقريبين من خط الفقر على ذلك بكثير. وتنحو مؤسسات التمويل الصغير في مجموعها إلى التركيز بصورة محددة على العملاء الفقراء والقريبين من خط الفقر. ولكن معظم المؤسسات المالية البديلة في الفئات الأخرى لا تفعل ذلك، بالرغم من أن معدل أحجام حساباتها يشير إلى أنها تغطي كثيراً من هؤلاء العملاء.

وتعتبر القروض من دون ضمان عيني، والودائع السائلة كلية منتجة مالية لها أهمية بالنسبة إلى الفقراء على وجه الخصوص. كما أن معظم المؤسسات المالية البديلة

المملوكة للدولة، التي تمثل الأغلبية العظمى للبنية الأساسية وتقديم الخدمات، إما أنها تقدم على الإطلاق قروضاً من دون ضمان عيني أو تقدمها بطريقة سيئة. وتنحو المؤسسات المالية البديلة العامة نحو القيام بعمل أفضل في تجميع المدخرات. ولكن معظم هذه المؤسسات لا تقدم منتجات ادخارية تتميز بقدر كافٍ من السيولة والملاءمة لتلبية احتياجات الفقراء الذين هم في حاجة إلى إمكانية الحصول الفوري على أموالهم للتكيف والظروف غير المتوقعة لحياتهم المعرضة للأخطار.

3- من حيث جودة الخدمة:

إن التجارب المتفرقة تشير بقوة إلى أن الخدمة في كثير من المؤسسات المالية البديلة – خاصة المملوكة للدولة – يمكن أن تكون متدنية. وتشمل المشكلات المشتركة؛ ارتفاع تكاليف المعاملات بالنسبة إلى العملاء (ويشمل ذلك على وجه الخصوص الوقت المطلوب للحصول على الخدمات). ومنتجات الادخار والقروض التي تفتقد المرونة، وتفتقر إلى التنوع، وصعوبة الحصول على معلومات الحسابات وعدم موثوقيتها، والمعاملة الشخصية الخالية من الاحترام. بالإضافة إلى ذلك، هناك قضايا تتعلق بنطاق المنتجات المتاحة. منها على سبيل المثال أن المؤسسات المالية البديلة مقصرة فيما يمكنها عمله بالنسبة إلى التحويلات والتأمين.

4- من حيث الاستدامة المالية:

لا تنتج كثير من المؤسسات المالية البديلة عائدات كافية من العملاء لتغطية تكاليف توفير خدماتهم المالية. ويعتبر بعض الأشخاص ذلك مقبولاً بسبب الرسالة الاجتماعية لهذه المؤسسات. وقد تعتبر وجهة النظر هذه أقل إثارة للمشكلات إذا افترضنا أن هناك إعانات مالية كافية من الحكومات، والجهات المانحة لتوفير إمكانية حصول جميع الأسر الفقيرة والقريبة من خط الفقر على الخدمات المالية، وأن استمرارية مثل هذه الإعانات المالية تُعتبر مضمونة على الأمد الطويل ولكن مثل هذه الافتراضات لا تتفق كثيراً مع العالم الواقعي.

ومن الواضح أن المؤسسات التي لا تقوم بتغطية تكاليفها سوف تفقد رأس مالها وتختفي. ما لم تستمر الحكومات والجهات المانحة في تقديم الإعانات المالية إليها. ولكن حتى إذا توافرت تلك الإعانات فلن تكون كبيرة لدرجة أنها لن تلبي إلا جزءاً من الطلب فقط. لذلك يجب أن تكون الخدمات مقننة (على سبيل المثال من خلال تخصيص سياسي أو فرض تكاليف عالية لمعاملات العملاء). وليس هناك سبب يجعلنا نتوقّع زيادة إعانات الحكومة والجهات المانحة لإتاحة الموارد التمويلية للفقراء بشكل كبير في المستقبل، وإنما يبدو أن الاتجاه آخذ في الانخفاض.

وعلى العكس، تستطيع المؤسسات المالية التي تعمل على تغطية تكاليفها بما في ذلك التكلفة المخططة للتمويل التجاري، أن تستمر في خدماتها وتوسع نطاقها، من خلال جذب التمويل غير المدعوم على أساس شروط السوق. وللأغراض العملية، فإن الموارد التمويلية في الأسواق تُعتبر غير محدودة، بل هناك فجوة ضخمة بين العرض الحالي لتمويل الفقراء والطلب عليه، ولا يمكن ملء هذه الفجوة أبداً من خلال هيئات الوساطة المالية التي تخسر الأموال باستمرار مثلما ما تفعله العديد من المؤسسات المالية البديلة.

ويكمن واحد من أكبر التحديات أمام تحقيق الاستدامة المالية في حقيقة أن معظم المؤسسات المالية البديلة المملوكة للحكومة، وبعض المؤسسات التابعة للقطاع الخاص أيضاً لا تعرف كيفية منح القروض وتحصيلها من دون ضمان عيني، معرفة كافية لتجنب حدوث مستويات غير مستدامة من حالات التخلف عن السداد. وفي بعض الحالات، تكون المشكلة أكبر من مجرد الجهل البسيط بأساليب الإقراض المناسبة: إذ يُستخدم أحياناً الإعفاء الشامل من القروض التي منحتها المؤسسات المالية البديلة الحكومية للأغراض السياسية.

ومن ناحية أكثر عمومية، يمكن أن تشوه السياسة أبعاداً كثيرة من الأعمال في المؤسسات المالية البديلة المملوكة للدولة، بما في ذلك اختيار المديرين، ومواقع الفروع

والعلاقات العمالية.

8 - إطار فكري للعمل: مثلث التمويل الصغير:

أولاً: التأثير**Impact**:

كيف يمكن لمؤسسات الإقراض تغطية التكاليف، وتحقيق نطاق الوصول للعملاء والتأثير الإيجابي في العملاء في آن واحد؟

لقد تغيرت أهداف السياسات المالية، حيث كان التركيز فيها يقوم على تحسين سبل وصول مؤسسات التمويل الصغيرة إلى الفقراء (نطاق الوصول) ،أي قيامها بخدمة عدد أكبر من الفقراء بالإضافة إلى شرائح أكثر فقراً (الفقر المدقع)، وأصبح التركيز بعد ذلك يتناول مدى قدرة تلك المؤسسات المالية على الاستمرار والاعتماد على ذاتها مالياً وتغطية تكاليفها بنفسها Sustainability. وهذا الجانب قد تم تطويره أيضاً من قبل بعض المؤسسات المتخصصة، وبالاستناد إلى الأعمال والدراسات التي قامت بها جامعة أوهايو Ohio State University وذلك في الثمانينات. وقد تركزت هذه الدراسات وتطورت حول المفهوم الذي يرى أن بناء مؤسسات مالية قادرة على الاستمرار يتطلب من تلك المؤسسات أن تصبح مستقلة مالياً ومعتمدة على ذاتها، أي تقوم بتغطية تكاليفها دون الحاجة إلى اللجوء إلى مساعدات خارجية [1]. وناقش بعض المفكرين [2] بأن زيادة نطاق الوصول إلى الفقراء، والاستقلال المالي للمؤسسات يعتبران هدفين مترابطين.

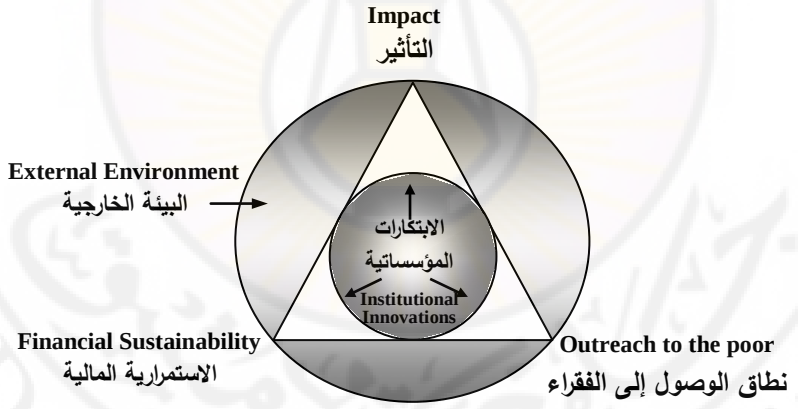
ومهما يكن من أمر، فقد رأى مفكرون آخرون في هذا المضمار أن هناك مقايضة تجريها المنظمة بأن تركز على تحقيق أحد الأبعاد على حساب عدم تحقيق البعد الآخر، وذلك حسب الأهداف الإستراتيجية التي تنوي المنظمة الوصول إليها، وهذا قد يختلف من منظمة تمويلية إلى أخرى. أولها تطوير مدى الوصول إلى الفقراء وتوسيعه، وعلى

[1] Christen, R. P. (1997) *Banking Services for the poor: Managing for Financial Success*. MA - ACCION International. Somerville.

[2] Otero, M., and Rhyne, E. (1994) *The New World of Microenterprise Finance: Building Financial Institutions for the Poor*. Kumarian Press. Hartford, Connecticut.

الأخص الوصول إلى شرائح الفقر المطلق والفقر المدقع، وثانيها تغطية التكاليف وتحقيق الاستقلال المالي والاعتماد على الذات للمؤسسات المعنية بذلك. ونرى فيما يلي المثلث The Triangle of Microfinance الذي يظهر العناصر الرئيسة المكونة لعملية تمويل القروض الصغيرة والمتناهية في الصغر من خلال تقديم إطار فكري عملي حول هذا المفهوم[1].

يشير الإطار التحليلي في الشكل (1-2) إلى مجموعة العوامل التي يجب على أصحاب اتخاذ القرار وصانعيه وممارسي تمويل القروض الصغيرة والمتناهية في الصغر، والباحثين في هذا المجال أخذها بعين الاعتبار، وإجراء عملية مقارنة وتوازن بينها عند اتخاذ القرارات وذلك بما يتفق مع كل مؤسسة تعمل في هذا المجال ومع أولويات أعمالها.



الشكل (1-2) مثلث التمويل الصغير
The Triangle of Microfinance

المصدر: Zeller, M and Meyer, R. (2002) The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach and Impact, John Hopkins Press.

[1] Hulme, D., and Mosley, P. (1996) *Finance Against Poverty*. London and New York, Routledge.

وقد تم رسم المثلث في الشكل (1-2) بإضافة دائرتين: إحداهما داخلية والأخرى خارجية، حيث تمثل الدائرة الداخلية الأساليب العديدة من الابتكارات والتطويرات المؤسساتية التي تسهم في زيادة تغطية التكاليف ودعمها والملائمة المالية للمؤسسة. مثل القيام بإدخال نظم معلومات حديثة تؤدي إلى رفع كفاءة العمل وتبنيها، وبالتالي إلى تخفيض التكاليف.

أما عامل التأثير، أو أثر التمويل على العملاء Impact فيشمل مثلاً تصميم خدمات تتمشى ودرجة الطلب عليها من قبل الفقراء، أو تقديم خدمات إضافية للعملاء كالتدريب مثلاً. أما عامل نطاق الوصول إلى الفقراء فهو إيجاد طرائق وأساليب أكثر فعالية في تحديد الأهداف المراد الوصول إليها، أو إدخال تقانات إقراض تؤدي إلى جذب مجموعات مستهدفة ومحددة في الزبائن الفقراء.

وتمثل الدائرة الخارجية في الشكل (1-2) السابق البيئة الاقتصادية والاجتماعية Socioeconomic التي تعمل ضمنها المؤسسة المالية، بالإضافة إلى السياسات الاقتصادية على مستوى الاقتصاد الكلي وعلى مستوى القطاعات الاقتصادية التي تؤثر بشكل مباشر أو غير مباشر في أداء المؤسسات المالية. إن التطويرات التي تحدث على المستوى المؤسساتي (الدائرة الداخلية) والتطويرات التي تحدث في بيئة صنع القرار (الدائرة الخارجية) تسهم كل منهما في تطوير الأداء الكلي للمؤسسات المالية مما يتطلب إجراء مقارنة بين تكلفة العمل الاجتماعية والعائد الاجتماعي[1].

وتعمد جميع المؤسسات المالية التي تعمل في مجال القروض الصغيرة والمتناهية في الصغر على تحقيق هدف من الأهداف الرئيسة الثلاثة على الأقل أو تحقيقها جميعاً وهي نطاق الوصول إلى الفقراء، وتغطية تكاليف التشغيل والعمل، والتأثير في الفقراء كما يشير إلى ذلك الشكل (1-2).

[1] Zeller, M., Schrieder, G., Von Braun, J. and Heidhues. F. (1997) *Rural Finance for Food Security for The Poor: Implications for research and policy*. Food Policy Review No. 4. International Food Policy Research Institute. Washington, D.C.

وقد عمدت إحدى المؤسسات إلى التركيز على بُعدٍ ما أكثر من غيره، كأن يكون أثر القرض واضحاً جداً في تحسين حياة الفقراء الذين استفادوا منه، ولكن في المقابل لم يحقق سوى نطاق وصول يعتبر محدوداً نسبياً. أو قد تحوز إحدى المؤسسات على درجة عالية من الملاءة المالية وتقوم بتغطية تكاليفها، وذلك على حساب البعد الآخر مثل نطاق الوصول. فربما لا يقوم بخدمة عدد كبير من الزبائن، أو أن تأثير القروض في حياة الفقراء كان ضعيفاً نسبياً. أما العلاقة بين تحقيق إحدى المؤسسات عمق وصول كبير إلى الزبائن، وبين تغطية تكاليفها قد تتناقض بسبب أن تكاليف الحوالات المالية ورسومها تعتبر تكاليف ثابتة بغض النظر عن حجم القرض مما يزيد من الأعباء المالية على المؤسسة التي قد تفضل إعطاء قروض أكبر قيمة ولزبائن أقل.

كما أن هناك ثمة علاقة مباشرة بين تحقيق عامل التأثير في الفقراء وبين عامل تغطية تكاليف المنظمة، فقد تعمد المنظمة إلى رفع درجة تأثير القروض في حياة الفقراء عن طريق تقديم خدمات إضافية لعملائها متمثلة بالخدمات التجارية كالتسويق، أو التدريب مثلاً. مما يمكن لهذه الخدمات أن تزيد من الأعباء المالية ومن تكاليف التشغيل والنفقات مما ينعكس سلباً على العامل الثاني وهو تغطية تكاليف، حيث ستزداد الأعباء المالية على المنظمة، مما يضطرها إلى الحصول على الإعانات المالية من الدولة.

كما تظهر هناك عملية مقارنة بين عامل تأثير القرض في الحياة المعيشية للفقراء وبين نطاق الوصول إلى الفقراء وعمقها؛ فقد أثبتت الدراسات الحديثة بأن أصحاب الفقر المدقع قد يستفيدون من القروض الصغيرة عن طريق ترشيد استهلاكهم أو من خلال الادخار فتصبح أفضل مما كانت عليه. أما أولئك أصحاب الفقر المطلق الذين هم أعلى أو أدنى بقليل من خط الفقر، فقد يستطيعون الاستفادة من القروض بشكل أكبر وذلك لتحقيق غايات إنتاجية. مما يؤدي إلى زيادة قاعدة موجوداتهم وعلى رفع مستوى دخولهم بشكل واضح.

ومما سبق، نجد أن التوسع في تقديم الخدمات المالية (نطاق الوصول) قد يؤدي إلى تحسين المستوى المعيشي للفقراء، ولكن لن يؤدي بالضرورة إلى تخليصهم من الفقر، وذلك بسبب عدم إمكاناتهم من الوصول إلى أسواق البيع والحصول على التقانات الحديثة أو المستوى العلمي المطلوب، وعوامل أخرى تسهم في رفع مستوى الدخل عن طريق توسيع قاعدة الإنتاج وتقويتها.

كما يوجد هناك علاقة ترابط قوية من المحتمل أن تتولد وتظهر بين الأهداف الثلاثة الرئيسة، وهي نطاق الوصول، وتغطية التكاليف والتأثير، أو أثر القرض في حياة الفقراء من جهة، وبين السياسة التمويلية التي تتبعها المنظمة. وهذه العلاقة تظهر بالشكل التالي:

I- قد يرى العملاء أن عامل الملاءة المالية وتغطية التكاليف للمنظمة أنه مؤشر على نجاح المؤسسة المالية وقوتها، تلك المؤسسة المالية التي يتعاونون معها، مما يؤثر بالتالي على قرارهم حول مدى ما تستحقه في التعامل معها على المدى الطويل. وبالتالي، كلما استطاعت المؤسسة تغطية تكاليفها أثر ذلك إيجابياً في عامل نطاق الوصول إلى العملاء الفقراء، وهذه العلاقة القوية قد تكون أكثر أهمية بالنسبة إلى المدخرين والذين يجب أن تكون لديهم الثقة بقدرة المؤسسة على العمل على المدى الطويل، حيث لن يقدم أحد على وضع مدخراته في مؤسسة مالية يعتقدون أنها تعمل بشكل مؤقت.

II- إن محاولة المؤسسة تحقيق الاستقلال المالي وتغطية تكاليفها، سوف يجبرها على أن تعمل، وفقاً لحاجات الطلب من عملائها، على رفع نوعية إنتاجهم وعملياتهم التجارية، وبالتالي إلى اتساع نطاق الوصول. وهذا بدَوْره يعني منتجات ذات مستوى أفضل، مما سوف يؤدي إلى حصول الزبائن على فوائد اقتصادية أكبر للعملاء الفقراء. وأخيراً فإن هذا يعني أن مستوى تأثير المؤسسة في زبائنها قد أصبح في مستوى أفضل.

ثانياً: نطاق الوصول**Outreach**:

وهو القدرة على الوصول إلى أكبر عدد من العملاء وفي الوقت ذاته المحافظة على جودة الخدمات ونوعيتها.

عندما يتم تقويم نطاق الوصول لمؤسسات التمويل، يتم قياس عمق الوصول Depth of Outreach ونوعية الخدمات المقدمة Quality of Services وعدد العملاء لدى المؤسسة.

1- عمق الوصول Depth of Outreach:

وهو يعني أن مؤسسات التمويل قد وصلت إلى أفقر الفقراء أو إلى زبائن يصعب الوصول إليهم، كالنساء مثلاً، أو الوصول إلى تجمعات سكانية متفرقة ومتباعدة عن بعضها البعض وتفتقر إلى البنى التحتية المناسبة.

2- نوعية الخدمات المقدمة Quality of Services:

تكون **نوعية** الخدمات المقدمة مرتفعة عندما تتوافر فيها:

1- السيولة (أي الجاهزية النقدية متوافرة دوماً).

2- الملاءمة.

3- الوجود.

4- المرونة في الهدف أو الاستخدام حيث يستطيع المقترض أن يستخدم القرض كما يشاء.

5- الحرية في الاقتراض أو الادخار لدى المؤسسة، حيث يمكن للعميل إما أن يقترض دون أن يدخر، أو يدخر دون أن يقترض.

وتظهر **جودة** خدمات المؤسسة في الأمور التالية:

الطلب المستمر عليها:

ما دام الزبائن يقومون بعملية الاقتراض، ويسددون الفوائد المترتبة عليهم في الوقت المحدد ويقومون إما بالادخار لديها أو الاستدانة منها، فإن ذلك جميعه يدل على رضا الزبائن والعملاء عن أعمال المؤسسة.

نمو نطاق الوصول إلى الفقراء وازدياده:

طالما يوجد ازدياد في عدد العملاء مع المحافظة على معدلات السداد المرتفعة يشير ذلك بالتالي إلى أن العملاء أو الزبائن يقدرون الخدمات المقدمة لهم.

3- مقياس عدد العملاء Scale:

أي عدد الأفراد الذين يستطيعون الحصول على خدمات مؤسسات التمويل، فهناك حوالي 500 مليون زبون أو عميل محتمل لمؤسسات التمويل، على مستوى العالم، وما لم تعمد المؤسسات إلى الوصول إلى هؤلاء الزبائن، بشكل واسع، فإنها لن تخدم إلا عدداً محدوداً من الزبائن المحتملين.

ثالثاً: الحيوية (الاستمرارية)**Viability**:

وهي القدرة على الاستمرار في العمل، لفترات طويلة، وذلك من خلال أرباحها وليس من خلال الهبات المقدمة لها.

هناك نوعان منها : **الحيوية المالية Financial Viability والحيوية المؤسساتية Institutional Viability:**

1- الحيوية المالية أو الاستمرارية المالية:

تتضمن العمليات التي تقوم بها منظمات الإقراض الصغير، ويجب تغطية هذه العمليات من العوائد المالية التي يتم توليدها من الفوائد ونفقات التمويل وليس من مصادر أخرى.

أهمية الحيوية المالية:

1- يمكن المحافظة على الخدمات التي تقدمها المؤسسات للزبائن، لفترات طويلة، دون أن تكون عرضة للتغيرات التي لا يمكن التنبؤ بها، من قبل الجهات المانحة.

2- يمكن لمؤسسات التمويل التي تعمل في الإقراض الصغير الاستفادة من مصادر التمويل التجارية، وبذلك يمكنها أن تحقق أهدافها في توسيع نطاق الوصول إلى الزبائن وإلى تقديم الخدمات لأكبر عدد ممكن من العملاء، وهذه نقطة جوهرية لأن إمكانية الوصول إلى أعداد كبيرة من العملاء يفوق إمكانات المؤسسة المادية، مع مرور الوقت، حينما تكون على شكل هبات.

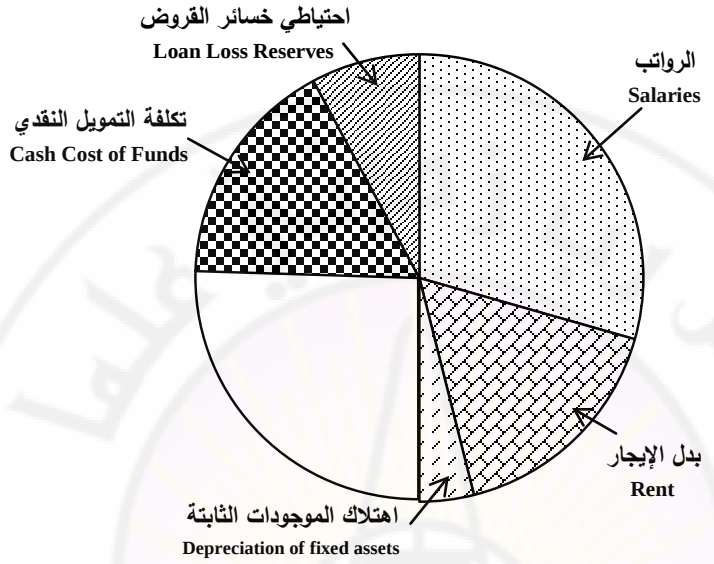
وخلال العملية التي تمر فيها المؤسسات لتحقيق الحيوية المالية؛ يعمل بعضها أولاً على توفير الكفاية الذاتية التشغيلية، ومن ثم الكفاية المالية. وذلك لكي نستطيع تقييم فيما إذا كانت المؤسسات تستطيع الوصول إلى الزبائن دون الاعتماد على الهبات.

I- الكفاية الذاتية التشغيلية[1] (O.S.S) Operational Self - Sufficiency:

تستطيع المؤسسات فيها تغطية تكاليف التشغيل النقدية، وتكاليف الاهتلاك من خلال الرسوم التي تتقاضاها من خدمات الزبائن، وفوائد القروض. وتتضمن هذه النفقات، أيضاً، تكاليف التشغيل مثل، الرواتب، وبدل الإيجار، واهتلاك الموجودات الثابتة، واحتياطي خسائر القروض، وتكلفة التمويل، وهي متمثلة بالدفعات النظامية على الأموال المقترضة، كما يوضحه الشكل رقم (1-3).

وتحقق هذه المنظمات عادة نقطة التعادل على أساس التدفق النقدي.

[1] يشار إليها أيضاً بالاستمرارية التشغيلية والحيوية التشغيلية.



الشكل (1–3) الكفاية الذاتية للتشغيل (الاستمرارية التشغيلية)
Operational Self - Sufficiency (OSS)

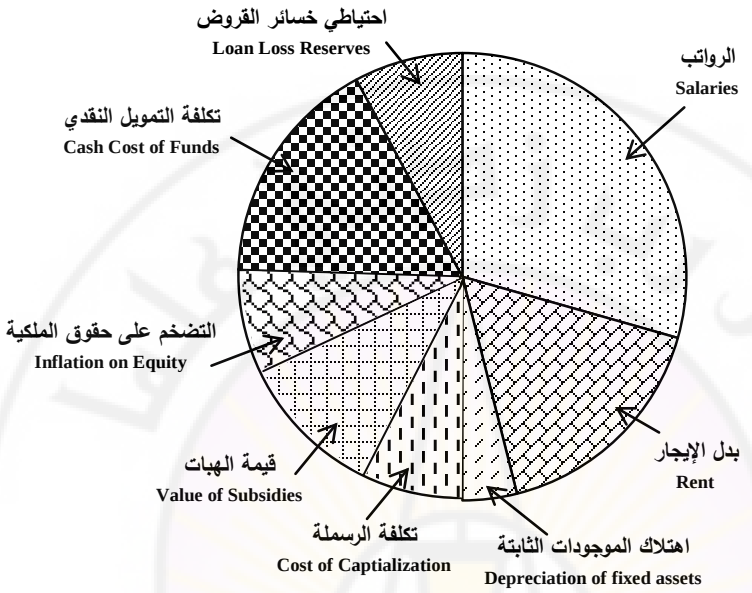
المصدر: Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance*, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

II- الكفاية الذاتية المالية[1] Financial Self-Sufficiency (F.S.S):

تستطيع مؤسسات التمويل التي تتصف بالكفاية الذاتية المالية، من تغطية جميع النفقات، من خلال إيراداتها من الأجور التي تتقاضاها، لقاء الخدمات، التي تقدمها بالإضافة إلى فوائد القروض.

وتتضمن هذه النفقات كل الأموال النقدية لديها، بالإضافة إلى اهتلاك الموجودات الثابتة وإلى تكلفة التضخم على الأسهم (أسهم رأس مال) وقيمة الإعانات والمنح المالية، وهي أيضاً تستطيع تغطية تكلفة الرسملة وذلك لتأمين النمو المطلوب مستقبلاً.

[1] يشار إليها أيضاً بالاستمرارية المالية وبالحيوية المالية.



الشكل (1-4) الكفاية الذاتية المالية (الاستمرارية المالية)
Financial Self - Sufficiency (FSS)

المصدر: Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance*, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

الكفاية الذاتية التشغيلية:

الكفاية الذاتية التشغيلية (ك ذ ت) (%) = (الربح التشغيلي / المصاريف التشغيلية)

وهذا يقيس الدرجة التي يغطي الربح التشغيلي فيها المصاريف التشغيلية. وإن أية نتيجة تبلغ أكبر من 100% تشير إلى أن المؤسسة الخاضعة للتقييم، تتمتع بالكفاية الذاتية التشغيلية، إذ أن المؤسسات القادرة على الاستمرار التشغيلي، هي بالفعل، القادرة على تغطية تكاليفها بوساطة إيراداتها التشغيلية.

الكفاية الذاتية المالية:

الكفاية الذاتية المالية (ك ذ م) (%) = (الربح التشغيلي المعدل/ المصاريف التشغيلية المعدلة)

ويقيس ذلك الدرجة التي يغطي فيها الربح التشغيلي المعدل المصاريف التشغيلية المعدلة. وأن التعديلات تبين كيف تظهر مؤسسة التمويل متناهي الصغر على أنها غير مدعومة. وسوف نتناول ذلك في فصل تحليل المنحى.

2- الحيوية أو الاستمرارية المؤسساتية Institutional Viability:

هي قدرة المؤسسات على الثبات مع الزمن على أنها منظمة ذات سمعة جيدة ولديها كفاءة في تقديم الخدمات، وهي تتصف بالإدارة الجيدة، والموظفين المؤهلين.

إن كلاً من الاستمرارية المالية والمؤسساتية يعتبر عنصراً ضرورياً لدعم أهداف المؤسسات في توسيع خدماتها، لتصل هذه الخدمات إلى أعداد كبيرة من الأفراد، مع مرور الزمن.

يعتبر هذا الجانب من الجوانب الأخرى الهامة في تطوير مؤسسات الإقراض الصغير، ويتناول نقاط القوة التنظيمية لديها وإمكاناتها في النمو، وتقديم الخدمات بشكل فعال، وهي تعتمد على:

نوع المؤسسة Type ومجلس إدارتها وملكيتها Governance بالإضافة إلى طاقاتها وقدراتها، ويعتبر الهيكل التنظيمي، والأنظمة، والعمليات فيها، والموارد البشرية، جزءاً لا يتجزأ منها.

إن الإدارة، والقيادة الفعالة، والقوية، هي التي يكون لديها الرغبة في تحقيق مؤسستها الملاءة والكفاية الذاتية، مما يساعدها بالتالي، على تطوير قدرات المنظمة وطاقاتها.

9 - تصنيف مؤسسات الإقراض الصغير:

إن الجيل الأول من المؤسسات، والتي كانت من غالبيتها مؤسسات غير حكومية، اقتصر على تقديم القروض وذلك خلال ثلاثين عاماً بدأت منذ السبعينات. وقد أضاف هذا إرباكاً إلى الإرباك الخاص باستخدام المصطلحات. وتبقى الصعوبات مستمرة حتى يومنا هذا وذلك عندما ينظر إلى التمويل متناهي الصغر على أنه مجموعة من السلع المالية التي يمكن تقديمها بشكل مستمر. والسؤال الذي يواجهنا هو ما السبب وراء منح هذه المؤسسات للقروض فقط؟ لقد افترضت هذه المؤسسات أن الفقراء غير قادرين على التوفير، وأنهم يحتاجون إلى القروض فقط. إلا أن الواقع أثبت عدم صحة ذلك. ففي عام

1984 قدم بنك راكيات الاندونيسي – وهو أكبر مؤسسة للتمويل متناهي الصغر – حسابات توفير للفقراء دون تحديد الحد الأدنى للإيداع. وبذلك قد حقق نجاحاً غير مسبوق.

فقد سجل قسم التعاملات البنكية متناهية الصغر التابع لبنك راكيات مثلاً 3.1 مليون من حسابات القروض يقابلها 29.9 مليون حساب توفير وبمعدل قرض يبلغ 542 دولاراً أمريكياً وبمعدل لرصيد حساب التوفير الواحد يبلغ 118 دولاراً أمريكياً.

وبإتباع خطوات بنك راكيات الاندونيسي والخبرات العالمية الناجمة الأخرى، بدأ الوضع يتغير وأخذت مؤسسات التمويل متناهي الصغر تقدم خدمات مالية إضافية، ومما أعطى أملاً كبيراً في المستقبل. ونقتبس هنا كلمات محمد يونس، مؤسس بنك غرامين. «يمكن القول أن سبب وجود الفقراء اليوم يعود إلى عدم قيام المؤسسات المالية بدعمهم في الماضي» وبذلك نجد أن هناك أهمية كبرى في توفير الخدمات المالية للأفراد الذين قد يحرمون من استخدام أنظمة التمويل الرسمية، أي يجب تحديداً تقديم التمويل متناهي الصغر، أي توفير مجموعة متكاملة من السلع المالية وليس تأمين الإقراض فحسب.

يمكن تصنيف مؤسسات التمويل الصغير حسب مستويات الكفاية المالية Levels of Financial Viability التي استطاعت تحقيقها وهي في ثلاثة مستويات:

1- المستوى الأول من مؤسسات الإقراض الصغير:



هي المنظمات التي تعتمد على المنح والهبات المقدمة، وتكون عادة جديدة في الميدان، وفي طريقها نحو تحقيق الكفاية الذاتية أو في بداية أعمالها، وتكون في العادة تقليدية وتتصف بالتالي:

- لا تحقق الكفاية الذاتية للتشغيل.
- تعتمد على المنح الخارجية من أجل الاستمرار في أعمالها.

- تتصف بانخفاض الإيرادات عن نفقات التشغيل، وغياب مصادر جديدة للتمويل، مما يجعلها غير قادرة على الاستمرار في عملها.
- يستنزف فيها التضخم حساب القروض Loan Fund لأن الدخل لا يكفي للمحافظة عليه أو زيادته.
- تكون مؤسسات التمويل ذات الأداء الضعيف عرضة لتآكل حساب قروضها من خلال القروض المستحقة المتأخرة عن السداد Delinquency والامتناع عن السداد Default.
- ويكون لدى معظم مؤسسات التمويل تكاليف تشغيل مرتفعة، وهي غير مستعدة، أو تحجم في الواقع عن تقاضي فوائد مرتفعة عن القروض لتغطي تكاليفها، كما تكون لديها معدلات مرتفعة من عدم السداد والامتناع عن السداد، وينطبق ذلك على المنظمات القديمة في الميدان التي ترفض أن تغير من سياساتها.

ويتحتم على الجهات المانحة لمثل هذه المنظمات التي تعمل على هذا المستوى، استمرارها في عملية التمويل كي تستطيع مثل هذه المؤسسات المحافظة على الأعداد ذاتها من العملاء الذين تقوم بتقديم الخدمات لهم.

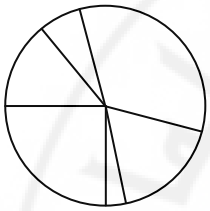
ومن الجدير بالذكر أن 90% من مؤسسات الإقراض الصغير (MFIs) لا تزال في المستوى الأول وبعضها مؤسسات جديدة، وقد تنمو وتحقق الحيوية المالية، والبعض الآخر منها ربما لا ينمو أو قد تكون لديه الرغبة في النمو ولكنه يستمر في الاعتماد على مصادر الهبات. ويمكن للممارسات التي تفرضها الحكومات أو الجهات المانحة في إبقائها على هذه الحال.



المستوى الأول لمؤسسات الإقراض الصغير

2- المستوى الثاني من مؤسسات الإقراض الصغير:

وهي المؤسسات التي حققت الكفاية الذاتية لعملياتها ولتكاليف التشغيل، كما أنها تتمتع بنقطة تعادل Break Even Point للتدفقات النقدية حيث تتساوى فيها الإيرادات مع النفقات، ولكنها لم تصل إلى الكفاية المالية الذاتية. وتتصف هذه المؤسسات بالتالي:



- إنها حققت كفاية في التشغيل والعمليات، ولكنها لم تحقق الكفاية المالية الذاتية.
- تعتمد في أعمالها على المبادئ العلمية الثابتة، وهي بشكل عام كُفءٌ، ولديها معدلات مرتفعة من الكفاءة في أداء العاملين.

كما أن معدلات العمليات التي تقوم بها تستمر بازدياد، وتتمتع بقدرة جيدة على التحكم في القروض المتأخرة، والسداد، والامتناع عن التسديد.

- وتغطى تكاليف التشغيل من الرسوم التي تتقاضاها بدل الخدمات المصرفية، وفوائد القروض ولكنها تبقى معرضة لأن يستنزف التضخم حقوق الملكية (Equity).
- وأخيراً يتم استدانة (الائتمان) بمعدلات وشروط أدنى من معدلات الفائدة السائدة في السوق.

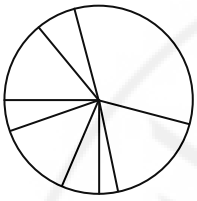
وتعتمد العمليات التي تقوم بها على الإعانات والمنح التي تحصل عليها، وعندما تعمل المنظمات في هذا المستوى، فإن استثمارات الممولين تزيد من المبالغ النقدية التي تم اقتراضها كي توسع نطاق أعمالها وتصل إلى عدد أكبر من العملاء والزبائن.

كما يمكن للمنظمات التي تقع في المستوى الثاني أن تتباين، فيما بينها.

الادخار، القروض المصرفية، أموال الهبات والممولين ← **مؤسسات الإقراض الصغير** ← **الزبائن**

المستوى الثاني من مؤسسات الإقراض الصغير

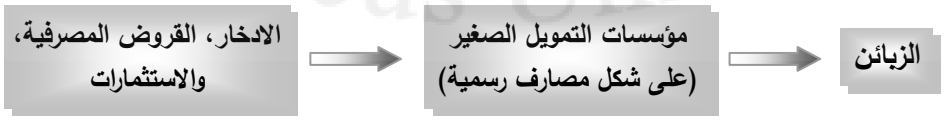
3- المستوى الثالث من مؤسسات الإقراض الصغير:



- تتصف هذه المؤسسات بتحقيقها الكفاية المالية الذاتية.
- وقد حققت هذا المستوى عن طريق تمويل أعمالها بالكامل من خلال الأرباح المحتجزة، وادخارات الزبائن/ العملاء، والتمويل التجاري حسب المعدلات السائدة للفائدة.
- تغطي فيها معدلات الفائدة والرسوم جميع التكاليف والنفقات الناتجة عن تقديم الخدمات للعملاء، بالإضافة إلى العائد على الادخار.
- تغطي أسعار الفائدة ورسوم التكلفة الحقيقية للتمويل بما فيها التضخم، كما أنها تقدم الأرباح للمستثمرين والمدخرين.
- يمكن لمؤسسات التمويل أن ترفع من قيمة حقوق الملكية وذلك من خلال الأرباح التي تحققها، ومن خلال جذب استثمارات، وجذب أسهم رأس مال إضافية وخارجية.

عندما تعمل مؤسسات الإقراض في هذا المستوى. فإن استثمارات المنح والهبات تؤدي إلى رفع حجم المبالغ المالية المقترضة وزيادتها من المصادر التجارية أو الحسابات المالية لديها بشكل تستطيع فيه من خلال ذلك توسيع نطاق عملياتها لتصل إلى عدد أكبر من الزبائن.

وحتى الآن، لا يزال هناك القليل من مؤسسات الإقراض الصغير (MFIs) ممن حقق الدرجة أو المستوى الثالث في العمل، ولا يزال العديد منها في طريقه إلى ذلك، وخاصة تلك التي بدأت العمل حديثاً في هذا الميدان.



المستوى الثالث من مؤسسات الإقراض الصغير

ومن أنواع المنظمات: التي حققت بعدي «نطاق الوصول» و«الحيوية المالية» هي:

- المؤسسات المتخصصة المالية.
- الخدمات المتخصصة للإقراض الصغير ضمن المؤسسات المالية التجارية.
- المنظمات غير الحكومية NGOs.
- اتحادات التسليف Credit Unions.
- الاتحادات (التي تقدم الاعتمادات)، أو أية مؤسسات أخرى يملكها مجموعة من الأعضاء.

بنك راكيات الاندونيسي

يعتبر بنك راكيات الاندونيسي أكبر مؤسسة تمويل متناهي الصغر في العالم. فهو بنك تجاري تملكه الدولة ويطبق الإقراض الفردي فقط. وعلى الرغم من نجاح هذا البنك وحجم عملياته، إلا أنه غير معروف كالمؤسسات الأخرى من التمويل متناهي الصغر حول العالم.

إن الأسلوب الذي اتبعه البنك، يسمح له بمنح القروض، وخدمات التوفير، ويصبح بذلك مكتفياً ذاتياً. وبلغت نسبة الفائدة الفعلية التي يفرضها البنك إلى ما يزيد عن 30% في عام 2003. وكان هذا الإجراء متماشياً مع مؤسسات التمويل متناهي الصغر والمنتشرة حول العالم.

ويقدم هذا البنك إلى جانب القرض الناجح الذي كان يمنحه منذ عام 1986 باسم كيوبيدز، سيم بيدز أيضاً. وهي أداة توفير صممت خصيصا لمواجهة الحاجات الخاصة لعملائه. ولا يتطلب الحساب حداً أدنى من الرصيد، كما وأن أرقام الحاسبات تستخدم للمشاركة في السحب (توزع جوائز كل ستة أشهر)، وقد نجح بنك راكيات بمضاعفة حسابات توفير عملائه بسبب تلك المزايا الناجعة التي يتسم بها، كما حقق نتائج غير عادية بحيث بلغت حسابات التوفير عشرة أضعاف حسابات القروض، كما بلغت قيمة حسابات التوفير أكثر من ضعف أرصدة حسابات القروض.

مراجع الفصل

المراجع باللغة العربية:

1- جوديث براندسما ورفيقة شوالي. إنجاح التمويل الأصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. البنك الدولي، مجموعة تنمية القطاع الخاص والقطاع المالي، مجموعة التنمية البشرية، تشرين الأول .2001

2- دراسة خاصة. المؤسسات المالية ذات الأهداف المزدوجة: الآثار على مستقبل التمويل الأصغر. المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، رقم 8، تموز 2004.

المراجع باللغة الإنكليزية:

1- Akhtar, M. R. (1996) *Practice and Prospects of Musharaka Financing for Small Enterprises in Pakistan*. Journal of Islamic Banking and Finance (February).

2- Carney, D. (1998) *Sustainable Rural Livelihoods, What Contributions Can We Make*? Department for International Development, London.

3- Christen, R. P. (1997) *Banking Services for the poor: Managing for Financial Success*. MA - ACCION International. Somerville.

4- Christen, R. P., Rhyne, E., Vogel, R.C., and McKean, C. (1995) *Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Microfinance Programs*. USAID - Program and Oprations Assessment Report No.10. Washington D.C.

5- Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance*, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

6- Elahi, K and Rahman, L. (2003) *Microcredit and Microfinance; Ideas Need To Be Differentiated*. The Daily Star, Dhaka, November.

7- Harper, M. (2003) *Microfinance: Evolution, Achievements and Challenges*, ITDG Publishing, London.

8- Harper, M. (2003) *Practical Microfinance: A Training Manual*, ITDG Publishing, London.

9- Harper, M. and Singh Arora, S. (2005) *Small Customers, Big Market: Commercial Banks in Microfinance*, New Delhi, TERI Press.

10- Harper, M.(1998) *Profit for the Poor: Cases in Microfinance*, Oxford, IBH, New Delhi, ITDG Publishing, London.

11- Hulme, D. and Mosley, P. (1996) *Finance Against Poverty*. Routledge, London and New York.

12- Littefield, E., and Rosenberg, R. (2004) *Microfinance and The Poor* : Breaking Down the Walls between Microfinance and Formal Finance, Finance & Development 41,No.2.

13- Maurer, C.(1999) *Bank Rakyat Indonesia (BRI)* , Indonesia (Case Study), CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Washington D.C.

14- Otero, M., and Rhyne, E. (1994) *The New World of Microenterprise Finance: Building Financial Institutions for the Poor*. Kumarian Press. Hartford, Connecticut.

15- Participation from the Authors, *Tempus-Meda Project-Microfinance at the University*. (2003-2006) *Microfinance: Text and Cases*, SAA, School of Management- University of Turin, Turin, Italy.

16- Woller, G., Dunford, C. and Woodworth, W. (2002) *Where To Microfinance*? Romney Institute of Public Management, Marriot School, Brigham Young University.

17- Zeller, M and Meyer, R. (2002) *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach and Impact*, John Hopkins Press.

18- Zeller, M., Schrieder, G., Von Braun, J. and Heidhues. F. (1997) *Rural Finance for Food Security for The Poor: Implications for research and policy*. Food Policy Review No. 4. International Food Policy Research Institute. Washington, D.C.

مواقع إلكترونية ذات صلة:

1- http:// www.grameen-info.org-Grameen Bank

2- http:// www.cgap.org-CGAP, Consultative Group to Assist the Poorest

3- http:// www.bancosol.com.bo-Banco Solidario

4- http:// www.microcreditsummit.org-Microcredit Summit Website.

5- http:// www.bri.co.id-Bank Rakyat Indonesia

6- http:// www.accion.org-ACCION International

الفصل الثاني

الزبائن والخدمات وتأثير البيئة المحلية

أولاً: الزبائن والخدمات

1- أهمية تقديم الخدمات المالية:

إن برنامج التمويل البالغ الصغر ال ذي يحصّل أقساط القروض في مكان عمل صاحب المشروع، على سبيل المثال، يقدم خدمة Service ملائمة ، يقدرها أصحاب المشروعات Clients ويبدون استعداداً لدفع مقابل للحصول عليها. وذلك لأنه إذا كان على أصحاب المشروعات إغلاق أماكن عملهم لنصف يوم، مثلاً، للذهاب إلى مؤسسات التمويل البالغ الصغر لتسديد أقساط القروض، فستضيع منهم الأرباح المحتمل تحقيقها خلال نصف يوم. ويمثل ضياع هذه الأرباح سعراً أعلى من فارق أسعار الفائدة العالية.

2- التمييز بين مجموعتين من الفقراء:

لا يصلح كل فقير أن يكون صاحب مشروع جيد ؛ لذلك من الأفضل مساعدة العديد من الفقراء بتقديم خدمات غير الخدمات المالية لهم.

تميز الجهات العاملة في مجال التنمية بين فئتين من الفقراء ، فئة الذين يستطيعون زيادة دخولهم بأنفسهم، وفئة الذين لا يستطيعون. وبإمكان أعضاء الفئة الأولى، إذا تمت مساعدتهم على الوجه السليم، تنفيذ أنشطة اقتصادية تمكنهم من الاقتراب من حد الفقر

أو تجاوزه. وتضم الفئة الثانية الفقراء الذين يفتقرون إلى القدرة على أداء أي نشاط اقتصادي، إما لعدم توافر أية مهارات لديهم أو لأنهم معدمون للغاية.

ويسمى أعضاء الفئة الأولى «الفقراء القادرون على تنظيم المشروعات ». ولا يحتاج أعضاء هذه الفئة إلى مساعدات، بل يحتاجون إلى عون لإقامة أنشطة اقتصادية ، وإدارتها بهدف زيادة دخولهم. وعلى وجه الخصوص، يحتاجون إلى عون للحصول على الموارد اللازمة لتنمية هذه الأنشطة. وفي كثير من الأحيان، ولكن ليس بالضرورة دائماً، تكون خدمات الائتمان من ضمن هذه الموارد اللازمة. وعلى العكس من ذلك، يحتاج الفقراء غير القادرين على تنظيم المشروعات لمساعدات مباشرة لمجرد البقاء على قيد الحياة.

ويتيح مفهوم الفقراء القادرين على تنظيم المشروعات لسياسات مكافحة الفقر ، الانتقال من تقديم المساعدات المباشرة الصرفة (كالدعم المالي) إلى تقديم مزيج من المساعدات المباشرة، وغير المباشرة (مثل تقديم أنواع من الدعم المالي إلى الفقراء غير القادرين على تنظيم المشروعات، وخدمات ائتمانية للفقراء القادرين على تنظيم المشروعات). ويزداد اهتمام الحكومات والجهات المانحة بالمساعدات غي ر المباشرة لأنها تستهدف التصدي لأسباب الفقر ، أكثر مما تستهدف ، الفقراء أنفسهم، وتجعل سياسات مكافحة الفقر أكثر فعالية.

3- الاعتقادات الشائعة والحقائق حول الإقراض الصغير:

هل هذه العبارات الشائعة التداول صحيحة أم غير صحيحة؟

- الأفراد الذين لديهم الإمكانات الاقتصادية هم وحدهم الذين يستطيعون الاستفادة من التمويل:

لا بد من توافر إمكانية اقتصادية حالية أو مستقبلية محتملة لدى العميل أو الزبون كي يصبح قادراً على الاستفادة من التمويل، سواء أتمّ استخدامه للقرض من أجل البدء في عمل ما، أم توسيع عمل قائم، أو زيادة السيولة المالية للأسرة، أو الاستثمار للمستقبل.

- يؤدي القرض الصغير إلى خلق فرص اقتصادية:

إن الخدمة المالية أو القرض وحده، لا يمكن أن يخلق الفرص الاقتصادية، إنما الزبون أو المقترض أو صاحب العمل الريادي، والمدخر، هو الذي يخلق الفرصة الاقتصادية، ويمكن للتمويل الصغير أن يحول الفرصة الاقتصادية إلى حقيقة، لأن القرض الصغير يساعد الأشخاص الذين لديهم الفرصة الاقتصادية في العمل، على إدارة الجوانب المالية لديهم، بنجاح أكبر، وذلك عن طريق زيادة دخولهم وبالتحكم في تدفق السيولة المالية لديهم.

- تعمل مؤسسات الإقراض (MFIs) بشكل أفضل عندما تستفيد من تجارب الآخرين الفردية من مقرضي الأموال:

تعلمت مؤسسات التمويل من ممارسات القطاع غير الرسمي في الإقراض، ذاك القطاع الذي يتمتع ببعض الجوانب الإيجابية في سياسة الإقراض: مثل البساطة، والسهولة في معاملة العميل، والوضوح في شروط الإقراض، وتقديم التمويل، في الوقت المناسب، بالإضافة إلى أخذ شخصية الفرد، عند إقراضه، بعين الاعتبار. لذلك، على مؤسسات التمويل الناجحة أن تستفيد من الصفات المميزة للإقراض غير الرسمي، وإدخاله في طريقة عمل المنظمات الرسمية؛ وبذلك تكون قد حققت مزايا كلا القطاعين.

- يعتبر الادخار أهم من الاقتراض لدى الفقراء:

إن الادخار عنصر هام، وخاصة، لأولئك الذين لا يمتلكون الفرصة الاقتصادية للعمل Economic Opportunity وإن عملية الادخار التي تتم لدى مؤسسات نظامية، يمكن لها أن توفر لهم الشعور بالأمان من مخاطر المستقبل.

- إن إمكانية الحصول على الخدمات المالية بالنسبة إلى الفقراء، هي أهم بكثير من تكلفة تلك الخدمات:

إ ن أصحاب المشروعات مستعدون للدفع مقابل نظير الحصول على الخدمات المالية بسرعة واستمرار. فالأرباح التي يحتمل فقدانها بسبب الانتظار عدة أسابيع للحصول على الموافقة على القرض قد تكون أكثر عدة مرات من أسعار الفائدة العالية التي تدفع مقابل

الحصول على القرض في اليوم ذاته.

- يجب عدم تقديم القروض لأهداف استهلاكية:

يمكن أن تتعرض الأسرة، أو المشروعات الصغيرة، إلى خسائر، أو ظروف، غير متوقعة تجبر الزبون على الاقتراض لأجل الاستهلاك، وهذا مبرر؛ ما دام في حال عدم توافر مصادر الاقتراض، فإن تلك المشروعات قد تضطر لبيع بعضٍ من موجوداتها، أو من وسائل إنتاجها، لسد حاجاتها، وهذا بالطبع سوف يزيدها فقراً وخسارة.

- إن القروض الطويلة الأجل أكثر ربحية من القروض قصيرة الأجل:

إن التدفقات النقدية للعميل هي التي تحدد مدى ربحية القرض للعميل، كما أن التدفقات النقدية التي يحصل عليها الفرتحدد له مدى قدرته على السداد، في الأوقات المحددة.

- إن أكبر حافز للأفراد، على تسديد القروض، هو إمكانية حصولهم على قروض أخرى مستقبلية:

إن شرط عدم التأخر في السداد من أجل الحصول على قروض أخرى، وشعور الفرد بإمكانية حصوله على تمويل حين حاجته؛ يعتبران من أهم العوامل التي تعزز الاستقرار الاقتصادي للأسرة أو المشروع.

4 - خدمات الادخار والتأمين وتحويل الأموال والائتمان:

إن الطرائق التي تجعل خدمات مؤسسات التمويل فعالة في الإقراض والادخار Effective Savings and Credit تكون في تبني مؤسسات التمويل الصغير السياسات الفعالة في كلا القطاعين الرسمي وغير الرسمي ودمجهما في سياسة واحدة.

1- خدمات الادخار:

يجب أن تتصف بما يلي:

الأمان: وهذه صفة هامة جداً وخاصة في الأماكن الريفية حيث لا تتوافر فيها أماكن لحفظ الأموال بعيداً عن السرقة.

السيولة: توافر الإمكانية للعميل في سحب المبلغ الذي يريده لتلبية حاجاته الآنية.

الملاءمة: تظهر في تكاليف الإقراض المنخفضة وعلى الأخص سهولة الحصول على قرض، وعدم تعقيد إجراءات القروض، بالإضافة إلى عدم الاضطرار إلى السفر للحصول على قرض، مرات عدة.

العائد الملائم للإدخار: أي بأن تحافظ المدخرات على قيمتها مع الوقت.

2- خدمات التأمين:

إن أصحاب المشاريع الصغيرة هم، في الواقع، ذوو الدخل المتدني، مثلهم، مثل غيرهم، معرضون للمخاطر، مثل المرض، والإصابة، والسرقة، والوفاة، والحوادث المختلفة والفيضانات، لذلك تكون الخدمات المالية المخصصة للتقليل ومن أثر تلك المخاطر، ذات قيمة عالية، بالنسبة إليهم.

يعتبر التأمين من الخدمات المالية التي بدأت بعض مؤسسات التمويل متناهي الصغر بإضافتها إلى محفظتها، وذلك للاستجابة إلى حاجة هؤلاء للحماية. إن تقديم خدمات التوفير، وخدمات التأمين إضافة إلى القروض، يجعل من مؤسسات التمويل متناهي الصغر، مؤسسات خدمات مالية كاملة، تقدم تمويلاً متناهي الصغر؛ أي تقدم هذه المؤسسات مجموعة كاملة من الخدمات المالية إلى ذوي الدخل المنخفض.

تحتاج مؤسسات التمويل متناهي الصغر، من أجل تقديم خدمات التأمين إلى ترخيص خاص. إن متطلبات الحصول على مثل هذا الترخيص، تكون عادة صعبة. فالحكومات

تسيطر على شركات التأمين للأسباب ذاتها التي تدفعها للسيطرة على النجاعة المالية للمؤسسات التي تجمع المدخرات، ألا وهي حماية العملاء وثبات النظام، واستمراره. وبما أن أغلبية مؤسسات التمويل متناهي الصغر لا تلبي هذه الشروط، فإنها تلجأ إلى بديل عن تقديم الخدمة مباشرة، إلى العملاء. والطريقة الأكثر شيوعاً هي الشراكة مع شركة تأمين قائمة. فشركات التأمين قد لا تقدم خدماتها مباشرة إلى الفقراء لافتقارها للخبرة في هذا القطاع. وهنا تتدخل مؤسسات التمويل متناهي الصغر لردم الهوة بحيث تعمل، كوسيط، بين شركة التأمين والعملاء.

إن خدمات التامين المقدمة إلى الفئة التي تستهدفها مؤسسات التمويل متناهي الصغر، يجب أن تكون مصممة لتلائم احتياجاتهم الخاصة، ولحمايتهم من المخاطر الخاصة بهم. وقد تشمل التأمين الصحي، وتأمين المواشي والمحاصيل. ونجد في الوقت الحاضر عدداً قليلاً من مؤسسات التمويل متناهي الصغر، ممن يقدم خدمات التأمين، ولكن مع نمو هذا القطاع، بدأت المؤسسات بإضافة التأمين كإحدى الخدمات التي تقدمها للمجموعة.

3- خدمات تحويلالأموال:

يعتبر تحويل الأموال خدمة مالية هامة أخرى. إذ أن تحويل الأموال من المهاجرين إلى أقاربهم، هو عمل آخذ في النمو السريع، وعادة ما تتم إدارته عن طريق ترتيبات، غير رسمية، وبتكاليف ومخاطر عالية.

يمكن تقديم هذه الخدمة مباشرة، أو عن طريق الشراكة، مع شركات تحويل الأموال، وذلك يعتمد على التشريعات المحلية والتكلفة. تتمتع مؤسسات التمويل متناهي الصغر بميزة تنافسية، بسبب علاقتها مع عملائها، إضافة إلى إمكانية ربط هذه الخدمة بالخدمات الأخرى التي تقدم لهم. كما ويمكن أخذ هذه التحويلات بعين الاعتبار، عند احتساب مقدرة العميل على تسديد المبالغ المقترضة. إن هناك إمكانية لربط هذه الدفعات

مع القروض، عندما لا تستخدم تلك التحويلات في عمليات الاستهلاك بل تستخدم لأغراض الإنتاج، عن طريق دمج مصادر الأموال المختلفة.

هذا وقد بينت إحدى الدراسات أن معدل ما يفرض من رسوم على إرسال مبلغ، بين 150 دولاراً و300 دولار أمريكي من الولايات المتحدة، إلى أمريكا الوسطى، هو 7.35% من المبلغ المرسل؛ يضاف إلى ذلك تكاليف أخرى بمعدل 2.3%. أي إن مجموع معدل النسب المدفوعة على مبلغ قدره 150 دولاراً أمريكياً يقدر بنسبة 18% ويعود سبب فرض الرسوم العالية هذه إلى ضعف المنافسة في السوق، مما دفع بمؤسسات التمويل متناهي الصغر إلى البدء في تقديم هذه الخدمة القيّمة لعملائها، جنباً إلى جنب، مع الخدمات التقليدية الأخرى.

4- خدمات الائتمان:

يجب أن تتصف بما يلي:

- المرونة Flexibility:

ويحتاج الأفراد فيها إلى استخدام التمويل، بالطريقة التي تلائم حاجاتهم لها، وبالتالي؛ إن خدمات التمويل الفعالة هي تلك التي لا تحدد للعميل /الزبون/ كيفية التصرف بالقرض.

- الجاهزية Ready Access:

يحتاج المقترضون – عند التقدم للتمويل – إلى خدمات تتصف بالسرعة في الإجراءات وفي التسلم كي تستطيع أن تتلاءم وحاجاتهم المتغيرة.

- ضمانات بديلة Collateral Substitutes:

توافر بدائل غير تقليدية لضمان القروض: حيث يفتقر أغلب الزبائن إلى الضمان اللازم من أجل الموافقة على القرض، لذلك تعمد مؤسسات التمويل إلى اللجوء إلى ضمانات غير تقليدية، مثل تكافل المجموعة، أو سمعة الشخص، أو فرصة الحصول على قروض لاحقة.

- التغلب على المنافسين Beating the Competition:

على مؤسسات التمويل كي تكون ناجحة أن تلبي الحاجات المالية للزبائن، بشكل ينافس القطاع غير المنظم، وقد تكون هذه المنافسة مثلاً في تقديم نوعية من الخدمات أفضل، ولكن ليس بالضرورة، أن تكون أسعار الفائدة أدنى من أسعار الفائدة في القطاع النظامي، غير أن السرعة والسهولة في التعامل، والجاهزية النقدية دوماً قد تكون إحدى ميزات العمل مع مؤسسات التمويل النظامية.

- المنتجات الملائمة Appropriate Products:

عند الموافقة على القرض، تعمد مؤسسات التمويل إلى تقدير فترة السداد بحسب قدرات الدائن على السداد، وعلاقاته التجارية، ومن غير المستحسن أن يرتبط معدل سداد القرض بالغاية من استخدام هذا القرض. ومن الطرائق المثلى إعطاء قروض صغيرة، ولفترات سداد قصيرة.

- سهولة إنجاز عملية الاقتراض:

يجب أن تكون خدمات التمويل متوافرة دوماً، وأن تكون سهلة في الإجراءات Easy Process، إضافة إلى السرعة في حصول المقترض على القرض، وانخفاض تكاليف التمويل، بالإضافة إلى توافر خدمات الادخار. هذه الصفات قد تكون هامة جداً بالنسبة إلى العملاء الأميين، أو الذين تكون نفقات السفر مرتفعة بالنسبة إليهم.

- الاستمرارية:

يتطلب أغلب العملاء /الزبائن/ أن تكون مؤسسات الإقراض مستمرة في أعمالها، وموجودة دوماً Permanence، حينما يحتاجون إلى خدماتها، وبالتالي على مؤسسات التمويل أن تكون مستقرة دوماً، ويمكن الاعتماد عليها Reliable.

5- المبادئ الفعالة الرئيسة للإقراض الصغير:

- فهم السوق:

على مؤسسة الإقراض الصغير (MFIs) من أجل النجاح في العمل أن تتمتع بتفهم عميق وكامل للسوق التي تعمل فيها Understanding the Market، وبالتالي تصمم المنتجات التي تحقق أفضل خدمة لزبائنها، وهذا يتضمن بالطبع الاستماع إلى الزبائن / العملاء، وإدراك المعوقات التي يمكن أن تواجهها المؤسسة في تلبية مطالب هؤلاء الزبائن.

- العمليات المتوافقة:

من الهام جداً أنه على مؤسسات الإقراض الصغيرة (MFIs) أن تحافظ على توافق العمليات لديها Streamlined Operations بحيث تصبح تكلفة الإقراض الصغير متمشّية مع حجم القروض الصغيرة التي يتم تقديمها، كما يؤدي ذلك إلى الاستخدام الأمثل للموارد وإلى رفع كفاءة عمل موظفيها.

- الاستفادة من ممارسات القطاع غير الرسمي:

تسهم ممارسات القطاع غير الرسمي Informal Sector Practices في البحث عن بدائل للضمان الرسمي وذلك بتعبئة طلب للقرض بسيط الشكل (استمارة مبسطة) واستخدام طرق لصرف المبالغ النقدية بشكل سريع، وبتسهيل الإجراءات، بالإضافة إلى العمل دوماً من مواقع تلائم الزبائن. وهذا يمكنها أن تساعد المؤسسات المالية (MFIs) على إدارة مخاطر الامتناع عن التسديد، وتشجيع الزبائن على التسديد، وتخفيض التكاليف الإدارية.

- حوافز التسديد:

من أشد الحوافز التي تدفع العملاء لتسديد قروضهم Repayment Incentives، إدراكهم أن الفرص المتاحة لهم للحصول على قروض إضافية من المؤسسة، تعتمد على مدى تسديدهم للقرض الحالي. وتعمل مؤسسات التمويل الفعالة على ربط إمكانية حصول زبائنها على قروض إضافية وذلك بدرجة سدادهم لقروضهم.

- خدمات الادخار:

إن خدمات الادخار Savings Services ذات الجودة العالية هي تلك التي تقدم السيولة المالية عند الحاجة، وهي مضمونة، وملائمة للزبائن، كما أنها تقدم عائداً على الاستثمار ينافس مؤسسات التمويل الأخرى، ولا تكون مقتصرة على المقترضين من زبائنها وحسب، وإنما يتعدى ذلك إلى الأسر الفقيرة التي تبحث عن أماكن لإيداع مدخراتها، دون أن تكون راغبة في الاستدانة.

- الحيوية المؤسساتية والنمو:

إن مؤسسات التمويل الناجحة هي تلك التي تتمكن من خلق بيئة عمل تتصف بالكفاءة العالية عند العاملين والموظفين، وتوافر الإنتاجية المالية عن الاستثمارات والحيوية المالية Viability and Growth، بحيث تسود هذه العناصر جميع المستويات التنظيمية فيها مثل القيادة والإدارة العليا، والموظفين وأنظمة تقديم الخدمات للعملاء.

- عدم التساهل مع المتأخرين عن السداد:

إن مؤسسات التمويل الناجحة هي تلك التي لا تسمح بالتأخر في السداد No Delinquency Tolerated، لأن الدفعات المتأخرة، والامتناع عن التسديد، يؤديان إلى استنزاف رأس المال وزيادة تكاليف التشغيل، وارتفاع الأعباء المتعلقة بالعمليات التي تقوم بها لتحصيل الأموال. وإن اتباع سياسة عدم التساهل في السداد، يمكّن المؤسسات التي تعمل في مجال الإقراض الصغير أن تضمن نجاح عملها في المستقبل.

- وضع معدلات فائدة ملائمة للاستمرارية:

أظهرت التجارب أن الفقراء مستعدون للدفع، مقابل خدمات مالية ملائمة، ومتوافرة باستمرار حين تدعو الحاجة إليها. وكي تصبح مؤسسات التمويل (MFIs) قابلة للاستمرار، عليها أن تضع أسعار الفائدة مرتفعة بشكل تغطي جميع نفقات تقديم الخدمات Sustainable Interest Rates، بما فيها الرواتب والأجور، والتكاليف الإدارية، واحتياطي خسائر القروض، وتكلفة التمويل، والزيادة التي تصبو إلى تحقيقها في رأس المال.

- الاتصال بالأسواق المالية:

على مؤسسات التمويل كي تحقق الاستمرارية في عملها وتوافر نطاق وصول مرتفع، أن تزيد من المبالغ المقترضة من مصادر التمويل التجارية، وذلك باستخدام الأسهم وحقوق الملكية والأموال المقدمة من الممولين على أنها هبات، وضمانات، مما يمكنها بالتالي، أن توسع من عملياتها، وتصل إلى عدد أكبر من العملاء أو الزبائن.

وتبين أفضل أساليب العمل التي بدأت تظهر من خلا ل الخبرات العملية أن بإمكان مؤسسات التمويل البالغ الصغر الناجحة ، أن تصبح مؤسسات مالية ناجحة من خلا ل تنويع خدماتها، واستهداف فئات معينة . وتشمل أمثلة المؤسسات البالغة الصغر الناجحة كلاً من بنك غرامين في بنغلاديش، وبانكوسول في بوليفيا، وبنك الش عب الإندونيسي. وبإمكان مؤسسات التمويل البالغ الصغر ، تنويع نطاق أدواتها المالية المقدمة إلى الفقراء وتوسيعها، من مجرد خدمات الإقراض البسيط لتشمل خدمات أخرى كالخدمات الادخارية، وقروض شراء السلع الاستهلاكية ، والمنازل، والإقراض مقابل الرهونات العينية، وعمليات الصرافة (تبديل العملات).

6 - حالات عملية:

الديناميكية المالية والربحية في عمليات مؤسسات الأعمال البالغة الصغر:

حالة (1):

تعتبر إحدى السيدات ، التي تعيش قرب مدينة بور سعيد في مصر، مثالاً نموذجياً لأصحاب المشروعات البالغة الصغر. فهي تشتري الأسماك الطازجة وتبيعها. تذهب السيدة في الصباح إلى سوق السمك على دراجتها ذات العربة المزودة بصندوق للثلج للحفاظ على الأسماك طازجة. وقد كلفت هذه العربة التي صنعها زوجها حوالي 200 دولار أمريكي. وتبيع السيدة بضاعتها اليومية عادة قبل حلول الساعة الثالثة بعد الظهر. وتشتري كل يوم ما قيمته 100 جنيه مصري من الأسماك وما قيمته 10 جنيهات مصرية من الثلج. وتبلغ إيراداتها اليومية 130 جنيهاً مصرياً، وهكذا يكون ربحها اليومي 20 جنيهاً مصرياً، ويشتد الطلب على الأسماك في الحي الذي تعيش فيه السيدة. وبإمكانها بيع المزيد من الأسماك إذا توافر لديها المزيد من رأس المال العامل.

تعمل السيدة ستة أيام في الأسبوع، وبالتالي يكون ربحها الأسبوعي 120 جنيهاً مصرياً. تستخدم من هذه الأرباح مبلغ 70 جنيهاً مصرياً لإعالة أسرتها المعيشية المؤلفة من سبعة أفراد، من بينهم زوجها العاطل عن العمل، وتدخر مبلغ 30 جنيهاً للطوارئ و20 جنيهاً مصرياً مقابل استهلاك دراجتها ذات العربة. يعمل أحد أفراد أسرتها، عمها، في مؤسسة أعمال صغيرة ويتقاضى 60 جنيهاً مصرياً في الأسبوع. يعمل ابنها الأكبر عاملاً غير ماهر في مجال البناء لمدة يومين أسبوعياً في المتوسط ويتقاضى 12 جنيهاً مصرياً في اليوم. وهكذا يكون الدخل الأسبوعي لهذه الأسرة المعيشية 154 جنيهاً مصرياً.

عرض على السيدة قرض بمبلغ 110 جنيهاً مصرياً بسعر فائدة ثابت قدره واحد في

المائة أسبوعياً لمدة شهر واحد. سيكون القسط الأسبوعي لسداد هذا القرض 28.6 جنيه مصري (27.5 جنيه مصري لسداد أصل مبلغ القرض و 1.1 جنيه مصري لسداد الفائدة). هل تقبل السيدة هذا القرض؟ يوضح الجدول الوارد في هذا الإطار أن القرض يمثل عرضاً مغرياً للسيدة وأسرتها.

اتخاذ قرار بشأن قرض

(بالجنيه المصري)

المؤشر	قبل القرض	بعد القرض
الربح اليومي (أ)	20	40
الربح الأسبوعي (أ)	120	240
المدخرات للطوارئ	30	30
استهلاك العربة	20	20
سداد القرض	0	28.6
إسهام السيدة في دخل الأسرة المعيشية	70	161.4
دخل بقية أفراد الأسرة	84	84
مجموع دخل الأسرة	154	245.4
الدخل اليومي لكل فرد في الأسرة المعيشية (بالدولار الأمريكي)	0.92	1.47

أ: قبل خصم مقابل الاستهلاك ورسوم التمويل.

يعتبر سعر الفائدة العالي ضئيلاً في هذه العملية الحسابية، إذ تكسب السيدة إمكانية الحصول على التمويل مقابل دفع هذه الفائدة. ونتيجة لحصول ها على هذا القرض، سيتضاعف ربحها اليومي وسيكون إسهامها في دخل الأسرة المعيشية أكثر من الضعف. والواقع أن بإمكان السيدة دفع أسعار فائدة أعلى من ذلك وتحقيق أرباح على الرغم من ذلك.

وبالحصول على هذا القرض، ليس بإمكان السيدة رفع مستوى معيشة أسرتها وحسب، بل يمكنها أيضاً زيادة مدخراتها. فعلى سبيل المثال، إذا ادخرت 60 جنيهاً مصرياً في الأسبوع بدلاً عن 30 جنيهاً مصرياً، فبإمكانها إرسال أحد أطفالها إلى المدرسة. و البديل عن ذلك، أنه بإمكانها في أقل من ثمانية شهور الاستثمار في شراء دراجة ثانية ذات عربة، وبذلك تتيح الفرصة لأحد أفراد أسرتها المعيشية العاطلين عن العمل ليبدأ أيضاً نشاط مؤسسة أعمال صغرى. فمثل هذه النقلة لا تخلق فرصة عمل إضافية فقط، بل تزيد أيضاً دخل الأسرة المعيشية زيادة كبيرة.

حالة (2):

تقوم إحدى السيدات ببيع خضراوات في السوق في خمسة أيام من الأسبوع، وتستدين لذلك من أحد الأشخاص 20 دولار في اليوم بمعدل سداد 6/5 أو بمعدل فائدة 20% لشراء مخزون لها من هذه الخضراوات، وبذلك فهي تستدين 100 دولار في الأسبوع وتدفع فائدة 20 دولار.

وإذا استطاعت الحصول على قرض بفائدة ثابتة أسبوعية 2% بمعدل ثابت فإن ذلك القرض يزيد من أرباحها اليومية بـ 4 دولار أو ما يعادل نسبة 50% من أرباحها السابقة.

ميزانية لخمسة أيام معدل قرض 6/5

الأسبوع	الدخل
$200	المبيعات
	تكاليف التشغيل
$ 100-	تكلفة المواد
$10-	تكلفة النقل
$10-	تكلفة آجار العربة
$20-	فائدة القرض
$ 140-	
$ 60	الربح الأسبوعي
$20-	النفقات المنزلية
$ 40	الربح الصافي الأسبوعي

وتريد هذه السيدة أن تزيد من أرباحها بتوسيع أعمالها. فما هي برأيك أهم أربعة عناصر بالنسبة إلى هذه الحالة عن اتخاذ قرار مصدر التمويل لها:

- التدفق النقدي.
- القدرة على الشراء بكميات كبيرة.
- الدفعات الأسبوعية للقرض.
- تكلفة التمويل.
- استمرارية مصدر التمويل.
- التكاليف غير المباشرة للحصول على القرض (تكاليف السفر، الزمن المفقود من العمل.. الخ).
- السداد في فترات زمنية محددة.
- توافر كميات أكبر من القروض.

حالة (3):

يعمل أحد الأشخاص نجاراً (وتظهر هذه الحالة أهمية السيولة النقدية عند الاستفادة من الفرص). ويشتري السيد ب ألواحاً من الخشب من بائع مفرق وذلك لوازم عمله. يكلفه لوح الخشب الواحد 20 دولار بالمفرق ويصنع من اللوح الواحد طاولة واحدة تكاليفها كالتالي:

الشراء على شكل كميات صغيرة:

20 $	لوح خشب عدد (1)
5 $	أجور العامل لصنع الطاولة
0	تكلفة التمويل
30 $	مبيع الطاولة
5 $	الربح بالقطعة الواحدة

كانت أمامه فرصة لشراء ألواح خشب بسعر الجملة بـ 15 دولار للوح الواحد، ولكن يجب عليه في هذه الحال، أن يشتري على الأقل / 4/ ألواح خشب كي يستفيد من سعر الجملة. وهو لا يملك هذا المبلغ ولا يستطيع أصدقاؤه إقراضه المبلغ اللازم.

ويمكنه الاستدانة من مؤسسة الإقراض الصغير بفائدة ثابتة قدرها 5% بمعدل ثابت على مبلغ 60 دولار ولمدة شهر واحد. هل هذا الإجراء مربح بالنسبة إليه؟..

وما هي الاعتبارات الرئيسية، عند اتخاذ القرار بالاقتراض، أو عدمه؟

- الحصول على يد عاملة أكبر.
- الحصول على التمويل الكافي عندما تكون الأسعار مناسبة.
- الزمن اللازم لإتمام إجراءات القرض.
- حجم القروض المتوافرة.

- تكلفة العمال.

حالة (4):

تحتاج سيدة ما إلى قرض، ولديها هنا خيارات للحصول عليه، ويظهر هنا أهمية العلاقة بين سهولة الحصول على تمويل وتكلفة التمويل.

لأنها امرأة تعيش في منطقة ريفية، تقوم الدولة بتقديم الدعم اللازم للنساء للعمل؛ بالإضافة إلى وجود برامج للإقراض الصغير، في المنطقة التي تعيش فيها.

ولديها الخيار بالحصول على قرض قيمته 300 دولار لمدة 6 أشهر وبفائدة شهرية قدرها 10% بمعدل ثابت أو ما يعادل 30 دولار.

وعليها من أجل الحصول على مثل هذا القرض، أن تذهب إلى مؤسسة التمويل، عدة مرات، لإتمام الإجراءات اللازمة لذلك، مع العلم أن لديها صديقة تعمل في مؤسسة التمويل وتستطيع أن تضمن لها الحصول على القرض.

مبلغ القرض	300 دولار وبفائدة مقدارها 10%
30 $	تكلفة التمويل
3 $	أجور مواصلات (الباص) الزيارة الأولى بمعدل (يوم واحد)
3 $	أجور مواصلات (الباص) لتقديم الطلب وتعبئته (يوم واحد)
9 $	أجور مواصلات (الباص) من أجل إتمام دورة تدريبية مدتها ثلاثة أيام
3 $	أجور مواصلات (الباص) لاستلام القرض (يوم واحد)
15 $	الأوراق والمستندات (يوم واحد)
4 $	توثيق المستندات والأوراق (يوم واحد)
4 $	تأمين (يوم واحد)
45 $	تكلفة الزمن الضائع بعيداً عن العمل (9 أيام)
116 $	التكاليف الإجمالية للحصول على القرض (لإتمام التمويل)

وتستطيع هذه السيدة أن تحصل على المبلغ ذاته 300 دولار بفائدة قدرها 20% من

مصدر تمويل آخر في المنطقة التي تعيش فيها. فهل تختار القرض الأول أم الثاني؟

ما هي الاعتبارات الرئيسة عند اتخاذ قرار الاقتراض، أو عدمه، وعند المقارنة بين البدائل المتاحة؟

- الزمن الضائع بعيداً عن العمل من أجل ضمان القرض.
- تكاليف شخصية من أجل ضمان القرض.
- تكلفة المواد.
- إمكانية تكوين نوع من أنواع الالتزام مقابل الخدمة المقدمة من الموظفة (الصديقة) بخدمة مقابلها.
- البعد عن مؤسسة الإقراض.

بنك التضامن (سوليداريو)

افتتح هذا البنك عام 1992 نتيجة تحول المؤسسة البوليفية غير الحكومية (بروديم)، إلى مؤسسة مالية منظمة. وهو الآن، بنك تجاري خاص، يعتمد التمويل متناهي الصغر حصراً. ويعود السبب في تحوله هذا إلى العوامل العديدة التي تحد أعمال المنظمات، غير الحكومية NGO، وذلك من ناحية القوانين الناظمة التي تقف، أمام نموها وتطورها.

بدأ البنك أعماله عام 1992 وذلك بتقديم قروض التضامن، ثم بدأ في عام 1998 بإدخال القروض الفردية. ومنذ ذاك الحين، بدأ البنك بإضافة خدمات أخرى، مثل حسابات التوفير، والودائع، ودفع الضرائب، وبطاقات الائتمان المدينة، وخدمات الصراف الآلي، والتأمين متناهي الصغر وتحويل الأموال. وكان قد بدأ منذ عام 2001، بإدخال التكنولوجيا الجديدة، مثل الأساليب الإحصائية، والكومبيوتر اليدوي الذي يساعد على تقليص الحاجة إلى الأوراق، عند تقييم العملاء في الميدان.

ثانياً: تأثير البيئة المحلية

1- البيئة الاقتصادية والاجتماعية للسياسات الناظمة لعمل مؤسسات الإقراض الصغير:

يمكن تقديم خدمات الإقراض الصغير، بنجاح في مجالات واسعة من الأنظمة المختلفة، في الدول المختلفة، والبيئات الاقتصادية المتنوعة Economic/Social Policy Environment، بالإضافة، إلى المناطق المختلفة من العالم وذلك حسب ما أثبتته التجربة فعلياً. ومهما يكن من أمر، فهناك مجموعة محددة من العوامل التي تؤثر في حيوية جميع مؤسسات الإقراض الصغير Viability of MFIs وهي:

1- التضخم :

التضخم Inflation عامل مهم في اتخاذ القرارات المالية. ومن المفيد جداً الاستفادة من نصيحة اقتصادي أو خبراء آخرين عند التعامل مع التضخم، على أن يكون هؤلاء الخبراء على اتصال مستمر مع الاقتصاد المحلي.

من الممكن أن يكون للزبون قروض عاملة ولديه أموال في البنك، ومع ذلك فإنه يضطر إلى الانسحاب من العمل تدريجياً، وهذا يعود إلى التأثيرات الخفية للتضخم.

تختلف نسب التضخم بين الدول، ولكنها تبقى دوماً عنصراً وعاملاً هاماً في عمل مؤسسات الإقراض الصغير؛ لذا يجب أخذها بعين الاعتبار عند تصميم عمليات الإقراض.

يظهر تأثير التضخم في زيادة التكلفة الحقيقية للقرض الصغير، وذلك لكلٍ من العملاء ومؤسسات الإقراض الصغير.

يجب تغطية تكلفة التضخم، من خلال الفائدة المفروضة على القروض، وإلا أدى

التضخم إلى استنزاف رأس مال القروض Loan Capital وحقوق الملكية Equity.

يعمد العديد من مؤسسات الإقراض الصغير (MFIs) إلى الاقتراض بعملة تختلف عن عملتها المحلية (الوطنية)، وبالتالي إذا أثر التضخم في قيمة عملتها الوطنية، فهذا يعني أنها سوف تحتاج إلى مبالغ أكبر من المبالغ المقترضة، لاسترداد المبلغ الأساسي المقترض بالعملة الصعبة.

إذا كانت نسبة التضخم مرتفعة في بلدٍ ما، فربما لا تستطيع مؤسسات الإقراض الصغير أن تضمن تقديم عوائد ملائمة على ادخارات الزبائن، وهذا يؤدي إلى أن يعمد الزبائن إلى الادخار بأساليب أكثر أمناً مثل شراء البضائع (المخزون) أو الذهب وحتى المواشي، بدلاً من النقود.

ومهما يكن من أمر، فذلك لا يعني ذلك كله أن مؤسسات الإقراض الصغير لا تستطيع أن تعمل بنجاح في بيئات يسودها التضخم، لأن هناك استراتيجيات فعالة تستطيع أن تتبناها، لمواجهة ذلك، وتحقيق الحيوية والاستمرارية.

مثال:

في بلد يبلغ معدل التضخم فيه 10% سنوياً فإن قلم الرصاص الذي كلف 0.1 في كانون الثاني سوف يبلغ ثمنه 0.11 في 31 كانون الأول.

في البلد نفسه إن حساباً مصرفياً يبلغ 100 دولار ويكسب 5% سنوياً على أنه فائدة سوف يبلغ 105 دولار في 31 كانون الأول.

في 1 كانون الثاني 100 دولار تستطيع أن تشتري 1000 قلم رصاص. في 31 كانون الأول. وإن الرصيد البالغ 105 دولار مع الفائدة يستطيع شراء 954 قلماً فقط.

لعل هذا المثال يوضح أن المال يخسر من قيمته إذا لم يكسب فائدة بنسبة الغلاء نفسها.

إن التضخم يأكل مال العميل في المصرف كما يأكل رأس ماله الإقراضي. فإذا كان

رأس المال الإقراضي يبلغ 100000 دولار وتم تقاضي 15% فائدة. يكون العائد فقط 5% في بلد تبلغ نسبة التضخم فيه 10%.

وعند تحديد نسبة الفائدة يجب أن نعرف أن قيمة 12% من نسبة تضخم سنوي تعني أن المال سيخسر 1% من قيمته شهرياً. إذن يجب أن يراعى التضخم عند تحديد نسبة الفائدة[1].

استراتيجيات التكيف والتضخم في البيئة الخارجية:

أ- تعديل معدلات الفائدة:

يمكن لمؤسسات الإقراض الصغير أن تعدل من نسب الفائدة، مع ازدياد معدلات التضخم، شريطة، أن يكون معدل التضخم معتدلاً، ومستقراً.

ب- ربط معدلات الفائدة حسب معدلات التضخم، وباستخدام مؤشرات معتمدة:

عندما يكون معدل التضخم مرتفعاً ومتقلباً، فمن الأفضل، آنئذٍ، ربط معدل الفائدة التي تتقاضاها مؤسسات الإقراض الصغير بمعدلات التضخم السائد، بدلاً من اعتماد معدل فائدة ثابت لفترة القرض.

ج- تقديم القروض بعملات بديلة وأكثر استمراراً:

هذه الإستراتيجية تتطلب، أولاً، أن تسمح القوانين التي تعمل فيها مؤسسة الإقراض الصغير في البلد، بأن تقوم بعملية الإقراض والادخار بعملات غير عملة البلد التي تعمل فيها.

د- فترات زمنية قصيرة للإقراض الصغير:

يمكن لمؤسسات الإقراض أن تقدم في فترات التضخم قروضاً قصيرة الأجل، يتم استرجاعها على فترات قصيرة، ومن ثم إعادة الإقراض حسب معدلات التضخم السائدة.

[1] مايكرو ستارت. دليل تخطيط. ابتداء وإدارة مشروع التمويل الإفرادي. النسخة، برنامج الأمم المتحدة للتنمية

2- القوانين السائدة في البيئة الخارجية:

يمكن للأنظمة والقوانين التي تفرضها الدول على أعمال مؤسسات الإقراض الصغيرة، مثل تحديد أسعار فائدة ثابتة Interest Rates، وقوانين عمل المؤسسات، أن تؤثر في حيوية عمل المؤسسات واستمراريتها، لأن قدرة مؤسسات الإقراض على تقديم العديد من القروض الصغيرة، يتطلب تكاليف مرتفعة يمكن أن تختلف حسب أعداد القروض المقدمة، وبالتالي، إن وجود معدل ثابت للفائدة لا يمكّن مؤسسات الإقراض من أن تتحكم به، كما يمكن أن يؤثر ذلك على زيادة تكاليف التشغيل للمنظمة ومن ثَمّ، على حيويتها واستمراريتها.

وكي تستطيع مؤسسات الإقراض الصغير الاستمرار في عملها، عليها أن تضع أسعار فائدة أعلى من أسعار المصارف التقليدية، لتغطية التكاليف المرتفعة المرتبة على أعمالها. وبالتالي، إذا كانت هناك قيود قانونية على أعمال مؤسسات الإقراض، فإنها لن تستطيع الاستمرارية، وسوف يفقد الفقراء أو الزبائن الذين يحتاجون إلى قروض صغيرة، المصدر الوحيد الذي يمكن أن يقدم لهم خدمات الائتمان. فالمصارف تقدم قروضاً كبيرة بأسعار فائدة أقل، بينما تقوم مؤسسات الإقراض الصغير بتقديم قروض صغيرة وبسعر فائدة أعلى.

3- الاستقرار الاقتصادي:

تؤثر البيئة الاقتصادية التي تعمل ضمنها مؤسسة الإقراض في نجاح أعمالها، إذ يجب أن تسود بيئة عمل تجارية يتم فيها تبادل المنتجات مقابل النقد. أي أن تجري عمليات المبادلة التجارية بين المنتجات والتدفقات النقدية، بالإضافة إلى وجود دلائل على النمو الاقتصادي. ويشير النمو الاقتصادي إلى وجود نشاط اقتصادي، وعندما ينمو الاقتصاد، سوف تنمو معه أصحاب مشروعات الأعمال الصغيرة، لازدياد الطلب على الخدمات التي تقدمها، ونتيجة لذلك، سوف يزداد الطلب على الخدمات المالية في تلك

الدولة، كما أن الاستقرار والثبات الاقتصادي Economic Stability يؤثر في جعل أعمال مؤسسات الإقراض الصغير أكثر حيوية وقابلية للاستمرار.

4- درجة الفقر:

تؤثر درجة الفقر Poverty Levels الموجودة في الدولة أو الناحية (المنطقة) التي تعمل فيها مؤسسات الإقراض على الطلب على خدماتها، كما تؤثر نوعية الأسواق من حيث مدى اعتياد السكان على نوعية التبادل التجاري أي باستخدام النقد مقابل السلع، أو مبادلة السلع مقابل السلع Markets, and Cash Economy.

وهناك أهمية توافر المواصلات، وخدمة الاتصالات بين الأسواق، ومدى تطور البنية التحتية فيها، هذه العناصر جميعها يجب أن تكون متوافرة بمستوى جيد كي تستطيع مؤسسات الإقراض الصغير أن تنمو وتتطور.

5- النزاعات والاضطرابات السياسية:

يمكن أن تؤثر النزاعات التي تنشأ على مستوى البيئة المحلية، والاضطرابات السياسية أيضاً، على عدم استقرار الأوضاع العامة في البلد، فتؤثر على الأنظمة الاجتماعية السائدة ووسائل الاتصال. هذه العناصر؛ يمكن أن تؤثر في أعمال مؤسسات الإقراض الصغير.

وتعمل منظمات الإقراض الصغير في كل من المناطق الريفية والمناطق الحضرية معاً، وخارج المدن الكبيرة. ويسهل على منظمات الإقراض الصغير أن تعمل في مناطق ذات تجمعات سكانية متوسطة وأخرى مرتفعة في الكثافة السكانية Population Density، بالإضافة إلى بنية تحتية ملائمة، ووسائل للمواصلات كما ذكرنا سابقاً. وفي بعض الأحيان من الأفضل أن تبدأ مؤسسات الإقراض الصغير أعمالها في مناطق ذات كثافة سكانية مناسبة، ومن ثم تقوم بتوسيع أعمالها لتصل إلى أماكن ذات كثافة

سكانية أقل، ومناطق ريفية أخرى. ومهما يكن من أمر، يمكن لمؤسسات الإقراض أن تنجح حتى في مناطق ذات كثافة سكانية قليلة جداً، وذلك إذا ما استطاعت أن تجد طرقاً للوصول إلى العملاء مثلاً في المناسبات المعينة التي يتجمعون بها.

6- مدى انتشار الأمية في المجتمع:

يمكن أن يؤثر انتشار الأمية Literacy في المجتمع في أعمال مؤسسات الإقراض، وفي المقابل، نجد أن الكثير من مؤسسات الإقراض قد حقق العديد من النجاحات في مناطق تنتشر فيها الأمية بدرجات كبيرة.

7- الاتجاهات السائدة نحو الفائدة:

كما قد يكون هناك اتجاهات، وميول سلبية، تسود المجتمعات من دينية، أو سياسية، أو ثقافية، تحول دون قبول رسوم الفائدة المفروضة على تقديم الخدمات المالية للفقراء Attitudes Toward Interest. ويعتبر التغلب على مثل تلك المعوقات تحدياً كبيراً لمنظمات الإقراض الصغير. وإن في شرح الفوائد التي يجنيها الأفراد من الخدمات التي تقدمها المؤسسات، ما قد يفضي إلى إقناع المشرعين في بعض الدول إلى التغلب على مثل تلك المعوقات.

8- الإطار القانوني للعمل:

إن توافر إطار قانوني Legal Framework جيد في المجتمع (البلد) قد يكون مفيداً لأعمال مؤسسات الإقراض الصغير، ولا يمكن أن يعتبر عائقاً أمام أعمالها.

وإن وجود الأوراق النظامية مثل عقود البيع وحقوق الملكية وغيرها، يمكن أن يسهل أعمال مؤسسات الإقراض في المحافظة على الضمانات المالية، دون تكبد تكاليف مرتفعة.

2- الأنظمة والرقابة المالية:

يؤثر مستوى الأنظمة المالية Financial Regulation المتعلقة بأعمال مؤسسات الإقراض الصغير، على نجاح عمل تلك المؤسسات، وفعاليتها، كما تؤثر أساليب الرقابة المالية عليها Financial Supervision، وفيما يلي توضيحاً لذلك:

الأنظمة المالية:

تشير إلى المبادئ، والقوانين، والمعايير، والإجراءات، التي يجب أن تطبقها مؤسسات الإقراض الصغير في أعمالها.

الرقابة المالية:

تشير إلى أنظمة التدقيق والرقابة التي تطبقها الدولة للتأكد من مدى تطبيق مؤسسات الإقراض للأنظمة المالية النافذة والتزامها بها.

الأنظمة الوقائية والرقابة:

وهي تمثل القيود المفروضة على أعمال المؤسسات المالية Prudential Regulation and Supervision ، وتهدف إلى:

1- منع الأزمات المصرفية بالمحافظة على نزاهة أنظمة التسديد.

2- حماية المودعين ومدخراتهم.

3- تشجيع ظهور منافسة في القطاع المالي، وفي مستوى كفاءته.

ويجمع أغلب المحللين على أن المؤسسات التي تقوم بالإقراض دون الادخار، ليس من الضروري مراقبة أعمالها إلى حد كبير، لأن تلك المؤسسات لن تشكل أي خطر على العملاء عند وقوعها في أزمة مالية. ويقتصر ذلك على توقفها عن العمل. كما أنها لا تشكل خطراً على النظام المالي، وتشمل هذه المؤسسات الجمعيات، والتعاونيات والمؤسسات.

أما حينما تخفق المؤسسات التي تقوم بالادخار من العملاء، فإن ذلك سوف يضر بعملائها ويؤدي، بالتالي، إلى فقدان الثقة بالنظام المالي السائد، مما يؤثر أيضاً، على

مؤسسات أخرى. ويكون من المخاطرة توسيع صلاحيات أعمال العديد من المؤسسات لتشمل عمليات الادخار، إذا كانت الأنظمة والقوانين المالية السائدة، غير كافية، أو غير ملائمة.

وتخضع المنظمات المالية، في جميع الدول، إلى درجات متفاوتة من الأنظمة والقوانين فيما يتعلق بأعمالها وأنظمة الرقابة فيها.

3 - تشجيع بيئة السياسات الملائمة والتأكد من قيام الحكومة بالدور الملائم:

استخدمت الحكومات تاريخياً خطط الائتمان والتسليف باعتبارها طريقة لتمويل مجموعات سكانية محددة. وما زالت هذه البرامج قائمة حتى الآن، وغالباً ما تكون تتمتع بمساندة من جهات مانحة. غير أن الأثر السلبي لمعظم هذه الخطط (معدلات السداد المنخفضة وخلق تقاليد ائتمان سيئة، وإخراج الأموال من الرسملة، وتحويل القروض بفائدة مدعومة إلى مواطنين أكثر غنى، الخ...) أدى إلى قيام العديد من الجهات المانحة والخبراء بدعوة حكومات البلدان إلى التوقف عن التمويل البالغ الصغر. إلا أن هذا النهج لم يسفر دائماً عن النتيجة المرغوبة، فبعض البرامج الحكومية ما زالت تقوّض أسواق التمويل البالغ الصغر[1].

لكن يوجد وضوح متزايد في أن للحكومات دوراً بنّاءً تسهم به في بناء أنظمة مالية تنجح بالنسبة إلى الفقراء. فالحكومات هي الجهات الفاعلة الوحيدة التي يمكنها ضمان وجود بيئة ملائمة تشجّع المنافسة بين مجموعة واسعة من الجهات التي تقوم بتقديم الخدمات المالية، مع حماية المستهلكين أيضاً من الممارسات الجشعة والاحتيالية. وتعتبر الحكومات الشركاء الرئيسين للعديد من الجهات المانحة وتسهم بدور مماثل في تطوير الأنظمة المالية. لذلك، تنطبق هذه الإرشادات على الحكومات أيضاً، ولاسيما

[1] Christen, R. P., Rosenberg, R. (2000) *The Rush to Regulate: Legal Frameworks for Microfinance*. CGAP - Occasional Paper, No .4 (April). Washington, DC.

بالنسبة إلى المستوَيَيْن الجزئي والوسيط. وتتمثل المساندة الرئيسية من الجهات المانحة على المستوى الكلي في ضمان أن السياسات المقترحة للحكومات تعكس الاحتياجات الحقيقية للمؤسسات المالية المتعاملة مع الأفراد والمتعاملين معها[1].

النتائج العملية التي تم الوصول إليها:

- الدور الرئيسي الذي تسهم به الحكومات هو التسهيل، وليس التقديم المباشر للخدمات المالية.
- الحفاظ على استقرار الاقتصاد الكلي هو أكثر الإسهامات الحكومية أهمية.
- فرض السقوف على أسعار الفائدة يحد من قدرة الفقراء على الحصول على الخدمات المالية حيث إنه يمنع تحقيق قابلية الاستمرار المالية بالنسبة إلى الجهات التي تقوم بتقديم الخدمات، وهذا ما يؤدي إلى خنق جانب العرض في الائتمان.
- عادة ما تؤدي برامج الائتمان الحكومية إلى تشويه الأسواق، فهي خاضعة لاعتبارات سياسية وليست تجارية. وهذه الاعتبارات السياسية تضر بقدرة استمرار المؤسسات التي تقوم بتقديم الخدمات للفقراء. فالمنظمات التمويلية الرئيسية التي تسيطر عليها الحكومات نادراً ما تكون جيدة الأداء.
- في أوضاع خاصة، كإخفاقات السوق التي لا يمكن للنظام المالي التغلب عليها وحده، يمكن أن يكون التمويل الحكومي لمؤسسات التمويل البالغ الصغر السليمة والمستقلة مسوغاً، وذلك إذا لم تتوفر موارد مالية أخرى. ففي مثل هذه الحالات، ينبغي وجود "إجراءات واقية" واضحة تفصل الاعتبارات السياسية عن تقديم الخدمات المالية[2].
- تقع على عاتق الحكومات مسؤولية التأكد من أن أنظمة القوانين والإشراف تساند وتضمن سلامة مجموعة متنوعة من المؤسسات المالية، شاملة اللوائح التنظيمية

[1] Christen, R. P., Lyman, T. R., and Rosenberg, R. (2003) *Guiding Principles on Regulation and Supervision in Microfinance*. Microfinance Consensus Guidelines. Washington, DC.

[2] Helms, B., Reille, X. (2004) *Interest Rate Ceilings and Microfinance: The story so far*. CGAP - Occasional Paper, No.9 (September). Washington, DC.

التحوّطية والإشرافية بشأن المؤسسات المالية التي تجمع المدخرات من الجمهور.

- العمل على مستوى السياسات يتطلب أن يكون لدى موظفي الجهات المانحة الخبرة التقنية والعملية اللازمة. والتغييرات السياسة بشكل خاص لإصلاح القوانين، تكون أكثر دواماً من الإجراءات التدخلية الأخرى، فهي عادة ما تكون غير قابلة للرجوع عنها وتؤثر في القطاع بأكمله (سواءً بالإيجاب أم بالسلب).

4 - حالات عملية:

أي من المؤسسات التالية برأيك يجب أن يتم تنظيمها والرقابة عليها من قبل المصرف المركزي؟

جمعية الادخار والإقراض التعاوني Community Saving and Loan:

يعمل هذا المصرف الصغير على مستوى الناحية ويتصف بالتالي:

- هو ملك لأعضائه.
- يعمل في منطقة ريفية لا تتوافر فيها الخدمات المالية.
- يقدم خدمات الادخار لأعضائه فقط.
- يقرض أعضاءه فقط.
- هل يجب أن يخضع هذا المصرف الصغير للأنظمة والقوانين النافذة؟

مؤسسة غير حكومية NGO:

وتتصف هذه المؤسسة بأنها قد تم إحداثها من قبل:

- جهة غير حكومية تملكها وتديرها.
- في منطقة حضرية.
- تقدم الخدمات (خدمات الائتمان) للعموم، وأغلب زبائنها من النساء.
- لا تقوم بعملية الادخار من الزبائن.

– ولكن تتطلب ادخاراً إلزامياً من العملاء الذين استحقوا القروض.

– هل يجب أن يخضع هذا المصرف إلى الأنظمة والقوانين؟

مصرف تجاري Commercial Bank:

يتصف بأنه مصرف نظامي في المدينة، ولديه مجموعة من الفروع في مناطق أخرى.

– ملكيته خاصة.

– يعمل في المناطق الحضرية.

– يقوم بجميع الأعمال المصرفية مثل تقديم الائتمان، والقروض، وقبول الادخار من العموم.

– يقوم بخدمة مجموعة من الزبائن، مثل المنظمات التجارية، المتوسطة، والكبيرة.

– هل يجب أن يخضع هذا المصرف للأنظمة والقوانين؟

مصرف توفير البريد Post - office Bank:

يعمل هذا المصرف في المدينة، ولديه فروع في مناطق ريفية عديدة وهو:

– تمتلكه الدولة.

– يعمل في المناطق الريفية والحضرية.

– لا يقوم بتقديم الائتمان أو القروض.

– ولكنه يقبل مدخرات من الجمهور.

– هل يجب تنظيم أعمال هذا المصرف؟ وهل يجب أن يخضع هذا المصرف للأنظمة والقوانين؟

التحليل:

إن كلاً من المصرف التجاري ومصرف التوفير يقبل بالادخار من الزبائن، لذلك يجب تنظيم أعمالهما، وإخضاعهما للرقابة، خوفاً على المصلحة العامة للعملاء، وخشية من

تعرضهم للخطر في حال أخفق هذان المصرفان في عملهما.

أما كل من جمعية الادخار والإقراض التعاوني، فهما يقومان بعملية الإقراض والادخار ولكن لعملائها فقط. لذلك، عادةً ما يطور الأفراد، فيما بينهم طريقة للعمل، يتفقون عليها، ويعمدون من خلالها إلى ابتكار الأساليب المناسبة لحماية مدخراتهم. ويتفق أغلب المحللين على أن مثل هذه الجمعيات لا تحتاج إلى رقابة من قبل الحكومات لحماية مصالحها.

وبالنسبة إلى المنظمة غير الحكومية (NGO)، فهي لا تحتاج إلى كثير من الرقابة أو الإشراف الحكومي عليها متمثلاً بالأنظمة والقوانين، وذلك لأنها لا تقبل بالادخار من الجمهور فهي لا تشكل أي خطر على النظام المالي في البلد، أما الادخارات الإلزامية من العملاء فيتم العمل معها بشكل مختلف عن الادخار الطوعي؛ إذ ينظر إليها العملاء على أنها رسوم للحصول على القرض. لا تنطبق الأنظمة المصرفية التقليدية على مؤسسات الإقراض الصغير (MFIS) وهناك اختلافات بينهما في النواحي التالية:

– الهيكل أو البنية التنظيمية، والملكية، والهدف، وطرائق العمل، وقاعدة الزبائن.

– كما أن القروض في مؤسسات الإقراض الصغير غير مضمونة (not secured).

يتوقف مستقبل الإقراض الصغير على قدرة المؤسسات المالية على جذب رؤوس الأموال الخاصة، ولا تتناسب الأنظمة السائدة، عادةً وأعمال التمويل الصغير، لذلك تعمد، أغلب الدول، إلى وضع القوانين الخاصة بأعمال مثل تلك المؤسسات أو سنها بشكل سريع مما قد يؤدي إلى وقوعها في بعض الأخطاء، وخاصةً، أن صناعة التمويل الصغير ما تزال فتية وتتطور باستمرار.

مراجع الفصل

المراجع باللغة العربية:

1- جوديث براندسما ورفيقة شوالي. إنجاح التمويل الأصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. البنك الدولي، مجموعة تنمية القطاع الخاص والقطاع المالي، مجموعة التنمية البشرية، تشرين الأول .2001

2- مايكرو ستارت. دليل تخطيط. ابتداء وإدارة مشروع التمويل الإفرادي. النسخة 1، برنامج الأمم المتحدة للتنمية.

3- بناء أنظمة مالية اشتمالية. إرشادات الجهات المانحة بشأن الممارسات الجيدة في قطاع التمويل البالغ الصغر. واشنطن 2004.

المراجع باللغة الإنكليزية:

1- Bass, J., and Henderson, K. (2000) *The Microfinance Experience with Savings Mobilization*, CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.3,.Washington D.C.

2- Christen, R. P., Lyman, T. R., and Rosenberg, R. (2003) *Guiding Principles on Regulation and Supervision in Microfinance*. Microfinance Consensus Guidelines. Washington, DC.

3- Christen, R. P., Rosenberg, R. (2000) *The Rush to Regulate: Legal Frameworks for Microfinance*. CGAP - Occasional Paper, No .4 (April). Washington, DC.

4- Churchill, C.,Liber,D., McCord,M., and Roth,J. (2003) *Making Insurance Work for Microfinance Institutions*, ILO, International Labour Office, Italy.

5- Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance*, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

6- Helms, B., Reille, X. (2004) *Interest Rate Ceilings and Microfinance: The Story so Far*. CGAP - Occasional Paper, No.9 (September). Washington, DC.

7- Orozco,M.(2002) *Attracting Remittances: Practices to Reduce Costs and Enable a Money Transfer Environment*, Inter-Americal Dialogue.

8- Participation from the Authors, Tempus-Meda Project-Microfinance at the University.(2003-2006) *Microfinance: Text and Cases*, SAA, School of Management- University of Turin, Turin, Italy.

9- Robinson, M.(1996) *The Microfinance Revolution*, Sustainable Finance for the Poor. Vol.1 The World Bank .Washington DC.

مواقع إلكترونية ذات صلة:

1- http://www.microfinancegateway.org/resource_centers/savings - Savings Information Resource Center.

2- http:// www.microinsurancecenter.org - Micro Insurance center

3- http:// www.procredit-holding.com - Pro Credit Holding

الفصل الثالث

منهجية تقديم القروض

1- مخاطر مؤسسات الأعمال البالغة الصغر:

تتصور البنوك التجارية مؤسسات الأعمال البالغة الصغر ، بأنها جهات مقترضة عالية المخاطر للأسباب التالية:

أصحاب المشروعات البالغة الصغر ليس لديهم عادة سجل ثابت ، أو علاقة رسمية مع البنوك (أي، حسابات جارية أو حسابات ادخار). إضافة إلى ذلك، فإن معظم مؤسسات الأعمال البالغة الصغر مؤسسات غير رسمية، وتفتقر ، بالتالي ، إلى وثائق التسجيل الرسمي، وأنظمة الإبلاغ المالي (إعداد البيانات والتقارير المالية) المطلوبة في القطاع الرسمي.

ولكن مؤسسات الأعمال البالغة الصغر لا تختلف عن غيرها من مؤسسات الأعمال الأخرى، من ناحية المخاطر. وكل ما يحتاجه معظمها، هو إقامة سجل رسمي ثابت مع بنك تجاري لإزالة مشكلة عدم اتساق المعلومات المذكورة أعلاه. ويمكن إقامة السجل لو قدمت البنوك في البداية خدمات ادخار أو إيداع فقط، أو مجرد قروض صغيرة بآجال استحقاق قصيرة ، تستخدم لأغراض تمويل رأس مال العامل. وبالإمكان زيادة حجم القروض وآجال استحقاقها تدريجياً بعد سداد القروض السابقة في مواعيدها

انعدام الضمان العيني : لا يملك الفقراء القادرون على تنظيم المشروعات ، عادة، أصولاً، أو ممتلكات ذات قيمة، لاستخدامها بمثابة ضمانات. ومما يزيد سوء هذا الوضع،

أن البنوك في معظم البلدان النامية لا تقبل سوى الأصول غير المنقولة المسجلة (كالأرض أو العقارات) على أنها ضمانات عينية. ولا توجد قوانين وأنظمة تبيح قبول الضمانات الأكثر مرونة (كالأصول المنقولة، والسلع المخزونة، والذمم المدينة).

وأينما انعدمت الضمانات العينية التقليدية، ظهرت أنواع جديدة من الضمانات من بينها قبول ضمانات بالاستناد إلى تكافل المجموعات، وتقديم قروض جماعية بدلاً من القروض الفردية، وتقديم قروض بالاستناد إلى شخصية المقترض ، وتدفقاته النقدية ، بدلاً عن الأصول التي يمتلكها والمستندات التي يقدمها[1].

2- أنواع المنتجات ومنهجية تقديمها:

يمكن لمؤسسات الإقراض الصغير (MFIs) أن تقدم مجموعة من المنتجات أو القروض Products وأساليب متنوعة، لتقديم تلك المنتجات أو الخدمات Methodologies. وهناك مؤسسات أخرى قد يكون لديها منتج واحد، وأسلوب وحيد، لتقديم ذلك المنتج.

إن المنتج Product أو الخدمة هي ماذا يتم تقديمه What is Delivered. إن أسلوب تقديم المنتج أو تقنية الإقراض Credit Technology هي الكيفية التي يتم من خلالها تقديم القرض How it is Delivered.

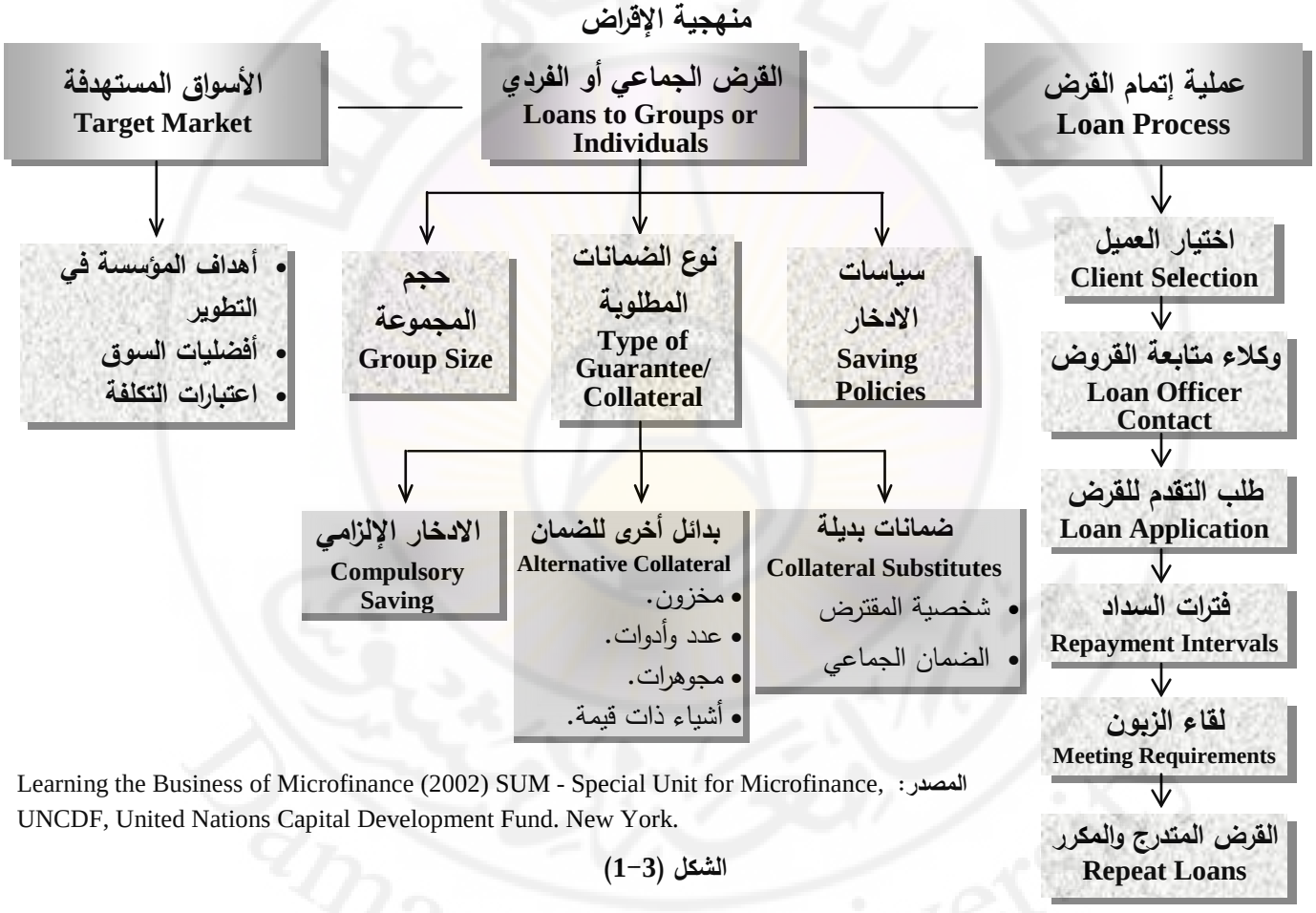
المنتج:

تختلف صفات المنتج (القرض) حسب العناصر التالية: حجم القرض، السعر، فترات السداد، فترة القرض والهدف من القرض.

منهجية الإقراض:

تختلف منهجية الإقراض حسب الأسواق المستهدفة، الإقراض الجماعي أم الفردي وعملية إتمام القرض.

[1] Christen, R. P., Rhyne, E., Vogel, R. C., and Mckean, C. (1994) *Maximising the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons of Successful Programs.* International Management and Communications Corporation. Arlington.



المصدر: Learning the Business of Microfinance (2002) SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

الشكل (3-1)

أولاً: الأسواق المستهدفة:

إن أحد الأسباب الهامة التي تحدد اتخاذ منهجية إقراض دون غيرها هي السوق المستهدفة.

إن عمليات الإقراض الناجحة هي التي تتفهم حاجات السوق ودوافع الزبائن فيها وتقرر كيفية الوصول إلى تلك الأسواق، وتستطيع عند العمل فيها أن تحقق رضا الزبائن وفي الوقت ذاته تؤمن الاستمرارية المالية.

يضع العديد من مؤسسات الإقراض خطط الإقراض لديها حسب أهدافها التنموية وليس حسب حاجات الأسواق أو أفضلياتها، أو حسب جوانب التكلفة التي تترتب عن عمليات الإقراض.

إن منظمات الإقراض الناجحة هي التي تضع جميع العناصر السابقة (الأهداف التنموية وأفضليات السوق وجوانب التكلفة) بعين الاعتبار وبشكل متوازن، مما يحقق لها النجاح في العمل.

إن الأهداف المؤسساتية هي العنصر الأهم في تحديد الأسواق المستهدفة، وهي إما أن تكون أسواقاً ضيقة ومحدودة Exclusive، كأن تركز بأعمالها على أحد القطاعات أو الأنشطة أو الفئات دون غيرها، أو تكون أسواقاً غير محددة Inclusive، وفي هذه الحالة، تؤمن مؤسسة الإقراض انتشاراً أكبر لعملياتها.

ثانياً: القرض الجماعي أم الفردي:

العوامل المؤثرة في اختيار أسلوب الإقراض (جماعي أم فردي):

يمكن أن تختلف طرائق الإقراض الصغير حسب سياسات مؤسسة الإقراض في العمل من حيث:

أ- حسب حجم المجموعة التي ترغب في الاقتراض تتصف بالآتي:

- عادة من 3-10 أفراد (أعضاء).
- كبيرة بما يكفي لكي تسدد أقساط القرض.
- مجموعة صغيرة بحيث يمكنها الوثوق ببعضها البعض.
- الاختيار الذاتي للأعضاء.

إن اختيار المجموعة لأعضائها بنفسها يعتبر من أسس هذا النوع من المجموعة التضامنية في الإقراض Solidarity Groups.

ب- حسب نوع الضمان المطلوب:

- ادخار إلزامي.
- بدائل أخرى للضمان مثل المخزون، العدد والأدوات، وأي شيء ذو قيمة.
- ضمانات بديلة مثل شخصية المقترض، والضمان الجماعي.

جـ- سياسات الادخار:

بناءً على سياسة الإقراض قد يُطلب من العملاء الالتزام بسياسة الادخار الإلزامي وذلك:

- لكي تكون بديلاً عن الضمان.
- تكون مطلباً أساسياً من أجل الحصول على القرض.
- أن يقوم العميل بتسديد الأقساط المطلوبة للادخار بشكل أساسي ومنتظم.

ثالثاً: عملية إتمام القرض:

إن اختيار المنتجات، (القروض) وطريقة تقديمها Choice of Products & Methodologies ، يعتمدان على أهداف المؤسسة في التطور، (أو في الإسهام في تحقيق الأهداف الاجتماعية والإنمائية). كما يعتمد فيها من جهة أخرى، على مدى كفاءة الموظفين والعاملين، ومدى خبرتهم في الحقل الاجتماعي، والقدرات الذاتية لنظام العمل، Capacity of System وذلك بدلاً عن عملية التحليل الدقيق للتكلفة المحتملة، وإلى ما يحتاج إليه السوق ويرغب فيه.

تعتمد عملية اختيار العملاء والزبائن المستهدفين، ووكلاء متابعة القروض، وطلب التقدم للقرض، وفترات تسديد القرض، ومتطلبات اللقاءات الجماعية، وتكرار القروض، على الموارد التي تمتلكها مؤسسات الإقراض الصغير (MFIs).

1- عملية اختيار العميل:

تعتبر عملية اختيار العميل Client Selection من أهم مراحل عملية إتمام القرض ، وهي تستند إلى التدفقات النقدية المحتملة للقرض، وإلى شخصية المقترض، أكثر من اعتمادها على الموجودات التي يمتلكها العميل، والتي تمثل الضمان اللازم للقرض.

أما عملية الموافقة على القرض فتستند إلى:

- قدرة الزبون على التسديد.
- العلاقات الشخصية، والاجتماعية، وعلاقات العمل، التي يتمتع بها العميل.
- تدفق الدخل لدى العميل.

2- وكلاء متابعة القروض:

إن عدد المرات التي يلتقي فيها وكيل متابعة القرض مع المقترض Loan Officer Contact، (الزبائن) تساعده على تفهم عمل الزبائن، وإرساء نوع من أنواع الثقة

المتبادلة، والصلة بين الطرفين، مما يساعد، بالتالي، على السيطرة على تأخر السداد، ومنع ذلك من الحدوث.

3- طلب التقدم للقرض:

يحدد في معظم الطلبات Loan Application الهدف من القرض، ومع ذلك قد يتم ذكر عدة خيارات في الطلب، وبما أن هدف القرض تلبية أحد أهداف المقترض، فإنه يتم تسديده، عادةً من مصادر مختلفة. وأغلب مؤسسات الإقراض لا تعمد إلى التحقق من استخدام العميل للقرض، وذلك للكلفة المرتفعة التي تترتب عن متابعة مجموعة كبيرة من القروض الصغيرة، هذا ويستخدم المقترض في أغلب الأحيان القرض حسب الغاية التي تم ذكرها في الطلب.

4- تباعد فترات السداد:

يتم عادة وضع شروط محددة للجميع من أجل فترات السداد Repayment Intervals. ومع ذلك قد يستند بعضها إلى التدفق النقدي لصاحب القرض، (المقترض) وذلك بحسب العمل الذي سوف يؤديه؛ وإن عملية تحديد فترات السداد بوضوح، وقبولها من قبل المقترض، تعتبر من العوامل التي تساعد على إنجاح عملية الإقراض، وعلى التخفيف من مشكلات التأخر في السداد، أو عدم السداد.

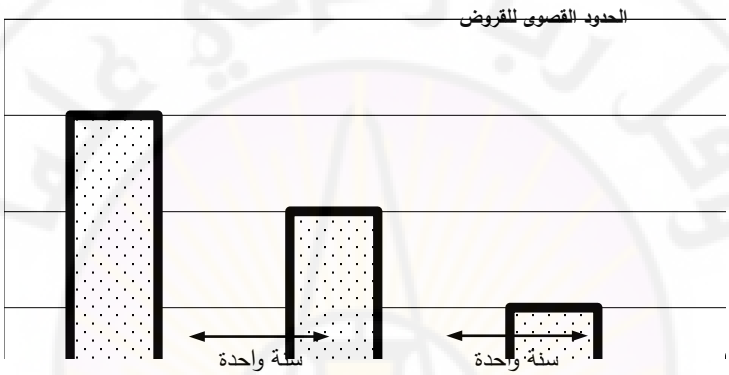
5- اللقاء مع الزبون:

لا تستدعي جميع سياسات الإقراض لقاءات محددة؛ أما تلك التي تستدعي اللقاء مع العميل Meeting Requirements في فترات محددة، فيكون الهدف منها تحصيل الأقساط، أو التباحث في أمور العمل، أو حتى لتعليم المقترض (دورات تدريبية).

6- القرض المتدرج والمكرر:

تقتضي سياسة القرض المتدرج Repeat Loan أن يحصل العميل على قرض صغير

في الفترات الأولى، وكلما تم تسديد القروض، يصبح له الحق في قرض أكبر في المرة الثانية. ويسهم هذا الإجراء في تخفيض نسبة عدم السداد، كما أنه أسلوب يسهم في بناء السمعة المالية الجيدة للزبائن مستقبلاً.



الشكل (3-2) القرض المتدرج

المصدر: مايكرو ستارت . دليل تخطيط. ابتداء وإدارة مشروع التمويل الإفرادي. النسخة 1، برنامج الأمم المتحدة للتنمية UNDP.

3- قياس فعالية منهجية الإقراض:

يتم تصميم أساليب للإقراض Credit من أجل أن تقدم أقصى فائدة للمقترض أي تزيد من قيمة المنتج Product أو خدمة الزبائن في الوقت الذي يطلب فيه وهي في الوقت ذاته تخفض من المخاطر على المقرض.

يتم قياس قيمة المنتج أو الخدمة Value of Product حسب:

1- رضا الزبائن.

2- التكاليف المنخفضة للعمل، فكلما انخفضت تكاليف العمل لدى مؤسسات الإقراض انخفضت الفوائد التي تفرضها على القروض المقدمة.

وإن أساليب الإقراض الكُفء، هي تلك التي تمكن مؤسسة الإقراض من المحافظة على

تكاليفها في مستوى منخفض، وتقدم في الوقت ذاته، خدمات لأكبر عدد ممكن من الزبائن.

4 - أساليب رفع نوعية المنتجات المقدمة:

توجد مجموعة من الأساليب التي تسمح لمؤسسات الإقراض بتخفيض تكاليفها، وبالتالي، من رفع نوعية المنتجات Enhancing Value أو الخدمات التي تقدمها:

- البعد المكاني والكثافة السكانية:

كلما كانت مؤسسات الإقراض تعمل في مكان قريب من الكثافة السكانية Population Density، استطاعت أن تخدم مجموعات أكبر من الزبائن، وبتكلفة أقل.

- الملاءمة**Convenience**:

ويكون هذا الشرط ضرورياً بالنسبة إلى الزبائن الأميين، أو الفقراء الذين يجدون مشقة في السفر إلى أماكن وجود مؤسسات التمويل.

- اللامركزية في اتخاذ القرار في عمليات الإقراض:

«الوقت من ذهب». إن لا مركزية Decentralization القرارات والعمليات، يعني التقليل من الوقت اللازم للعودة إلى المركز الرئيسي من أجل ذلك، وكي تكون عملية اللامركزية فعالة أيضاً، يجب توحيد الإجراءات والتعليمات في جميع الفروع.

- تخفيض تكاليف إتمام القرض:

كلما احتاج الزبائن إلى زيارات أقل إلى مؤسسة الإقراض، من أجل إتمام إجراءات القرض Minimize Transaction Costs، أو عقد اللقاءات المطلوبة، انخفضت تكلفة القرض على العميل، وبالتالي، ازدادت قيمة الخدمة أو المنتج التي تقدمها مؤسسة التمويل.

- كفاءة الموظفين في مؤسسات الإقراض:

كلما كان الموظفون يمتلكون القرارات اللازمة Staff Efficiency لإتمام متطلبات القرض، انخفض الزمن اللازم لذلك، وازدادت، بالتالي، قيمة الخدمة للزبون.

- إجراءات عمل موحدة:

تسمح الإجراءات الواضحة والموحدة Standardized Procedures، بالعمل وفق نمط واحد، مما يؤدي، إلى السرعة، والكفاءة في تعبئة الطلب من قبل الموظفين.

- الإقراض الجماعي:

يمكن للإقراض الجماعي Borrower Groups أن يخفض من التكاليف، من نواحي التدقيق في شخصية المقترض مثلاً، أو مراقبة القرض، أو إجراءات إتمام القرض، إذ يمكن لها أن تصبح مسؤولية قائد المجموعة، وهو بدوره، يقدم بياناً واحداً إلى وكيل الإقراض باسم المجموعة.

إن استمرار العميل أو الزبون في التعامل مع مؤسسة الإقراض، وتسديد المبالغ في الأوقات المحددة دون تأخير، وعدم وجود حالات امتناع عن الدفع، بالإضافة إلى توصية المؤسسة إلى الأهل، والأصدقاء للعمل معها، كل ذلك، يشكل دليلاً على رضا العملاء عن الخدمات، أو المنتجات التي تقدمها مؤسسة الإقراض الصغير.

إن استمرارية عمل الزبون مع المؤسسة يتم قياسه بمعدل الاحتفاظ بالزبائن Client retention rate، وفي المقابل، إن امتناع الزبائن عن التعامل مع المؤسسة ذاتها، يتم قياسه بمعدل الانسحاب Stop/drop out rate وإن وجود معدلات منخفضة من الاحتفاظ بالزبائن لدليل على انخفاض مستوى الرضا لدى زبائن المؤسسة.

5- أساليب تخفيض المخاطر على مؤسسة الإقراض:

يقوم الإقراض Credit على المخاطر، لأنه يعمل مع المستقبل، وهذا المستقبل يكون عادةً مجهولاً بالنسبة إلى الجميع، وبشكل خاص السلوك المستقبلي للعميل.

وتتضمن وسائل تخفيف المخاطر:

- الانتقاء **Screening**:

إن شخصية المقترض، وملاءته المالية يمكن أن يكونا مؤشرين على مدى قدرة العميل على السداد، وفي حال القرض الجماعي، يعتبر تقويم أعضاء المجموعة أساساً كافياً لذلك.

- مراقبة السداد:

إن استخدام وسائل دقيقة، ومحددة زمنياً ، تمكن المؤسسة من رقابة عملية تسديد أقساط القرض Tracking transactions، حين استحقاقه في موعده. كما تمكن المؤسسة من التحكم في النفقات، وإدارة المعلومات حول الدفعات المستحقة، وبالتالي، اتخاذ الإجراءات اللازمة، فكلما ازدادت فترة السداد انخفضت احتمالات التسديد.

- الالتقاء المستمر مع العميل:

بعد عملية انتقاء الزبائن، إن عملية الاتصال المستمر بالعميل Client Contact تؤدي إلى زيادة الثقة بين الطرفين، وإلى متابعة المؤسسة للقروض المقدمة، وذلك حسب استخدام القرض، كما أنها، تسمح للعميل بالاتصال المستمر بإجراءات التسديد. وبشكل عام، كلما انخفض عدد المرات التي يلتقي فيها العميل مع وكيل القرض، وخاصة بالنسبة إلى الزبائن الذين يقترضون للمرة الأولى، عانت المؤسسة (MFIs) من تأخر العملاء في السداد.

- حوافز السداد:

إن وجود حوافز Incentives تساعد على التسديد في الأوقات المحددة ضروري. فمن وجهة نظر المقترض، إن الفوائد التي يجنيها من التسديد في الوقت المحدد، تزيد عن المكاسب التي قد يحصل عليها من التأخر في السداد. وقد أثبتت التجربة أن حَفْز العملاء على السداد أفضل بكثير، من فرض العقوبات بسبب عدم السداد.

- التحكم في التأخر عن السداد:

إن سياسة الإقراض Delinquency Policy الجيدة، والفعالة، هي تلك التي تمنع التأخر في السداد قبل حدوثه، وإن منع التأخر عن السداد، أهم بكثير، وأقل كلفة من إدارة التأخر في السداد. وبالتالي، فإن سياسة الإقراض الجيدة، هي تلك التي لا تنتظر وقوع التأخر في السداد، ولكنها تتبنى سياسات لمنع وقوع ذلك. وإن مؤسسات الإقراض الناجحة هي تلك التي لا تسمح بالتأخر في السداد، وتتخذ الإجراءات الصارمة تجاه المتأخرين.

وبالتالي، إن سياسة الإقراض الفعالة بالنسبة إلى مؤسسة الإقراض الصغير، هي تلك التي تزيد من قيمة القرض، بالنسبة إلى العميل، وتقلل في الوقت ذاته، من المخاطر المترتبة على الإقراض. وإن مؤسسات الإقراض الصغير الناجحة، هي تلك التي تستطيع أن تحقق التوازن بين تلك الناحيتين معاً.

6- أساليب تقديم الائتمان:

هناك أسلوبان رئيسيان للإقراض Credit Products and Methodologies وهما:

الإقراض الفردي Individual Lending.

والإقراض الجماعي Group Lending ويتضمن هذا:

- أسلوب المجموعات التضامنية Solidarity group lending
- أسلوب مصرف القرية Village Banking
- أسلوب فروع للمصرف ولكن من خلال المجموعات.

Branch Banking Through groups

أولاً: الإقراض الفردي:

يجب أن تحقق القروض الفردية عادة ما يلي:

- دعم رأس المال العامل، لشراء الموجودات الثابتة.
- أن تكون هناك أحجام متنوعة للقروض، وشروط مختلفة للإقراض والتسديد معاً.
- أن تكون فترات السداد، بحسب قدرات الزبون على الدفع.

وتستند عملية الموافقة على القرض إلى المبادئ الرئيسة التي تستند إليها مؤسسات الإقراض التقليدية مثل المصارف، ولقد تم تعديلها (تصميمها) لتتفق واحتياجات زبائن القرض الصغير ومواصفاتهم مثل:

1- شخصية المقترض.

2- قدرته الحالية على السداد، ولا تأخذ بعين الاعتبار التدفقات النقدية للعميل.

3- الضمانات التقليدية للقروض، وهي تخدم التزام العميل بالقرض، أكثر من ضمان فعلي للقرض. وهي لا تتجاوز قيمة القرض.

ويتم تحديد مخاطر الإقراض، بحسب الزيارات الميدانية للعميل من قبل وكلاء الإقراض، وعن طريق الاعتماد على شخصية المقترض، وسمعته في المجتمع والسوق، بدلاً من تحليل المستندات والوثائق التي يقدمها، وهي قلما تكون موجودة.

أما مسؤولية السداد فتكون على مسؤولية الفرد المقترض، وهذا يؤثر فيما بعد، على إمكانيته في الحصول على قروض لاحقة وبمبالغ أكبر.

أما بالنسبة إلى المبالغ الكبيرة نسبياً، فإنها تحتاج إلى خطة عمل مرسومة، بالإضافة إلى تحليل القدرات المالية للمقترض على التسديد.

بنك راكيات في اندونيسيا

وهو تطبيق ناجح للإقراض الفردي في التمويل متناهي الصغر. إذ يعتبر بنك راكيات في اندونيسيا من أكبر مؤسسات الإقراض متناهي الصغر في العالم. إنه بنك تجاري حكومي يطبق الإقراض الفردي فقط. لقد قام هذا البنك بالتفكير في إمكانية إدخال فكرة الإقراض الجماعي؛ ونظراً إلى عدم وجود تقليد في الدولة لضمانات المجموعة، فقد بقي منهج الإقراض الفردي هو المنهج الوحيد للإقراض الذي يتبناه البنك.

واستناداً إلى ما ذكر فإن القرض يمنح للأفراد فقط. ويعتمد قرار الإقراض على مجموعة من الشروط والمواصفات، ويلعب منها مسؤولو الإقراض دوراً هاماً في ذلك. فهم يقضون معظم وقتهم في العمل الميداني، يجمعون المعلومات حول نشاطات المقترض، وتدفقاته النقدية. أما حجم القرض فهو مرتبط، مباشرة، بحاجات الفرد، وبتقييم مقدرة المشروع الصغير على الوفاء بالقرض، وبمدى توافر الضمانات التقليدية والبديلة.

ونظراً إلى أنه لا يوجد أي نوع من الضمانات من قبل المجموعة، فقد تحتم على المقترضين أن يقدموا ضمانات كافية لتغطية قيمة القرض. وتكون هذه الضمانات، عادة، على شكل أرض، أو بناء.

وتعتبر الممتلكات الأخرى مثل، الدراجة النارية، والدراجات الهوائية أو أية أصول أخرى مقبولة.

وكي نظهر الصفات المختلفة لمنهجية بنك راكيات، نرى من الضروري إلقاء الضوء على نظام التصنيف المستخدم في احتساب سقف القرض اللاحق الذي سيقدم للمقترض، استناداً، إلى سلوكه في الوفاء.

إن النظام المشار إليه، في الجدول التالي، هو مثال لكيفية احتساب سقف القرض اللاحق اعتماداً على المبلغ السابق، وسلوك الوفاء.

جدول نظام تصنيف المقترض المتكرر

التصنيف	سلوك الوفاء	سقف القرض اللاحق
أ	جميع الدفعات تمت في الوقت المحدد	رفع بنسبة 100%
ب	الدفعة الأخيرة تمت في موعدها، إلا أن هناك ثلاث دفعات تأخرت عن الموعد المحدد	رفع بنسبة 50%
ج	الدفعة الأخيرة تمت في موعدها، إلا أن هناك دفعتان أو أكثر قد تأخرتا عن الموعد المحدد	نفس المبلغ السابق
د	الدفعة الأخيرة تأخرت لفترة تقل عن شهر	تخفيض بنسبة 50%
هـ	الدفعة الأخيرة تأخرت لأكثر من شهرين	رفض منح القرض

يتم تقديم، نوعين، من الحوافز للتشجيع على إيفاء القرض في الموعد المحدد. الحافز الأول هو الزيادة في قيمة القرض اللاحق. أما الحافز الثاني فهو إعادة جزء من الفوائد إلى العميل، في حال تسديده كافة الدفعات في وقتها المحدد.

إن تطبيق مثل هذه الأساليب جعلت من منهجية بنك راكيات منهجية ناجحة، وصفة مرجعية للإقراض الفردي في التمويل متناهي الصغر. إن هذا الأسلوب سمح للبنك، أن يقدم، بنجاح، منتجات ائتمانية أخرى، وخدمات التوفير، وأصبح بذلك، يتمتع بالاكتفاء الذاتي. وإن نسبة الفائدة الفعلية التي يفرضها البنك هي أعلى بقليل من 30% وذلك تمشياً، مع مؤسسات الإقراض الجزئي الأخرى، والقادرة على الاستمرار في العالم

ثانياً: الإقراض الجماعي:

أ- المجموعات التضامنية:

تتصف القروض المقدمة للمجموعة المتضامنة Solidarity Group Lending بالتالي:

- مبلغ صغير للقرض مع شروط سداد قصيرة، تتراوح بين شهر إلى أقل من سنة.
- القرض المتدرج وهو يزداد مع زيادة دفعات السداد.
- أن تكون فترات السداد متتابعة ومتقاربة.
- أن يتم اختيار المجموعة من قبل أفراد المجموعة ذاتها، وتتراوح بين 3–10 فرداً من أصحاب المشروعات.
- أن تكون طريقة الضمان الجماعي مطبقة على السداد حيث يعملون معاً لضمان القرض.
- أن لا يكون القرض على شكل قرض جماعي، ولكنه مؤلف من مجموعة من القروض الصغيرة التي يتم ضمانها بشكل جماعي.

وهناك نوعان من الكفالة (الضمان) من حيث التأخر في السداد.

- الضمان الجماعي (لتأخر السداد) وفيه يسبب المتأخر عن السداد في المجموعة، فقدان المجموعة كلها، الحق في قروض إضافية.
- تكافل المجموعة وفيه تتعهد المجموعة بسداد الدفعات المتأخرة عن أحد أعضائها.

أما الحصول على التمويل فيكون سريعاً عادةً، ويستند إلى موافقة المجموعة بعضها على بعضها الآخر. وتكون إجراءات التمويل سريعة أيضاً، وتتم فيها زيارة إلى موقع عمل المجموعة. ولا يطلب هنا أي ضمان عيني أو شخصي.

ويتم تسديد الدفعات من قبل أحد أعضاء المجموعة، فيقوم بجمع الأقساط من أفراد المجموعة وتسديدها، دفعة واحدة، للمؤسسة.

ويعتمد حصول أعضاء المجموعة على قروض لاحقة، على مدى تسديد المجموعة للقرض متمثلة بجميع أعضائها.

كما أن المجموعة، هي المسؤولة عن متابعة أحد أعضائها عن تأخره في السداد. ويقوم وكيل الإقراض، بمتابعة المتأخر عن السداد في المجموعة، عن طريق رئيس المجموعة.

ب- مصرف القرية Village Banking:

وهو يشابه أسلوب المجموعات التضامنية من حيث أنه يقدم:

- مبالغ صغيرة من القروض، لفترات قصيرة من السداد تتراوح بين 3-4 أشهر، ويكون التسديد في هذا الأسلوب، إما أسبوعياً أو شهرياً.
- وعلى خلاف المجموعات التضامنية فإن مصرف القرية تم إحداثه ليكون بمثابة الوسيط المالي «Financial Intermediary». وفيه تمثل المجموعات التي تساعد، نفسها بنفسها، نموذجاً لذلك، ويتراوح عددها، عامة، بين 30-90 فرداً وهي نفسها، تملك المصرف وتديره، ويتم إقراض رأس مال المصرف من قبل جهة خارجية، ويقوم أعضاء المصرف بعملية متابعة القروض وإقراض الزبائن، ومتابعة سداد القروض، وتأخر السداد، وجمع الأوراق المتعلقة بالزبائن، كما تستند إلى سياسة السداد الجماعية، والضمان الجماعي.
- يتبنى أعضاء المصرف سياسة الادخار الإلزامي من المقترضين، ثم يعاودون إعادة استثمارها، إما بإقراضها لأعضاء المصرف، وإما لغير الأعضاء.
- ولا يحق لأعضاء المصرف أخذ الفوائد، ولكن لهم حصة في الأرباح.
- إن قدرة المصرف على الحصول على موارد مالية إضافية، من المؤسسة المانحة، يعتمد على مدى التزام المصرف، بشكل جماعي، بالسداد لتلك الجهة المانحة
- يطلب عادةً، من أعضاء المصرف، حضور اجتماعات دورية؛ وقد تكون على شكل دورات تعليمية أو تدريبية.

- وبما أن أعضاء المصرف هم مالكو المصرف، بطريقة ما، فإنهم يعمدون إلى تطوير آلية عمل خاصة بهم، بحيث تصبح مفهومة ومقبولة، لدى الجميع.
- ويمكن لهذا المصرف أن ينمو مع الزمن، ويصبح مستقلاً بشكل أكبر، عن الجهة المانحة، ويقتصر حينئذ دور الجهة المانحة عن طريق زيادة في قيمة موجوداته الثابتة على تقديم المشورة، والدعم المعنوي، كتنظيم دورات تدريبية أو تقديم استشارات خاصة مثل: تدريب الموظفين، أو تقديم قروض إضافية، ويقل اعتماد المصرف على الجهات المانحة، كلما ازدادت قدرته على العمل وحده.

ج- الإقراض عن طريق فروع المصارف ومن خلال المجموعات:

Branch Banking through Groups

ويجمع هذا الأسلوب بين المجموعات التضامنية وبين نموذج «مصرف القرية» ويتصف بالآتي:

- تقديم قروض ذات حجم صغير، ولفترات سداد أقل من سنة.
- السداد بشكل أسبوعي.
- الاعتماد على الإقراض الجماعي، ولكن بشكل مختلف.

إذ يقوم أعضاء المجموعة فيه المكونة من خمسة أفراد، مثلاً، باختيار بعضهم البعض بأنفسهم، ثم تعمل هذه المجموعة على الاتصال مع مجموعات أخرى في القرية، ويشكلون مع بعضهم البعض «مركزاً Center» ثم يخضع المقترضون لمرحلة من التدريب الجماعي لعدة أسابيع، وعليهم اللقاء الدوري فيما بينهم، كما يجب عليهم اتباع سياسة الادخار الإلزامي في كل أسبوع، ويستمر الادخار ما داموا أعضاء في المجموعة. ويمتلك المصرف رأس المال (أو مبلغ القرض) ولا يملكه أفراد المجموعة نفسها. ولكن يشترط أن توافق المجموعة، مع وكيل القرض، على القرض.

ويجتمع وكيل المصرف كل أسبوع مع الأعضاء لتسلم الدفعات، بالإضافة، إلى

أقساط الادخار، ويتم ضمان القرض من قبل مجموعة وتكون ممثلة عن الأعضاء، ولا يكون لها الحق بمبالغ أو قروض مستقبلية، في حال تأخرها، أو امتناعها عن السداد، وأعضاء المجموعة غير ملزمين، عادةً، بدفع أي مبلغ يتأخر أحد أعضائها عن سداده، ولكنهم يعمدون في الواقع إلى ذلك في كل الأحوال، كي يكون لهم الحق بالحصول على قروض لاحقة مستقبلاً.

ويتم عادةً الاستفادة من المدخرات Savings من أجل القروض متأخرة السداد، كما يمكن الاستفادة من المدخرات لاحقاً من أجل قرض جديد.

ومن أبرز التجارب في هذا المجال نموذج مصرف «غرامين Grameen».

الابتكار في الإقراض الجماعي

بنك غرامين في بنغلاديش:

تم تأسيس بنك غرامين عام 1976 على يد البروفيسور محمد يونس. وقد ابتدأ المشروع على أساس تجريبي إلا أنه تحول عام 1983 إلى بنك رسمي، وحصل على جائزة نوبل عام 2006.

يعود نجاح بنك غرامين في بنغلاديش إلى منهجيته المعتمدة على المجموعات، فهي تسمح للبنك بإعطاء قروض متناهية الصغر للفقراء، دون الحاجة، إلى الضمانات التقليدية.

إن معظم أعضاء المجموعة هم من النساء: فهن يشكلن 96% من عملاء بنك غرامين. إضافة إلى أنه لا يوجد أي التزام قانوني من العملاء لإعادة الدفع؛ علماً بأن اللجوء إلى قروض مستقبلية، مرتبط بتسديد القروض الشخصية، لكل أعضاء المجموعة.

يعتبر بنك غرامين مؤسسة تعمل على التمويل متناهي الصغر، ويتبع الأسلوب الاجتماعي بتركيزه على العملاء الفقراء جداً.

إن معدل قيمة القرض حوالي 100 دولار، غير أنه بمقدور الأعضاء زيادة حجم القرض مع الزمن، وذلك بالاعتماد على التاريخ الائتماني للفرد، وللمجموعة. وأن غالبية أعضاء المجموعة من النساء، حيث يشكلن 96% من عملاء بنك غرامين. وهذه صفة هامة جداً وتعتبر أحد أهم عوامل نجاح منهجية غرامين.

تطلب البنوك التقليدية ضمانات مثل أرض، أو منازل لا يملكها عملاء غرامين. وأن ابتكار غرامين هو: الاعتماد على ما يعرف باسم «رأس المال الاجتماعي». فبأسلوب المجموعة المطبق من قبل البنك، يؤدي تخلف أحد أعضاء المجموعة، إلى فقدان جميع أعضاء المجموعة، حق الولوج إلى القروض، مما يدفعهم إلى استبعاد الأفراد ممن يعرفون بعدم الوفاء، كما ويدفعهم أسلوب المجموعة إلى مراقبة أعضاء الفريق في استخدامهم لأموال القرض، فيعمدوا إلى إلزام المتأخر بالدفع أو حتى التسديد نيابة عنه. وبذلك يقوم المقترضون بالسداد لأنهم يرغبون من الاحتفاظ بالمقدرة على الحصول على قروض مستقبلية وبمبالغ أكبر. أن أسلوب المجموعة، علاوة على أنه يخفض تكاليف البنك، له صفات تضمن نسبة مرتفعة من الوفاء والالتزام بالدفع.

إن الصفة الناجحة، والملفتة للنظر في منهجية غرامين، هي طريقة تطبيق ضمان المجموعة. وعكس الكثير من أساليب الإقراض الجماعي، لا يطلب من المقترضين في هذه المنهجية، التوقيع على أي مستند قانوني، كما لا يعتبر الأعضاء الآخرون ملزمين قانوناً بالدفع في حالة تخلف أحد أعضاء الفريق. إن الضغوطات الاجتماعية، والاندفاع المستمر للحصول على قروض مستقبلية هما من الأسباب والحوافز الرئيسة التي تدفعهم للوفاء.

يفعّل بنك غرامين المدخرات كجزء من منهجية الإقراض الخاصة به. وعلى كل عضو أن يدخر 5% من القرض المستلم من المجموعة. ويمثل ذلك مدخرات إلزامية، ويعطي للبنك حماية ضد التخلف عن الوفاء. إن ادخار الأعضاء الاختياري ليس كثير الانتشار بين عملاء غرامين وذلك، على الرغم، من أن البنك بدأ بتوفير هذه السلع المالية بسبب ارتفاع الطلب على خدمات الادخار في البلاد.

تقوم منهجية غرامين، على أساس مجموعات تتألف كل مجموعة من خمسة أعضاء، وتنتظم هذه المجموعات ضمن مراكز، يضم كل منها حوالي سبع مجموعات. وعلى جميع أعضاء الفريق، أن يتعلموا الإجراءات الأساسية للبنك، دون أن يحصلوا على أي تدريب في نشاط أعمالهم. وتعتبر الاجتماعات الدورية للمجموعة، مطلباً رئيسياً، إضافة إلى ضرورة ادخار مبالغ صغيرة، وبشكل دوري، كأساس للحصول على القرض.

مراجع الفصل

المراجع باللغة العربية:

1- جوديث براندسما ورفيقة شوالي. إنجاح التمويل الأصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. البنك الدولي، مجموعة تنمية القطاع الخاص والقطاع المالي، مجموعة التنمية البشرية، تشرين الأول .2001

2- مايكرو ستارت. دليل تخطيط. ابتداء وإدارة مشروع التمويل الافرادي. النسخة 1، برنامج الأمم المتحدة للتنمية.

المراجع باللغة الإنكليزية:

1- Christen, R. P., Rhyne, E., Vogel, R. C., and Mckean, C. (1994) *Maximising the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons of Successful Programs*. International Management and Communications Corporation. Arlington.

2- Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance*, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

3- Harper,M.(2003) *Practical Microfinance: A Training Manual*, ITDG Publishing, London.

4- Maurer,C.(1999) *Bank Rakyat Indonesia (BRI)*, Indonesia (Case Study), CGAP-Consultative Group to Assist the Poor, Washington D.C.

5- Participation from the Authors, Tempus-Meda Project-Microfinance at the University.(2003-2006) *Microfinance: Text and Cases,* SAA, School of Management- University of Turin, Turin, Italy.

6- Schreiner,M.(2003) *A Cost-Effective Analysis of the Grameen Bank of Bangladesh,* Center for Social Development, Washington University in St. Louis.

مواقع إلكترونية ذات صلة:

1- http:// www.arabic.microfinancegateway.org - The Arabic Microfinance Gateway

2- http:// www.microfinancegateway.org/section/resourcecenters/clienttargeting-Client Targeting Center.

الفصل الرابع

التأخر عن السداد

1- محفظة القروض:

يشار في أغلب الأحيان إلى محفظة القروض Loan Portfolio بالقيمة المستحقة Amount Outstanding على أنها محفظة القروض الحالية Current، والنشطة Active، والفعلية Actual، أو محفظة القروض القائمة (الموجودة في السوق) Outstanding Portfolio، وهي تمثل:

- كمية النقد الموجود في أيدي المقترضين.
- تتضمن القيمة الأساسية للقرض، من دون الفوائد.
- القيمة الأكبر للموجودات أو الأصول التي تمتلكها مؤسسة الإقراض.
- المصدر الأكبر للدخل لمؤسسة الإقراض الصغير.

تقرير محفظة القروض:

أما تقرير محفظة القروض The Portfolio Report، فهو قائمة مالية إضافية ومتممة لكل من الميزانية العمومية، وقائمة الدخل، حيث إنه متمم لهما، وهو أداة رقابة جيدة على أعمال مؤسسة الإقراض، إذ يظهر فيه حجم محفظة ونوعيتها أو ملف القروض، ويظهر فيه بشكل مفصل القيمة الإجمالية للقروض المقدمة، وقيمة القروض المستحقة (الموجودة في السوق) بالإضافة إلى قيمة القروض المشطوبة Written off، وذلك خلال فترة زمنية محددة.

تقرير محفظة القروض

	كانون أول 2000	كانون أول 2001	كانون أول 2002
إجمالي قيمة القروض المقدمة	1.980.000	4,400,000	6,400,000
العدد الإجمالي للقروض المقدمة	11,000	21,000	30,000
عدد القروض القائمة	7,000	11,200	15,000
قيمة القروض القائمة	800,000	1,480,000	2,000,000
قيمة الأقساط المتأخرة السداد	80,334	119,334	227,414
الرصيد القائم للقروض المتأخرة السداد	242,000	420,000	687,000
قيمة القروض المشطوبة في فترة محددة	30,000	38,000	22,000
متوسط حجم القرض المصدر	180	210	213
متوسط رصيد القرض	114	132	133
مدة القرض (بالأشهر)	6	6	6
عدد وكلاء الإقراض	34	44	62

كما أن عُمر المتأخرات عن السداد (القروض المتأخرة عن السداد) Aging of Arrears يعتبر جزءاً هاماً من تقرير محفظة القروض.

كما يمكن أن نجد في تقرير محفظة القروض متوسط حجم القرض المصدر Average Loan Disbursement Size، بالإضافة إلى متوسط رصيد القرض Average Loan Balance Size.

ويظهر أيضاً في تقرير محفظة القروض حجم الدفعات المتأخرة عن السداد، Total Payments in Arrears ورصيد القروض القائمة (الموجودة في السوق) والمتأخرة عن السداد Outstanding Balance of Loans in Arrears، بالإضافة إلى أن تقرير محفظة القروض تظهر فيه قيمة القروض المشطوبة خلال فترة معينة Value of Loans Written off during period.

نرى من خلال الجدول السابق أن قيمة القروض القائمة Value of loans outstanding (2.000.000/1480.000/800.000) تشكل حوالي نصف قيمة إجمالي القروض المقدمة (6.400.000/4.400.000/1980.000) Total value of loans disbursed كما نجد أيضاً من خلال قراءة تقرير محفظة القروض أن عدد القروض القائمة (15.000/11.200/7.000) Number of loans outstanding تساوي حوالي نصف عدد القروض الموزعة (30.000/21.000/11.000) Total number of loans disbursed.

ويمكن حساب متوسط محفظة القروض القائمة عن طريق الأرقام في بيانات الميزانية العمومية وتقرير محفظة القروض بالشكل التالي:

$$\text{متوسط محفظة القروض القائمة بالنسبة إلى فترة محددة} = \frac{\text{محفظة القروض (في بداية الفترة)} + \text{محفظة القروض (في نهاية الفترة)}}{\text{عدد الفترات الزمنية} + 1}$$

$$\text{Average Outstanding Portfolio} = \frac{\text{Beginning Portfolio} + \text{Ending Portfolio}}{\text{Number of Periods} + 1}$$

وبتطبيق المعادلة على المثال السابق نجد أن:

$$\text{متوسط محفظة القروض القائمة} = \frac{(ك_1\ 2000)\ 800.000 + (ك_1\ 2001)\ 1480.000}{2} = 1140.000$$

مثال:

كان لدى مؤسسة الإقراض في كانون الثاني عام 2000 قيمة 200.000 من القروض القائمة. وفي نهاية عام 2000 كان لديها 800.000 قيمة القروض القائمة. وكانت قد وزعت قروضاً بقيمة 1980.000.

ما هي قيمة متوسط محفظة القروض القائمة للسنة ذاتها؟

الحل:

$$500.000 = 2/1000.000 = 800.000 + 200.000$$

2- نوعية محفظة القروض:

يتم استخدام ثلاثة معايير في تقييم نوعية محفظة القروض Portfolio Quality لمؤسسة الإقراض:

1- التأخر عن السداد**Delinquency**:

يشير إلى دفعات القروض المتأخرة عن السداد، كما يتم قياسها حتى لو تأخر العميل يوماً واحداً عن تاريخ السداد، وهو مؤشر هام لنوعية محفظة القروض لأنه يساعد على التنبؤ بمعدل خسائر القروض.

2- المتأخرات**Arrears**:

تشير المتأخرات إلى الدفعات المتأخرة السداد، كما أن هذا المصطلح ينطبق على القيمة الأصلية المستحقة للقرض، ويمكن أن ينطبق على فائدة القرض أيضاً، ولكن يجب فصلها عن المبلغ الأساسي.

المبلغ الأصلي المتأخر السداد، هو عبارة عن الأصول ذات المخاطرة Assets at risk، بينما تؤثر الفوائد على القروض متأخرة السداد في التدفق النقدي لمؤسسة الإقراض، كما يتم استخدام مصطلح متأخرات Arrears بشكل مرادف لمصطلح التأخر عن السداد Delinquent وإن القروض المستحقة هي ما يشار إليها بالدفعات المستحقة، ويتم استخدامها من أجل قياس نسبة الدفعات المستحقة إلى محفظة القروض.

3- الامتناع عن السداد**Default**:

يعتبر القرض بحكم الامتناع عن السداد حين لا يستطيع، أو لا يريد العميل، تسديد القرض، أو عندما لا تتوقع مؤسسة الإقراض الصغير أن تستعيد أحد القروض، وعندها، يعتبر القرض بحاله امتناع عن الدفع.

أهمية الرقابة والتحكم في التأخر عن السداد:

تتخذ جميع مؤسسات الإقراض خطوات من أجل الرقابة على التأخر في السداد والتحكم به Prevent, Monitor and Control Delinquency، لأن محفظة القروض هي الموجودات (الأصول) الأكثر توليداً للدخل بالنسبة إلى مؤسسات الإقراض، كما يؤثر التأخر في السداد على المقترضين الجيدين الملتزمين بالسداد وبالتالي يعتبر التأخر في السداد من مسؤولية إدارة مؤسسات الإقراض الصغير.

3- تأثير التأخر عن السداد:

يؤثر التأخر في السداد على عمليات مؤسسات الإقراض في ثلاثة مجالات رئيسة:

أولاً: الجانب المالي:

تؤثر الدفعات المتأخرة السداد في النواحي المالية بما يلي:

1- يؤثر التأخر في السداد في إبطاء دوران محفظة القروض مما يؤدي إلى انخفاض إنتاجية أصول المؤسسة.

2- وهذا بدوره يؤدي إلى تأجيل حصول المؤسسة على الدخل من الفوائد، فيؤجل بالتالي، تحقيق المؤسسات للحيوية المالية عن طريق تأخير إيراداتها.

3- وهذا يؤدي إلى ارتفاع قيمة نفقة مخصص خسائر القروض، مما يضطر المؤسسة إلى رفع قيمة احتياطي خسائر القروض فيؤثر ذلك على السيولة المالية لديها.

4- ويترتب على هذا في مؤسسات الإقراض، ارتفاع النفقات الإدارية من حيث تحصيل الدفعات المتأخرة للقرض.

ثانياً: الجانب المعنوي وسمعة المؤسسة:

إن وجود معدلات مرتفعة من التأخر في السداد، يؤثر في:

1- مصداقية برامج مؤسسات الإقراض.

2- وهذا يؤدي، بدوره، إلى التأثير في سمعة مؤسسة الإقراض.

3- وهذا بدوره يؤدي أيضاً، إلى انخفاض في معنوية العاملين في المؤسسة.

4- مما قد يؤدي إلى تدني معنويات المقترضين أيضاً.

ثالثاً: تكاليف غير مباشرة:

يؤدي التأخر عن السداد إلى:

1- ازدياد المشكلات المترتبة على عدم السداد وتفاقمها.

2- كلما ازدادت نسبة عدم السداد، أدى ذلك إلى استنزاف محفظة القروض دون أن تشعر المؤسسة بذلك حتى تصل في النهاية إلى درجة لا يمكن السيطرة عليها، فتصبح الخسائر كبيرة جداً.

ومن الأفضل بالنسبة لمؤسسات الإقراض الصغير أن تقوم بالعمل على منع التأخر في السداد وحتى محاربته، باعتبار أن مثل هذا الإجراء عادة ما يكون أقل كلفة وأفضل من حيث النتائج بشكل عام.

عندما يتم اعتبار أن القرض هو في وضع الامتناع عن السداد، يجب بالتالي شطبه، وإن قيمة القروض التي يتم شطبها تعتبر ديوناً معدومة (أو خسائر)، وهذه بالتالي تخفض من قيمة الموجودات المولدة لدخل مؤسسة الإقراض.

ويمكننا أن نحدد قيمة الدخل المفقود بسبب التأخر عن السداد من خلال مقارنة ما يمكننا الحصول عليه كدخل من الفائدة في شهر معين بالنسبة إلى ما تم الحصول عليه فعلياً.

فلو افترضنا مثلاً أن لإحدى مؤسسات الإقراض الصغير:

متوسط محفظة القروض القائمة لكانون الثاني	1 000 000
معدل الفائدة الشهري	× % 3
الدخل المتوقع من الفائدة	30 000
لو افترضنا أنه بسبب الامتناع عن السداد، تم	
الحصول فقط على عائد عن الفائدة بمقدار	− 16 000
الدخل المفقود من الفائدة شهرياً	14 000
لو أردنا حساب أثر ذلك سنوياً	× 12
الخسارة السنوية	168 000

لو افترضنا أن النفقات التشغيلية بلغت قيمة / 804.360/ في قائمة الدخل، تصبح قيمة الخسارة عن الفوائد غير المحصلة 21 % من قيمة النفقات التشغيلية التي تحتاجها المنظمة للسنة ذاتها.

4 - تكلفة الامتناع عن السداد:

إن زيادة فترة التأخر عن السداد قد تؤدي إلى تحول القرض من حالة التأخر عن السداد إلى حالة الامتناع عن السداد، وقد تعمد المؤسسة إلى شطب تلك القروض وهذا ما يؤثر على الملاءة المالية للمؤسسة. وفي هذا السياق يعتمد التأخر عن السداد على قيمة المبالغ المتبقية في ذمة المدين وذلك حين يمتنع عن تسديد أقساط إضافية مستحقة.

ومن ناحية أخرى فإن الامتناع عن السداد يؤدي إلى تراجع في إيرادات مؤسسة الإقراض حيث يمكن لقرض واحد متأخر أن يؤثر في إنتاجية مؤسسة الإقراض.

لقياس تكلفة تأخر أحد القروض عن السداد، وبالتالي تحديد عدد القروض اللازمة للتعويض عن الخسائر المترتبة عن ذلك القرض، يمكن عرض المثال التالي:

مثال:

ما عدد القروض المطلوبة بمقدار / 300/ من أجل التعويض عن خسائر 4 أقساط متأخرة السداد بقيمة القرض ذاته، وذلك من حيث توزيع القروض وإدارتها؟

مقدار القرض 300

معدل الفائدة (ثابت Flat) = 3 %

مدة القرض 6 أشهر

الدفعات المتأخرة = 4 أقساط

الحل:

القسط الشهري (الأساسي)	50	*قيمة القرض/فترة القرض (50=6/300)*
القسط الشهري للفائدة	9	*قيمة القرض×الفائدة (9=0.03×300)*
إجمالي الدفعة الشهرية	59	*القسط الشهري+الفائدة الشهرية (59=9+50)*
إجمالي القيمة المفقودة من القسط الأساسي+الفائدة	236	*الدفعة الشهرية×عدد الدفعات المفقودة (59=4×59)*
العائد المتوقع	54	*قسط الفائدة الشهري×عدد الأشهر في الفترة (54=6×9)*
تكاليف التشغيل السنوية	253.200	*(تؤخذ من بيان قائمة الدخل)*
القروض الموزعة في السنة	5.500	*(تؤخذ من تقرير محفظة القروض)*
تكاليف إتمام القرض الواحد	46	*(تكاليف التشغيل/ القروض الموزعة 5.500/253.200)*
العائد الصافي المتوقع للقرض الواحد	8	*العائد المتوقع – تكلفة إتمام القرض الواحد (8=46-54)*
عدد القروض المطلوبة وبقيمة 300	29.5	*الدفعات المفقودة مع الفوائد/ العائد الصافي المتوقع للقرض الواحد = 8/236*

المصدر: Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance*, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

5 - قياس نوعية محفظة القروض:

تختلف محفظة القروض عن الأصول الأخرى لدى مؤسسة الإقراض، حيث تعود ملكيتها إلى مؤسسة الإقراض، ولكنها موجودة فعلياً بين أيدي الناس والعملاء، وهي رهن بوعد مستقبلي للسداد، وهذا العامل المستقبلي هو ما يعطيه صبغة المخاطرة على محفظة القروض، كما يمكن أن يختلف حجم محفظة القروض ونوعيتها Portfolio Quality ودرجة المخاطرة، ويتغير حسب توزيع القروض ومعدل السداد.

أ - معدلات قياس التأخر عن السداد:

1- معدل التأخر عن السداد Arrears/or Past due Rate:

يتم حساب معدل التأخر عن السداد حسب قيمة القروض المتأخرة عن السداد على أنها نسبة من إجمالي محفظة القروض، القائمة وهذا يسمى بالمتأخرات Past due Rate أو معدل التأخر عن السداد Arrears ويظهر ذلك في المعادلة التالية:

$$\text{المتأخرات أو/معدل التأخر عن السداد} = \frac{\text{مجموع الأقساط المتأخرة السداد}}{\text{إجمالي محفظة القروض القائمة}}$$

$$\text{Arrears/or Past due Rate} = \frac{\text{Total Loan Installments Past due}}{\text{Gross Portfolio Outstanding}}$$

ومن مساوئ هذه الطريقة في الحساب:

أنها تحسب الدفعات الأولى المتأخرة السداد من القرض، ولا تقدر أن قيمة باقي الدفعات قد تكون معرضة لخطر عدم السداد أيضاً.

2- معدل محفظة القروض قيد المخاطرة Portfolio at Risk (PAR):

وتعمد المصارف والمؤسسات المالية إلى استخدام مقياس آخر أكثر دقة من المعادلة السابقة حيث إنه يأخذ بعين الاعتبار مخاطرة القروض القائمة (الموجودة مع المقترضين) Outstanding Balance بما فيها كل الدفعات المتأخرة. ويسمى هذا معدل (PAR) محفظة القروض قيد المخاطرة Portfolio at Risk.

$$\text{معدل محفظة القروض قيد المخاطرة (PAR)} = \frac{\text{مجموع أرصدة القروض المتعثرة}}{\text{إجمالي محفظة القروض القائمة}}$$

$$\text{(PAR) Portfolio at Risk Rate} = \frac{\text{Total Outstanding Loan Balance on Delinquent Loans}}{\text{Gross Portfolio Outstanding}}$$

يعتبر أن تأخر تسديد دفعة واحدة من القرض يعني أن قيمة مجمل القرض المتبقي معرض للمخاطرة.

مثال:

لو حاولنا تقدير مقدار مخاطرة كل قرض من القروض التالية:

يوجد لدينا العميل (أ) وعليه أن يدفع مبلغ 200 وحدة نقدية على شكل 10 أقساط متساوية، والعميل (ب) وعليه أن يدفع المبلغ ذاته وطريقة الدفعات نفسها.

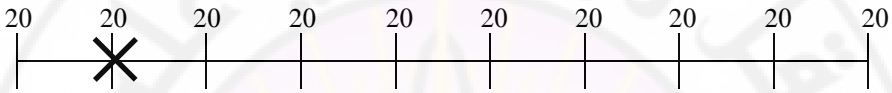
قام العميل (أ) بتسديد 8 أقساط، وتخلف عن القسط التاسع، مقابل العميل (ب) الذي سدد 3 أقساط حتى الآن، وتخلف عن القسط الرابع. كلاهما تخلف عن قسط واحد فقط.

- أي من القرضين تعتبر مخاطرته أكبر؟
- ما معدل التأخر عن السداد؟

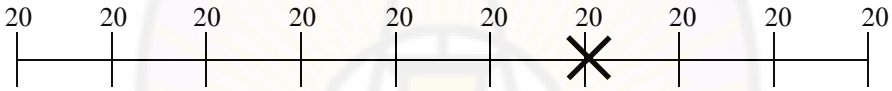
معدل التأخر عن السداد = $\frac{40}{180}$ = 22% $\frac{\text{مجموع الأقساط المتأخرة السداد}}{\text{إجمالي محفظة القروض القائمة}}$

وباستخدام معدل PAR = $\frac{180}{180}$ = 100% $\frac{\text{مجموع أرصدة القروض المتعثرة}}{\text{إجمالي محفظة القروض القائمة}}$

عدد دفعات العميل أ:

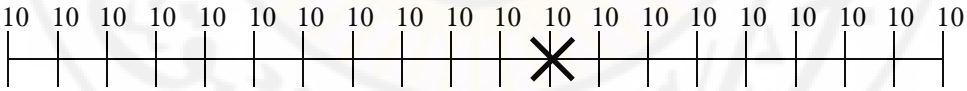


عدد دفعات العميل ب:

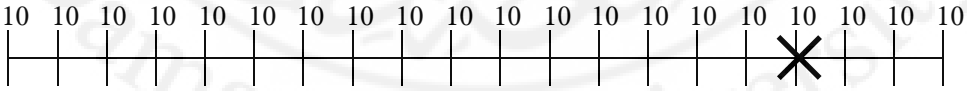


3- ماذا لو كانت فترة سداد القرض أطول، وكانت الدفعات أقل (20 دفعة كل قسط 10)

العميل أ:



العميل ب:



معدل التأخر عن السداد: $\frac{10 + 10}{120 + 170}$ = $\frac{20}{290}$ = 7% ≠ 6.9 بدلاً عن 22

↓

ولكننا معرضون لخسارة مبلغ 290 بدلاً من 180 حسب المعدل السابق

معدل PAR = $\frac{120 + 170}{290}$ = 100%

$$\frac{}{290} \qquad \frac{}{120 + 170}$$

وهذه المخاطر يظهرها معدل PAR في كلا المثالين باستخدام كلا المعدلين.

ربما لا تظهر مشكلة التأخر عن السداد بشكل جلي باستخدام كل من معدل التأخر عن السداد ومعدل (PAR) وذلك إذا كانت محفظة القروض تنمو بشكل سريع، لأن المقام في المعادلتين وهو إجمالي محفظة القروض القائمة يشير إلى مجمل أرصدة القروض القائمة بما فيها القروض الجديدة المقدمة.

مثال:

لو عدنا إلى المثال السابق وأضفنا إليه أربعة عملاء جدد حصلوا على قرض بقيمة /200/ لكل واحد ولكن أي منهم لم يستحق أي قسط حتى الآن.

ماذا ستكون قيمة محفظة القروض القائمة، ومعدل التأخر عن السداد ومعدل PAR في هذه الحالة؟

	العميل (أ)	العميل (ب)	العميل (جـ)	العميل (د)	العميل (هـ)	العميل (و)
القيمة المدفوعة	160	60	0	0	0	0
القيمة متأخرة السداد	20	20	0	0	0	0
الرصيد الباقي	40	140	200	200	200	200

إجمالي محفظة القروض القائمة = 180 + 800 = 980

قياس التأخر عن السداد باستخدام:

$$\text{معدل التأخر عن السداد} = \frac{40}{980} = 4\ \%$$

$$\text{معدل PAR} = \frac{180}{980} = 18.4\ \%$$

3- معدل السداد Repayment Rate:

يعتقد في بعض الأحيان أنه يعكس نوعية محفظة القروض Portfolio Quality. وبالتالي يتم استخدامه لتقدير نوعية محفظة القروض. وهو يقيس القيمة أو الكمية المسددة على أنها نسبة من القيمة أو الكمية المتوقع تسديدها في فترة زمنية محددة، ولا يعكس المخاطرة على محفظة القروض لأن القروض القائمة ليست جزءاً من المعادلة.

ويستخدم بشكل فعال من أجل:

1- التنبؤ والتخطيط للتدفقات النقدية.

2- تحليل اتجاهات السداد.

3- فحص أداء تحصيل القروض.

ويتم التعبير عنه بالمعادلة التالية:

$$\text{معدل السداد} = \frac{\text{إجمالي المبالغ التي تم تحصيلها (خلال الفترة)}}{\text{إجمالي المبالغ المستحقة (خلال الفترة)}}$$

$$\text{Repayment Rate} = \frac{\text{Amount Received in a Given Period}}{\text{Amount due During the Period}}$$

تؤخذ قيمة (البسط) من قائمة التدفق النقدي. أما قيمة (المقام) فتؤخذ من تقرير محفظة القروض.

من أجل تكوين صورة أفضل عن درجة المخاطرة التي تتعرض لها محفظة القروض، يجب أن نأخذ بعين الاعتبار عمر القروض المتأخرة السداد age of arrears هو بمعنى آخر الزمن الذي انقضى على كل قرض من القروض المتأخرة السداد، فيما إذا كان 30 يوماً أو 60 أم غير ذلك. وتشير القروض المتأخرة السداد بـ 30 يوماً إلى درجة خطر أقل من تلك القروض المتأخرة السداد بـ 90 أو 120 يوماً فما فوق.

ويستند مبدأ وضع عمر للأقساط متأخرة السداد في محفظة القروض القائمة Aging the Portfolio إلى أنه كلما ازداد زمن التأخر عن السداد ازداد احتمال عدم تسديد مجمل الأقساط المتبقية.

	PAR %	أقل من 30 < يوم تأخير	30–60 يوم تأخير	61–90 يوم تأخير	91–120 يوم تأخير	120 < يوم تأخير
المنظمة (أ)	% 15	3	3	3	3	3
المنظمة (ب)	% 15	2	1	1	1	10
المنظمة (جـ)	% 15	10	3	1	1	0

جدول (5–1)

المصدر: Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) Learning the Business of Microfinance, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

يشير الجدول (5–1) إلى أن محفظة القروض المعرضة للمخاطرة PAR = 15% متساوية في المنظمات الثلاث (أ)، (ب)، (جـ)، ولكنها تختلف في عدد القروض المتأخرة في كل فئة زمنية. فلو افترضنا أن الوضع الحالي للمنظمات يعكس ما يمكن أن يكون عليه وضعها المستقبلي. فأية منظمة من المنظمات ذات مخاطرة أكبر؟

4- معدل خسائر القروض Loan Loss Rate:

يُظهر معدل خسائر القروض من جهة أخرى، الكمية التي تم خسارتها أو شطبها فعلياً، وهو يقيس قيمة القروض التي تم إلغاؤها باعتبارها نسبة من متوسط محفظة القروض القائمة Average Outstanding Portfolio لفترة زمنية محددة، وهو متمم رئيسي لحساب PAR. وفي بعض الأحيان يعود سبب ارتفاع معدلات عدم السداد في محفظة القروض، إلى عدم إلغائها، وبالتالي تبقى قيمتها موجودة في الميزانية العمومية. وفي الكثير من الأحيان يمكن لسياسة المؤسسة أن تعمد إلى تأجيل إلغاء القروض المستحقة، فيؤدي ذلك إلى تضخيم قيمة الأصول (إظهار قيمة الأصول بقيمة أكبر مما هي عليه).

ومن جهة أخرى، إن إلغاء القروض المستحقة بسرعة، يقلل من تقدير جودة محفظة القروض، حيث تظهر لدى مؤسسات الإقراض معدلات منخفضة من عدم السداد.

ويتم حساب معدل خسائر القروض بالمعادلة التالية:

$$\textbf{معدل خسائر القروض} = \frac{\textbf{إجمالي المبالغ التي تم شطبها (خلال الفترة)}}{\textbf{متوسط محفظة القروض القائمة (خلال الفترة)}}$$

$$\textbf{Loan loss rate} = \frac{\textbf{Amount declared unrecoverable}}{\textbf{Average outstanding portfolio}}$$

ونحن نستخدم متوسط محفظة القروض على مدى فترة زمنية محددة، وليس بالنسبة إلى فترة زمنية محددة، وذلك لأننا ندرس أداء المؤسسة **على مدى فترة** زمنية وليس بالنسبة **إلى فترة** زمنية محددة، لتحديد فيما إذا كنا نستطيع تحقيق الملاءة المالية مع الوقت أم لا.

كما يسهل معدل خسائر القروض عملية المقارنة بالنسبة إلى الفترات الزمنية لمعرفة فيما إذا كانت القروض الملغاة بازدياد.

تعتبر مؤسسات الإقراض التي تتجاوز فيها معدل خسائر القروض 5%، لا تتمتع بالملاءة المالية، ومن الأنسب إبقاء النسبة تحت معدل 2%.

لا يعني شطب القروض أن منظمة الإقراض لن تتابع جهودها من أجل تحصيلها، بل على العكس، على منظمات الإقراض أن تسعى دوماً إلى استرجاعها.

تحدد عادةً سياسة مؤسسة الإقراض في عملها مع القروض المتأخرة (المتعثرة) السداد، نوعية تقرير محفظة القروض.

مثال تطبيقي:

يظهر الجدول التالي تقريراً لمحفظة القروض لإحدى مؤسسات الإقراض.

1- تعتبر المنظمة القروض المتأخرة عن السداد يوماً واحداً، على أنها متعثرة:

أ- ما هي نسبة التعثر إذا تم قياسها بمؤشر معدل التأخر؟

ب- ما هي نسبة التعثر إذا تم قياسها بمؤشر PAR؟

2- ما معدلات التعثر للقروض المتأخرة أكثر من 90 يوماً؟

أ- إذا تم قياس نسبة التعثر حسب مؤشر معدل التأخر عن السداد.

ب- إذا تم قياس نسبة التعثر حسب مؤشر PAR.

3- لو افترضنا أن متوسط محفظة القروض القائمة هو / 3880/، ما قيمة مؤشر معدل خسائر القروض؟

4- لو افترضنا أن العميل (C) لم يسدد أية أقساط على القرض المتعثر (المتأخر عن السداد) لأكثر من 90 يوماً، وهذه المنظمة لم تقم بشطب القرض.

أ- ما قيمة مؤشر PAR في هذه الحالة؟

ب- ما قيمة مؤشر معدل خسائر القروض؟

5- لو افترضنا أن قروض كلا العميلين (C) و(P) تم اعتبارهما على أنهما قروض غير قابلة للتحصيل. ماذا ستكون قيمة معدل فقدان القروض في هذه الحالة؟

6- لو افترضنا أن قرض العميل (P) تم اعتباره غير قابل للتحصيل، وتم شطبه. ما قيمة مؤشر PAR في هذه الحالة؟

تقرير المحفظة ابتداء من 31 كانون أول، 1999 Portfolio Report as of Dec. 31 , 1999												
	تاريخ منح القرض	تاريخ الاستحقاق	فترة السداد (بالأشهر)	قيمة القرض	قسط القرض	القيمة المسددة	الرصيد القائم	القيمة متأخرة السداد	30-1 يوم	60-31 يوم	90-61 يوم	> 90 يوم
A	99/13/1	99/12/7	6	360	60	360	0					
B	99/28/2	99/27/8	6	360	60	360	0					
C	99/3/3	99/2/9	6	360	60	0						
D	99/5/4	99/6/10	6	480	80	480	0					
E	99/13/5	99/14/11	6	480	80	480	0					
F	99/3/6	99/4/12	6	480	80	480	0					
G	99/5/7	00/7/1	6	480	80	400	80					
H	99/5/7	00/7/1	6	600	100	500	100					
I	99/10/8	00/11/3	6	600	100	400	200					
J	99/10/9	00/11/4	6	600	100	300	300					

تتمة تقرير المحفظة ابتداء من 31 كانون أول، 1999 , Portfolio Report as of Dec. 31

	تاريخ منح القرض	تاريخ الاستحقاق	فترة السداد (بالأشهر)	قيمة القرض	قسط القرض	القيمة المسددة	الرصيد القائم	القيمة متأخرة السداد	30-1 يوم	60-31 يوم	90-61 يوم	> 90 يوم
K	99/23/11	00/24/5	6	840	140	140	700					
L	99/11/7	00/10/1	6	840	140	0	840	700	140	140	140	280
M	99/21/8	00/21/2	6	600	100	0	600	400	100	100	100	100
N	99/21/8	00/21/2	6	720	120	240	480	240	120	120		
O	99/4/10	00/4/4	6	360	60	60	300	60	60			
P	00/1/4	00/1/10	6	480	80	160	320	320			80	240
Q	99/3/12	00/12/6	6	360	60	0	360					
R	99/13/12	00/27/6	6	480	80	0	480					
Total				**9.480**		**4.360**	**4.760**	**1720**	**420**	**360**	**320**	**620**
إجمالي قيمة القروض متأخرة السداد							**2.540**		**300**	**480**		**1760**

مراجع الفصل

المراجع باللغة الإنكليزية:

1- CGAP (2003 *Definitions of Selected Financial Terms, Ratios and Adjustments for Microfinance*, CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series, The World Bank. Washington D.C.

2- Christen, R. P., Helms, B, and Rosenberg, R. (1999) *Format for Appraisal of Microfinance Institutions*. CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series ,No.4., The World Bank. Washington D.C.

3- Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance*, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

4- Participation from the Authors in the Tempus-Meda Project-Microfinance at the University.(2003-2006) *Microfinance: Text and Cases,* SAA, School of Management- University of Turin, Turin, Italy.

5- Rosenberg, R. (1999) *Measuring Microcredit Delinquency: Ratios Can Be Harmful to Your Health*. CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.3.Washington D.C

6- SEEP Network (1995) *Financial Ratios Analysis of Micro Financial Institutions*, SEEP Network Calmedow, Washington D.C.

7- Stearns, C. (2005) *Methods of Managing Delinquency*, Gemini Technical Notes.

مواقع إلكترونية ذات صلة:

1- http:// www.microfinancegateway.org/ resource_centers/technology- CGAP Technology Resource Center.

2- http:// www.arabic.microfinancegateway.org - The Arabic Microfinance Gateway

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل الخامس

القوائم المالية

1- الميزانية العمومية:

تعتبر الميزانية العمومية Balance Sheet ملخصاً للموارد الاقتصادية للمنظمة والمطاليب مقابل تلك الموارد. وهي تظهر الوضع الفعلي للمنظمة في لحظة زمنية محددة، أي في آخر الشهر أو آخر السنة، وهي تلخص للقارئ الموجودات (الأصول) التي تحوز عليها المؤسسة مقابل المطاليب (الخصوم) في الفترة الزمنية ذاتها.

وتستند الميزانية العمومية على مبدأ مفاده وجوب التوازن الدائم بين الموجودات Assets والمطاليب Liabilities وحقوق الملكية Equity، وبالتالي فإن أية زيادة أو نقصان في جانب الموجودات يجب أن يترافق مع زيادة أو نقصانٍ إما في المطاليب أو في حقوق الملكية، ويكون دوماً بالزيادة نفسها أو النقصان ذاته كي يتم تساوي طرفي المعادلة بشكل مستمر.

الموجودات = المطاليب + حقوق الملكية

وتمثل الموجودات ما لدى المنظمة أو ما تملكه وتحوز عليه، أو ما يدين لها الآخرون. فالموجودات هي تلك البنود التي استثمرت بها المنظمة أموالها لغرض توليد نقد تستطيع أن تقبضه في المستقبل، ويتم تمويل الموجودات دوماً من أحد مصدرين، من المطاليب أو من حقوق الملكية متمثلة بالمساهمة في رأس المال والأرباح المحتجزة.

وهناك طرائق متنوعة لترتيب الميزانية، وهذه الطرائق تختلف باختلاف الأنظمة المحاسبية وباختلاف البلد الذي تعمل فيه مؤسسات الإقراض الصغير.

ويمكن ترتيب بنود الموجودات ابتداءً من الأكثر سيولة إلى الأقل سيولة، فتضمن أولاً النقد الذي تمتلكه المنظمة في الصندوق والمستحق من المصارف، ثم الاحتياطي الإلزامي في المصرف المركزي، وهذا ينطبق فقط على مؤسسات الإقراض المرخصة بشكل نظامي من الدولة.

يتضمن جانب الموجودات أيضاً الاستثمارات قصيرة الأجل، وإجمالي محفظة القروض، يخفض منها احتياطي خسائر القروض فيظهر قيمة صافي القروض القائمة.

ويتم تدوين قيمة إجمالي الموجودات الثابتة التي تمتلكها المنظمة في بند مستقل، ويتضمن الآلات والمعدات والمباني، يخفض منها استهلاك الموجودات الثابتة فيظهر قيمة صافي الموجودات الثابتة.

أما المطاليب فتمثل ما تدين به المنظمة للآخرين، فعلى سبيل المثال لو تم تقديم قرض ما لمنظمة الإقراض الصغير، كان لزاماً على المنظمة أن تقدم مقابله خدمات أو بضائع مثلاً.

ويتضمن جانب المطاليب أولاً حسابات الادخار سواء أكانت إجبارية أم اختيارية، ثم القروض من مصادر تجارية أو من مصادر مدعومة، وهي تضم أيضاً الأموال التي يتم إنفاقها من أجل شراء عدد المكتب وأدواته مثلاً.

أما حقوق الملكية فتمثل رأس المال أو صافي حقوق الملكية للمنظمة، وهي تشمل مساهمة المستثمرين والممولين لرأس المال، كما تشتمل على الأرباح المحتجزة، أو الفائض من السنة الحالية، وبما أنها تمثل القيمة الفعلية أو الحقيقية للمنظمة فيمكن التعبير عنها بالتالي:

حقوق الملكية = إجمالي الموجودات – إجمالي المطاليب

ويظهر في جانب حقوق الملكية قيمة رأس المال الذي يستثمره حملة الأسهم، بالإضافة إلى قيمة رأس المال الموهوب، ويتم تقسيم هذه القيمة بين السنوات السابقة والسنة الحالية، وهذا التقييم ينطبق أيضاً على الأرباح المحتجزة.

جميع البنود السابقة التي ترد في الميزانية يمكن أن تختلف في مكوناتها باختلاف أعمال مؤسسات الإقراض، ويظهر الجدول رقم (4-1) البنود العامة للميزانية العمومية.

ويتم إعداد الميزانية بشكل سنوي، وقد تعمد بعض المنظمات إلى إعدادها بشكل شهري أو فصلي (قوائم مالية مرحلية).

وتتجلى أهمية الميزانيات العمومية عندما تتم مقارنتها مع بعضها البعض، وحسب السنوات السابقة، ويتم نتيجة لذلك تحديد فيما إذا كانت المنظمة تنمو، كما يتم تحديد مدى حسن إدارتها لمواردها المالية، ومن ثم تحليل اتجاهات النمو من خلال تحليل التوزيع النسبي للموجودات والمطاليب وحقوق الملكية.

الميزانية العمومية

اسم الحسابات	مضمونه
الموجودات	
النقد في المؤسسة وأرصدتها في المصارف	النقد في الصندوق، الحسابات الجارية في المصارف التي قد تولد دخلاً للمؤسسة
الاحتياطي في البنك المركزي	تنطبق على المنظمات المرخصة كمصرف
استثمارات قصيرة الأجل	الودائع التي تحقق عائداً والاستثمار في وسائل مالية
إجمالي محفظة القروض	إجمالي أرصدة القروض القائمة للزبائن، ويتضمن القروض متأخرة السداد ولكن لا يتضمن المعدومة
(احتياطي خسائر القروض)	حساب سلبي للموجودات: يوضع كاحتياط لفقدان القروض التي قد تعدم في المستقبل والتي لم تعدم بعد.
صافي القروض القائمة	إجمالي محفظة القروض – احتياطي خسائر القروض
موجودات أخرى قصيرة الأجل	ذمم مدينة، فائدة مستحقة على محفظة القروض،

اسم الحسابات	مضمونه
	وغيرها..
استثمارات طويلة الأجل	موجودات طويلة الأجل غير قابلة للتحويل إلى سيولة وتعطي عائداً لمؤسسة الإقراض
الموجودات الثابتة	أراض، عقارات، معدات وأدوات
اهتلاك (استهلاك) الموجودات الثابتة	
صافي الموجودات الثابتة	الموجودات الثابتة – الاهتلاك (الاستهلاك)
إجمالي الموجودات	
المطاليب	
حسابات التوفير/الادخار: الإجباري	التوفير/الادخار الإجباري المطلوب باعتباره جزءاً من منهجية الإقراض
حسابات التوفير/الادخار: الطوعي	حسابات الودائع الجارية التي تؤخذ من العموم
ودائع لأجل	شهادات الودائع التي تؤخذ من العموم
القروض وتكون:	
إما تجارية	القروض التي تأخذها مؤسسة التمويل الصغير بسعر السوق وذلك من المصارف أو المؤسسات المالية الأخرى
وإما من البنك المركزي	مثل إعادة الخصم أو أي اعتماد مميز من البنك المركزي
وإما القروض المدعومة	قروض ذات امتياز من المانحين كأن تكون بسعر فائدة أدنى من السعر الجاري في السوق
مطاليب قصيرة الأجل	كالذمم الدائنة، والفوائد المستحقة على القروض والودائع، الخ
مطاليب طويلة الأجل	كالقروض طويلة الأجل للمباني والتجهيزات وغيرها

اسم الحسابات	مضمونه
إجمالي المطاليب	
حقوق الملكية	
المدفوعات – في حقوق الملكية من قبل المساهمين	المساهمة في حقوق الملكية من قبل مالكي الأسهم
حقوق الملكية الممنوحة – عن السنوات السابقة، تحسب بشكل تراكمي	حقوق الملكية التى حصلت عليها المؤسسة بمنح نقدية م مصادر الهبات والجهات المانحة وذلك من السنوات السا
حقوق الملكية الممنوحة – السنة الحالية	جميع المنح / التمويل النقدي لهذه السنة (تؤخذ من قائمة الدخل)
الأرباح / الخسائر (السنوات السابقة)	الأرباح / الخسائر، المتراكمة عن الفترات السابقة
الأرباح / الخسائر (السنة الحالية)	الربح / الخسارة، التشغيلية للسنة الحالية فقط (تؤخذ من قائمة الدخل)
حسابات رأسمالية أخرى	أي احتياطيات خاصة إضافية أو حسابات رأسمالية أخرى
إجمالي حقوق الملكية	
إجمالي المطاليب وحقوق الملكية	

الجدول (4–1) البنود العامة للميزانية العمومية

2- قائمة الدخل:

يمكن اعتبار قائمة الدخل Income Statement بمثابة تقرير عن نشاط المنظمة، وأدائها الاقتصادي خلال فترة محددة من الزمن، وهي تظهر نتائج أعمال المنظمة خلال فترة محاسبية محددة، ومدى قدرتها على تغطية الإيرادات المتولدة من أعمالها للتكاليف التي تترتب على القيام بتلك الأعمال، وهي بالتالي تظهر الدخل الصافي للمنظمة سواء أكان ربحاً أم خسارة.

الدخل الصافي الأرباح / الخسائر = إجمالي الدخل من التشغيل – إجمالي النفقات التشغيلية

أو = الإيرادات – النفقات

ويبين الجدول رقم (4–2) البنود الأساسية لقائمة الدخل، وقد تم تقسيمها إلى ثلاثة أقسام رئيسة: الدخل التشغيلي Operating Income والمصاريف التشغيلية Operating Expenses والدخل من مصادر أخرى غير التشغيلي Non - Operating Income وتشير الإيرادات إلى المال الذي تجنيه المؤسسة من بيع البضائع والخدمات المقدمة وذلك خلال فترة محاسبية.

ويتضمن الدخل التشغيلي الفوائد والرسوم التي تجنيها المؤسسة من الإقراض، والخدمات المالية الأخرى مثل الرسوم المستحقة على القروض المقدمة للزبائن، والفوائد المستحقة على الودائع لدى المصارف، بالإضافة إلى الدخل من العائد على الاستثمارات... الخ. ويشكل مجموع ذلك إجمالي إيرادات التشغيل.

أما مصاريف التشغيل فتمثل المبالغ التي تنفقها المؤسسة من أجل الاستمرار في عملها كمصاريف العاملين والمصاريف الإدارية، بالإضافة إلى الأموال التي تدفعها المنظمة مقابل المبالغ المقترضة والرسوم المتحققة عن ذلك، كما تتضمن قيمة مخصص فقدان القروض.

ويتم الفصل بين الإيرادات غير التشغيلية عن الإيرادات التشغيلية كي نستطيع أن نميز الدخل الذي تحصل عليه المنظمة باعتبارها عائداً على أعمالها، من الدخل الذي تحصل عليه من مصادر أخرى، ويظهر في قائمة الدخل التبرعات النقدية والدخل من المصادر غير التشغيلية ليشكل مجموع ذلك كله إجمالي الإيرادات غير التشغيلية، ويضاف هذا المجموع إلى إجمالي صافي الأرباح / الخسائر من التشغيل للوصول إلى المجموع الإجمالي للربح / أو الخسارة Total Consolidated Profit/ Loss.

وبالتالي، تقيس قائمة الدخل الأداء المالي لمؤسسة الإقراض، ومنها يمكن استخلاص مؤشرات الفعالية والكفاءة والربحية.

قائمة الدخل

اسم الحساب	مضمونة
الدخل التشغيلي	
دخل المؤسسة من الفائدة والرسوم مقابل تقديم القروض	إجمالي الدخل من القروض المقدمة للزبائن ويستخدم الأساس النقدي.
الدخل من خدمات مالية أخرى	يتضمن الرسوم والعمولات من حسابات التوفير للزبائن وغيرهم
الدخل من الاستثمارات	الفائدة التي تعود من حسابات المؤسسة لدى المصارف أو الاستثمارات في أدوات سوقية
إجمالي الدخل التشغيلي	
النفقات التشغيلية	
مصروف[1] الفائدة والرسوم	نفقات الفائدة والرسوم والأجور للقروض، والودائع.
مصروف مخصص فقدان القروض	وهو عبارة عن مصروف محاسبي، يتم وضعه من أجل تعديل حساب احتياطي خسائر القروض لكي يعكس بشكل أكبر المخاطرة على محفظة القروض، وهو يؤدي إلى زيادة قيمة مخصص احتياطي خسائر القروض.
نفقات إدارية – التوظيف	تتضمن تكاليف جميع الموظفين الإداريين وغير الإداريين مثل الاستشارات، بما فيها ضريبة الدخل، والعوائد المستقبلية الرئيسية مثل الالتزامات بدفع تعويض نهاية الخدمة إذا وجدت.

[1] يشار إليها في بعض الأحيان «نفقة»

اسم الحساب	مضمونة
نفقات إدارية أخرى	تتضمن مثلاً (الإيجار، أجور المواصلات، التجهيزات، الخدمات، الرسوم، استهلاكات، وغيرها).
إجمالي النفقات التشغيلية	
صافي الربح (الخسارة) التشغيلي	
الدخل غير التشغيلي	الدخل الذي لم يتولد من عمليات تقديم الخدمات المالية وإنما من مصادر أخرى.
المنح النقدية	جميع التبرعات أو المنح النقدية (لا تتضمن المنح العينية مثل البضائع والخدمات).
دخل غير تشغيلي آخر	الدخل من الاستثمارات غير تقديم الخدمات المالية، الدخل من الخدمات غير المالية، الوساطة، الاستشارات، الخ.
(نفقات غير تشغيلية أخرى)	أي مصاريف لا علاقة لها بعمل مؤسسة التمويل الصغير بالخدمات المالية، مثل الدراسات إثر طلب من قبل المانحين، حضور المؤتمرات.... وغيرها.
المجموع الإجمالي ربح/ خسارة	صافي الأرباح (الخسارة) التشغيلية زائد الدخل غير التشغيلي، ناقص النفقات غير التشغيلية.

الجدول (4-2) البنود الأساسية لقائمة الدخل

خصوصيات الميزانية العمومية لمؤسسات الإقراض الصغير:

- يمكن لحسابات التوفير أن تكون إما اختيارية أو إلزامية.
- مصادر القروض تكون عادةً من مصادر مدعومة.
- تنشأ حقوق الملكية وبعض الموجودات من مصادر هبات.

3- العلاقة بين قائمة الدخل والميزانية العمومية:

من خلال مراجعة كل من قائمة الدخل والميزانية العمومية في الجدولين السابقين، نجد أنه يتم تسجيل قيمة صافي الأرباح / الخسائر التشغيلية في جانب حقوق الملكية تحت بند الأرباح / الخسائر المحتجزة للسنة الحالية، كما نجد أن قيمة الأموال أو المنح النقدية الموهوبة لهذه السنة والسنة السابقة التي توجد في قائمة الدخل، يتم نقلها إلى الميزانية العمومية تحت بند حقوق الملكية الممنوحة – السنة الحالية، وبالتالي، إن كلاً من المبالغ الموهوبة (المنح النقدية) للمنظمة والأرباح / الخسائر المحتجزة يؤثران في قيمة حقوق الملكية، ونجد أيضاً أن قيمة نفقة مخصص خسائر القروض في قائمة الدخل يتم نقلها إلى الميزانية الختامية.

- يتم نقل المنح النقدية في قائمة الدخل إلى حساب حقوق الملكية الممنوحة – السنة الحالية في الميزانية العمومية.
- يتم نقل صافي الربح أو الخسائر التشغيلية في قائمة الدخل إلى حساب الأرباح / الخسائر المحتجزة من السنة الحالية في الميزانية العمومية.
- يؤثر مصروف مخصص خسائر القروض في قائمة الدخل على التبدلات في احتياطي خسائر القروض في الميزانية العمومية؛ وهذه التغيرات أو التبدلات تتأثر بمقدار القروض المعدومة.

4- مخصص خسائر القروض:

تأثير احتياطي خسائر القروض، وعملية شطب القروض:

يمثل احتياطي خسائر القروض الجزء المتأخر السداد من المحفظة، ويتم تحديد نسبة هذا الاحتياطي بالاعتماد على عمر تقادم المتأخرات. ويتم إظهار هذا الاحتياطي، بشكل سلبي، في جانب الموجودات في الميزانية العمومية، حيث يخفض من قيمة رصيد محفظة القروض القائمة. أما مصروف مخصص فقدان القروض فيتم تسجيله في قائمة الدخل.وإن هذا المصروف يؤدي إلى رفع الرصيد المخصص بينما تؤدي عملية شطب القروض Write-offs إلى تخفيضه. وإذا نظرنا إلى المعادلة الآتية نجد ما يلي:

خسائر القروض[1] = مخصص خسائر القروض (خلال الفترة) + احتياطي خسائر القروض (أول الفترة) – احتياطي خسائر القروض (آخر الفترة)

هذا ويعتبر تقرير تقادم المتأخرات من العناصر الأساسية، لتحديد القيمة الصحيحة لاحتياطي خسائر القروض، ومن ثم لتحديد مصروف مخصص خسائر القروض، لكل عام.

[1] يشار إليها أيضاً بالديون المعدومة أو المبالغ المشطوبة.

فعلى مؤسسات التمويل متناهي الصغر احتساب مصروف الديون المعدومة، بالاعتماد، على تقادم المحفظة المعرضة للمخاطر .فمثلا، نسبة المحفظة المعرضة للمخاطر > 60 يوماً، قد تكون قريبة من % 100 (أو أعلى)، بينما نسبة المحفظة المعرضة للمخاطر > 30 يوماً تكون أقل من ذلك بكثير. وعلاوة على ذلك، فإنه، وبشكل عام، ولأية فترة زمنية، قد لا يكون معدل تغطية المخاطرة بنسبة 100% دائماً تغطية محبذة، حيث يجب تحليل الحاجة إلى الحماية من خطر خسائر القروض، ومقارنة ذلك مع الحاجة للوصول إلى تحقيق الفعالية، والربحية.

ولتحديد قيمة احتياطي خسائر القروض، يتم اعتماد طريقة "تقادم المحفظة" Aging the Portfolio.

عندما يتم تنظيم المؤسسات بحيث تصبح مؤسسات مصرفية، تعمد الجهات الرسمية مثل البنك المركزي إلى وضع معدل احتياطي خسائر القروض حسب قيمة الرصيد القائم لكل فئة من فئات القروض المتقادمة، وفي حالات أخرى، تقوم المنظمات بوضع قيمة مخصص احتياطي خسائر القروض، أو نفقته حسب الخبرة السابقة للمنظمة في العمل، وحسب كل فئة من فئات القروض المتقادمة، أو ما يطلق عليه "عمر المتأخرات".

إن وضع سياسة محددة بشكل جيد عن احتياطي خسائر القروض، بالإضافة إلى قيام المنظمة بالإعلان عن قيمة الديون المعدومة أو القروض غير القابلة للاسترداد وذلك بشكل دوري، يؤدي إلى تجنب المنظمة الإعلان دفعة واحدة عن قيمة كبيرة للقروض غير المستردة، مما يؤثر في تخفيض قيمة الموجودات الثابتة بشكل مفاجئ بدلاً من تخفيضها بشكل تدريجي، ويخفف بالتالي من التأثيرات السلبية التي تنتج عن ذلك.

وإذا كانت المؤسسة لا تمتلك خبرة سابقة في وضع النسب التي يجب تطبيقها بالنسبة إلى كل فئة من فئات القرض المتأخر، فإن الباحثين والمحللين في الميدان ينصحون بأن تعمد المؤسسة إلى تقسيم القروض المتأخرة السداد إلى الفئات التالية، مع تحديد النسبة الواجب حسابها للاحتياطي:

المتأخرات من القروض	< 30 يوماً	%10
	60-31 يوماً	%25
	90-61 يوم	%50
	120-91 يوم	%75
	أكثر من < 120 يوم	%100

يمكن من خلال قراءة قائمة الدخل والميزانية الختامية، حساب قيمة المبالغ التي تم شطبها أو أصبحت ديوناً معدومة. وهناك طريقة أخرى ألا وهي أن نحسبها من تقرير محفظة القروض.

فيما يلي قائمة الدخل والميزانية العمومية لمؤسسة الإقراض بيتا.

1- ما قيمة الديون المعدومة؟

2- ما هو معدل خسائر القروض لعام 2001؟

قائمة الدخل (الأساسية)

	ك1 2000	ك1 2001	ك1 2002
الدخل التشغيلي			
الدخل من الفائدة والرسوم من الإقراض	330.000	778.000	1.168.000
الدخل من الاستثمار	35.800	17.360	10.400
إجمالي الدخل التشغيلي	365.800	795.360	1.178.400
نفقات تشغيلية			
نفقة الفائدة والرسوم	21.400	30.000	42.000
نفقة مخصص فقدان القروض	60.000	68.000	72.000
نفقات إدارية للموظفين	234.000	500.160	624.000
نفقات إدارية أخرى	180.000	194.000	242.000
اهتلاكات	11.000	12.200	16.400
إجمالي النفقات التشغيلية	506.400	804.360	996.400
صافي الأرباح/ الخسائر التشغيلية	(140.600)	(9.000)	182.000
الدخل غير التشغيلي			
المنح النقدية	500.000	100.000	0
دخل غير تشغيلي آخر	0	0	0
إجمالي الدخل غير التشغيلي	500.000	100.000	0
نفقات غير تشغيلية	0	0	0
المجموع الإجمالي للربح/ الخسائر	359.400	91.000	182.000

الميزانية العمومية (الأساسية)

	ك$_1$ 2000	ك$_1$ 2001	ك$_1$ 2002
الموجودات			
النقد والمستحق في البنوك	37.600	84.000	91.200
استثمارات قصيرة الأجل	509.600	248.000	150.000
إجمالي محفظة القروض	800.000	1.480.000	2.000.000
احتياطي خسائر القروض	(70.000)	(100.000)	(150.000)
صافي القروض القائمة	730.000	1.380.000	1.850.000
الموجودات الثابتة – الأبنية والآلات	52.800	69.600	88.800
اهتلاك متراكم	(19.000)	(31.200)	(47.600)
صافي الموجودات الثابتة	33.800	38.400	41.200
إجمالي الموجودات	1.309.400	1.750.400	2.132.400
المطاليب			
حسابات ادخار – إلزامي	200.000	400.000	600.000
قروض من مصادر تجارية	0	0	0
قروض من المصارف المركزية	0	0	0
قروض من مصادر مدعومة	450.000	600.000	600.000
إجمالي المطاليب	650.000	1.000.000	1.200.000
حقوق الملكية			
حقوق الملكية الممنوحة من المساهمين – سنوات سابقة متراكمة	500.000	1100.000	1.100.000
حقوق الملكية – السنة الحالية	500.000	100.000	0
الأرباح/ الخسائر لسنوات السابقة	(200.000)	(340.600)	(349.600)
الأرباح/ الخسائر – السنة الحالية	(140.600)	(9.000)	182.000
إجمالي حقوق الملكية	659.400	750.400	932.400
إجمالي حقوق الملكية والمطاليب	1.309.400	1.750.400	2.132.400

1- تظهر قائمة الدخل مخصص فقدان القروض، بقيمة 68.000 في كانون أول 2001 وقيمة احتياطي خسائر القروض من السنة السابقة كانون أول 2000 في الميزانية الختامية المقدّرة بـ 70.000 وإذا لم يكن هناك أية قروض مشطوبة فيجب أن تكون قيمة احتياطي خسائر القروض في كانون أول 2001 كالتالي:

70.000	
+68.000	
138.000	
−100.000	المبلغ المدون كاحتياطي خسائر قروض 2001
38.000	قيمة الديون المعدومة أو القروض المشطوبة

2-

$$\text{معدل خسائر القروض} = \frac{\text{إجمالي المبالغ التي تم شطبها (خلال الفترة)}}{\text{متوسط محفظة القروض القائمة (خلال الفترة)}} = \frac{38.000}{1.140.000} = 3.3\%$$

تقادم المتأخرات:

كيف نستطيع أن نحدد فيما إذا كانت مؤسسة الإقراض تضع مبلغ احتياطي خسائر القروض كافياً لتغطية قيمة الديون المعدومة؟

يجب أولاً أن نحسب القيمة الملائمة بشكل دوري. ومن ثم إضافة القيمة الملائمة في حساب مصروف مخصص خسائر القروض في قائمة الدخل أو في حساب احتياطي خسائر القروض في الميزانية العمومية.

ومن أجل حساب قيمة احتياطي خسائر القروض الملائمة، يمكن الاستعانة بجدول "تقادم المتأخرات" ويظهر فيه عدد الأيام المتأخرة وعدد القروض حسب ذلك، وقيمة

القرض المتأخر السداد بالنسبة إلى الرصيد القائم للقروض ويظهر أيضاً معدل التأخر، ونسبة محفظة القروض المعرضة للمخاطرة، ومعدل احتياطي خسائر القروض. ويتم حساب القيمة اللازمة لتغطية خسائر القروض بضرب رصيد القروض القائمة المتأخرة حسب كل معدل احتياطي خسائر القروض للفترة الزمنية، ومن ثم يتم جمعها لإيجاد إجمالي قيمة احتياطي خسائر القروض المطلوب.

تقرير تقادم المتأخرات أو عمر المتأخرات Aging or Arrears Report

معلومات المحفظة لعام 2001

عدد الأيام المتأخرة	عدد القروض	الرصيد القائم	المبلغ المتأخر السداد	معدل التأخير	المحفظة في خطر	معدل الاحتياط	قيمة الاحتياطي
القروض الحالية	7.600	1.060.000	0				
أقل من 30 يوماً	2.000	260.000	43.334	%2.93	%17.57	%10	26.000
31–60 يوماً	720	80.000	26.666	%1.80	%5.41	%25	20.000
61–90 يوماً	440	40.000	20.000	%1.35	%2.70	%50	20.000
91–120 يوماً	260	24.000	16.000	%1.08	%1.62	%75	18.000
أكثر من120 يوماً	180	16.000	13.334	%0.90	%1.08	%100	16.000
الإجمالي	**11.200**	**1.480.000**	**119.334**	**%8.06**	**%28.38**		**100.000**

من خلال مقارنة المبلغ الفعلي لاحتياطي خسائر القروض حسب وروده في الميزانية العمومية، مع المبلغ المفترض حسابه، نستطيع أن نقرر فيما إذا كان المبلغ المحدد في الميزانية كافياً، أم أننا نحتاج إلى إضافة مبلغ معين يمثل الفرق بين القيمة الفعلية والقيمة المحسوبة لاحتياطي خسائر القروض اللازمة.

نجد في المثال السابق أن المنظمة قد حددت احتياطي خسائر القروض لعام2001 بمبلغ 100.000 وهذا المبلغ هو ذاته الذي تم الوصول إليه من جدول تقادم المحفظة، وبالتالي لا تحتاج هذه المنظمة إلى إضافة أي مبلغ إلى قيمة احتياطي خسائر القروض لديها.

لو أردنا إضافة معلومات عن تقرير المحفظة لسنة 2002 إلى كل من قائمة الدخل والميزانية العمومية في المثال السابق، وقد تم إرفاق معلومات عن محفظة القروض لعام

2002 ويظهر فيها "جدول تقادم المتأخرات".

تقرير تقادم المتأخرات أو عمر المتأخرات Aging or Arrears Report

معلومات المحفظة لعام 2002

عدد الأيام المتأخرة	عدد القروض	الرصيد القائم	المبلغ المتأخر السداد	معدل التأخير	المحفظة في خطر	معدل الاحتياط	قيمة الاحتياطي
القروض الحالية	10.000	1.313.000	0				
أقل من30 يوماً	2.700	345.000	58.500	%2.93	%17.25	%10	34.500
31–60 يوماً	1.300	200.000	64.676	%3.23	%10.00	%25	50.000
61–90 يوماً	390	48.000	27.858	%1.39	%2.40	%50	24.000
91–120 يوماً	130	10.000	12.380	%0.62	%0.50	%75	7.500
أكثر من120 يوماً	480	84.000	64.000	%3.20	%4.20	%100	84.000
الإجمالي	**15.000**	**2.000.000**	**227.414**	**%11.37**	**%34.35**		**200.000**

1- هل تعتبر قيمة مصروف مخصص خسائر القروض ملائمة، أم يحتاج الحساب إلى تعديل؟

2- ما هي القيمة الصحيحة لحساب احتياطي خسائر القروض؟ وما هي قيمة التعديل المطلوب؟

الحل:

نجد من خلال جدول القروض المتأخرة بحسب الفترة الزمنية لكل فئة أن إجمالي القيمة المطلوبة هي 200.000 بينما تظهر في الميزانية الختامية لـ كانون أول 2002 قيمة احتياطي خسائر القروض بمبلغ 150.000

ومن خلال حساب:

200.000	القيمة الملائمة للاحتياطي (بحسب جدول المحفظة)
150.000 –	القيمة الفعلية للاحتياطي (الموجودة في الميزانية)
50.000	القيمة التي يجب إضافتها إلى مخصص فقدان القروض
72.000 +	القيمة المحددة للمخصص سابقاً في قائمة الدخل
122.000	المبلغ الواجب تعديله

أثر تحديد القيمة الصحيحة لمخصص خسائر القروض على كل من قائمة الدخل والميزانية العمومية:

في كل من قائمة الدخل والميزانية الختامية نجد أنه يجب تعديل قيمة مصروف مخصص خسائر القروض لتصبح 122.000 بدلاً من 72.000 وهذا بدوره يؤدي إلى تخفيض في قيمة الأرباح الصافية لازدياد قيمة إجمالي نفقات التشغيل، مما يؤثر بدوره في قيمة حقوق الملكية المنقولة من قائمة الدخل إلى الميزانية الختامية.

قائمة الدخل (المعدلة)

	ك$_1$ 2000	ك$_1$ 2001	ك$_1$ 2002
الدخل التشغيلي			
الدخل من الفائدة والرسوم من القروض	330.000	778.000	1.168.000
الدخل من الاستثمار	35.800	17.360	10.400
إجمالي الدخل التشغيلي	365.800	795.360	1.178.000
نفقات تشغيلية			
نفقة الفائدة والرسوم	21.400	30.000	42.000
نفقة مخصص فقدان القروض	60.000	68.000	122.000
نفقات إدارية للموظفين	234.000	500.160	624.000
نفقات إدارية أخرى	180.000	194.000	242.000
اهتلاكات	11.000	12.200	16.400
إجمالي النفقات التشغيلية	506.400	804.360	1.046.400
صافي الأرباح / الخسائر التشغيلية	(140.600)	(9.000)	132.000
الدخل غير التشغيلي			
المنح النقدية	500.000	100.000	0
دخل غير تشغيلي آخر	0	0	0
إجمالي الدخل غير التشغيلي	500.000	100.000	0
نفقات غير تشغيلية	0	0	0
المجموع الإجمالي للربح / الخسائر	359.400	91.000	132.000

الميزانية العمومية (المعدلة)

	ك1 2000	ك1 2001	ك1 2002
الموجودات			
النقد والمستحق في البنوك	37.600	84.000	91.200
استثمارات قصيرة الأجل	509.600	248.000	150.000
إجمالي محفظة القروض	800.000	1.480.000	2.000.000
احتياطي خسائر القروض	(70.000)	(100.000)	(200.000)
صافي القروض القائمة	730.000	1.380.000	1.800.000
الموجودات الثابتة – الأبنية والآلات	52.800	69.600	88.800
اهتلاك متراكم	(19.000)	(31.200)	(47.600)
صافي الموجودات الثابتة	33.800	38.400	41.200
إجمالي الموجودات	**1.309.400**	**1.750.400**	**2.082.400**
المطاليب			
حسابات ادخار – إلزامي	200.000	400.000	600.000
قروض من مصادر تجارية	0	0	0
قروض من المصارف المركزية	0	0	0
قروض من مصادر مدعومة	450.000	600.000	600.000
إجمالي المطاليب	**650.000**	**1.000.000**	**1.200.000**
حقوق الملكية			
حقوق الملكية الممنوحة من المساهمين – سنوات سابقة متراكمة	500.000	1.100.000	1.100.000
حقوق الملكية الممنوحة – السنة الحالية	500.000	100.000	0
الأرباح/ الخسائر لسنوات السابقة	(200.000)	(340.600)	(349.600)
الأرباح/ الخسائر – السنة الحالية	(140.600)	(9.000)	132.000
إجمالي حقوق الملكية	**659.400**	**750.400**	**882.400**
إجمالي حقوق الملكية والمطاليب	**1.309.400**	**1.750.400**	**2.082.400**

ويظهر ذلك في جانب احتياطي خسائر القروض في الميزانية الختامية حيث تم زيادته ليصبح 200.000 بدلاً من 150.000 فيؤثر بدوره في صافي القروض القائمة، وفي إجمالي الموجودات الثابتة. فيصبح، نتيجة لذلك كله، إجمالي الموجودات الثابتة وإجمالي المطاليب وحقوق الملكية أدنى مما كانت قبل التعديل.

ومن خلال دراسة المتأخرات والمعلومات عن الامتناع عن السداد، في تقرير محفظة القروض Portfolio Report نستطيع أن نحكم على الملاءة المالية لمؤسسة الإقراض من خلال قيمة القروض التي تم شطبها في كل سنة (أو الديون المعدومة) Value of Loans Written off During period، وهي 30000، 38000، 22000 وحدة نقدية.

تقرير محفظة القروض

	كانون أول 2000	كانون أول 2001	كانون أول 2002
إجمالي قيمة القروض المقدمة	1,980,000	4,400,000	6,400,000
العدد الإجمالي للقروض المقدمة	11,000	21,000	30,000
عدد القروض القائمة	7,000	11,200	15,000
قيمة القروض القائمة	800,000	1,480,000	2,000,000
قيمة الأقساط المتأخرة السداد	80,334	119,334	227,414
الرصيد القائم للقروض المتأخرة السداد	242,000	420,000	687,000
قيمة القروض المشطوبة في فترة محددة	30,000	38,000	22,000
متوسط حجم القرض المصدر	180	210	213
متوسط رصيد القرض	114	132	133
مدة القرض (الأشهر)	6	6	6
عدد وكلاء الإقراض	34	44	62

على افتراض أن المؤسسة ابتدأت عملها عام 1999 وقيمة المحفظة القائمة 200.000 وحدة نقدية. فإن معدل أو متوسط خسائر القروض بالنسبة إلى السنوات

2000، 2001، 2002 هي على التوالي 6%، 3.3%، 1.2%، مما يدلنا على أن معدل خسائر القروض هو في تناقص من عام 2000 وحتى كانون أول 2002، وهذا يشير إلى أن مؤسسة الإقراض تخسر مبالغ أقل من قيمة محفظة القروض لديها في كل سنة متتالية، وهذا يظهر الكفاءة في عمل مؤسسة الإقراض.

ومن خلال دراسة جدول تقادم القروض "aging report" للأعوام 2000، 2001، 2002:

معلومات المحفظة لعام 2000

عدد الأيام المتأخرة	عدد القروض	الرصيد القائم	المبلغ المتأخر السداد	معدل التأخير	المحفظة في خطر	معدل الاحتياطي	قيمة الاحتياطي
القروض الحالية	5.000	558.000	0				
أقل من 30 يوماً	900	100.000	16.666	%2.08	%12.50	%10	10.000
31–60 يوماً	620	80.000	26.666	%3.33	%10.0	%25	20.000
61–90 يوماً	320	40.000	20.000	%2.50	%5.00	%50	20.000
91–120 يوماً	60	8.000	5.334	%0.67	%1.00	%75	6.000
أكثر من 120 يوماً	100	14.000	11.666	%1.46	%1.75	%100	14.000
الإجمالي	**7.000**	**800.000**	**80.334**	**%10.04**	**%30.25**		**70.000**

معلومات المحفظة لعام 2001

عدد الأيام المتأخرة	عدد القروض	الرصيد القائم	المبلغ المتأخر السداد	معدل التأخير	المحفظة في خطر	معدل الاحتياطي	قيمة الاحتياطي
القروض الحالية	7.600	1.060.000	0				
أقل من 30 يوماً	2.000	260.000	43.334	%2.93	%17.57	%10	26.000
31–60 يوماً	720	80.000	26.666	%1.80	%5.41	%25	20.000
61–90 يوماً	440	40.000	20.000	%1.35	%2.70	%50	20.000
91–120 يوماً	260	24.000	16.000	%1.08	%1.62	%75	18.000
أكثر من 120 يوماً	180	16.000	13.334	%0.90	%1.08	%100	16.000
الإجمالي	**11.200**	**1.480.000**	**119.334**	**%8.06**	**%28.38**		**100.000**

معلومات المحفظة لعام 2002

عدد الأيام المتأخرة	عدد القروض	الرصيد القائم	المبلغ المتأخر السداد	معدل التأخير	المحفظة في خطر	معدل الاحتياط	قيمة الاحتياطي
القروض الحالية	10.000	1.313.000	0				
أقل من30 يوماً	2.700	345.000	58.500	%2.93	%17.25	%10	34.500
31–60 يوماً	1.300	200.000	64.676	%3.23	%10.00	%25	50.000
61–90 يوماً	390	48.000	27.858	%1.39	%2.40	%50	24.000
91–120 يوماً	130	10.000	12.380	%0.62	%0.50	%75	7.500
أكثر من120 يوماً	480	84.000	64.000	%3.20	%4.20	%100	84.000
الإجمالي	**15000**	**2.000.000**	**227.414**	**%11.37**	**%34.35**		**200.000**

التحليل:

نجد أن قيمة المحفظة في خطر Portfolio at Risk كانت 30.25% في نهاية عام 2000 وأصبحت 28.38% في نهاية عام 2001 و34.35% في نهاية عام 2002. مما يعني أن قيمة المحفظة في خطر تدور حول 30% تقريباً بالنسبة إلى السنوات الثلاث دون إظهار أية زيادة أو نقصان مفاجئ، مع أن الاتجاه العام هو في ازدياد، وهذا لا يعتبر مدلولاً جيداً، بل يشير إلى أن المنظمة لديها مشكلات في التأخر عن السداد. وبالنظر إلى المعلومات الواردة في جداول التقادم، نجد أن الفئة من 1–30 يوماً توجد فيها أعلى نسبة في التأخر عن السداد وهي 12.50% في نهاية عام 2000 و17.57% في نهاية عام 2001 و17.25% في نهاية عام 2002، ولكن مع نهاية كانون أول لعام 2002 نجد أن نسبة 4.20% من المحفظة في خطر توجد في فئة القروض المتأخرة السداد أكثر من 120 يوماً، ويشير ذلك إلى أن منظمة الإقراض كانت تعاني من مشكلة ما في منتصف عام 2002 ولم تستطع التحكم فيها أو معالجتها، هذه المعلومات استطعنا الحصول عليها بسبب "جدول المتأخرات".

إن القوائم المالية لا تدلنا على أسباب حدوث التأخر عن السداد أو على الإجراءات التي تم اتخاذها للتحكم بها، فقد يعود أسباب التعثر أو التأخر عن السداد Delinquency إلى أسباب عديدة مثل حالات طارئة، أو الكوارث الطبيعية أو عوامل الفساد والاحتيال، أو حتى إلى تغيير في سياسة المنظمة في العمل، كأن لم تستطع المنظمة إجراء التغيير بشكل فعال فأثر ذلك على زبائنها.

إن توافر المعلومات المالية الدقيقة، والتي لها معنى، بشكل دوري، يساعد منظمة الإقراض على تفادي حدوث المشكلات، بدلاً من معالجتها بعد حدوثها.

إعادة جدولة أو هيكلة القروض المتأخرة السداد:

تعمد مؤسسات الإقراض في بعض الأحيان إلى إعادة جدولة القروض المتأخرة Restructuring Loans بإتباع إحدى هاتين الطريقتين:

1- إعادة جدولة فترات السداد Rescheduling:

قد تتضمن هذه الطريقة تحديد شروط جديدة لسداد القرض، أو تغيير الفترة الزمنية لسداد القرض، بحيث يصبح القرض غير متأخر السداد حالياً.

2- إعادة التمويل Refinancing:

وهو يتضمن تقديم مبالغ نقدية إضافية للعميل الذي يعتبر قرضه غير مسدد بشكل كامل.

يؤدي قيام مؤسسة الإقراض بإحدى هاتين الطريقتين إلى تحويل القرض المتأخر السداد في دفاترها إلى قرض غير متأخر السداد.

كما يؤدي إلى تخفيض من نوعية محفظة القروض لديها، وهي تبعث رسالة إلى المقترض بأن القروض المتأخرة السداد لا يتم التنازل عنها ولكن يتم إعادة جدولتها.

ومهما يكن من أمر، إن اللجوء إلى إحدى هاتين الطريقتين يجب أن يتم بحذر، كما يجب أن تتم مراقبتها بشكل مستقل عن باقي القروض القائمة سواء في الحسابات أم غير ذلك، كما يجب عدم إدراجها على أنها جزء من محفظة القروض السليمة لمؤسسة الإقراض Healthy Portfolio.

تمرين: فيما يلي قائمة الدخل والميزانية العمومية لمؤسسة الإقراض الصغير.

قائمة الدخل

	كانون أول 2000	كانون أول 2001
الدخل التشغيلي		
الدخل من الفائدة والرسوم من القروض	14.400	84.000
الدخل من خدمات مالية أخرى	0	0
الدخل من الاستثمار	4.200	1.000
إجمالي الدخل التشغيلي	**18.600**	**85.000**
المصاريف التشغيلية		
مصاريف الفائدة والرسوم	6.200	16.400
مصروف مخصص فقدان القروض	4.500	6.400
مصاريف إدارية للموظفين	27.400	36.600
مصاريف إدارية أخرى		
نقل	4.400	6.400
إيجار	4.800	4.800
خدمات	1.200	1.200
التجهيزات	1.000	1.400
الاهتلاك	4.000	4.000
إجمالي المصاريف التشغيلية	**53.500**	**77.200**
صافي الربح (الخسارة) التشغيلية	**(34.900)**	**7.800**
الدخل غير التشغيلي		
المنح النقدية	60.000	10.000
دخل غير تشغيلي آخر	0	0
إجمالي الدخل غير التشغيلي	**60.000**	**10.000**
المجموع الإجمالي ربح/ خسارة	**25.100**	**17.800**

الميزانية العمومية

	كانون أول 2000	كانون أول 2001
الموجودات		
النقد والمستحق من البنوك	6.000	6.000
الاحتياطي لعمل البنك المركزي		
استثمارات قصيرة الأجل	56.000	12.000
إجمالي محفظة القروض	190.000	320.000
(احتياطي خسائر القروض)	(4.500)	(9.500)
صافي القروض القائمة	185.500	310.500
مبانٍ وآلات	20.000	20.000
(اهتلاك متراكم)	(4.000)	(8.000)
صافي الموجودات الثابتة	**16.000**	**12.000**
إجمالي الموجودات	**263.500**	**340.500**
المطاليب (الخصوم)		
حسابات التوفير/الادخار الإلزامي	8.400	25.600
حسابات التوفير/الادخار الاختياري	4.000	10.000
القروض من بنوك تجارية	4.000	20.000
القروض من مصادر مدعومة	50.000	70.000
إجمالي المطاليب	66.400	125.600
حقوق الملكية		
حقوق الملكية المدفوعة من المساهمين	0	0
حقوق الملكية الممنوحة – سنوات سابقة، متراكم	200.000	260.000
حقوق الملكية الممنوحة – السنة الحالية	60.000	10.000
الأرباح/الخسائر المحتجزة من السنوات السابقة	(28.000)	(62.900)
الأرباح/الخسائر المحتجزة من السنة الحالية	(34.900)	7.800
إجمالي حقوق الملكية	**197.100**	**214.900**
إجمالي المطاليب وحقوق الملكية	**263.500**	**340.500**

1- لقد ازدادت قيمة الموجودات بمقدار 77000، ما هي البنود في جانب الموجودات التي تشرح هذه الزيادة؟ وما هي البنود الأخرى في الميزانية التي ساهمت في هذه الزيادة؟

2- ما قيمة الأرباح/ الخسائر المحتجزة التي سوف يتم نقلها إلى ميزانية كانون أول عام 2002؟

3- ماذا سوف تكون قيمة حقوق الملكية الممنوحة للسنوات السابقة في ميزانية كانون أول عام 2002؟

4- لو بدأت مؤسسة الإقراض هذه أعمالها عام 1999، ماذا كانت قيمة الأرباح/ الخسائر المحتجزة لتلك السنة؟

5- ما قيمة القروض المشطوبة أو الديون المعدومة؟

مراجع الفصل

المراجع باللغة الإنكليزية:

1- Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance*, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

2- Participation from the Authors in the Tempus-Meda Project-Microfinance at the University.(2003-2006) *Microfinance: Text and Cases,* SAA, School of Management- University of Turin, Turin, Italy.

مواقع إلكترونية ذات صلة:

1- http:// www.arabic.microfinancegateway.org - The Arabic Microfinance Gateway

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل السادس

العناصر المالية الرئيسة

1 - العناصر التي تؤثر في الدخل Factors Affecting Income:

على مؤسسة الإقراض كي تحقق الاستمرارية أو الحيوية المالية، أن تحقق الأرباح باستمرار، وذلك عن طريق تخفيض التكاليف قدر الإمكان مع تحقيق زيادة في الأرباح، لأن المؤسسات التي تتجاوز نفقاتها إيراداتها لا تستطيع الصمود في السوق، كما أنها تتكبد خسائر تؤدي إلى توقفها عن العمل. وقد يكون للمؤسسة المالية إيرادات من الاستثمارات والخدمات المالية الأخرى، ولكن الدخل الأكبر يأتيها من عمليات الإقراض، وهذه تتضمن مصادر عديدة.

وهناك عناصر مالية رئيسة Key Financial Factors في مؤسسات الإقراض تؤثر في العلاقة بين النفقات والإيرادات، وهذه العناصر تتمثل بالأفراد والأموال، حيث يتكون الأفراد في مؤسسات الإقراض من وكلاء الإقراض والزبائن، أما الجانب المالي فيتمثل من محفظة القروض القائمة والدخل أو العائد من تلك القروض من الفائدة التي تتقاضاها المؤسسة من القروض.

كما توجد أيضاً عناصر فرعية أخرى مرتبطة بعنصري الأفراد والأموال ألا وهي عدد العملاء لكل وكيل إقراض، ومتوسط حجم القرض وقيمة الفائدة الفعلي.

وكلاء الإقراض:

يختلف العدد المطلوب من وكلاء الإقراض Loan Officers من مؤسسة إلى أخرى حسب حاجة كل مؤسسة لخدمة العملاء الموجودين لديها، أو حسب رغبتها في زيادة عدد العملاء، وهذا يرتبط كله بعوامل أخرى مثل السوق وطرائق الإقراض، وهما يرتبطان بدورهما بعناصر أخرى مثل عدد الزبائن وحجم مجموعات الإقراض المتوقعة.

العملاء الفعليون:

يختلف عدد العملاء النشطون Active Clients في مؤسسات الإقراض حسب رغبة المؤسسة في إيجاد عملاء جدد، أو في الاحتفاظ بالعملاء الموجودين لديها وإعطائهم قروضاً أخرى؛ ويتأثر هذان العنصران بالتالي بنوعية الخدمات التي تقدم للعملاء وتكلفتها، وبطريقة التسويق لخدماتها بالإضافة إلى منهجية الإقراض Lending Methodologies، كما نجد هناك عناصر خارجية تتأثر بها مؤسسة الإقراض، من أهمها حجم السوق، أي عدد الزبائن المحتملين، ويرتبط هؤلاء بالنسبة إلى مؤسسة الإقراض بعدد العملاء المحتملين في السوق الذين لديهم القدرة الاقتصادية.

عدد العملاء الفعليين = عدد وكلاء الإقراض × عدد العملاء لكل وكيل إقراض

عدد العملاء لكل وكيل إقراض:

يمكننا معرفة عدد العملاء لكل وكيل إقراض Client Load عن طريق تقسيم العملاء الفعليين على عدد وكلاء الإقراض فنصل إلى عدد العملاء لكل وكيل إقراض، ويتأثر تحديد هذا العدد بعوامل عديدة مثل طرائق الإقراض وإجراءات العمل، بالإضافة إلى عدد العملاء الجدد، وعدد العملاء المتأخرين عن السداد أو الممتنعين عن السداد، حيث يتطلب ذلك كله اهتماماً أكثر من الوكلاء. هذا ويمكن التغلب على تكاليف التشغيل لكل عميل عند اللجوء إلى الإقراض الجماعي؛ وهو تقديم القرض لمجموعة من العملاء

بحيث يشكلون بمجملهم قرضاً واحداً، وتؤدي هذه الطريقة إلى تخفيض نفقات العمل بالنسبة إلى العميل الواحد، ولكنها في المقابل تتطلب درجات أعلى من المعرفة والمقدرة لدى وكلاء الإقراض، كما أن حجم القرض يكون أقل في هذه الحال، وبالتالي فإن التحدي الأكبر الذي تواجهه مؤسسة الإقراض في تلك الحال هو في الحصول على وكلاء إقراض أَكْفاء والعمل على تغطية نفقاتهم عن طريق زيادة عدد القروض أو رفع قيمة القروض المقدمة.

عدد العملاء لكل وكيل إقراض = عدد العملاء الفعليين ÷ عدد وكلاء الإقراض

محفظة القروض القائمة:

تمثل محفظة القروض القائمة Outstanding Portfolio عدد العملاء الفعليين × متوسط القرض الواحد، وهي تمثل بالتالي مجموع أرصدة القروض القائمة، ويمكن أن يتأثر هذا المجموع برأس المال الموجود لدى المؤسسة من حيث الهبات المقدمة للمؤسسة، والقروض التي استفادت منها المؤسسة من مصادر تجارية، بالإضافة إلى قيمة الأرباح المحتجزة، كما أن هناك عناصر أخرى غير مباشرة تؤثر في محفظة القروض القائمة.

محفظة القروض القائمة = عدد العملاء الفعليين × متوسط حجم القرض

متوسط حجم القرض:

يمكننا تحديد متوسط حجم القرض Avg. Loan Size عن طريق تقسيم محفظة القروض القائمة على عدد العملاء الفعليين، وهو يتأثر بالعوامل التالية:

أ- حجم القرض الأساسي ومعدل حجم الزيادة في القرض.

ب- فترة القرض والجدول الزمني للسداد.

ج- نسبة العملاء الجدد (أو مدى زيادة قاعدة العملاء).

ء- معدل "الاحتفاظ بالزبائن" Retention Rate لدى المؤسسة.

هـ- حالات الامتناع عن السداد أو التأخر عن السداد.

و- منهجية الإقراض lending Methodologies.

متوسط حجم القرض = محفظة القروض القائمة ÷ عدد العملاء الفعليين

الدخل من الفائدة:

يمثل الدخل من الفائدة Interest from Income قيمة محفظة القروض القائمة × معدل الفائدة الفعلي، أو مجموع الدفعات المسددة، كما يتضمن فوائد القروض والدخل من الرسوم والخدمات المالية. وكلما كانت محفظة القروض القائمة أكبر ازداد الدخل من الفائدة، وكلما ارتفعت نسبة الفائدة ازداد الدخل من الفائدة.

دخل المؤسسة من القروض = محفظة القروض القائمة × معدل الفائدة الفعلي

معدل الفائدة الفعلي:

يستخدم معدل الفائدة الفعلي Effective Interest للتنبؤ عن الدخل من القروض في فترة زمنية محددة أو معينة، وإذا عمدنا إلى ضرب متوسط محفظة القروض القائمة في معدل الفائدة الفعلي نصل إلى الدخل المتوقع من الفائدة. وهو يتأثر بعدة عوامل تم ذكرها.

- معدل الفائدة الاسمي Nominal Interest Rate.
- العمولات والرسوم على القرض.
- عمر فترة القرض.
- جدول سداد القرض.
- مبالغ الادخار المطلوبة من أرصدة القروض لدى الزبائن.

وسنشرح فيما يلي العلاقة بين العناصر السبعة السابقة والتي تعتبر المسؤولة عن

توليد دخل للمؤسسة من الفوائد، وكيفية تأثر إحداها بالأخرى، وذلك بزيادة إحدى العناصر أو انخفاضها.

العلاقة بين العناصر التي تؤثر في الدخل:

إن الزيادة في عدد وكلاء الإقراض يعني أن هناك ازدياداً في عدد العملاء، أو أن المؤسسة المالية تريد أن تتوسع في أعمالها، وهذا بدوره يتطلب زيادة في محفظة القروض القائمة في الدخل من فوائد القروض، من أجل رفع إيرادات المؤسسة وتغطية نفقات زيادة عدد وكلاء الإقراض، والعكس صحيح، إن انخفاض عدد وكلاء الإقراض يعني أن عدد الزبائن لدى المؤسسة قد انخفض، وتبعاً لذلك انخفضت محفظة القروض القائمة، والدخل من الفوائد.

كما أن الزيادة في عدد العملاء الفعليين يعني أن محفظة القروض والعائد من فوائد القروض قد ازداد، هذا إذا ما بقيت العناصر الأخرى ثابتة، ولم يزدد عدد وكلاء الإقراض، فإن ذلك يؤثر بدوره على ازدياد عدد العملاء الذين يقوم كل عميل بخدمتهم، وهذا يتوقف على مهارات الوكلاء وقدرات المؤسسة على زيادتهم. إن ازدياد عدد العمال الفعليين قد يؤدي إلى إنقاص في متوسط حجم القرض، لأن حجم القروض المقدمة للعملاء الجدد يكون عادةً صغيراً مقارنة مع العملاء الدائمين مما يؤدي إلى انخفاض قيمة متوسط حجم القرض المقدم عند تقديره.

أما بالنسبة إلى متغير عدد العملاء بالنسبة لكل وكيل إقراض، فإنه يؤثر فقط في النفقات الإدارية للمؤسسة حيث تعمد إلى زيادة عدد وكلاء الإقراض لخدمة العدد الإضافي من العملاء، ولكنها لا تؤثر في الدخل سواء أكان زيادة أم نقصاناً، لأن ازدياد عدد العملاء لكل وكيل إقراض يؤدي إلى تخفيض النفقات الإدارية، ولكن الدخل من فوائد القروض ومحفظة القروض القائمة يبقى ذاته لعدم اختلاف عدد العملاء. ويمكن أن تكون زيادة عدد العملاء لكل وكيل إقراض نتيجة لزيادة في عدد الزبائن مع بقاء عدد

وكلاء الإقراض دون زيادة، وتؤدي هذه الزيادة إلى ارتفاع الدخل من فائدة القروض ومحفظة القروض، غير أنّ هذه الزيادة هي نتيجة لزيادة عدد العملاء في الأساس وليست نتيجة لزيادة عدد العملاء لكل وكيل إقراض.

وفي كلتا الحالتين إن نسبة الإيرادات إلى النفقات سوف تزداد، وبالتالي تزداد أرباح المؤسسة. أما في حالة تغيير مؤسسة الإقراض لسياسات الإقراض لديها فإن الأرباح قد تتأثر عندما تلجأ مؤسسة الإقراض مثلاً إلى إعطاء قروض ذات قيمة كبيرة، وتكون دفعات السداد فيها متباعدة، بالنظر إلى قروض قصيرة الأجل وذات دفعات سداد متقاربة، وعندها سوف تحتاج إلى أن تزيد من عدد وكلاء الإقراض لمتابعة سداد القروض قصيرة الأجل. وفي هذه الحال يصبح من الضروري أن تزيد مؤسسة الإقراض من عدد العملاء لكل وكيل إقراض كي تستطيع أن تحقق الملاءة المالية.

بما أن معدل حجم القرض يمثل نسبة حجم القروض، بين أيدي العملاء أو الحصة النسبية لكل عميل من محفظة القروض القائمة، وهو يعكس متوسط عدد العملاء لكل وكيل إقراض، فإنه يتأثر بأعمال مؤسسة الإقراض، لأنها هي التي تحدد حجم القرض الأساسي ومعدل الزيادة في القروض التي تريد الوصول إليها، فإذا تم الاحتفاظ بجميع العملاء لديها فهذا يعني أن معدل حجم القرض سوف يزداد في كل مرة يتم فيها إقراض جديد، مما يؤدي إلى زيادة في قيمة محفظة القروض القائمة والدخل من الفائدة.

وتكمن المخاطرة هنا في معرفة الحد اللازم لزيادة قيمة القروض المقدمة للعملاء الحاليين، بحيث يستطيعون سداده دون أن يشكل عبئاً عليهم، وهذا يؤدي في النهاية إلى حالات من عدم السداد مما يؤدي أخيراً إلى خسارة لمؤسسة الإقراض.

تقوم مؤسسة الإقراض بوضع معدل الفائدة الفعلي والتحكم فيه عن طريق تحديد معدل الفائدة الاسمي، ووضع قيمة الرسوم التي تريد اقتطاعها مع الفائدة. وهكذا تستطيع مؤسسة الإقراض أن تزيد من الدخل أو الإيرادات من الفوائد عن طريق رفع قيمة الفائدة الفعلي على القروض، وهنا يجب الحذر من أن ارتفاع معدلات الفائدة في بيئة عمل منافسة قد يمنع العملاء الحاليين من أخذ المزيد من القروض، أو إلى عدم إقدام زبائن جدد على الاقتراض، مما يؤدي إلى انخفاض في قيمة الزبائن الفعليين، مما يؤثر سلباً على محفظة القروض القائمة.

ولا يعني تخفيض قيمة الفائدة بالضرورة ازدياد عدد العملاء، لأن ما يهم العملاء هو إمكانية الحصول على الخدمات المالية وليس تكلفتها، كما أن انخفاضاً في قيمة الفائدة الفعلي يؤدي إلى انخفاض في دخل المؤسسة من فائدة القروض، وبالتالي قد تزداد النفقات عن الإيرادات. ولكي تحقق مؤسسة الإقراض الملاءة المالية يجب أن تحقق قيمة دخل من الفائدة يغطي نفقات التشغيل وخسائر القروض والتضخم.

أما إذا أرادت تحقيق الملاءة المالية الطويلة الأجل فعليها أن تغطي قيمة الرسملة Capitalization من الدخل من الفوائد.

معدل الفائدة الفعلي = دخل المؤسسة من القروض ÷ محفظة القروض القائمة

2- العناصر المؤثرة في النفقات:

هناك مجموعة من العناصر المؤثرة في النفقات Factors Affecting Expenses، لا يرتبط بعضها بالآخر، على عكس العوامل المؤثرة في الدخل، وهي كالتالي:

الرواتب:

تشكل الرواتب Salaries التي تدفعها مؤسسة الإقراض إلى العاملين لديها أكبر قيمة للنفقات، وقد وجدت إحدى الدراسات أن أكثر عاملَيْن تأثيراً في أعمال مؤسسات الإقراض هما الرواتب ومعدلات الفائدة.

ولذلك على مؤسسات الإقراض أن تراعي أن يكون الدخل الذي يحققه لها وكيل الإقراض أكبر من النفقات أو الراتب الذي تدفعه له لقاء عمله، كما أن وكلاء الإقراض الأكْفاء يمكنهم تحمل عدد أكبر من العملاء في دورات الإقراض.

تكلفة التمويل:

تمثل الفائدة التي تدفعها مؤسسة الإقراض بدل الاقتراض التجاري، كما تتضمن الفائدة التي تدفعها المؤسسة للمدخرين لديها، وكما تم الإشارة إليه سابقاً فإن الأموال الموهوبة يجب حسابها حسب المعدلات التجارية السائدة.

وفي جميع الحالات، يجب أن يزيد العائد الناتج من العمليات التي تقوم بها مؤسسة الإقراض، عن تكلفة التمويل Cost of Funds.

الاهتلاك وبدل الإيجار:

يعتبر الاهتلاك Depreciation نفقة تمثل تكلفة استبدال الأبنية والأدوات، ويجب وضعها في حسابات منفصلة، لأنها لا تتأثر بشكل مباشر بحجم الأعمال التي تقوم بها المؤسسة. أما بدل الإيجار Occupancy فهو تكلفة استخدام المكان، وهذه التكلفة تتأثر بمعدلات التضخم السائدة في البلد، على عكس قيمة الأبنية التي لا تتأثر بالتضخم كثيراً، كما يمكن أن تتأثر قيمة الاهتلاك حسب رغبة المؤسسة في التوسع في العمل بحيث تحتاج إلى استئجار أو شراء أبنية ومعدات جديدة.

التضخم:

يشكل معدل التضخم Inflation تكلفة مُرهقة لمؤسسة الإقراض، لأنه يخفض من قيمة حقوق الملكية لديها، وإذا لم يتم التعويض عن هذه الخسائر عن طريق الأرباح التي تولدها المؤسسة، ويتم إضافتها إلى حقوق الملكية، فعليها عند ذلك أن تلجأ إلى الاقتراض للمحافظة على محفظة القروض لديها على مستواها الحالي.

وهذا التضخم يؤثر في زيادة النفقات المباشرة الأخرى، لكنه لا يؤثر في الموجودات الثابتة، لأن قيمة الموجودات الثابتة تبقى متمشّية مع الزيادة في التضخم.

مصاريف إدارية أخرى**Other Administrative Costs**:

تتضمن مجالات واسعة تتعلق بتكاليف أداء العمل مثل نفقات النقل والاتصالات واللوازم الأخرى، وهذه النفقات جميعها ترتبط عادةً بكمية العمل الذي تقوم به المؤسسة من حيث الحجم وعدد العملاء.

خسائر القروض:

إن الامتناع عن السداد Default لا يعني خسارة الفائدة وحسب، بل يشكل خسارة القرض الأساسي Loan Loss. ولمواجهة هذه الخسائر تضع المؤسسات احتياطياً لخسائر القروض، وتمثل نسبة 2% من خسائر القروض نسبة جيدة للمؤسسات، أما حين تتجاوز تلك النسبة 5% فإن المؤسسة المالية عندها لا تستطيع تحقيق الملاءة المالية أو الوصول إليها.

3- العناصر المؤثرة في نمو مؤسسة الإقراض:

تتطلب عملية نمو Growth مؤسسة الإقراض قدرة المؤسسة على تحقيق النواحي التالية:

- فتح مراكز فرعية للإقراض لتغطية مساحات أوسع من السوق.
- توظيف العاملين في المراكز الجديدة، وعلى الأخص وكلاء الإقراض.
- إيجاد توازن بين تكلفة العاملين في إدارة المؤسسة، وبين تكلفة وكلاء الإقراض، وذلك من أجل تحقيق وفورات الحجم يكون قابلاً للاستمرارية.
- استمرارية مصادر التمويل للمؤسسة سواء كانت من مصادر خارجية أم من الأرباح المحتجزة.
- المحافظة على الدخل الحالي بشكل ثابت للمؤسسة.

وعلى مؤسسة الإقراض التغلب على عوامل عديدة من أجل تحقيق النجاح والنمو، وهذه العوامل تتمثل بالتالي:

المنتجات وطرائق تقديمها:

قد يكون أحد عوامل عدم نمو المؤسسة هو في عدم وجود تنوع في طرائق تقديم الخدمات أو المنتجات Products & Methods [1] من قبلها، ومثل هذه المعوقات يمكن للمؤسسة المالية أن تتغلب عليها بحيث تلائم بين كل عميل والطريقة الأنسب لتقديم القروض.

الرواتب:

يمكن أن تواجه المؤسسة عوامل معوقة في الأجور والرواتب عندما لا يكون في البيئة التي تعمل فيها مؤسسة الإقراض النوعية الملائمة من العاملين من حيث التعليم والخبرة في العمل، وعندها تضطر إلى استخدام أفراد من خارج المنطقة، وهذا يؤدي إلى زيادة التكاليف عليها، وهناك حالة أخرى تواجه مؤسسات الإقراض التي تبدأ بالعمل بالمستويات الدولية لأنها ممولة بالأساس من قبل منظمات دولية، وبالتالي تكون رواتب العاملين فيها متمشّية مع الأسس الدولية فتصبح مرتفعة التكاليف عندما تتحول مؤسسة الإقراض في عملها إلى الاعتماد على الهبات عوضاً عن الاعتماد على الذات.

هذه المعوقات تعتبر داخلية، ويمكن لمؤسسات الإقراض التغلب عليها باتباع سياسات خاصة بكل منها على حدة وبوجود إدارة ناجحة في العمل فيها.

قدرة العملاء على الاستدانة:

قد لا تتوافر في البيئة التي تعمل فيها مؤسسة الإقراض، القدرة للمشروعات الصغيرة على النمو واستدانة مبالغ أكبر Debt Capacity من المؤسسة مستقبلاً، ويعتبر هذا العامل في الواقع، عاملاً يصعب على المؤسسة التحكم به وهو خارج عن قدراتها.

[1] يقصد بالمنتجات في هذه الحالة، القرض، حيث يمثل منتجات منظمة الإقراض.

حجم السوق والكثافة السكانية:

قد تكون البيئة أو السوق التي تعمل فيها مؤسسة الإقراض ذات كثافة سكانية محدودة، فيكون عدد العملاء بالتالي قليلاً، وهذا العامل خارج قدرة المؤسسة للتحكم فيه، ولكنها في الواقع تستطيع التغلب على ذلك عن طريق الاحتفاظ بالعملاء الحاليين قدر الإمكان، وتشجيعهم على أخذ قروض أخرى ذات قيمة أكبر مما يؤدي بالتالي إلى نمو محفظة القروض لديها.

الزمن والبعد الجغرافي:

يمكن للزمن اللازم لإتمام القرض أن يكون طويلاً عندما يكون عدد العملاء لكل وكيل إقراض كبيراً، أو عندما تكون هناك إجراءات محددة لإتمام القرض. وتعتبر هذه العوامل ضمن مقدرة المؤسسة على التحكم بها والتغلب عليها، أما عندما تكون المسافة اللازمة لوصول العميل إلى مؤسسة الإقراض كبيرة، فلا يمكن لمؤسسة الإقراض عند ذلك التحكم بها، ولكن تستطيع التغلب عليها بتسريع عملية إتمام تقديم القرض.

وأخيراً هناك عوامل أخرى مرتبطة بالوضع السياسي السائد، أو بظروف معينة تتصف بها البيئة الخارجية.

ويمكن تقسيم العوامل التي تؤثر في نمو مؤسسة الإقراض إلى نوعين: النوع الأول: عوامل تقع خارج قدرة مؤسسة الإقراض على التحكم بها، والنوع الثاني: عوامل تعتبر ضمن قدرة المؤسسة على التحكم بها والتغلب عليها.

النوع الأول: العوامل الخارجة عن قدرة المؤسسة على التحكم بها:

- حجم السوق وبالتالي حجم أو عدد العملاء المحتملين.
- قدرة العملاء على تحميل قيمة القرض أو المبلغ المستدان.
- الزمن والبعد اللازم من أجل خدمة الزبائن.

فإذا كان هناك أكثر من عاملين من العوامل السابقة خارج قدرة المؤسسة على التحكم والسيطرة بها. عندها لن تستطيع مؤسسة الإقراض أن تحقق النمو في عملها، وهذا يمكن أن يعرض الحيوية المالية فيها للمخاطرة.

النوع الثاني: العوامل التي تقع ضمن قدرة المؤسسة على التحكم بها (استراتيجيات النمو):

- دراسة السوق، وتتضمن الأبحاث الميدانية، وتعليم أو تثقيف المجتمع والدعاية اللازمة لذلك.
- نوعية وكمية وأماكن وجود التسهيلات الجديدة التي تقدمها المنظمة لعملائها.
- مدى تكيف المؤسسة والمنتجات أو الخدمات المتنوعة، والطرائق اللازمة لتقديم تلك الخدمات.
- مدى تبني المؤسسة لإدارة الموارد البشرية لديها، وقدرتها على تكيّفها والتطورات.
- توظيف أو استبدال العاملين لديها، وذلك بحسب مستويات معينة في الرواتب والمهارات.
- تخفيض التكاليف وعملية تحليل الإيرادات والنفقات.
- قدرة المؤسسة على جذب رؤوس أموال جديدة.

4- استراتيجيات التغلب على معوقات النمو:

بعض هذه النقاط تتناول جانب النفقات وبعضها الآخر يتناول جانب الإيرادات ومنها:

- فتح فروع جديدة للمؤسسة.
- الاستفادة من المراكز الموجودة في الأماكن البعيدة بشكل جزئي.
- توظيف وكلاء إقراض جدد، يتمتعون بكفاءات مرتفعة.
- توظيف وكلاء إقراض أقل تكلفة وأقل خبرة.

- توظيف بعض أفراد المجتمع بعمل جزئي.
- استخدام وسائل نقل منخفضة التكاليف، وتحديد التكاليف الأخرى اللازمة.
- زيادة معدل نمو القرض.

مراجع الفصل

1- Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance*, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

2- Participation from the Authors, Tempus-Meda Project-Microfinance at the University.(2003-2006) *Microfinance: Text and Cases,* SAA, School of Management- University of Turin, Turin, Italy.

الفصل السابع

التسعير للاستمرارية (الاستدامة)

1- سقوف أسعار الفائدة والتمويل الصغير:

استرعت أسعار الفائدة Interest Rates المرتفعة التي يتقاضاها كثير من مؤسسات التمويل الصغير انتباه واضعي السياسات في أنحاء العالم. وقد أثيرت عدة دواعٍ للقلق. لماذا تتقاضى مؤسسات أنشئت لمساعدة الفقراء مثل تلك الأسعار المرتفعة؟ كيف يمكن للحكومات أن تساعد تلك الممارسة من منظور سياسي؟ هل يجب على الفقراء أن يدفعوا ثمن عدم الكفاءة الذي تنجم عنه التكاليف المرتفعة لمؤسسات التمويل الصغير؟ كيف يمكن حماية العملاء بأفضل طريقة من المقرضين الجائرين حيثما وجدوا؟

استخدمت الحكومات تاريخياً أسقفاً إلزامية لسعر الفائدة لمعاملة تلك الأنواع من دواعي القلق. وفي الوقت الحاضر، هناك في حوالي أربعين دولة من الدول النامية والانتقالية أسقف لأسعار الفائدة من نوع ما، وغالباً، للأسف ما يضر ذلك المعرضين للأخطار أكثر مما يفيدهم، بسبب تقليص قدرة الفقراء على الحصول على الخدمات المالية. فأسقف أسعار الفائدة تجعل من الصعب أو من المستحيل على مؤسسات الإقراض الصغير الرسمية وشبه الرسمية أن تغطي تكاليفها، مما يدفعها للخروج من السوق، أو يحول بينها وبين دخوله من البداية. ولهذا فإما أن يُترك العملاء الفقراء من دون إمكانية للحصول على الخدمات المالية، وإما أن يضطروا إلى اللجوء إلى أسواق الإقراض غير الرسمية (مثل المقرضين المحليين). وهذا مكلف بدرجة أكبر، كما أن

السقوف يمكن أن تؤدي إلى قدر أقل من الشفافية بشأن تكاليف الائتمان، حيث يتغلب المقرضون على سقوف أسعار الفائدة من خلال إضافة رسوم محيِّرة إلى خدماتهم.

وبالرغم من أن سقوف أسعار الفائدة لا تحقق التأثير المرغوب، فإن دواعي القلق بشأن التكلفة المرتفعة للتمويل الصغير وممارسات الإقراض الجائرة ما زالت قائمة. ومع ذلك، فإن المنافسة هي أكثر الطرق فعالية لتخفيض كل من تكاليف الائتمان الصغير، وأسعار الفائدة. إن سياسات تعزيز المنافسة بين مقدمي الائتمان، بالإضافة إلى إجراءات حماية المستهلكين ذوي الصلة، حيث يمكن أن تسهم مساهمة كبيرة في توسيع انتشار الائتمان الصغير المستدام، وتأمين مصالح المستهلكين في الوقت نفسه.

ارتفاع تكاليف الإقراضفي الائتمان الصغير على أسعار الفائدة لدى البنوك؟

إن الإرشادات المتعلقة بالعمليات والإجراءات المالية الخاصة بمؤسسات الإقراض التجارية، مصممة لتلائم القروض الكبيرة. وهكذا يقال إن هذه الإجراءات مكلفة ، وغير ملائمة لحجم التمويل اللازم لمؤسسات الأعمال البالغة الصغر.

إن تقديم القروض البالغة الصغر أمر مكلف. فقد وجدت دراسة أجريت على 12 برنامجاً من أشد برامج الإقراض البالغ الصغر كفاءة في العا لم أن تكاليف عملياتها تتراوح بين 10 سنتات و30 سنتاً لكل دولار يتم إقراضه[1]. لكن أصحاب المشروعات البالغة الصغر مستعدون، وقادرون، على دفع أسعار الفائدة والرسوم التي تمكّن مؤسسات الوساطة المالية من تغطية تكاليفها – شريطة تقديم خدمات مالية سريعة، وملائمة، ومصممة لتلبية احتياجات أصحاب المشروعات. وفي الوقت ذاته، وجدت البنوك طر ائق عديدة لتخفيض تكاليف المعاملات المتعلقة بالعدد الكبير من القروض الصغيرة.

إن تكاليف الائتمان الصغير مرتفعة، لا لأن إقراض الفقراء يتضمن مخاطرة عالية

[1] Christen, R. P., Rhyne, E., Vogel, R. C., and Mckean, C. (1994) *Maximising the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons of Successful Programs*. International Management and Communications Corporation. Arlington.

ملازمة له. فغالباً ما تتمتع برامج الائتمان الصغير الجيدة بمعدلات تخلف عن التسديد تقل عما لدى البنوك التجارية العادية. ولكن بسبب ارتفاع تكاليف إجراء المعاملات الضئيلة التي تحتاج إلى تعامل وجهاً لوجه، ولأن مؤسسات التمويل الصغير تستخدم الاتصال الشخصي بديلاً للضمان الرسمي، أو بديل تقدير التصنيف الائتماني باستخدام الكمبيوتر. ودائماً ما تكون تكاليف منح قرض صغير أعلى من حيث النسبة المئوية من تكاليف قرض أكبر قيمة.

ويجب تغطية تلك الأنواع من التكاليف من خلال أسعار الفائدة، وتكلفة الأموال بغرض إعادة الإقراض، وتكلفة المخاطر (خسائر القروض)، والتكاليف الإدارية (تحديد العملاء وفرزهم، وتجهيز طلبات القروض، وصرف القروض، وتحصيل الأقساط، ومتابعة عدم السداد).

ومع أن التكاليف في العادة أعلى نسبياً في الائتمان الصغير منها في البنوك التجارية التقليدية. فإن مؤسسات التمويل الصغير غالباً ما تكون أكثر إنتاجية من البنوك التجارية. على سبيل المثال: إن مؤسسات التمويل الصغير المستدامة التي تقدم تقارير إلى هيئة تبادل معلومات التمويل الصغير"Microfinance information exchange (MIX)" تعامل في المتوسط 359 مقترضاً لكل موظف إقراض[1].

وفي مثال آخر، لا تزيد تكاليف معاملة العميل الواحد في إحدى مؤسسات التمويل الصغير الهندية المستدامة على 0.25 دولار أمريكي (أي لكل زيادة أو لكل معاملة). ومع ذلك، فنظراً للعدد الكبير من المعاملات، فإن التكلفة المنخفضة لكل معاملة تعادل 25 في المائة من تكاليف التشغيل بالنسبة إلى متوسط محفظة القروض. وفي المقابل، تبلغ نفقات التشغيل في المعتاد في البنوك التجارية في الهند ما بين 5–7 في المائة من القروض القائمة (غير المسددة). والتحدي الذي يواجه التمويل الصغير هو الحفز على

[1] http:// www.themix.org – Microfinance Information Exchange

إجراءات خلاقة ومُبتكرة من شانها تحسين الإنتاجية إلى مدىً أبعد، وتخفيض التكاليف الإدارية. وبذلك تسمح بتخفيض أسعار الفائدة، ولكن حتى في أكثر المؤسسات كفاءة سيتكلف الإقراض الصغير أكثر من الإقراض التقليدي.

هيكل تكلفة الائتمان الصغير:

عند مقارنة تكاليف مقرضين افتراضيين، أحدهما مقرض لمبالغ كبيرة، والثاني مقرض لقروض صغرى. يقرض كل منهما مليون دولار أمريكي بحيث يمنح المقرض الكبير قرضاً واحداً، بينما يمنح مقرض المبالغ الصغرى 10000 قرضاً قيمة كل منها 100 دولار أمريكي.

تختلف تكاليف رأس المال ومخاطر فقدان القروض بما يناسب حجم القرض، إذ يحتاج كل من المقرضين إلى تعبئة مبلغ مليون دولار أمريكي لتمويل قرضهما. كما سيكون عليهما أن يدفعا معدل سعر السوق نفسه - ولنفترض أنه 10 في المائة - عن تلك الأموال. إذا كان لكل من المقرضين تاريخ يدل على خسارة مقدارها 1 في المائة من قروضهما كل سنة بسبب عدم التسديد، فإنهما سيحتاجان إلى مخصص لخسائر الديون، يعادل ذلك المبلغ، ويمكن لكل من المقرضين تغطية تكلفة رأس مالهما ومخاطرتهما بتقاضي 11 في المائة (1%+10%=11%) على القروض التي يمنحانها لعملائهما.

لكن التكاليف الإدارية ليست مناسبة لحجم القرض، فإن إعطاء قرض واحد قيمته مليون وحدة نقدية قد يكلف المقرض الكبير 30000 دولار أمريكي (3 في المائة من مبلغ القرض) باعتباره تكلفة لوقت العاملين، والنفقات الأخرى المتعلقة بتقييم القرض وصرفه ورصده وتحصيله. ويمكن للمقرض الكبير تغطية تكاليفه بأن يتقاضى من المقترض سعر فائدة قدره 14 في المائة (3%+1%+10%=14%).

وإذا افترضنا أن القرض الذي يمنح المقرض الكبير يُسدد كل ربع سنة، فإن عليه إجراء أربع معاملات للدفع في السنة. ومن المحتمل أن المقترضين من مؤسسات الإقراض الصغير يسددون على دفعات شهرية أو حتى على فترات أقل من ذلك. مما يجعل عدد المعاملات 120000 معاملة في السنة على الأقل. في حين أن التكلفة الإدارية للمقرض الكبير هي 30000 دولار أمريكي في السنة، فإن تلك التكلفة لمؤسسة الإقراض الصغير هي 200000 دولار أمريكي على الأقل، وتحتاج تغطية هذه التكلفة إلى رسم قدره 20 في المائة على مبالغ القروض. مما ينتج عنه سعر فائدة لا يقل عن 33 في المائة (20%+3%+10%=33%). نلاحظ أن التكاليف الإدارية قد تكون أعلى بكثير في مؤسسات التمويل الصغير الأحدث نشأةً، والتي تتسم بحجم صغير إلى درجة لا تسمح لها بالاستفادة من وفورات الحجم الكبير.

لكن التكاليف الإدارية لمانح القروض الصغرى لكل قرض قيمته 100 دولار أمريكي، ستكون أعلى بكثير من 3 في المائة من مبلغ القرض. فبدلاً من 3 دولارات أمريكية لكل مقترض سيكون على مانح القروض الصغرى على الأرجح أن ينفق 20 دولار أمريكي أو أكثر لكل مقترض. فالمقرض الكبير عليه أن يتعامل مع مقترضٍ واحدٍ. ولكن مؤسسة الإقراض الصغير عليها أن تعامل 10000 مقترض ممن ليست لديهم في العادة ضمانات أو بيانات مالية، أو سجلات في قاعدة بيانات مكتب تحديد الجدارة الائتمانية. وقد يكون كثير من هؤلاء العملاء أميين، ويحتاج إقراض مثل هؤلاء العملاء والتحصيل منهم إلى تعامل شخصي يستغرق وقتاً طويلاً.

المصدر: دراسة خاصة. سقوف أسعار الفائدة والتمويل الأصغر: قصتها حتى الآن. المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، رقم 9، أيلول 2004.

خطط الإقراض بمعدلات فائدة مدعومة:

لكي تعوض الحكومات إحجام جهات الإقراض التجارية عن دخول شرائح معينة إلى السوق مثل الأسواق الريفية أو الزراعية، أسست برامج ومؤسسات متخصصة للائتمان الريفي. وغالباً تُبقي تلك البرامج أسعار الفائدة في مستويات منخفضة بصورة مصطنعة. مما يُحدث التأثير نفسه الذي يحدثه سقف سعر الفائدة. ولسوء الحظ إن خطط الإقراض المدعومة من الحكومات والجهات المانحة، التي تقدم قروضاً للفقراء بأسعار فائدة منخفضة بصورة لا تحقق الاستدامة، كانت غير ناجحة بصورة عامة في تقديم خدمات مالية على المدى الطويل للمجموعات التي تستهدفها.

ومنذ سبعينات القرن العشرين أظهر قدر متنام من الأدبيات أن أسعار الفائدة المدعومة تضر بتقديم الخدمات المالية للفقراء.

2- أثر سقوف أسعار الفائدة على العملاء الفقراء:

إن سقوف أسعار الفائدة التي تحدد بشكل منخفض أكثر من اللازم، بحيث لا تلائم التمويل الصغير المستدام، تؤدي إلى عرقلة قدرة الفقراء على الحصول على الخدمات المالية. ولا تأخذ الجهات الحكومية التي تضع سقوف أسعار الفائدة (وكذلك الجمهور العام) في الاعتبار هيكل تكلفة التمويل الصغير ضمن حساباتها.

ولكن النقطة المرجعية هي دائماً قطاع البنوك التجارية الأقل تكلفة، والتي تقدم قروضاً أكبر حجماً من قطاع التمويل الصغير. إن عملية اتخاذ القرار تعني أن الحكومات في كثير من الأحوال تجد من الصعب سياسياً أن تضع سقوف أسعار فائدة مرتفعة بقدر كافٍ ليزدهر التمويل الصغير. وبينما سيستفيد العملاء الذين يتمكنون من الحصول على قروض، تخضع لسقوف أسعار الفائدة، من أسعار فائدة منخفضة، فإن عدداً أكبر بكثير من المقترضين المحتملين سيتأثرون سلبياً.

حينما تواجه مؤسسات التمويل الصغير بسقف أسعار الفائدة، فإنها غالباً ما تنسحب من السوق، أو تنمو بصورة أبطأ أو تخفض عملها في المناطق الريفية أو غيرها من قطاعات الأسواق الأكثر تكلفة، لأنها لا تستطيع تغطية تكاليفها التشغيلية. وبالمثل، لا تشجع سقوف أسعار الفائدة البنوك التجارية على التوسع في الأسواق الريفية أو أسواق الائتمان الصغير ذات التكلفة الأعلى.

3- التدفقات النقدية لمؤسسات الإقراض الصغير:

إذا أرادت مؤسسات الإقراض الاستمرار في العمل والتوسع فيه مستقبلاً، فعليها توليد دخل يكفي لتغطية التكاليف المترتبة عليها بما في ذك تكلفة الاقتراض من مصادر تجارية.

لا بد عند دراسة التدفقات النقدية Cash Flows من مراعاة ثلاثة أبعاد رئيسية وهي:

- المقترض (الزبائن والعملاء).
- المقرض (مؤسسة الإقراض الصغير).
- الأسواق التجارية (المصارف التجارية، المدخرون، المستثمرون).

تشكل الفائدة التي يدفعها العملاء مصدراً للدخل بالنسبة إلى مؤسسة الإقراض الصغير، وهي في الوقت ذاته، كلفة الحصول على الخدمة.

أما تكاليف التمويل المترتبة على هذه الخدمة، بالإضافة إلى تكلفة الفرصة البديلة أو الضائعة، فتعتبر خسارة لكلٍ من مؤسسة الإقراض، وللعملاء على حد سواء. ويترتب على مؤسسات الإقراض تكاليف إضافية متمثلة بالنفقات الإدارية، واحتياطي خسائر القروض، وتكلفة التمويل، بما فيها التضخم، بالإضافة إلى تكلفة الرسملة.

ولكي تستطيع مؤسسات الإقراض تغطية ذلك كله، عليها اللجوء إلى الأسواق التجارية متمثلة بالمصارف التجارية أولاً، ويترتب على ذلك دخل لمؤسسة الإقراض، على شكل القروض التي كانت قد حصلت عليها، وفي الوقت ذاته، يجب عليها أن تدفع تكلفة هذه القروض.

أما المصدر الثاني، فهو ادخارات الأفراد، سواء أكانوا عملاء أم لا، ويمكن أن تحقق المؤسسة مدخولاً من هذا، ويترتب على الدخل تكلفة هي قيمة ما تدفعه المؤسسة، باعتباره عائداً على الادخار.

والمصدر الثالث، هو المستثمرون وذلك لرفع قيمة حقوق الملكية، حيث تعتبر الأموال التي يقدمها المستثمرون دخلاً للمؤسسة، ولكن في الوقت ذاته، يترتب على هذا الدخل تكلفة متمثلة بالعائد، الذي تقدمه المؤسسة على الاستثمارات.

هذه التكاليف جميعها، يجب تغطيتها من الدخل الذي تستطيع مؤسسات الإقراض توليده والحصول عليه. ومؤسسات الإقراض التي تستطيع أن تحقق إيرادات أعلى من تكاليفها، هي التي تتمكن من الاستمرار في عملها، ومن ثم النمو، وتحقيق السمعة التجارية الملائمة لها في الأسواق المالية.

ونتيجة ذلك نجد أن:

- معظم العملاء قادرون على دفع فوائد تجارية.
- معظم العملاء يرغبون في دفع أسعار فائدة تجارية.
- لتحقيق نطاق الوصول، على مؤسسات الإقراض أن تكون قادرة على جذب رؤوس الأموال.
- كي تستطيع مؤسسات الإقراض جذب رؤوس الأموال، عليها أن تتمتع بالحيوية.
- كي تكون متمتعة بالحيوية، على مؤسسات الإقراض تقاضي أسعار فائدة تمكنها

من الاستمرار في عملها.

4- معادلة التسعير:

يتم تحديد معدل الفائدة الملائم لتحقيق الاستمرارية بناءً على العلاقة بين خمس عناصر تتألف منها[1].

$$\text{سعر الفائدة المطلوبة} = \frac{\text{النفقات الإدارية + خسائر القروض + تكلفة التمويل + معدل الرسملة − العائد على الاستث}}{1 - \text{خسائر القروض}}$$

$$\text{ف} = \frac{\text{ن أ + خ ق + ت ت+ م ر + د أ}}{1 - \text{خ ق}}$$

$$RR = \frac{AE + LL + CF + K - II}{1 - LL}$$

يتم وضع التكاليف في المعادلة السابقة، بعد استبعاد القيمة الحقيقية للأموال أو تعديلها، وذلك إذا كانت على شكل هبات.

يجب تقدير التكاليف على أساس التوقعات المستقبلية لأعمال منظمة الإقراض. وهذا يعني الفترات التي تلي فترة التأسيس أو البدء.

يتم حساب جميع الأرقام في المعادلة السابقة حسب نسبتها من معدل أو متوسط محفظة القروض القائمة

لو افترضنا أن مؤسسة الإقراض أصبحت في المرحلة التي تلي مرحلة التأسيس وهي الآن تعمل بشكل مؤسساتي. وبالعودة إلى القوائم المالية في الفصل السابق، ما هو سعر الفائدة الذي يجب أن تتقاضاه هذه المنظمة في عام 2002 لكي تصبح عملياتها قابلة للاستمرار دون الاعتماد على الهبات؟

[1] Rosenberg, R. (1996) *Microcredit Interest Rates*. CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.1, August. Washington D.C.

أولاً: حساب متوسط محفظة القروض القائمة:

$$\text{متوسط محفظة القروض القائمة} = \frac{\text{إجمالي محفظة القروض القائمة في أول الفترة + إجمالي محفظة القروض القائمة في آخر الفترة}}{\text{عدد الفترات + 1}}$$

بالعودة إلى الميزانية الختامية[1]:

$$\text{متوسط محفظة القروض القائمة} = \frac{1.480.000 \text{ (ك1 2001)} + 2.000.000 \text{ (ك1 2002)}}{2}$$

متوسط محفظة القروض القائمة = 1.740.000

ثانياً: حساب عناصر المعادلة باعتبارها نسبة مئوية من قيمة متوسط محفظة القروض القائمة:

أ- النفقات الإدارية (AE) Administrative Expenses:

تشمل جميع التكاليف التي تتكبدها المنظمة من أجل أداء أعمالها، وهذا يتضمن الأجور والرواتب، العوائد، بدل الإيجار، المنافع والخدمات، الاهتلاك وقيمة الخدمات والمواد المقدمة على شكل هبات (باستثناء خسائر القروض وتكاليف التمويل).

مؤسسات الإقراض الكفؤة هي التي تشكل النفقات الإدارية فيها نسبة 10% – 25% من متوسط محفظة القروض القائمة، ومن أجل تحقيق هذا المستوى، على مؤسسات الإقراض أن يكون لديها على الأقل 5.000 عميل.

بالإضافة إلى النفقات الإدارية في قائمة الدخل سوف نفترض أن هذه المنظمة تلقت إعانة أو دعماً عينياً على شكل مساعدة تقنية تقدر بقيمة /12.000/ سنوياً.

من المهم أن نضيف جميع التكاليف في معادلة التسعير بعد تسوية قيمة الهبات أو

[1] في الفصل الخامس.

تعديلها.

$$\text{إجمالي النفقات الإدارية} = \frac{\text{إجمالي النفقات الإدارية + الإعانات العينية}}{\text{متوسط محفظة القروض القائمة}}$$

بالعودة إلى قائمة الدخل:

$$\text{ن أ} = \frac{882.400 + (16.400 + 242.000 + 624.000) + 12.000}{1.740.000} = 0.51$$

ب - خسائر القروض (LL) Loan Loss:

تمثل قيمة خسائر القروض (LL) السنوية التي لا أمل لمؤسسة الإقراض باسترجاعها، والتي يتم شطبها. ويجب أن يتم التمييز بين خسائر القروض وبين معدل التأخر عن السداد، وهي القروض المتأخرة السداد، لأن بعضاً منها قد يتم تحصيلها في النهاية. يتم تقسيم قيمة خسائر القروض على متوسط محفظة القروض القائمة، وبالعودة إلى كل من قائمة الدخل والميزانية العمومية المعدلة نجد أن:

خسائر القروض = (احتياطي خسائر القروض 2001 + مخصص خسائر القروض 2002) – احتياطي خسائر القروض 2002

$$\text{خ ق} = (100.000 + 122.000) - 200.000 = 22.000$$

$$\text{وبحساب قيمة خسائر القروض من أجل معادلة التسعير} = \frac{22.000}{1.740.000} = 0.01$$

ويتم عادةً تقدير النسبة المطلوبة بناءً على الخبرة السابقة للمنظمة في الإقراض.

لن تستطيع مؤسسات الإقراض التي تعاني من نسبة 5% فما فوق كخسائر القروض، من تحقيق الاستمرارية المالية، وإن معدل خسائر القروض المثلى هي تلك التي تتراوح بين 1% – 2% على أنها نسبة مئوية من قيمة متوسط محفظة القروض القائمة.

ج - تكلفة التمويل (CF) Cost of Funds:

تمثل تكلفة التمويل هنا ولغايات التسعير، الكمية التي يجب على مؤسسات الإقراض أن تدفعها من الأموال لقاء استخدامها للموارد التي تستعملها حالياً، وهي تمثل التوقعات

المستقبلية للتكلفة التجارية للأموال التي سوف تحتاجها مؤسسة الإقراض للقيام بأعمالها، وفي الوقت ذاته أن تقوم باقتراضها من مصادر تجارية وبأسعار الفائدة التجارية، دون الاعتماد على الهبات، بالإضافة إلى القيام بعمليات الادخار.

ومن أجل ذلك، يجب أن نعرف **أولاً** المصادر المختلفة التي يمكن للمنظمة أن تحصل من خلالها على التمويل، وسوف نستخدم المتوسط الحسابي لغايات الحساب.

عندما يتم التنبؤ عن تكاليف التمويل المستقبلية، يجب الأخذ بعين الاعتبار:

- الفائدة التجارية المستقبلية عن الأموال المقترضة.
- النفقات الإدارية المرتبطة بالادخار من العملاء والفائدة التي تدفع على الأموال المدخرة على أنه عائد للعملاء.
- تكلفة التضخم على حقوق الملكية لمنظمة الإقراض، حيث على منظمة الإقراض الحفاظ على قيمة حقوق الملكية متمشيّة مع التضخم عن طريق الإيرادات.

وكما تم حساب متوسط المحفظة القائمة في الميزانية العمومية، يجب إيجاد المتوسط الحسابي للموجودات والمطاليب.

وبالعودة إلى الميزانية العمومية المعدلة؛

أولاً: حساب متوسط المطاليب لعام 2002، ولتحقيق ذلك، نقوم بإيجاد متوسط كل نوع من أنواع القيود في جانب المطاليب بشكل مستقل، لأنها تتكون من مجموعة مختلفة من الأموال، وبالتالي سوف تختلف في تكلفتها.

حسابات الادخار الإلزامي 600.000 (كانون أول 2002)

400.000 (كانون أول 2001)

القروض من مصادر مدعومة 600.000 (ك1 2002) 600.000 (ك1 2001)

متوسط حسابات الادخار الإلزامي = 500.000

متوسط القروض من مصادر مدعومة = 600.000

ثانياً: نقوم بحساب قيمة حقوق الملكية، وهي تمثل المطاليب – الموجودات المالية فقط، لأن الموجودات الثابتة لا تخسر قيمتها مع الزمن مثل الموجودات المالية، وهي لا تتضمنها معادلة تكلفة التمويل.

ومن أجل تحديد تكلفة التمويل على حقوق الملكية نقوم بحساب متوسط حقوق الملكية، يخفض منها متوسط صافي الموجودات الثابتة:

تكلفة تمويل حقوق الملكية = متوسط إجمالي حقوق الملكية – متوسط صافي الموجودات الثابتة

$$= \left(\frac{750.400+882.400}{2} \right) - \left(\frac{38.400+41.200}{2} \right) =$$

$$= 816.400 - 39.800 = 776.600$$

تثقيل تكلفة التمويل:

لكل مصدر من مصادر التمويل تكلفة مختلفة، فعلى سبيل المثال تدفع منظمة الإقراض 6% على الادخار الإلزامي، وهو السعر السائد ذاته لو بدأت المنظمة عدم الاعتماد على الادخار الإلزامي، وأصبحت تقبل بالادخار النظامي من العملاء وغيرهم، فتصبح تكلفة الادخار الإلزامي:

$$30.000 = \%6 \times 500.000$$

كما أن منظمة الإقراض تستطيع الاقتراض من مصادر تجارية بفائدة 15% وهي السائدة في السوق فتصبح تكلفة الاقتراض التجاري:

$$90.000 = \%15 \times 600.000$$

وإن معدل التضخم السائد هو 5% وهو ثابت لهذه الفترة، فتصبح تكلفة حقوق الملكية:

38.830 = %5 × 776.600

وبالتالي يصبح إجمالي تكلفة التمويل (ت ت) = 158.830

من أجل إدخالها في معادلة تكلفة التمويل CF يجب تقسيم قيمة إجمالي تكلفة التمويل على قيمة متوسط محفظة القروض القائمة:

CF تكلفة التمويل = 158.830 ÷ 1.740.000 = 0.09

د- معدل الرسملة (K) Capitalization Rate:

يمثل معدل الرسملة الربح الصافي الحقيقي Net real profit، الذي تصبو منظمة الإقراض إلى تحقيقه، من أجل الاستفادة منه في تحقيق معدل نمو ملائم لها، بالإضافة إلى نمو قيمة حقوق الملكية لديها.

ويختلف معدل الربح الحقيقي من مؤسسة إلى أخرى حسب رغبة القائمين على إدارتها، ومجلس الإدارة في تحقيق النمو.

فلو افترضنا أن منظمة الإقراض تقوم حالياً بخدمة 15.000 عميل، وأرادت أن تزيد عدد العملاء إلى 17.000 مع المحافظة على متوسط القرض المقدم 133 وحدة نقدية للعميل الواحد مع نهاية السنة القادمة، ماذا ستكون قيمة محفظة القروض القائمة الجديدة؟ وما هو معدل نسبة النمو لمحفظة القروض المطلوبة. وفي حال أرادت أن تزيد عدد العملاء إلى 18.000 عميل وزيادة متوسط القرض للعميل الواحد إلى 140 للتعويض عن التضخم ولتلبية حاجات العملاء لقروض أكبر. ما قيمة محفظة القروض المطلوبة لتحقيق ذلك؟ وما هو معدل النمو لمحفظة القروض المطلوب لتحقيق ذلك؟

السنة	القروض المقدمة	محفظة القروض	متوسط القرض للعميل الواحد	نسبة النمو في محفظة القروض

	2000	7.000	800.000	114	
	2001	11.200	1.480.000	132	%85
	2002	15.000	2.000.000	133	%35
حالة (1)	2003	17.000	2.261.000	133	%13
حالة (2)	2003	18.000	2.520.000	140	%26

- معدل النمو Growth Rate:

حالة (1): حجم المحفظة المطلوب = 17.000 × 133 = 2.261.000

$$\text{نسبة نمو محفظة القروض} = 1 - \frac{2.261.000}{2.000.000} = \%13$$

حالة (2):

$$\text{نسبة نمو محفظة القروض} = 1 - \frac{2.520.000}{2.000.000} = \%26$$

من أجل تحقيق النمو على المدى الطويل الأجل، على مؤسسات الإقراض الوصول إلى معدل نمو في محفظة القروض القائمة بنسبة تتراوح من 5% - 15%.

إن المنظمات التي تحقق معدلات نمو منخفضة لن تستطيع الاستغناء عن الهبات ولن يكون لديها القدرات الذاتية على تحقيق معدلات نمو مرتفعة. وفي مثالنا هذا، من الأفضل استخدام معدل (م ر) = 13%.

و- العائد على الاستثمار Investment Income:

وهو العائد الذي تتوقع منظمة الإقراض الحصول عليه من الموجودات المالية لديها باستثناء محفظة القروض، وبعض هذه الموجودات يكون العائد منها أعلى من غيره مثل شهادات الإيداع بالنسبة إلى الاحتياطي الإلزامي والنقود.. الخ.

هذه القيمة يتم تخفيضها في معادلة حساب تكلفة التمويل لأن الدخل العائد منها لم يتم توليده من قبل محفظة القروض. ويمكن الحصول عليه من القوائم المالية، ويجب وضعه على أنه نسبة من إجمالي محفظة القروض للوصول إلى الرقم الذي يتم إدخاله

في معادلة تكلفة التمويل. وفي أغلب الحالات يتم تقريب الإجابة:

وفي مثالنا السابق ومن خلال قائمة الدخل نجد أن الدخل من الاستثمارات = 10.400

$$\text{العائد على الاستثمار (د أ)} = \frac{10.400}{1.740.000} \cong 0.01$$

ثالثاً: بعد أن تم الحصول على جميع عناصر معادلة التسعير باعتبارها من محفظة القروض القائمة، نستطيع تطبيق المعادلة بالشكل التالي:

$$\textbf{سعر الفائدة المطلوب للاستمرارية (RR)} = \frac{\textbf{0.01 − 0.13 + 0.09 + 0.01 + 0.51}}{\textbf{0.01 −1}} = \textbf{0.74}$$

نجد أن هذه النسبة مرتفعة بسبب ارتفاع النفقات التشغيلية لمنظمة الإقراض، وعلى الإدارة أن تعمل على تخفيض هذه التكاليف، كي تستطيع أن تقدم لعملائها قروضاً بمعدلات فائدة منخفضة، وتتمكن في الوقت ذاته من تحقيق الملاءة المالية أو الاستمرارية.

مراجع الفصل

المراجع باللغة العربية:

1- دراسة خاصة. سقوف أسعار الفائدة والتمويل الأصغر: قصتها حتى الآن. المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، رقم 9، أيلول 2004.

المراجع باللغة الإنكليزية:

1- Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance*, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

2- Participation from the Authors, Tempus-Meda Project-Microfinance at the University.(2003-2006) *Microfinance: Text and Cases*, SAA, School of Management- University of Turin, Turin, Italy.

3- Rosenberg, R. (1996) *Microcredit Interest Rates*. CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.1, August. Washington D.C.

مواقع إلكترونية ذات صلة:

1- http:// www.microfin.com Microfin Technical Support Website

2- http:// www.cgap.org /productcosting - Product Costing Resource Center

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل الثامن

معدلات الفائدة

1- كيف يمكن للفقراء أن يتحملوا تكلفة أسعار الفائدة المرتفعة؟

يعتبر الفقراء بصفة عامة أن استمرار إمكانية الحصول على القروض أكثر أهمية من التكلفة الفعلية للقرض. وتشير دراسات الأثر إلى أن العملاء ينتفعون من قروض التمويل الصغير كما تبين أيضاً أن عملاء التمويل الصغير يمكن أن يسددوا تلك القروض، وهم يقومون بذلك فعلاً. كما أنهم في حالات كثيرة يعودون ليقترضوا مرة أخرى. وتشهد معدلات التسديد والعودة للاقتراض على المنفعة الإيجابية التي يستمدها العملاء من الائتمان الصغير. فضلاً عن ذلك، فإن معدل التسديد المرتفع يشير إلى أن القروض يمكن تحمل تكلفتها (إذ لو لم يكن الأمر كذلك، لظهر عدم قدرتهم على التسديد في معدلات التخلف عن التسديد). ولما كانت المبالغ المطلقة صغيرة، فإن تكاليف أسعار الفائدة على الائتمان الصغير يمكن تحملها بصفة عامة بالمقارنة بتدفقات الدخل ومجموع تكاليف الأعمال بالنسبة إلى العملاء الفقراء. وخصوصاً فيما يتعلق بأعمال أصحاب مشروعات العمل الحر الصغرى غير الزراعية. وقد خلصت دراسة في الجمهورية الدومينكانية وكولومبيا وشيلي، على سبيل المثال، إلى أن سعر فائدة شهري قدره 6 في المائة يمثل 0.4–3.4 في المائة فقط من مجموع تكاليف الأعمال لأصحاب مشروعات العمل الحر الصغرى[1].

[1] Castello, C., Strearns, K., and Christen, R.P. (1991) *Exposing Interest Rates: Their True Significance to Microentrepreneur and Credit Programs.* ACCION International- Cambridge, Mass.

كما أن العوائد على أعمال معينة بالغة الصغر، خصوصاً بالنسبة إلى التجار، أعلى لكل وحدة من رأس المال مما لدى الأعمال الضخمة، وقد خلصت دراسات أجريت في الهند وكينيا والفلبين إلى أن متوسط الفائدة السنوية على الاستثمارات في مشروعات العمل الحر الصغرى يتراوح بين 117 و847 في المائة[1].

ولم تتسبب التكاليف العليا للائتمان الصغير في استبعاد العملاء الفقراء بالضرورة. وتشير بيانات من هيئة تبادل معلومات التمويل الصغير (MIX) إلى أن مؤسسات التمويل الصغير نجحت في الوصول إلى أعداد ضخمة من العملاء الفقراء، وسبب ذلك تحديداً أنه قد سُمح لها بتقاضي أسعار فائدة تعكس تكاليفها الفعلية، وتشمل تكاليف النمو. وفي عام 2004، قامت هيئة تبادل معلومات التمويل الصغير (MIX) بإجراء تحليل بشأن مؤسسات التمويل الصغير التي تصل إلى العملاء الفقراء (وتعرّف بأن جهات الإقراض الصغير التي بها متوسط رصيد لكل مقترض يقل عن 20 في المائة من إجمالي الناتج المحلي للفرد أو يبلغ 150 دولاراً أمريكياً). وقد وصلت مؤسسات التمويل الصغير التي تخدم هذه السوق في الفئة الأدنى بأسعار فائدة غطت تكاليفها، إلى ستة أمثال عدد المقترضين مما لدى نظيراتها غير المستدامة التي تخدم تلك السوق أيضاً[2].

في عديد من البلدان، يرجح أن ينخرط مقرضو الأموال غير الرسميين في إقراض جائر. يعرَّف بأنه نمط من السلوك يستغل فيه مقرض عديم الضمير المقترضين، أو يخدعهم بحيث يتحملون التزامات ديون ربما لا يتمكنون من تلبيتها، ويستخدم أساليب جائرة لتحصيل أقساط الدين. ويمكن أن تشمل تكلفة الإقراض الجائر خسارة ضمانات قيمة. وتحويل الثروة إلى المقرضين (وخاصة مع مرور الوقت)، أو عقوبات اجتماعية ونفسية.

[1] Harpr, M. (1998) *Profit for the Poor: Cases in Microfinance*. Intermediate Technology Publications. London.

[2] Stephens, B.(2004) *Depth of Outreach and Financial Self-Sufficiency*. The Mix- The Microfinance Information Exchange, Data Brief 1, No.1. Washington DC.

2- طرائق هيكلة أقساط القرض بحيث يحقق السعر المطلوب في معادلة التسعير:

تعتبر الطريقة التي يتم فيها هيكلة أقساط القرض ذات أهمية بالغة لكل من مؤسسات الإقراض الصغير، وعملائها، ذلك من جانبين أساسيين وهما السعر، والزمن.

وتتضمن شروط القرض:

عنصر الزمن:

وتتضمن:

- الفترة الزمنية لعقد القرض.
- الفترات الزمنية المتباعدة بين أقساط التسديد.
- فترة السماح وهي تمثل الفترة بين تقديم القرض، وبين تاريخ تسديد القسط الأول.

عنصر السعر:

ويتضمن:

- دفعات الفائدة.
- قيمة الادخار الإلزامي، إذا كان مطلوباً.
- الرسوم والعمولات.

يمكن لمعدل الفائدة الاسمي المعادل لـ 3% شهرياً أن يكون معادلاً لمعدل فائدة شهري فعلي أكبر من ذلك. وهذا يعتمد على طريقة هيكلة أقساط القرض عند التسديد. ويمكن أن ترتفع التكلفة الفعلية على العميل، بالإضافة إلى ارتفاع دخل مؤسسة الإقراض من فوائد القروض عن طريق إتباع إحدى الطرائق التالية:

أ- حساب قيمة الفائدة على قيمة مبلغ القرض الأساسي بدلاً من على الأقساط أو القيمة

المتبقية من القرض، وتسمى هذه الطريقة معدل فائدة ثابت.

ب- تسديد مبلغ الفائدة الإجمالي في بداية القرض (يتم خصمه من القيمة الأساسية التي يتسلمها العميل)، وذلك بدلاً من توزيعها على أقساط القرض.

جـ- إضافة عمولة أو أجور إضافية إلى قيمة الفائدة.

د- وضع قيمة أو مبلغ محدد شهري للفائدة لاستيفاء المبلغ الأساسي، والفائدة بشكل أسبوعي وحساب أربعة أسابيع على أنها شهر.

هـ- يتم وضع جزء من القرض في المؤسسة على أنه ادخار إلزامي.

3- المبادئ الأساسية لمفهوم الفائدة:

- القيمة الحالية:

يستند مفهوم القيمة الحالية Present Value (أو القيمة الحالية المخصومة Present discounted value) على مفهوم أن قيمة الدفعة المسددة من الليرة السورية بعد سنة من اليوم تكون أقل في قيمتها فيما لو تم تسديدها الآن؛ وهذا يتجلى في حسابات الادخار، حيث عندما يتم إيداع مبلغ ليرة سورية في أول السنة سوف يضاف إليها مقدار فائدة بحيث تصبح أكثر من ليرة واحدة في نهاية السنة.

سوف ننظر إلى أبسط أنواع أدوات الدين التي تسمى بالقرض البسيط Simple loan، ففي هذا القرض، يقدم الدائن للمدين قيمة من المال يسمى (بأصل القرض principle) والذي يجب أن يسدد إلى الدائن عند تاريخ استحقاقه maturity date بالإضافة إلى قيمة إضافية متمثلة بالفائدة.

عند إقراض مبلغ 100 $، وطلب إضافة مبلغ 10 $ إلى أصل المبلغ عند التسديد، فإن قياس مقدار الفائدة يكون بكل بساطة بتقسيم مقدار الفائدة/ قيمة المبلغ الأصلي. ويسمى هذا المقياس معدل الفائدة البسيط Simple Interest Rate "i"

$$i = \frac{10}{100} = 0.10 = \%10$$

وفي حال استخدام القرض 100 $، فسيكون لدينا في نهاية السنة 110 ونستطيع إعادة كتابة ذلك بالشكل التالي:

$$\$\ 110 = (0.10+1) \times 100$$

وإذا أعدنا إقراض هذا المبلغ في نهاية السنة التالية (الثانية) سيكون لدينا:

$$\$\ 121 = (0.10+1) \times 110$$

أو بشكل مرادف:

$$\$\ 121 = {}^{2}(0.10+1) \times 100 = (0.10+1) \times (0.10+1) \times 100$$

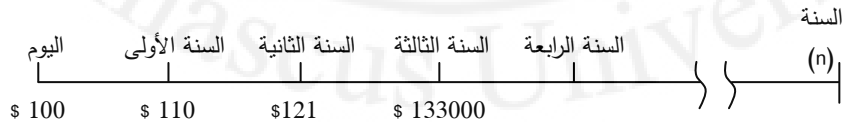
وإذا استمررنا في ذلك فسيكون لدينا في نهاية السنة الثالثة:

$$\$\ 133 = {}^{3}(0.10) \times 100 = (0.10+1) \times 121$$

وإذا أردنا التعميم من هذا المثال، نجد أنه في نهاية عدد سنوات (n) فإن مقدار 100 $ سوف تتحول أو تصبح:

$$^{n}(i +1) \times 100$$

ونستطيع رؤية القيم التي ستكون لدينا في نهاية كل سنة عند تقديم قرض بمقدار 100 $ من خلال الخط الزمني التالي:



يدلنا الخط الزمني على أنه حين يكون لدينا 100 $ اليوم هو مثل أن يكون لدينا 110 $ بعد سنة أو 121 $ بعد سنتين أو 133 $ بعد ثلاث سنوات.

أو: $100 \times (1+0.10)^n$ بعدد سنوات "n" ابتداءً من اليوم (ما دمنا متأكدين من أن المقترض سوف يسدد قرضه في النهاية).

ويدلنا الخط الزمني السابق على أننا نستطيع أن نعمل من خلاله بشكل عكسي، أي أن نبدأ من المستقبل ثم نعود بشكل عكسي إلى اليوم. وذلك بأن:

$100 \times (1+0.10)^3 = 133$ بعد ثلاث سنوات من الآن، تساوي اليوم بما مقداره 100 $ وبالتالي:

$$\frac{\$\ 133}{(1+0.10)^3} = \$\ 100$$

إن عملية حساب قيمة الدولار اليوم على اعتبار أننا سوف نحصل عليها في المستقبل كما عمدنا إلى ذلك فيما سبق، يسمى بخصم القيمة المستقبلية discounting the future ونستطيع أن نعمم هذه العملية عن طريق كتابة القيمة الحالية اليوم لمبلغ 100 $ برمز القيمة الحالية PV، وبالتدفق النقدي المستقبلي لـ 133 $ برمز CF وعند تعويض قيمة 0.10 وهي معدل الفائدة بالرمز i، نصل إلى المعادلة التالية:

$$\text{القيمة الحالية} = \frac{\text{التدفق النقدي المستقبلي}}{(1+\text{الفائدة})^{\text{عدد السنوات}}} \qquad \textbf{المعادلة رقم (1)}$$

$$PV = \frac{CF}{(1+i)^n}$$

مثال (1): القيمة الحالية البسيطة: Simple Present Value

ما مقدار القيمة الحالية لمبلغ 250 $ سوف يدفع خلال سنتين إذا كان معدل الفائدة 15%؟

تكون القيمة الحالية مساوية لمبلغ 189.04 $ وذلك باستخدام المعادلة رقم (1).

حيث:

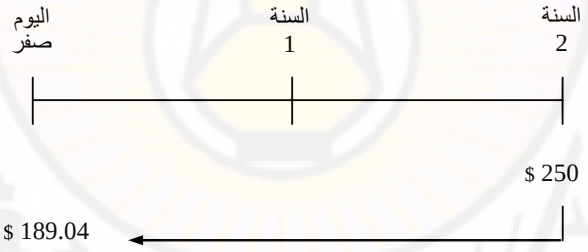
CF = التدفق النقدي بعد سنتين = /250 $/

i = الفائدة السنوية = 0.15

n = عدد السنوات = 2

وبالتالي:

$$\text{القيمة الحالية } PV = \frac{250}{(1+0.15)^2} = \frac{250}{1.3225} = 189.04 \$$$



العائد على الاستحقاق:

توجد طرائق متعددة لحساب معدلات الفائدة، وإن أهمها على الإطلاق هي العائد على الاستحقاق Yield to Maturity، وهو معدل الفائدة الذي يساوي بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية مع القيمة المستقبلية للتدفقات النقدية، وذلك حسب ما تساويه اليوم، ولأن هذا المفهوم يبدو منطقياً اقتصادياً، فإن أغلب الاقتصاديين الماليين يعتبرونه المقياس الأدق لأسعار الفائدة.

ومن أجل تفهم العائد على الاستحقاق، سوف نلقي نظرة على كيفية حسابه:

1- القرض البسيط Simple Loan:

باستخدام المفهوم السابق للقيمة الحالية، فإن العائد على الاستحقاق على قرض بسيط من السهل حسابه. فمن أجل القرض لسنة واحدة تمت مناقشته سابقاً، فإن القيمة الحالية هي 100 $ والتدفق النقدي بعد سنة سوف يكون 110 $ (100+10 $ فائدة) نستطيع أن نستخدم هذه المعلومات من أجل الوصول إلى العائد على الاستحقاق (i) بإدراك أن القيمة الحالية للتدفقات المستقبلية يجب أن تساوي القيمة الحالية للقرض اليوم.

إن حساب العائد على الاستحقاق في هذا التمرين يشبه حساب الفائدة البسيطة، ومن الجدير بالذكر، أنه في القروض البسيطة Simple loan، فإن معدل الفائدة البسيط يتساوى في القيمة مع العائد على الاستحقاق، حيث إن القيمة نفسها (i) تستخدم للتعبير عن كل من العائد على الاستحقاق وعن معدل الفائدة البسيط.

مثال (2):

إذا استدان أحدهم 100 $ من صديقه، وأراد أن يتم السداد بشكل 110 $ في السنة التالية. ما هو العائد على الاستحقاق لهذا القرض؟

إن العائد على الاستحقاق لهذا القرض هو 10%.

$$\text{القيمة الحالية} = \frac{\text{التدفق النقدي المستقبلي}}{(1+\text{الفائدة})^{\text{عدد السنوات}}}$$

$$PV = \frac{CF}{(1+i)^n}$$

حيث:

PV القيمة المستدانة = 100 $

CF التدفق النقدي في سنة = 110 $

n = عدد السنوات = 1

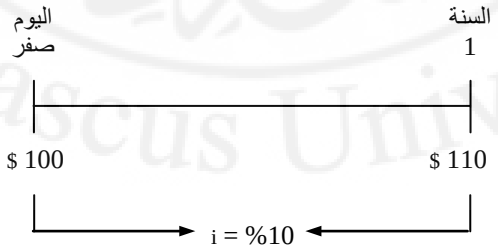
وبالتالي:

$$\frac{\$\ 110}{(i+1)} = \$\ 100$$

$$\$\ 110 = (i+1)\ 100\ \$$$

$$\frac{\$\ 110}{\$\ 100} = (i+1)$$

$$i = 1.10 - 1 = 0.10 = 10\%$$



2- مفهوم القسط الثابت Fixed - Payment Loan:

إن هذا النوع من القرض يكون فيه تدفق الدفعات (الأقساط) متساوية كل سنة خلال حياة القرض أو الفترة الزمنية للقرض، حيث يقوم المدين بتسديد أقساط متساوية إلى الدائن طوال فترة القرض، أو حتى فترة الاستحقاق التي يكون فيها مقدار القرض قد تم تسديده.

ومن أجل حساب العائد على الاستحقاق في القرض ذي الدفعات الثابتة، نقوم باتباع الإستراتيجية ذاتها المتبعة في القرض البسيط – حيث نقوم بحساب القيمة الحالية للقرض حسب قيمته اليوم. ولأن القرض ذا الدفعات الثابتة يتضمن أكثر من تدفق نقدي واحد، يتم حساب القيمة الحالية للدفعة الثابتة على أنها تمثل مجموع القيم الحالية لجميع الدفعات النقدية (باستخدام المعادلة 1).

لو افترضنا أن مقدار القرض = 1000 $، والتدفق النقدي السنوي للقسط الواحد هو 85.81 $ وذلك خلال الـ 25 سنة القادمة يتم حساب القيمة الحالية بالشكل التالي:

في نهاية السنة الأولى يوجد لدينا تدفق نقدي بمقدار 85.81 $ وتكون القيمة الحالية PV لقيمة 85.81 / (i +1)؛ وفي نهاية السنة الثانية يوجد تدفق نقدي أيضاً بمقدار 85.81 وتكون عندها القيمة الحالية لمبلغ 85.81 / $(i +1)^2$؛ وهكذا حتى نصل إلى النهاية السنة 25، فتكون الدفعة الأخيرة للقسط بمقدار 85.81 $ وهي تمثل قيمة حالية 85.81/ $(i +1)^{25}$.

وبالتالي إذا أردنا تقدير قيمة القرض الذي يساوي 1000 $، على أنه يساوي مجموع القيم الحالية لجميع التدفقات النقدية السنوية نصل إلى التالي:

$$\frac{\$\ 85.81}{(i+1)} + \frac{\$\ 85.81}{(i+1)^2} + \frac{\$\ 85.81}{(i+1)^3} + \ldots + \frac{\$\ 85.81}{(i+1)^{25}} = \$\ 1000$$

وبشكل عام، ومن أجل أي قرض ذي دفعات ثابتة ومتساوية، تصبح المعادلة كالتالي:

$$\text{قيمة القرض} = \frac{\text{القسط الثابت السنوي}}{(1+\text{الفائدة})^1} + \frac{\text{القسط الثابت السنوي}}{(1+\text{الفائدة})^2} + \frac{\text{القسط الثابت السنوي}}{(1+\text{الفائدة})^3} + \ldots + \frac{\text{القسط الثابت السنوي}}{(1+\text{الفائدة})^{\text{عدد السنوات}}}$$

المعادلة رقم (2)

$$LV = \frac{FP}{1+i} + \frac{FP}{(1+i)^2} + \frac{FP}{(1+i)^3} + \ldots + \frac{FP}{(1+i)^n}$$

حيث:

LV = قيمة القرض Loan Value

FP = القسط الثابت السنوي (التدفق النقدي الثابت)

n = عدد السنوات حتى الوصول إلى الاستحقاق

وفي حال القرض ذي الأقساط الثابتة، إن الأقساط الثابتة السنوية، بالإضافة إلى عدد السنوات حتى تاريخ الاستحقاق تكون عادةً معروفة القيمة، والقيمة المجهولة هي فقط العائد على الاستحقاق Yield to Maturity، وبالتالي نستطيع أن نحل هذه المعادلة للوصول إلى العائد على الاستحقاق والذي يرمز له بـ (i). ولأن مثل هذه الحسابات تكون معقدة نوعاً ما، قد تم وضع جداول تساعدنا على الوصول إلى قيمة (i) وذلك عندما يكون لدينا قيم كل من LV، FP، و n معلومة.

فعلى سبيل المثال في القرض ذي الـ 25 سنة السابق الذي تكون فيه الأقساط السنوية 85.81 $، فإن العائد على الاستحقاق باستخدام الجداول، التي تحل المعادلة (2) تعطينا قيمة مساوية لـ 7%[1].

[1] انظر الملحق رقم (1) جدول القيمة الحالية.

مثال (3):

لو قرر أحدهم شراء منزل واحتاج إلى اقتراض مبلغ 100.000 $ من المصرف لذلك، وكانت الفائدة على القرض 7%. ما هو مقدار الدفعات (الأقساط) السنوية التي يجب تسديدها للمصرف من أجل تسديد كامل مبلغ القرض؟

إن الدفعات (الأقساط) السنوية للمصرف تبلغ 9.439.29 $

$$LV = \frac{FP}{1+i} + \frac{FP}{(1+i)^2} + \frac{FP}{(1+i)^3} + ... + \frac{FP}{(1+i)^n}$$

حيث تمثل:

LV = مقدار القرض = 100.000 $

i = معدل الفائدة السنوي = 0.07

n = عدد السنوات = 20

وبالتالي:

$$\frac{FP}{(0.07+1)} + \frac{FP}{^2(0.07+1)} + \frac{FP}{^3(0.07+1)} + \ldots + \frac{FP}{^{20}(0.07+1)} = 100\ 000$$

ومن أجل إيجاد الدفعات الشهرية للقرض باستخدام الآلة الحسابية:

n = عدد السنوات = 20

PV = مقدار القرض = − 100.000

FV = مقدار القرض بعد 20 سنة = 0

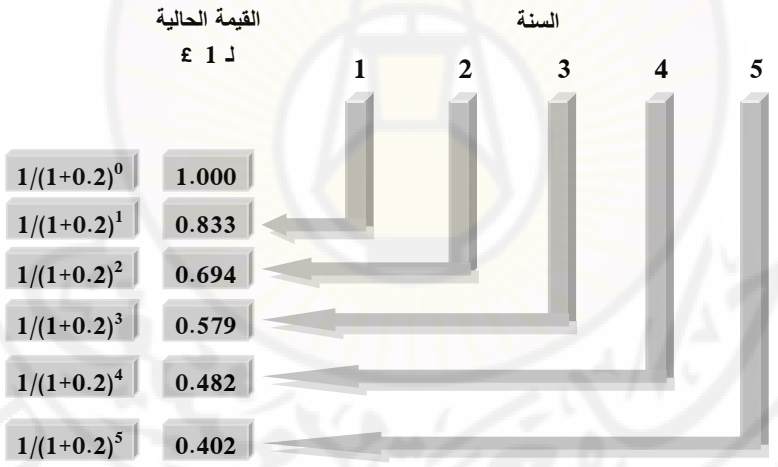
i = معدل الفائدة السنوي = 0.07

وباستخدام أسلوب PMT = نصل إلى قيمة القسط السنوي الثابت (FP) = 9.439.29 $

3- باستخدام جداول الخصم:

يمكن الاستفادة من الجداول من أجل الوصول إلى معامل الخصم وذلك بالنسبة إلى مجموعة كبيرة من معدلات الفائدة وبالتالي الحصول على قيم المبالغ المقابلة لها. ويمكن الرجوع إلى تلك الجداول في ملحق رقم (1).

فلو نظرنا إلى العمود الذي يشير إلى مقدار 20% فائدة، نجد أن معامل الخصم هو 0.833 وبالتالي فإن القيمة الحالية PV للتدفق النقدي لمقدار 1 £ سوف نسلمها بعد سنة واحدة من الآن تساوي 0.833 £. والتدفق النقدي لمقدار 20.000 £ سوف نتسلمها بعد سنة واحدة هي 16.667 £ (0.833 × 20.000)، وهي النتيجة ذاتها التي يمكن الوصول إليها بالطريقة الطويلة باستخدام المعادلة رقم –2– السابقة.



الشكل (7–1) القيمة الحالية لمبلغ 1 £ يتم استلامه بأوقات متفاوتة في المستقبل، على افتراض أن تكلفة التمويل السنوي تعادل 20%

ويظهر في جدول الخصم [1] كيف أن القيمة الحالية لـ 1 £ تنخفض كلما ازدادت فترة تسلمها في المستقبل.

[1] انظر الملحق رقم (1) جدول القيمة الحالية.

مفهوم الفائدة المركبة:

لو افترضنا أننا نريد أن نستثمر مبلغ 100 $ لمدة خمس سنوات، وبمعدل فائدة اسمي سنوي وقدره 10%، فما هي القيمة المستقبلة لهذا الاستثمار، إذا تم تركيب الفائدة أكثر من مرة واحدة في السنة؟ إن مقدار القيمة المستقبلية لهذا الاستثمار سوف تزداد، وذلك لأننا نقوم بجني قيمة الفائدة بشكل متكرر أي بأكثر من مرة في الفترة الزمنية ذاتها. وكذلك فإننا سوف نحقق قيمة أعلى من الفائدة الفعلية السنوية ، كلما عمدنا إلى تركيبها، بشكل دوري في السنة الواحدة. ويشير الجدول (7-1) إلى أن قيمة الفائدة الفعلية السنوية Effective Annual Rate EAR تزداد، كلما ازداد معدل تركيب الفائدة. ومن الملاحظ أن أعلى زيادة تحصل، عندما ننتقل من حساب الفائدة بشكل سنوي إلى نصف أو ربع سنوي، ولهذه الحالة تكون الزيادة أكبر عندما ننتقل من التركيب الشهري إلى اليومي.

تكرار التركيب	معدل الفائدة السنوي الاسمي	معدل الفائدة الفعلي السنوي (EAR)[a]	القيمة المستقبلية لمبلغ 100$ تم استثمارها لمدة 5 سنوات[b]
سنوي	%10	%10.000	$ 161.05
نصف سنوي	10	10.250	162.89
ربعي	10	10.381	163.86
شهري	10	10.471	164.53
يومي[c]	1	10.516	164.86

الجدول (7-1) أثر التركيب في احتساب الفائدة

(a): يتم احتساب معدل الفائدة الفعلي باستخدام المعادلة[1].

(b): يتم احتساب القيمة المستقبلية باستخدام المعادلة[2].

(c): تفترض الحسابات اليومية بأنه يوجد 365 يوماً في السنة الواحدة.

[1] $$EAR(\text{or EFF\%}) = \left(1 + \frac{i_{Nom}}{m}\right)^{m} - 1.0$$

[2] $$FV_n = PV(1 + i_{PER})^{\text{Number of Periods}} = PV\left(1 + \frac{i_{Nom}}{m}\right)^{mn}$$

إطفاء القروض Amortized Loans:

من أهم تطبيقات الفائدة المركبة، القروض التي يتم تسديدها على شكل أقساط خلال فترة زمنية محددة ويتضمن هذا النوع من القروض، قروض شراء السيارات أو منزل أو حتى القرض الجامعي. فإذا كان سيتم تسديد القرض على أقساط دورية متساوية (شهرية، أو ربع سنوية، أو سنوية) عندها يشار إلى هذا النوع من القروض بإطفاء القرض Amortized loan.

ويظهر الجدول (7-2) عملية (إطفاء القرض) وذلك عندما تقوم إحدى المؤسسات مثلا باستدانة قرض بقيمة 1000 $، على أن يتم تسديده على ثلاث دفعات متساوية تدفع في نهاية كل سنة من السنوات الثلاث التالية وفي هذه الحالة ، نجد أن هناك دفعة واحدة في كل سنة، وبالتالي نرى أن السنوات = الفترات الدورية Periods وإن الفائدة الاسمية = الفائدة الدورية.

وبهذه الطريقة يقوم المقرض باستيفاء نسبة 6 % كمعدل فائدة، على مقدار القرض القائم في بداية كل سنة، وفي هذه الحالة أيضاً تتضمن الخطوة الأولى، تحديد المبلغ الذي يجب على المؤسسة تسديده كل سنة، أو بمعنى أخر، تحديد القسط السنوي الثابت. وكي نصل إلى هذه القيمة علينا أن ندرك أن قيمة 1000 $ تمثل القيمة الحالية للقسط، الذي سوف يتم تسديده بشكل سنوي، وخلال السنوات القادمة مخصومة بنسبة 6%.

السنة	المبلغ الأولي (1)	الدفعة (2)	الفائدة[a] (3)	تسديد أصل القرض[b] (2) − (3) = (4)	الرصيد القائم (1) − (4) = (5)
1	$1.000.00	$374.11	$60.00	$314.11	$ 685.89
2	685.89	374.11	41.15	332.96	352.93
3	352.93	374.11	21.18	352.93	0.00
		$1.122.33	$122.33	$1.000.00	

الجدول (7−2) جدول إطفاء القرض بنسبة فائدة 6%

(a): يتم احتساب الفائدة عن طريق ضرب رصيد القرض في بداية السنة بنسبة الفائدة. وبالتالي تبلغ قيمة الفائدة للسنة الأولى $ 1.000 (0.06) = 60 $؛ وتبلغ نسبة الفائدة للسنة الثانية $ 685.89 (0.06) = 41.15 $؛ وتبلغ نسبة الفائدة في السنة الثالثة $ 352.93 (0.06) = 21.18 $.

(b): إن تسديد أصل القرض يساوي تسديد قيمة 374.11 ناقص الفائدة المقدرة لكل سنة.

الخط الزمني:



المعادلة المرتبطة:

يتم استخدام المعادلة العامة التالية من أجل الوصول إلى قيمة القسط:

$$PVA_n = PMT\left(\frac{1}{1+i}\right)^1 + PMT\left(\frac{1}{1+i}\right)^2 + ... + PMT\left(\frac{1}{1+i}\right)^n$$

$$= PMT\sum_{t=1}^{n}\left(\frac{1}{1+i}\right)^t$$

$$= PMT\left(\frac{1-\frac{1}{(1+i)^n}}{i}\right)$$

$$= PMT\left(PVIFA_{i,n}\right)$$

1- باستخدام الحل الرياضي:

بما أن المتغيرات التالية: قيمة معدل الفائدة، وعدد الدورات في السنة، والقيمة الحالية هي معلومة لدينا، ومتغير القسط هو المتغير المجهول، وبالتعويض في المعادلة التالية نصل إلى قيمة القسط:

$$\$1.000 = \text{PMT}\left(\frac{1-\frac{1}{(1+0.06)^3}}{0.06}\right) = \text{PMT}(2.6730)$$

$$\text{PMT} = \$1.000 / 2.6730 = \$374.11$$

2- باستخدام أسلوب الآلة الحاسبة:

المدخلات:

3	6	1000		0
N	I	PV	PMT	FV

المخرجات:

= - 374.11

4- أسعار الفائدة في مؤسسات التمويل الصغير:

أنواع أسعار الفائدة:

تمثل الفائدة التكلفة التي يدفعها المقترض بدلاً لاستخدامه الأموال وهي متمثلة بالمبلغ الإضافي على المبلغ الأساسي المقترض. وفيما يلي أنواعها Types of Interest Rates:

أسعار الفائدة بحسب السوق:

يمكن أن يسوء فهم سعر الفائدة حسب السوق Market Rates في بعض الأحيان وذلك لأنه يتطلب بعض الشروط:

- هذا النوع من الفائدة يصبح له أثر عندما تكون الأسواق المالية نشطة.
- والأسواق النشطة تتطلب وجود منافسة.
- وبالتالي إذا انعدمت المنافسة في البيئة التي تعمل فيها مؤسسات الإقراض، حيث

لا يوجد هناك أسواق نشطة في بعض الدول، وقد يعود ذلك، إلى الأنظمة التي تفرضها، أو إلى سيطرة مؤسسات معينة على أسواق تلك البلد؛ فلا يمكن عندها اللجوء إلى هذا الأسلوب.

أسعار الفائدة التجارية:

يشير تعبير فائدة تجارية Commercial Rate إلى:

ما تتقاضاه عامة المؤسسات التجارية مقابل استخدام الآخرين لأموالها. هذه المعدلات قد تختلف، حسب العملاء، وذلك بالاستناد إلى التكلفة المترتبة على القرض، والمخاطر المترتبة عليه أيضاً. مثال على ذلك:

- معدل أولي Prime Rate: هي التي تطبق على عملائها وزبائنها العاديين وتكون ذات نوعية جيدة.
- الفائدة ذات النوعية المتوسطة Medium Quality: تستخدم من أجل ضمان المخاطر التي تنطبق على بعض العملاء، حيث يترتب على إقراض بعضهم درجة من المخاطرة أعلى من غيرهم.
- قرض استهلاكي Consumer Credit: يتم تقاضي أسعار فائدة أعلى من الأنواع الأخرى، وذلك حينما تنطبق على العميل درجة من المخاطرة أعلى وهو يتضمن بطاقات الائتمان.

معدل فائدة التكلفة الإجمالية Full Cost Rate:

- يستخدم هذا النوع في مجال الإقراض الصغير Microfinance إشارةً إلى عدم وجود أموال على شكل هبات.
- يجب تحديد الفائدة بشكل تغطي تكاليف تقديم الخدمات والتمويل.
- وهو يعرف أيضاً بمعدل الفائدة الملائم لاستمرارية عمل المؤسسات «Sustainable».

سعر الفائدة الحقيقي Real Rate:

- هو معدل الفائدة الذي تم إدخال بعض التعديلات عليه كي يتوافق مع التضخم.
- ويتم استخدامه من أجل تحديد فيما إذا كان المعدل كافياً للتعويض عن أثر التضخم. ويتم حسابه:

معدل الفائدة الحقيقي = معدل الفائدة السنوي (APR) – نسبة التضخم السنوي

$$\text{Real Interest Rate} = \text{APR} - \text{Inflation}$$

فإذا كان معدل التضخم 0.10 يتم حساب معدل الفائدة الحقيقي بتطبيق المعادلة:

$$0.20=0.10-0.30$$

أما إذا كان التضخم 0.40 فيصبح معدل الفائدة الحقيقي:

$$0.10- =0.40 - 0.30$$

وتظهر النتيجة السابقة بإشارة سلبية، مما يدل على أن معدل الفائدة المفروض لا يكفي لتغطية التضخم، مما يظهر بالتالي ضرورة رفع قيمة الفائدة.

يتم عادةً استخدام معادلة أخرى، عندما يكون معدل التضخم مرتفعاً في بلد ما، أو في تزايد، وذلك للحصول على نتيجة أكثر دقة.

$$\text{معدل الفائدة الحقيقي} = \left[\frac{1+\text{معدل الفائدة السنوي}}{1+\text{معدل التضخم السنوي}}\right] - 1$$

$$\text{real interest rate} = \left[\frac{1+\text{APR}}{1+\text{inflation}}\right] - 1$$

وبتطبيق الأرقام السابقة على هذه المعادلة، نجد اختلافاً في النتيجة، حيث تظهر هذه المعادلة أكثر دقة في النتائج.

معدل الفائدة الحقيقي = $1-\left[\frac{1+.30}{1+.10}\right]=0.18$

معدل الفائدة الحقيقي = $1-\left[\frac{1+.30}{1+.40}\right]=-0.07$

معدل الفائدة الاسمي Nominal Rate:

وهو سعر الفائدة الذي يتم تقديمه وإعلام العميل به، والذي يجب على العميل دفعه مع كل قسط يتم تسديده، مثلاً 3% في الشهر أو 36% في السنة.

يستخدم لحساب الفائدة المترتبة على كل قسط يتم دفعه، ويمكن بسبب اختلاف طرائق احتساب التسديد، أن تختلف الفائدة المترتبة عن كل قسط أيضاً.

معدل الفائدة الدوري Periodic Rate (APR) ومعدل الفائدة الفعلي Effective Interest Rate (EIR):

معدل الفائدة الفعلي = (1+ معدل الفائدة الدوري)^ عدد الفترات في السنة −1

أو: معدل الفائدة الفعلي = $(1+i)^{n}-1$

يشير تعبير "الدوري Periodic" في المعادلة السابقة إلى الزمن (الفترة الزمنية) بين دفعات تسديد القرض (سواء أكانت يومية، أم أسبوعية أم كل أسبوعين أو شهرية... الخ).

وهذا هام من أجل تحديد قيمة " n" في المعادلة السابقة: وهي تشير إلى عدد الفترات في السنة[1].

معدل الفائدة السنوي = معدل الفائدة الدوري × عدد الفترات في السنة

[1] **حيث** إن القرض الذي يتم تسديده على شكل أقساط أسبوعية، ستكون قيمة " n" فيه (52) حيث يوجد (52) أسبوع في السنة. والقرض الذي يتم التسديد فيه بشكل شهري ستكون قيمة " n" فيه (12). وتجدر الإشارة هنا إلى أن القرض الذي يتم تسديده شهرياً، قد يكون التسديد الفعلي فيه (28) يوم حيث إن التسديد يكون كل أربعة أسابيع، وبالتالي حيث يوجد 12 شهر في السنة. توجد (13) فترة زمنية periods تتألف كل منها من (28) يوم. وهذا يؤثر في حساب معدل الفائدة الفعلي EIR.

وإن الفرق بين معدل الفائدة الفعلي ومعدل الفائدة السنوي يظهر بالتالي:

مقدار القرض	تكرار دفعات القرض	عدد أقساط القرض	معدل الفائدة الدوري	معدل الفائدة السنوي	معدل الفائدة الفعلي
2500	أسبوعياً	8	%1	%52	%67.77
7500	أسبوعياً	8	%1	%52	%67.77
7500	أسبوعياً	12	%1	%52	%67.77
غير منطبق	كل أسبوعين	غير منطبق	%1	%26	%29.53
غير منطبق	شهرياً	غير منطبق	%1	%12	%12.68
غير منطبق	كل أربع أسابيع	غير منطبق	%1	%13	%13.81

الجدول (7-3)

المصدر: Tucker, W. R. (2000) *Bankakademi*, Micro Banking Competence Center. Paper 5-6 September.

تظهر الأمثلة في الجدول ومن خلال النظر إلى الأسطر الثلاث الأولى بأن قيمة القرض وعدد أقساط القرض هما متغيران غير مهمين في تحديد معدلات الفائدة، أو بمعنى آخر إن مقدار القرض وعدد أقساط القرض "ليس لها علاقة" في تحديد معادلات الفائدة، ولكن العوامل التي لها علاقة وهامة في تحديد معدلات الفائدة هي معدل الفائدة الدوري وعدد الدورات لتلك الفترات الموجودة في السنة الواحدة.

$$\text{معدل الفائدة الفعلي} = \frac{\text{إجمالي الرسوم والفائدة}}{\text{متوسط الرصيد القائم للقرض}} \times \frac{\text{عدد الفترات الزمنية في السنة}}{\text{عدد الفترات في مدة القرض}}$$

يشير المصطلح المالي "معدل الفائدة" إلى الرقم الذي يتم إضافته إلى رصيد القرض القائم Outstanding Balance وذلك من أجل تحديد قيمة الفائدة التي يجب أن تدفع مع كل قسط من أقساط القرض.

1- طريقة حساب الفائدة على أساس الرصيد المتناقص:

الاحتمال الأول: الأقساط المتناقصة Decreasing Installments:

يظهر هذا المثال أن قيمة القسط الأساسي الذي يجب أن يسدد مع كل دفعة يبقى ثابتاً.

فلو افترضنا أن قيمة القرض 1000 $ يجب تسديده في أربع دفعات شهرية. فإن القسط الأساسي الذي سوف يسدد في كل مرة = 4/1000 = 250.

على افتراض أن قيمة معدل الفائدة الدوري (في هذه الحالة شهرياً) تساوي 1%، فإن جدول التسديد يصبح كالتالي:

القسط المدفوع	قيمة القسط الأساسي	قيمة الفائدة	الرصيد القائم
			1000
260	250	10.00	750
257.50	250	7.50	500
255.00	250	5.00	250
252.50	250	2.50	0
	1000	25	

يظهر الجدول كيف أن قيمة الفائدة تتناقص كل مرة لانخفاض قيمة المبلغ الأساسي.

الاحتمال الثاني: الأقساط المتساوية Equal Installments

يفضل العديد من برامج الإقراض الصغير إتباع سياسة الدفعات المتساوية. ومن أجل احتساب قيمة متساوية لدفعات القرض يتم استخدام المعادلة التالية:

$$\text{قيمة القسط} = \frac{\text{الفائدة (1+ الفائدة)}^{\text{عدد الأقساط}}}{\text{(1+ الفائدة)}^{\text{عدد الأقساط}} - 1} \times \text{قيمة القرض}$$

$$\text{قيمة القسط} = \frac{i\,(i+1)^{n}}{(i+1)^{n} - 1} \times \text{قيمة القرض}$$

$$\text{Size of each installment} = \frac{i\,(1+i)^{n}}{(1+i)^{n} - 1} \times \text{Loan Amount}$$

يتم إدخال هذه الصيغة في أغلب الآلات الحسابية، بالإضافة إلى بعض العمليات المستخدمة في الـ Excel، وكما تم الإشارة إليه سابقاً فإن قيمة " n" تشير إلى عدد الأقساط المترتبة على تسديد القرض الأساسي، كما تشير "i" إلى معدل الفائدة الدوري.

عندما نعرف قيمة ثلاثة متغيرات في المعادلة السابقة، نستطيع أن نصل إلى القيمة الرابعة.

مثال:

إذا كنا نعرف قيمة القرض وقيمة معدل الفائدة الذي نريده، بالإضافة إلى عدد الدفعات للتسديد، يمكن باستخدام المعادلة السابقة أن نحدد قيمة كل قسط من أقساط القرض.

(باستخدام الأرقام السابقة؛ قيمة القرض = 1000؛ عدد الدفعات (الأقساط) = 4 معدل الفائدة الدوري = 1%) نستطيع تحديد حجم كل دفعة من أقساط القرض الذي يساوي في هذه الحالة /256.28/ ويصبح جدول تسديد أقساط القرض كالتالي:

القسط المدفوع	القسط الأساسي	الفائدة	الرصيد القائم
			1000.00
256.28	246.28	10.00	753.72
256.28	248.74	7.54	504.98
256.28	251.23	5.05	253.75
256.28	253.75	2.53	0
	1000.00	25.12	

تحدد المعادلة السابقة القيمة المستمرة لدفعات (أقساط) القرض. ومن أجل حساب

قيمة المبلغ الأساسي الذي يجب أن يدفع في كل قسط من الأقساط، يجب أولاً أن نحسب قيمة الفائدة على القرض عن طريق ضرب معدل الفائدة الدوري (1%) بقيمة الرصيد القائم. وبعدها يصبح القسط الأساسي = القسط الإجمالي – قيمة الفائدة

وتجدر الإشارة إلى أنه مع أن قيمة معدل الفائدة الدوري بقي نفسه، فإن القيمة النقدية Monetary Amount للفائدة الإجمالية المدفوعة فعلياً قد ازدادت من 25.00 إلى 25.12 ويعود السبب وراء ذلك إلى ارتفاع السيولة لدى الدائن، حيث تمثلت في انخفاض قيمة دفعات الأقساط الأولية (أصبحت 256.28) مقابل 260 للدفعة الأولى.

ويجب الانتباه إلى قيمة الدفعة الأخيرة، إذ بسبب عملية تدوير قيمة الأرقام أو تقريبها قد تختلف قيمة إجمالي القسط الأساسي عن قيمة إجمالي المبلغ المقدم.

مثال:

إن قيمة 1% من مبلغ 253.75 = 2.54 بدلاً من 2.53 في الجدول السابق. وباستخدام القيمة 2.54 على أنها فائدة سوف تصبح قيمة القسط الأساسي في الدفعة الأخيرة 253.75، وبالتالي يصبح إجمالي القسط الأساسي للدفعات الأربع 999.99 بدلاً من 1000، وبالتالي يمكن أن نعدل من قيمة القسط الأساسي والفائدة في القسط الأخير بحيث يصبح الناتج الإجمالي مساوياً للقيمة الأساسية كما يجب أن تكون عليه.

2- طريقة سعر الفائدة الثابتة (الفائدة المستحقة على مبلغ القرض الأولي) Flat Method

معدل فائدة ثابتة (Flat) وما يقابلها من معدل الفائدة السنوي (APR) ومعدل الفائدة الفعلي (EIR)

يعتبر معدل الفائدة الثابت أكثر استخداماً في مؤسسات الإقراض الصغير على أنه جزء من إستراتيجية التسويق لديها من أجل التمويه عن القيمة الحقيقية لمعدل الفائدة، التي تكون فعلياً أعلى بالنسبة إلى القرض الصغير.

قيمة القرض	الفترة	الفائدة	مجمل الدين	مقدار القسط
1000	4 أقساط شهرية	1% "بمعدل ثابت" شهرياً=4%	1000+(1000×4%)= 1.040	1.040÷4=260.00

في هذه الحالة إن القيم المعروفة لدينا هي قيمة القرض، وعدد الدفعات أو الأقساط، وقيمة كل دفعة، وبالتالي يمكن الوصول إلى قيمة " i" وهي المعدل الدوري للفائدة باستخدام المعادلة.

$$\text{قيمة القسط} = \frac{i\,(i+1)^{\wedge} n}{(i+1)^{\wedge} n - 1} \times \text{قيمة القرض}$$

ويمكن الوصول إلى ذلك باستخدام الطريقة الآلية حيث يتم إدخال قيم كل من:

PV = (القيمة الحالية) وتمثل قيمة القرض ويجب إدخالها كقيمة سالبة (− 1000)

"PMT" = (الدفعات) أو حجم كل قسط من أقساط القرض (260.00)

n = عدد الدفعات (= 4)

"i" = معدل الفائدة الدوري

وتكون النتيجة في هذه الحال: معدل الفائدة الدوري = 1.58% وبما أن الدفعات تتم بشكل شهري يكون المعدل السنوي = 19.05% ومعدل الفائدة الفعلي EIR = 20.80%

ويظهر الجدول التالي جدول تسديد أقساط القرض باستخدام معدل الفائدة الدوري وذلك على أساس القسط المتناقص:

القسط المدفوع	القسط الأساسي	الفائدة	الرصيد القائم
			1000
260	244.13	15.87	755.87
260	248.00	12.00	507.87
260	251.94	8.06	255.93
260	255.93	4.07	0.00
	1000	40.00	

3- إضافة رسوم وعمولات:

لو تم إضافة مقدار 5% على القرض في المثال السابق بديلاً للرسوم والعمولات، عندها سيتم طرح هذا المبلغ من قيمة القرض الأساسي الذي سوف يحصل عليه العميل. وفي هذه الحال إن قرضاً بمقدار 1000 ستكون الرسوم المرتبة عليه 5% = 50.00، مما يعني أن صافي المبلغ الذي سوف يحصل عليه العميل = 950، وهذا المبلغ الجديد يتم إدخاله في حساب PMT جديد ويصبح PV = −950، "n" = 4، PMT = 260 فينتج لدينا مقدار الفائدة i = 3.7215% فيكون معدل الفائدة السنوي APR = 44.66% ومعدل الفائدة الفعلي EIR = 55.03%. وفي حال لم تقتطع مؤسسة الإقراض قيمة الرسوم من أصل المبلغ، وعمدت إلى توزيع مبلغ الرسوم /50/ على أقساط القرض الأربعة ليصبح القسط الواحد = 272.50 (260 + (50) ÷ 4)، فما مقدار معدل الفائدة الدوري الجديد؟

تصبح قيمة PV = −1000، n = 4 وترتفع قيمة PMT = 272.50

وقيمة i بالنتيجة = 3.538% (APR = 42.46%، EIR = 51.78%).

ومن الملاحظ أن قيمة " i" قد انخفضت قليلاً لأن الزمن أصبح أطول قليلاً من أجل أن يسترجع البرنامج مقدار العمولة الجديدة، حيث بدلاً من اقتطاعها مرة واحدة في أول القرض، واسترجاعها فوراً، تم توزيعها على أقساط القرض الأربعة.

باستخدام برنامج الـ Excel :

يمكن استخدام برنامج الـ Excel من أجل فصل قيمة القسط الأساسي عن قيمة الفائدة في كل دفعة من أقساط القرض.

تشير الأسماء في أيسر الورقة إلى أسماء الخلية في العمود (A) حسب السطر المقابل لها. مثلاً، إن اسم الخلية A_1 هو القرض، وإن استخدام أسماء الخلايا هو أمر اختياري، ويهدف إلى تبسيط المعادلة في الخلايا A_6، وA_{11}.

المعادلتان الأكثر الأهمية نجدهما في الخلية A_6 وA_{11}. وبالنسبة إلى برامج الإقراض التي تستخدم "معدل فائدة ثابتاً" Flat interest rate لتحديد قيمة الدفعات، يجب استبدال المعادلة في الخلية A6 مع الدفعة المقابلة لها.

	A	
1	$ 1000	مقدار القرض
2	10	عدد الدفعات (الأقساط)
3	52	عدد فترات السداد في السنة (مثلاً أسبوعياً =52)
4	%24.0	معدل الفائدة السنوي الاسمي
5	%0.46	معدل الفائدة السنوي الدوري (A_4/A_3)
6	$102.56	قيمة كل دفعة
7		
8	%0.0	العمولة المخصومة على مقدار القرض عند لحظة تقديم القرض
9	$0.00	العمولة المضافة إلى كل دفعة من دفعات القرض
10		
11	%0.46	معدل الفائدة الدوري
12	%24.0	معدل الفائدة السنوي (APR)
13	%27.1	معدل الفائدة السنوي الفعلي (EIR)

القرض Loan

فترة القرض Term

الفائدة Interest

A_6:=PMT (Interest, Term, Loan* −1)

عمولات Commission

رسوم Fee

A_{11}=RATE (Term, Payment + Fee, Loan*−1* (1−Commission))

$A_{11} * A_3$

$(1+ A_{11})^{\wedge} A_3 - 1$

مثال تطبيقي (1) لسعر الفائدة الدوري والفعلي:

لو نظرنا إلى المثال التالي لقرض بمبلغ 300 $ لمدة 3 أشهر، على أن يتم تسديده في 6 أقساط نصف شهرية متساوية، فإن القسط الذي يجب تسديده في كل مرة PMT يساوي 53.56 $، ففي الفترات الأولى وعندما يكون الرصيد القائم مرتفعاً، تساهم الفائدة في زيادة قيمة الأقساط بشكل أكبر من مساهمتها في الفترات الأخيرة، حيث يكون الرصيد القائم منخفضاً.

1- حساب الفائدة بطريقة الرصيد المتناقص:

يظهر الجدول طريقة لحساب الرصيد المتناقص gninilceD؛ إذ يكون فيها إجمالي المبلغ المسدد 321.35.

قيمة القرض = 300 $، فترة القرض 3 أشهر؛ فترة سداد القرض: كل أسبوعين (2 أسبوع)؛ معدل الفائدة السنوي 48%

الفترة	المبلغ الأساسي	الفائدة	إجمالي الدفعات[1]	الرصيد القائم
0	–	–	–	300.00
1	47.56	6.00	53.56	252.44
2	48.51	5.05	53.56	203.93
3	49.48	4.08	53.56	154.45
4	50.47	3.09	53.56	103.99
5	51.48	2.08	53.56	52.51
6	52.51	1.05	53.56	0.00
الإجمالي	**300.00**	**21.35**	**321.35**	–

2- طريقة سعر الفائدة الثابتة:

[1] تم استخدام أسلوب PMT من أجل حساب إجمالي الدفعات.

يظهر الجدول التالي طريقة **سعر الفائدة الثابتة**، حيث يتم فيها حساب الفائدة بالاستناد إلى القيمة الأساسية للمبلغ الأصلي بدلاً من الرصيد الباقي، وتسمح هذه الطريقة برفع قيمة الأقساط المسددة في كل فترة من الفترات، وبالتالي، فإنها تزيد من قيمة معدل الفائدة الفعلي " Effective" على المدين، مما يعني أن القرض أصبح أكبر كلفة على العميل، وفي الوقت ذاته يولد عائداً أكبر على مؤسسة الإقراض.

لو أردنا حساب المثال السابق على أساس القسط الثابت نجد أن مساهمة الفائدة في أقساط القرض ثابتة في كل مرة، حيث يسدد العميل في كل مرة مبلغ 50 $ بالإضافة إلى 6 $ فائدة فتصبح قيمة القسط 56 $ وهو أكبر من قيمة القسط حسب الرصيد المتناقص 53.56 وحدة نقدية، ويصبح إجمالي النفقات التي سدّدها العميل 336 $.

قيمة القرض = 300 $، فترة القرض 3 أشهر؛ فترة التسديد: كل أسبوعين؛ معدل الفائدة السنوي 48%

الفترة	المبلغ الأساسي	الفائدة	إجمالي الدفعات	الرصيد القائم
0	–	–	–	300
1	50	6	56	250
2	50	6	56	200
3	50	6	56	150
4	50	6	56	100
5	50	6	56	50
6	50	6	56	0
الإجمالي	**300**	**36**	**336**	–

3- معدل الفائدة الفعلي:

يمثل معدل الفائدة الفعلي المعدل الذي يدفعه العميل فعلياً بناءً على عائد القرض الموجود فعلاً بين أيدي العميل في كل فترة من فترات حياة القرض.

وتمثل المعادلة التالية، حساب قيمة معدل الفائدة الفعلي:

$$\text{معدل الفائدة الفعلي} = \frac{\text{إجمالي الرسوم والفائدة}}{\text{متوسط الرصيد القائم للقرض}} \times \frac{\text{عدد الفترات الزمنية}}{\text{عدد الفترات في مدة القرض}}$$

وباستخدام هذه المعادلة، سوف نحسب قيمة معدل الفائدة الفعلي وذلك حسب المثالين السابقين طريقة سعر الفائدة على أساس الرصيد المتناقص وطريقة سعر الفائدة الثابتة Flat.

1- حالة الرصيد المتناقص:

في المثال السابق، كان إجمالي دفعات الفائدة 21.35، ويمثل متوسط رصيد القرض القائم = 177.9، ويوجد 12 شهراً في السنة و3 أشهر تمثل مدة القرض.

وبالتعويض في المعادلة السابقة:

$$\text{معدل الفائدة الفعلي} = (21.35/\ 177.9) \times (3/12) = 0.48$$

ملاحظة: في حال رصيد القرض المتناقص ولم يطلب أية رسوم أو دفعات مقدمة تدفع قبل القرض، أو ادخار إلزامي، فإن معدل الفائدة الفعلي يساوي معدل الفائدة السنوي.

ب- حالة سعر الفائدة الثابتة Flat:

نجد في المثال السابق أن مجموع دفعات الفائدة شكلت 36 دفعة، ومتوسط الرصيد القائم 175، وبالتعويض في المعادلة السابقة:

$$\text{معدل الفائدة الفعلي} = (175/36) \times (3/12) = 0.82$$

نجد مع إبقاء جميع المتغيرات السابقة ثابتة أن معدل الفائدة الفعلي أعلى في حال القسط الثابت عنه في حال القسط المتناقص.

مثال تطبيقي (2):

بما أن معدل الفائدة الفعلي " Effective" لأي قرض هو عبارة عن المعدل الذي يقوم العميل بدفعه فعلياً، وهذا يستند إلى قيمة العائد الفعلي من القرض والموجودة بين أيدي العميل، خلال كل فترة من الفترات الزمنية للقرض. وهي تساوي معدل الفائدة التي يتم حسابها على أساس متناقص[1].

يكفي لإجراء الحساب استخدام آلة حساب مالية [2]، حيث يتم إدخال متغيرات القرض الأساسية وتتم الحسابات بشكل آلي.

PV Present = القيمة الحالية، وتشكل القيمة الصافية للقرض المقدم للعميل في بداية الفترة.

I = Interest Rate، معدل الفائدة ويتم إدخالها بالوحدة المستخدمة نفسها في (n).

n Term = مدة القرض يجب أن تساوي عدد الدفعات

PMT = القسط المدفوع في كل فترة[3]

---

[1] في التعامل المالي التقليدي يتم أخذ العملية المركبة في الحساب بعين الاعتبار عندما يتم احتساب معدل الفائدة السنوي الفعلي annual effective rate ومثال ذلك، إذا كان معدل الفائدة 3% شهرياً فإن معدل الفائدة السنوي لا يساوي (12×0.03) = 36% ولكن 42.6 %

(1 – 1.03^{12}) هذا المعدل المركب هو المعدل الملائم للاستخدام عندما يكون الهدف هو المقارنة بين التكلفة الفعلية للقرض، عندما يقارن بين عدة أساليب لهيكلة تسديد القرض، وخاصة عندما تتعلق بفترات زمنية مختلفة.

في هذه الحالة العملية لن يتم استخدام المعدل المركب في حساب الفائدة السنوية. بل سيتم استخدام طريقة المعدل السنوي للفائدة (APR). وهذا يؤدي إلى معدل سنوي متمشياً أكثر مع الدخل الحقيقي المتولد من محفظة القروض. إن العائد الحقيقي الشهري من محفظة القروض بنسبة 3 % – والتي تستخدمها المنظمة لدفع التكاليف بدلاً من إعادة استثمارها – سوف تولد دخلاً سنوياً يعادل 36% وليس 42.6% ومن الهام الإشارة هنا إلى أن التعثر عن السداد وعوامل أخرى يمكنها من تخفيض العائد الفعلي لمحفظة القروض عن قيمة APR معدل الفائدة السنوي الذي تتقاضاه المنظمة عن القروض المكونة لمحفظة القروض.

[2] يمكن إجراء الحسابات باستخدام آلة حساب مالية أو على جداول Lotus1-2-3 أو Excel.

[3] يتم عادة هيكلة أقساط التسديد بحيث تكون الأقساط متساوية للتسديد الشهري أو الأسبوعي لسهولة الحساب للعميل. عندما يتطلب الحساب أن تتغير أقساط التسديد (بسبب فترة السماح مثلاً)، يجب استخدام آلة حساب

FV Future Value = القيمة المستقبلية. تمثل القيمة المتبقية في أيدي العميل بعد تسديد القرض، وهي تساوي عادةً الصفر، إلا في حال كان القرض يتطلب الادخار الإلزامي للعميل.

يظهر المثال التالي كيفية حساب سبع بدائل لأقساط تسديد القرض، حيث يتم احتساب الفائدة على القسط المتبقي Declining Balances، ويظهر المثال الأرقام التي جرى حسابها باستخدام الطريقة الآلية لتحديد القسط الشهري للقرض (سيتم اعتماد قاعدة أساسية).

وتتضمن عملية احتساب كل بديل خطوتين:

1- الخطوة الأولى: يتم حساب التدفقات النقدية المتسلمة من العميل والمدفوعة منه.

2- الخطوة الثانية: يتم إدخال التدفقات النقدية إلى الآلة الحسابية من أجل تحديد المعدل الفعلي لكل فترة زمنية، ويتم بعد ذلك تحويله إلى نسبة سنوية عن طريق ضربه بعدد الفترات في السنة الواحدة.

الحالة الأساسية: على أساس الرصيد المتناقص:

مقدار القرض 1000 على أن يتم تسديده في أربعة أقساط شهرية متساوية، سعر الفائدة المعلن 36% سنوياً أو 3% شهرياً محسوبة على أساس رصيد القرض المتناقص.

الفائدة مقدرة على القيمة الأساسية للقرض الذي لم يسدده بعد المقترض. في هذه الحالة (والتي سنعتبرها كالأساس) إن سعر معدل الفائدة الفعلي Effective هو معدل الفائدة الاسمي نفسه Nominal.

تتضمن عملية Internal Rate of Return أو Computer Spread Sheet معدل العائد الداخلي (يستخدم لحساب القيمة الحالية للتدفق النقدي).

حساب الدفعات الشهرية $PV = 1000$ $n = 4$ $i = 36 \div 12 = 3$

عند حساب قيمة PMT الأقساط الشهرية (باستخدام الطريقة الآلية) فان القسط يساوي 269.03.

حساب قيمة الفائدة:

$$\begin{aligned} 30 &= \%3 \times 1000 \\ 22.5 &= \%3 \times 750 \\ 15 &= \%3 \times 500 \\ 7.5 &= \% 3 \times 250 \\ \hline 75 & \end{aligned}$$

قيمة الفائدة الشهرية $= 75 \div 4 = 18.75$

حساب التدفق النقدي:

حساب الدفعات الشهرية $= 18.75 + 250 = 268.75 \approx 269$

$PV = 1000$ $PMT = 269$ $n = 4$

متوسط القرض خلال حياة القرض $= \frac{1000 + 269}{2} = \frac{1269}{2} = 634.5$

$EIR = (4 \div 634.5 \div 75) = 2.95 \approx \% 3$

وهذا يساوي الفائدة الاسمية.

البديل الأول: دفع قيمة الفائدة في مقدمة القرض:

حساب التدفق النقدي: كانت الدفعات الإجمالية للقرض + الفائدة حسب الحالة الأساسية 1076.12 (269.03 × 4) وبطرح مبلغ 1000 للقيمة الأساسية للقرض تصبح قيمة الفائدة الإجمالية 76.12 وبما أنها تدفع مقدماً، تصبح القيمة الصافية للقرض المقدمة للعمل 923.88 (1000−76.12) الأقساط الشهرية هي القرض الأساسي فقط = 250 (1000 ÷ 4)

حساب سعر الفائدة الفعلي[1]: باستخدام الطريقة الآلية:

4 = n 250 − = PMT 923.88 = PV

معدل الفائدة الفعلي الشهري i = 3.24%

معدل الفائدة السنوي APR = 38.9% (3.24 × 12)

البديل الثاني: الحالة الأساسية نفسها ولكن يطلب قيمة 3% على أنها أجور ورسوم تدفع مسبقاً (مقدماً):

باستخدام الطريقة الآلية:

حساب التدفق النقدي: صافي القرض المقدم للعميل = 970 (1000 − 30 رسوم)

الدفعات الشهرية = 269.03 كما تم حسابها في الحالة الأساسية

حساب سعر الفائدة الفعلي: 4 = n 269.03 − = PMT 970 = PV

سعر الفائدة الفعلي الشهري i = 4.29%

معدل الفائدة الفعلي السنوي APR = 51.4%

[1] في أغلب طرائق الحساب الآلي، يجب إدخال قيمة الدفعات + القيمة الحالية بإشارة سالبة، مثال: إذا كانت قيمة PV إيجابية، فإن قيمة PMT يجب أن تكون سلبية، والعكس صحيح.

البديل الثالث: دفعات أسبوعية - الحالة الأساسية نفسها ولكي يتم دفع / 4/ أقساط يكون القرض على امتداد 16 دفعة أسبوعية:

باستخدام الطريقة الآلية:

حساب التدفقات النقدية = إجمالي الدفعات بمقدار (269.03 × 4) 1076.12

يتم تقسيمها إلى دفعات أسبوعية بمقدار (1076.12 ÷ 16) 67.26

حساب سعر الفائدة الفعلي:

1000 = PV 67.26 − = PMT 16 = n

سعر الفائدة الفعلي الأسبوعي i = 0.88%

معدل الفائدة السنوي APR = 45.6% (0.88 × 52)

البديل الرابع: معدل فائدة ثابت

الحالة الأساسية نفسها باستثناء سعر الفائدة الثابت الذي يتم حسابه على إجمالي قيمة القرض، بدلاً من على أساس القسط المتناقص (أو القيمة المتبقية) ويتم توزيعه على 4 دفعات متساوية.

باستخدام الطريقة الآلية:

حساب التدفق النقدي: إجمالي مقدار الفائدة = 120 (1000 × 3% × 4 أشهر)

إجمالي القرض الأساسي بالإضافة إلى الفائدة = (1000 + 120) = 1120

أو شهرياً 1120 ÷ 4 = 280

حساب سعر الفائدة الفعلي: n =4 280− = PMT 1000 = PV

سعر الفائدة الفعلي الشهري i = 4.69%

معدل الفائدة الفعلي السنوي APR = 56.3%

البديل الخامس: معدل فائدة ثابت ولكن الفائدة تدفع مقدماً:

مثل حل البديل الرابع (يتم حساب قيمة الفائدة بالنسبة إلى إجمالي قيمة الفائدة)، باستثناء أن الفائدة جميعها تدفع في بداية القرض.

باستخدام الطريقة الآلية:

حساب التدفق النقدي: إجمالي الفائدة = 120 تدفع عند تقديم القرض

وبالتالي إن القيمة الموزعة للعميل الفعلية = 880 (1000 − 120)

الدفعات الشهرية للقرض الأساسي = 250 (1000 ÷ 4)

حساب سعر الفائدة الفعلي:

880 = PV 250− = PMT 4 = n

سعر الفائدة الفعلي الشهري i = 5.32%

معدل الفائدة الفعلي السنوي APR = 63.8% (5.32 × 12)

البديل السادس: معدل فائدة ثابت، ولكن الفائدة والرسوم بمقدار 3% تدفع مقدماً:

يتم حساب قيمة فائدة ثابت على إجمالي قيمة القرض بالإضافة إلى رسوم بقيمة 3% تدفع مقدماً قبل حصول العميل على القرض (تقتطع مسبقاً).

باستخدام الطريقة الآلية:

حساب التدفق النقدي: إجمالي الفائدة 120 (1000 × 3 × 4 أشهر)

صافي القيمة الفعلية المقدمة للعميل 850 (1000 − 120 − 30)

الأقساط الشهرية 250 (1000 ÷ 4)

حساب سعر الفائدة الفعلي:

850 = PV 250− = PMT 4 = n

سعر الفائدة الفعلي الشهري i = 6.83%

معدل الفائدة الفعلي السنوي APR = 82.0% (6.83 × 12)

البديل السابع: الادخار الإلزامي:

الحالة الأساسية نفسها باستثناء كونه شرطاً للحصول على القرض، يطلب من العميل أن يدخر مبلغ 50 مع كل قسط شهري يسدده العميل. ويعطي حساب الادخار فائدة للعميل مبلغ 1% شهرياً، الفائدة غير مركبة، وهي متوافرة للعميل في حال أراد أن يسحب المدخرات في أي وقت بعد نهاية القرض.

حساب التدفق النقدي:

القيمة المقدمة للعميل 1000

الدفعات الشهرية 319.03 (50 دفعة للادخار + الفائدة بحسب ورودها في الحالة الأساسية 269.03 P + i)

في نهاية فترة القرض، يستفيد العميل من حساب الادخار بقيمة 203 وهي عبارة عن:

200 أقساط الادخار + 0.50 فائدة عن المبلغ المدخر ابتداءً من الشهر الثاني والذي يكون في الحساب قيمة 50 +1.00 للشهر الثالث الذي يكون في الحساب قيمة 100 ومبلغ 1.50 للشهر الرابع والذي يكون في الحساب مبلغ 150.

حساب سعر الفائدة الفعلي: $n = 4$ $PMT = -319.03$ $PV = 1000$

$FV = 203$

سعر الفائدة الفعلي الشهري $i = 3.26\%$

معدل الفائدة الفعلي السنوي $APR = 39.1\%$

ملاحظة:

يفترض البديلان (7) و(8) أن منظمة الإقراض هي التي تحتفظ بادخارات العملاء، وفي مثل هذه الحالة، إن العائد منها بالنسبة إلى منظمة الإقراض، وبالنسبة إلى العميل هو نفسه.

وفي حال تم الاحتفاظ بادخارات العملاء الإلزامية في أماكن أخرى غير منظمة الإقراض (مثلاً بنك أو مصرف) فإن الكميات المدخرة يجب أن تدخل في حسابات منظمة الإقراض على أنها عائد، ولكنها تدخل في حسابات التكلفة الفعلية للقرض بالنسبة إلى العميل.

في هذه الحالة، قد يكون من المفيد حساب تكلفة القرض بالنسبة إلى العميل ثم مقارنته، وبين الفائدة التي تجنيها منظمة الإقراض من ذلك.

البديل الثامن: معدل فائدة ثابتة Flat، ويتم اقتطاع مبلغ الفائدة والرسوم في بداية القرض:

يتم إلزام العميل بالادخار:

مثل البديل رقم 6 السابق باستثناء أنه يطلب من العميل أن يدخر مقدار 50 مع كل دفعة شهرية. ويعطيه حساب الادخار فائدة بنسبة 1% شهرياً (فائدة غير مركبة) وهي عائدة للعميل لكي يستردها في أية وقت بعد سنوات القرض.

حساب التدفق النقدي:

إجمالي قيمة الفائدة = 120 (1000 × 3% × 4 أشهر)

صافي القيمة التي يستلمها العميل 850 (1000 – 120 فائدة – 30 فوائد ورسوم)

الأقساط الشهرية = 300 (ادخارات 1000 ÷ 4 + 50)

في نهاية فترة القرض يقدم حساب الادخار للعميل مبلغ 203

في حساب الادخار قيمة 50 فائدة عن الشهر الثاني 0.50 + ادخارات 200

في حساب الادخار قيمة 100 فائدة عن الشهر الثالث 1.00

في حساب الادخار قيمة 150 فائدة الشهر الرابع 1.50

حساب سعر الفائدة الفعلي: PMT = −300، PV = 850

FV = 203 n = 4

سعر الفائدة الفعلي الشهري i = 7.67%

معدل الفائدة الفعلي السنوي APR = 92.0%

يظهر الجدول التالي كيف يمكن الحصول على عائد متنوع من خلال الفائدة المعلنة (stated) أو الاسمية Nominal نفسها، وذلك حسب طريقة هيكلة أقساط التسديد وحسب الرسوم الإضافية على القرض.

قسط الفائدة الشهري المعلن	الحالة الأساسية	البديل 4	البديل 5	البديل 6	البديل 8
	على أساس معدل متناقص 4 دفعات شهرية متساوية	معدل فائدة ثابت على القرض الأساسي وعلى 4 أقساط شهرية	معدل فائدة ثابت على القرض الأساسي يقتطع في مقدمة القرض	معدل فائدة ثابت على القرض الأساسي + 3% رسوم تقتطع في أول القرض	مثل البديل6 مع إضافة ادخار إلزامي50% تضاف لكل دفعة1% تدفع بدل الادخار
%1.0	%12	%19	%19.8	%35.6	%38.9
%1.5	%18	%28.5	%30.3	%46.6	%51.5
%2.0	%24	%37.8	%41.0	%58.0	%64.5
%2.5	%30	%47.1	%52.2	%69.8	%78.0
%3	%36	%56.3	%63.8	%82	%92
%3.5	%42	%65.5	%75.8	%94.7	%106.6
%4	%48	%74.6	%88.3	%108	%121.8
%4.5	%54	%83.6	%101.3	%121.71	%137.6
%5	%60	%92.6	%114.8	%136.1	%154.2
%5.5	%66	%101.5	%128.8	%151.1	%171.4
%6	%72	%110.4	%143.5	%166.7	%189.5

الجدول (8-1) معدل الفائدة الفعلي السنوي Annualized Effective Interest Rate

المصدر: Rosenberg, R. (1996) Microcredit Interest Rates. CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.1, August. Washington D.C.

مراجع الفصل

المراجع باللغة العربية:

1- دراسة خاصة. سقوف أسعار الفائدة والتمويل الأصغر: قصتها حتى الآن. المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، رقم 9، أيلول 2004.

المراجع باللغة الإنكليزية:

1- Adams, D., Douglas, W., Graham, H., and Von Pischke, J.D. (1984) *Undermining Development with Cheap Credit.* Westview Press. Boulder, Colo.

2- Brigham, F. E., Ehrhardt, C.M. (2005) *Financial Management: Theory and Practice.* Thomson corporation, South - Western, USA.

3- Castello, C., Strearns, K., and Christen, R.P. (1991) *Exposing Interest Rates: Their True Significance to Microentrepreneur and Credit Programs.* ACCION International- Cambridge, Mass.

4- Christen, R. P., Rhyne, E., Vogel, R. C., and Mckean, C. (1994) *Maximising the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons of Successful Programs*. International Management and Communications Corporation. Arlington.

5- Christen, R. P., Rhyne, E., Vogel, R. C., and McKean, C. (1995) *Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Microfinance Programs*. USAID- Program and Operations Assessment Report No.10. Washington D.C.

6- Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance,* SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

7- Duval, A. (2004) *The Impact of Interest Rates Ceilings on Microfinance*, CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Donor Brief, The World Bank. Washington D.C.

8- Harpr, M. (1998) *Profit for the Poor: Cases in Microfinance*. Intermediate Technology Publications. London.

9- Honohan, P.(2004*) Financial Sector Policy and the Poor*. Draft paper, The World Bank- Financial Sector Operations and Development Research Group. Washington D.C.

10- Littefield, E., Morduch, J., and Hashemi, S. (2004) *Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Milennium Development Goals?* CGAP- Focus Note No.24. January .Washington D.C.

11- Mishkin, S. F., and, Stanley, G. E. (2006) *Financial Markets & Institutions*. Fifth Edition .Addison Wesley.

12- Participation from the Authors, Tempus - Meda Project-Microfinance at the University.(2003-2006) *Microfinance: Text and Cases*, SAA, School of Management- University of Turin, Turin, Italy.

13- Porteous, D., and Helms, B. (2005) *Protecting Microfinance Borrowers*, CGAP-Consultative Group to Assist the Poor, Focus Note, The World Bank. Washington D.C.

14- Rosenberg, R. (1996) *Microcredit Interest Rates*. CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.1, August. Washington D.C.

15- Stephens, B.(2004) *Depth of Outreach and Financial Self-Sufficiency*. The Mix-The Microfinance Information Exchange, Data Brief 1, No.1. Washington DC.

16- The Russia Microfinance Project (2006) *Pricing for Microfinance*, Document No. 55.

17- Tucker, W. R. (2000) *Bankakademi*, Micro Banking Competence Center. Paper 5-6 September.

مواقع إلكترونية ذات صلة:

1- http:// www.themix.org - Microfinance Information Exchange

2- http:// www.microfin.com Microfin Technical Support Website

3- http:// www.cgap.org /productcosting – Product Costing Resource Center

الفصل التاسع
قياس الحيوية المالية
تعديلات القوائم المالية

1- قياس الحيوية المالية:

من أجل قياس الحيوية المالية Measuring Financial Viability، أي الملاءة المالية لمنظمة الإقراض، يجب القيام ببعض التعديلات على القوائم المالية أولاً، وتحديداً على الميزانية العمومية، وعلى قائمة الدخل لمعرفة العلاقة فيما بينهما.

وتتجلى أهمية القيام بهذه العملية التعديلية، للوصول إلى الأرقام المعدلة، التي سوف يتم استخدامها من أجل حساب نسب الربحية الرئيسية.

ويتم إجراء التعديلات على أربعة مجالات رئيسة:

1- تعديلات على القوائم المالية حسب المبادئ المحاسبية العامة المقبولة.

2- تعديلات من أجل حساب التضخم (تعديل التضخم).

3- تعديلات على تكلفة التمويل (تعديل التمويل المدعوم).

4- تعديلات على المنح العينية (تعديل المنح العينية).

ونتيجة لإجراء التعديلات، نستطيع استخدام الأرقام المعدلة من أجل حساب الأرباح التشغيلية المعدلة التي تشمل (الدخل المعدل – النفقات المعدلة).

ويتم استخدام قيمة الأرباح التشغيلية المعدلة لحساب العائد على الموجودات/ الأصول، المعدل Adjusted Return on Assets بالإضافة إلى العائد على حقوق الملكية، المعدل Adjusted Return on Equity ولحساب نسبة الملاءة، الكفاءة الذاتية المالية.

2- مبادئ القواعد المحاسبية العامة المقبولة:

أهمية إجراء التعديلات على القوائم المالية:

يتم إجراء التعديلات الرئيسة على الميزانية العمومية وقائمة الدخل لكي تتفق مع تطبيقات المعايير المحاسبية General Accepted Accounting Principles، وتتضمن هذه التعديلات:

1- تعديلات على احتياطي خسائر القروض فيما يتعلق بالديون المشكوك فيها.

2- محفظة القروض بالنسبة إلى القروض المعدومة، أو التي لا أمل لمنظمة الإقراض بتحصيلها.

3- اهتلاكات الموجودات الثابتة.

مساوئ عدم القيام بالتعديلات:

إذا لم تقم منظمة الإقراض بإجراء تعديلات على القوائم المالية فقد يترتب على ذلك:

1- تشويه الأرباح التشغيلية.

2- رفع قيمة محفظة القروض.

3- تخفيض في القيمة الفعلية للنفقات.

أثر إجراء التعديلات:

1- تعمد مصادر أخرى غير تشغيلية إلى فصل الدخل التشغيلي عن الدخل.

2- تخفض من قيمة محفظة القروض، من خلال تكلفة احتياطي خسائر القروض والقروض المشطوبة.

3- رفع النفقات المخصصة للاهتلاك.

3- التضخم:

أهمية إجراء تعديلات على التضخم:

يتم إجراء تعديلات على التضخم من أجل ضمان بأن يتم، بشكل صحيح، تقدير التكاليف المالية والقيمة الحقيقية لحقوق الملكية بالإضافة إلى موجودات أخرى، يتم تقديرها بشكل صحيح.

وهذا له أهميته، وعلى وجه الخصوص في البيئة التي تعمل فيها منظمات الإقراض الصغير، حيث تعمد نسب التضخم إلى أن تكون مرتفعة فيها.

وهناك طريقتان لحساب أثر التضخم:

قيمة حقوق الملكية:

أ- متوسط حقوق الملكية – متوسط الموجودات الثابتة التي تتأثر بالتضخم.

ب- متوسط الموجودات المالية – متوسط المطاليب المالية.

وفي الحقيقة، لا يؤثر التضخم في قيمة الموجودات الثابتة، ولكنه يؤثر في قيمة الموجودات المالية.

مساوئ عدم القيام بالتعديلات:

في حال لم تقم منظمة الإقراض بإجراء تعديلات على نسبة التضخم، فإن ذلك قد يؤدي ذلك إلى:

1- تخفيض قيمة إجمالي التكاليف المالية.

2- تشويه القيمة الحقيقية لحقوق الملكية.

3- تشويه القيمة الحقيقية لحسابات أخرى في الميزانية العمومية.

أثر إجراء التعديلات:

- زيادة تكلفة التمويل.
- تخفيض قيمة حقوق الملكية.

4- الدعم أو المنح المالية:

أهمية إجراء تعديلات على قيمة المنح المالية:

يتم إجراء تعديلات على الإعانات المالية Subsidies المقدمة لمنظمة الإقراض، من أجل تبيين الوضع الحقيقي الذي سوف تكون عليه مؤسسة الإقراض فيما لو عمدت إلى الاستدانة من مصادر تجارية دون الاعتماد على المانحين.

ويتم إجراء التعديلات في حسابات القروض المدعومة والإدخارات الإلزامية حسب ورودها في الميزانية الختامية.

مساوئ عدم إجراء التعديلات:

في حال لم تجرِ منظمة الإقراض عملية تعديل على قيمة المنح والهبات المالية، لن تستطيع معرفة فيما إذا كان لديها الإمكانات للعمل دون الاعتماد على المانحين.

أثر إجراء التعديلات:

يؤدي إجراء التعديل في جانب المنح المالية إلى زيادة تكلفة التمويل وإلى زيادة في نفقات التشغيل.

5 - المنح، الدعم العيني:

أهمية إجراء تعديلات على قيمة الدعم العيني:

يؤدي إجراء مثل هذه التعديلات إلى إظهار الوضع الفعلي لمنظمة الإقراض في حال أنها عمدت إلى شراء الخدمات أو العدد والأدوات، وذلك حسب الأسعار السائدة في السوق.

وعادةً لا تظهر قيمة المنح العينية In-Kind Donations في الميزانية العمومية، ولكن يجب الحصول على هذه المعلومات من مستندات أخرى لدى المنظمة.

مساوئ عدم إجراء التعديلات:

يؤدي عدم إجراء التعديلات إلى إساءة تقدير (تخفيض) التكاليف التشغيلية الحقيقية اللازمة لإدارة المنظمة.

أثر إجراء التعديلات:

1- يؤدي إجراء التعديل إلى زيادة في قيمة النفقات التشغيلية.

2- تخفيض في قيمة الدخل التشغيلي وذلك بمقدار قيمة المنح العينية.

6- ورقة عمل التعديلات:

يتم استخدام الجدول التالي الذي يعبر عن ورقة عمل نستطيع استخدامها لإدخال قيمة التعديلات على كل من القوائم المالية حسب القواعد المحاسبية العامة المقبولة GAAP والتي تعكسها النفقات التشغيلية، وتعديلات التضخم وتعديلات المنح المالية والمنح العينية.

يمكن الاستفادة من التعديلات على الجوانب الأربعة السابقة من أجل حساب الأرباح/الخسائر التشغيلية المعدلة، وهي تساوي تعديلات الدخل التشغيلي، وتعديلات النفقات التشغيلية.

إن قيمة الأرباح/ الخسائر التشغيلية المعدلة تمكننا من حساب العائد على الموجودات/ الأصول المعدل Adjusted Return on Assets والعائد المعدل على حقوق الملكية، Adjusted Return on Equity (ARE) ونسبة الملاءة المالية/ الاكتفاء الذاتي المالي الذي قد حققته.

ورقة عمل التعديلات

	لعام 2000	**لعام 2001**	**لعام 2002**
إجمالي النفقات التشغيلية غير المعدلة			
تعديلات التضخم			
أ- متوسط حقوق الملكية			
ب- متوسط صافي الموجودات الثابتة			
ج- التضخم			
إجمالي تعديلات التضخم = (أ - ب) × ج			
تعديل تكلفة التمويل المدعوم			
أ- متوسط القروض المدعومة			
ب- السعر/ معدل الفائدة التجاري			
ج- نفقة الفوائد الفعلي			
التعديل = (أ × ب) - ج			
أ- متوسط حسابات الادخار			
ب- السعر/معدل الفائدة التجاري للادخار المماثل			
ج- نفقة الفوائد الفعلي			
التعديل = (أ × ب) - ج			
إجمالي التعديلات			
تعديلات المنح العينية			
أ- الموظفون			
ب- غير ذلك			
إجمالي التعديلات			
إجمالي النفقات التشغيلية المعدلة			
الدخل التشغيلي			
الأرباح / الخسائر التشغيلية المعدلة			

الجدول (9-1)

مثال تطبيقي:

سوف نعتمد على بيانات قائمة الدخل والميزانية العمومية التي تم استخدامها في الفصل الخامس لتحليل التعديلات المطلوبة على الجوانب الأربعة.

ورقة عمل التعديلات

	ك$_1$ 2000	ك$_1$ 2001	ك$_1$ 2002
إجمالي النفقات التشغيلية غير المعدلة	506.400	804.360	
تعديلات التضخم			
أ- متوسط حقوق الملكية	454.700	704.900	
ب- متوسط صافي الموجودات الثابتة	39.300	36.100	
ج- التضخم	%8	%7	
إجمالي تعديلات التضخم = (أ - ب) × ج	33.232	46816	
تعديل تكلفة التمويل المدعوم			
أ- متوسط القروض المدعومة	400.000	525.000	
ب- السعر/ معدل الفائدة التجاري	%22	%18	
ج- نفقة الفوائد الفعلي	8.000	10.500	
التعديلات = (أ × ب) - ج	80.000	84.000	
أ- متوسط حسابات الادخار	180.000	300.000	
ب- السعر/ معدل الفائدة التجاري للادخار المماثل	%10	%7	
ج- نفقة الفوائد الفعلية	13.400	19.500	
التعديلات = (أ × ب) - ج	4.600	1.500	
إجمالي التعديلات	84.600	85.500	
تعديل تكلفة الهبات العينية			
الموظفون	12.000	12.000	
غير ذلك			
إجمالي التعديلات	12.000	12.000	
إجمالي النفقات التشغيلية المعدلة	636.232	948.676	
الدخل التشغيلي	365.800	795360	

	ك1 2000	ك1 2001	ك1 2002
الأرباح/ الخسائر التشغيلية المعدلة	(270432)	(153316)	

لقد عمدنا في فصل سابق [1] إلى إجراء تعديلات في النفقات التشغيلية بعد دراسة تقرير محفظة القروض، وتقدير أن قيمة مصروف مخصص خسائر القروض غير كافية، وتم إدخال تعديل بقيمة 50.000 مما أثر على الأرباح التشغيلية الصافية في قائمة الدخل، وعلى احتياطي خسائر القروض في الميزانية العمومية، وعلى إجمالي الموجودات وحقوق الملكية.

ماذا لو احتجنا إلى إجراء تعديلات إضافية:

مثلاً، لو كان يجب على مؤسسة الإقراض أن تشطب قروضاً إضافية بمبلغ 38.000 في عام 2002 زيادة على مبلغ 22.000 المشطوب، سوف يعني هذا أن قيمة 60.000 تعتبر ديوناً معدومة في عام 2002 (أو بما يساوي نصف قيمة القروض المتأخرة لأكثر من 120 يوماً).

ما هي الحسابات التي سوف تتأثر بهذا التعديل الإضافي في كل من قائمة الدخل والميزانية العمومية؟ وما تأثير ذلك على تقرير محفظة القروض؟

أولاً: تعديلات القواعد المحاسبية العامة: CGAP

يجب تعديل كل من إجمالي محفظة القروض القائمة، واحتياطي خسائر القروض في الميزانية. حيث يصبح إجمالي محفظة القروض القائمة 1.962.000 بدلاً من 2.000.000

احتياطي خسائر القروض 162.000 بدلاً من 200.000

[1] الفصل الخامس.

نلاحظ أن هذا التعديل لم يؤثر في قيمة إجمالي الموجودات الثابتة 2.082.400.

لقد انخفضت قيمة إجمالي محفظة القروض القائمة بمقدار 38.000 ولم تتأثر بذلك قيمة صافي القروض القائمة، ويعود السبب في ذلك إلى أن منظمة الإقراض لديها سياسة جيدة لشطب القروض المتأخرة السداد، وهذا يمثل مبلغ 38.000 مقدار القروض المشطوبة، وقد استطاعت حماية محفظة القروض القائمة من الانخفاض، وذلك بحساب احتياطي خسائر القروض يلائم قيمة القروض المعدومة.

الموجودات	ك$_1$ 2002
النقود في المصارف	91.200
استثمارات قصيرة الأجل	150.000
إجمالي محفظة القروض القائمة	1.962.000
(احتياطي خسائر القروض)	(162.000)
صافي القروض القائمة	1.800.000
موجودات ثابتة	88.800
اهتلاك متراكم	(47.600)
صافي قيمة الموجودات الثابتة	41.200
إجمالي الموجودات	2.082.400

ويظهر تقرير محفظة القروض أن المنظمة لا تحتاج لحساب أي مخصص/ مصروف لفقدان القروض إضافة عما قامت به، وذلك لأنها عمدت إلى إتباع سياسة حكيمة وجيدة عندما احتسبت مخصصاً لجميع القروض المتأخرة السداد أكثر من 120 يوماً.

معلومات محفظة القروض بعد إجراء تعديلات بقيمة 38.000 للديون المعدومة المشطوبة الجديدة.

عدد الأيام المتأخرة	عدد القروض	الرصيد القائم	المبلغ المتأخر السداد	معدل التأخير	المحفظة في خطر	معدل الاحتياطي	قيمة الاحتياطي
القروض الحالية	10.000	1.313.000	–				
يوم 30 >	2.700	345.000	57.500	%2.93	%17.58	%10	34.500
31–60 يوماً	1.300	200.000	67.000	%3.61	%3.41	%25	50.000
61–90 يوماً	390	48.000	24.000	%1.22	%2.45	%50	24.000
91–120 يوماً	130	10.000	70.000	%3.57	%0.51	%75	7.500
أكثر من 120يوماً	260	46.000	44.000	%2.24	%2.34	%100	46.000
المجموع	14.780	1.962.000	262.500	%13.38	%26.30		162.000

معلومات محفظة القروض قبل إجراء تعديلات بقيمة 38.000 وذلك للديون المعدومة المشطوبة الجديدة.

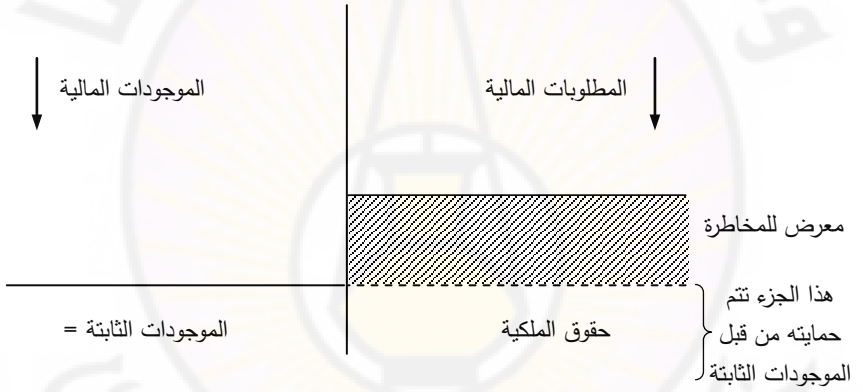
عدد الأيام المتأخرة	عدد القروض	الرصيد القائم	المبلغ المتأخر السداد	معدل التأخير	المحفظة في خطر	معدل الاحتياطي	قيمة الاحتياطي
القروض الحالية	10.000	1.313.000	–				
يوم 30 >	2.700	345.000	57.500	%2.88	%17.25	%10	34.500
31–60 يوماً	1.300	200.000	67.000	%3.35	%3.35	%25	50.000
61–90 يوماً	390	48.000	24.000	%1.20	%2.40	%50	24.000
91–120 يوماً	130	10.000	70.000	%3.50	%0.50	%75	7.500
أكثر من 120يوماً	480	84.000	82.000	%4.10	%4.20	%100	84.000
المجموع	15.000	2.000.000	300.500	%15.03	%27.70		200.000

ثانياً: تعديلات التضخم:

في حالات التضخم:

- تعمد الموجودات الثابتة إلى الازدياد بالنسبة ذاتها لنسبة التضخم.
- تعمد الموجودات المالية والمطاليب المالية إلى التناقص في قيمها الفعلية.

وتكون قيمة حقوق الملكية عادةً بالنسبة إلى المطاليب أكثر من نسبة الموجودات الثابتة إلى الموجودات المالية.



ففي حالات التضخم، تخسر جميع الموجودات والمطاليب المالية قيمها بينما تحافظ الموجودات الثابتة على قيمها، هذا إذا لم تُزْد في القيمة.

هذه القيمة الثابتة للموجودات الثابتة تحمي حقوق الملكية من تأثيرات خسارة قيمها بسبب التضخم، حتى ولو كانت المنظمة لا تخسر.

بينما يمكن التعويض عن باقي حقوق الملكية من خلال الدخل الذي تحصل عليه المنظمة، والتي تحتفظ به على أنها أرباح محتجزة. حيث استطاعت منظمة الإقراض جني أرباح تؤدي إلى رفع قيمة حقوق الملكية (الأرباح المحتجزة) فهذا سوف يعوض عن خسارة قيمة التضخم.

إذا أخذنا الجزء المخطط في الشكل السابق المعرض للمخاطرة وقمنا بعملية ضربه بمعدل التضخم، فسوف نصل إلى قيمة الأرباح التي يجب الاحتفاظ بها من أجل حماية قيمة إجمالي حقوق الملكية.

إذا كانت حقوق الملكية تخسر بمقدار 5% بسبب التضخم، فعلى منظمة الإقراض تحقيق أرباح بمقدار 5% على الأقل على أنها أرباح محتجزة للتعويض عن الخسائر.

ملاحظة:

يجب إبقاء الجزء الذي يمثل حقوق الملكية × 5% خارج حساب الأرباح التي تحققها منظمة الإقراض.

يمكن حساب أثر التضخم بطريقتين:

1- القيمة التي تأثرت من حقوق الملكية بالتضخم = متوسط حقوق الملكية – متوسط الموجودات الثابتة.

متوسط صافي الموجودات الثابتة = $\frac{41.200\ (ك_1\ 2002) + 38.400\ (ك_1\ 2001)}{2}$ = 39.800

متوسط حقوق الملكية = $\frac{882.400 + 750.400}{2}$ = 816.400

776.600 = 39.800 – 816.400

2- قيمة حقوق الملكية التي تتأثر بالتضخم = متوسط الموجودات المالية – متوسط المطاليب المالية (يجب أولاً طرح الموجودات الثابتة من إجمالي الموجودات للحصول على الموجودات المالية).

الموجودات المالية لعام 2001 = 1.750.400 – 38.400 = 1.712.000

الموجودات المالية لعام 2002 = 2.082.400 – 41.200 = 2.041.200

متوسط الموجودات المالية لعام 2002 = $\frac{1.712.000 + 2.041.200}{}$ 1.876.600

2

متوسط المطاليب المالية لعام 2002 = $\frac{1.200.000 + 1.000.000}{2}$ 1.100.000

776.600 = 1.100.000 − 1.876.600

تعديلات التضخم (موجودة في ورقة العمل النهائية).

ثالثاً: تعديلات المنح المالية أو الهبات:

وهي تتضمن جميع المطاليب المالية أو أي مصدر للأموال بأسعار غير تجارية، وتتضمن في هذه الحالة القروض المدعومة وحسابات الادخار.

يتم حساب كل من متوسط القروض المدعومة ومتوسط حسابات الادخار كما في المثال السابق للتضخم، ثم تدخل الأرقام في ورقة عمل التعديلات للوصول إلى الأرقام المعدلة.

رابعاً: المنح العينية:

لقد تلقت منظمة الإقراض مقدار 12.000 على شكل منح موظفين. يتم إدخال هذه القيمة في ورقة عمل التعديلات.

ورقة عمل التعديلات:

يتم إدخال جميع القيم المعدلة السابقة في ورقة عمل التعديلات، ومن ثم يتم حساب إجمالي قيمة التعديلات Total Adjustments والنفقات التشغيلية المعدلة Adjusted Operating Expenses والدخل التشغيلي Operating Income وذلك من أجل الوصول إلى قيمة الأرباح/ الخسائر المعدلة.

وسوف نرى فيما بعد كيف تتم الاستفادة من الأرباح/ الخسائر المعدلة من أجل تحديد مدى ربحية مؤسسة الإقراض.

ورقة عمل التعديلات

	ك$_1$ 2000	ك$_1$ 2001	ك$_1$ 2002
إجمالي النفقات التشغيلية غير المعدلة	506.400	804.360	1.046.400
تعديلات التضخم			
أ- متوسط حقوق الملكية	454.700	704.900	816.400
ب- متوسط صافي الموجودات الثابتة	39.300	36.100	39.800
ج- التضخم	%8	%7	%5
إجمالي تعديلات التضخم = (أ - ب) × ج	33.232	46816	38.830
تعديل تكلفة التمويل المدعوم			
أ- متوسط القروض المدعومة	400.000	525.000	600.000
ب- السعر/ معدل الفائدة التجاري	%22	%18	%15
ج- نفقة الفوائد الفعلي	8.000	10.500	12.000
تعديل تكلفة التمويل المدعوم = (أ × ب) - ج	80.000	84.000	78.000
أ- متوسط حسابات الادخار	180.000	300.000	500.000
ب- السعر/معدل الفائدة التجاري للادخار المماثل	%10	%7	%6
ج- نفقة الفوائد الفعلية	13.400	19.500	30.000
تعديل الادخار = (أ × ب) - ج	4.600	1.500	0
إجمالي التعديلات	84.600	85.500	78.000
تعديل تكلفة الهبات العينية			
الموظفون	12.000	12.000	12.000
غيرها			
إجمالي التعديلات	12.000	12.000	12.000
النفقات التشغيلية المعدلة	636.232	948.676	1.175.230
الدخل التشغيلي	365.800	795360	1.178.400
الأرباح/ الخسائر التشغيلية المعدلة	(270432)	(153316)	3.170

مراجع الفصل

المراجع باللغة الإنكليزية:

1- CGAP (2003) *Definitions of Selected Financial Terms, Ratios and Adjustments for Microfinance,* CGAP - Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series, The World Bank. Washington D.C.

2- Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance*, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

3- Littefield, E., Rosenberg, R. (2004) *Is Microfinance and the poor: Breaking Down the Walls between Microfinance and Formal Finance,* Finance & Development 41, No.2.

4- Participation from the Authors, Tempus-Meda Project-Microfinance at the University.(2003-2006) *Microfinance: Text and Cases,* SAA, School of Management- University of Turin, Turin, Italy.

مواقع إلكترونية ذات صلة:

1- http:// www.ratingfund.org - The Microfinance Rating and Assessment Fund

2- http:// www.themix.org - Microfinance Information Exchange

3- http:// www.microfinancegateway.org/section/resourcecenters/auditcenter-Microfinance Audit Information Center

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل العاشر
قياس الحيوية المالية
النسـب الماليـة

تعتبر المؤسسة قد وصلت إلى الحيوية المالية عندما تستطيع أن تولد دخلاً كافياً من أنشطتها المالية والاستثمارية لتغطية النفقات التشغيلية، وتحافظ في الوقت ذاته على قيمة حقوق الملكية.

وتعني الحيوية المالية الحقيقية أن يتم إزالة جميع آثار المنح المالية والعينية من القوائم المالية. مما يعني أن منظمة الإقراض تستطيع الاستمرار في عملها مستقبلاً بالاعتماد على الذات. ومن أجل إجراء تحليل للحيوية المالية يجب القيام بأمرين أساسيين:

1- تحديد مدى ربحية منظمة الإقراض.

2- تفهم عناصر الأداء المالي.

ويساعد إجراء التحليل المالي مديري المنظمات على الإجابة على ثلاثة أسئلة رئيسية:

1- هل تعتبر منظمة الإقراض قادرة على الاستمرار، أو بمعنى آخر هل أعمالها مستدامة؟

هل سيكون لديها الموارد اللازمة لخدمة عملائها مستقبلاً؟

2- ما هي نوعية محفظة القروض لديها؟

هل تقوم الإدارة بأداء أعمالها بكفاءة بحيث تدير محفظة القروض لديها بشكل جيد؟

3- هل يمكن اعتبار عملياتها، عمليات ذات كفاءة؟

هل تقوم المنظمة بخدمة أكبر عدد من العملاء حسب مواردها وبأقل تكلفة ممكنة؟

يتم اشتقاق النسب المالية من الميزانية العمومية المعدلة وقائمة الدخل المعدلة، كما يتم استخدام النسب لوضع مؤشرات الأداء المالي الأساسي، وهذه النسب تشير إلى نقاط القوة ونقاط الضعف لدى المؤسسة، بالإضافة إلى تحليل الاتجاهات المستقبلية لعمل المنظمة، كما أنها تساعد على إجراء مقارنة بين منظمات الإقراض.

وتعمد النسب المالية إلى مقارنة إحدى عناصر البيانات/المعلومات المالية بعنصر آخر.

مثلاً: لو قارنا الدخل الذي تحققه المنظمة من الإقراض بمتوسط محفظة القروض القائمة ينتج لدينا عائد المحفظة / أو العائد على محفظة القروض ويظهر بالتالي:

$$\textbf{العائد على محفظة القروض} = \frac{\textbf{الدخل من الإقراض}}{\textbf{متوسط محفظة القروض القائمة}}$$

مثال: لو استخدمنا الأرقام الواردة في قائمة الدخل والميزانية العمومية في الفصل السابق يصبح:

$$\text{متوسط محفظة القروض القائمة} = \frac{1.480.000 + 2.000.000}{2} = 1.740.000$$

$$\text{العائد على محفظة القروض} = \frac{1.168.000}{1.740.000} = 67\ \%$$

ويتم استخدام النسب المالية من أجل إجراء مقارنة ذات معنى للبيانات/ المعلومات المالية. فعلى سبيل المثال، تتمتع منظمة الإقراض هذه بأرباح تشغيلية معدلة بقيمة 20.000 وذلك في كل من عامي 2000 و2001.

هل تستطيع القول إن الأداء المالي للمنظمة هو أداء متماثل، أو متساوٍ لأن قيمة الأرباح التشغيلية المعدلة متساوية في كلتا السنتين؟

إن قيمة الأرباح التشغيلية المعدلة قيمة هامة لبيان أداء المنظمة، ولكنه لا يشرح لنا فيما إذا كانت أعمال المنظمة في تدهور أو تطور، أم أنها على وضعها الحالي دون تغيّر.

فمن الضروري مقارنة الأرباح المعدلة بالنسبة إلى الموجودات التي تم استثمارها من أجل تحقيق تلك الأرباح في النهاية، أو مقارنتها بحقوق الملكية التي تم استخدامها من أجل تمويل الموجودات.

1- معدلات الربحية الرئيسية:

- العائد على الموجودات/الأصول المعدل(AROE) Adjusted Return on Assets
- العائد على حقوق الملكية المعدل (AROE) Adjusted Return on Equity

1- يستخدم العائد على الموجودات المعدل من أجل بيان مدى كفاءة Effective استخدام منظمة الإقراض لموجوداتها من أجل توليد الدخل.

$$\textbf{معدل العائد على الموجودات المعدل AROA} = \frac{\textbf{الأرباح التشغيلية المعدلة}}{\textbf{متوسط إجمالي الموجودات}}$$

مثال: لو افترضنا أن منظمة الإقراض كان لديها:

20.000 أرباح تشغيلية معدلة في عام 2001

1.000.000 متوسط إجمالي الموجودات عام 2001

20.000 أرباح تشغيلية معدلة في عام 2000

400.000 متوسط إجمالي الموجودات عام 2000

هل كان أداء منظمة الإقراض أفضل في عام 2000 أم في عام 2001؟

الحل:

لقد انخفض أداء المنظمة المالي، لأن الربح التشغيلي عن الموجودات الثابتة في كلتا الحالتين «واحد» مع العلم أن الموجودات الثابتة قد ازدادت في عام 2001.

العائد على الموجودات المعدل لعام 2000 = 5 %

العائد على الموجودات المعدل لعام 2001 = 2 %

لقد انخفض العائد على الموجودات بمعدل 3% بين عامي 2000 و2001.

هل يعني هذا أن المنظمة التي يكون العائد على الموجودات قد ازداد يعني أن العائد على حقوق الملكية قد ازداد أيضاً؟

إن العائد على حقوق الملكية يدل على كمية الأرباح التي حققتها منظمة الإقراض باعتبارها عائداً على حقوق الملكية لديها. ويتم حسابه بالنسبة التالية:

$$\text{العائد على حقوق الملكية المعدل AROE} = \frac{\text{الأرباح التشغيلية المعدلة}}{\text{متوسط إجمالي حقوق الملكية}}$$

مثال: منظمة الإقراض (أ) تمتلك أرباح تشغيلية معدلة بقيمة 20.000

ومتوسط إجمالي الموجودات 400.000

متوسط إجمالي حقوق الملكية 200.000

لقد عمدت المنظمة (أ) إلى اقتراض أموال، وتوظيفها للحصول على عائد، يفوق كلفة الاقتراض بحيث أن نصف قيمة إجمالي الموجودات جرى تمويلها من الاقتراض التجاري، بضمان حقوق الملكية.

منظمة الإقراض (ب) تمتلك أرباحاً تشغيلية معدلة بمقدار = 20.000

متوسط إجمالي الموجودات = 400.000

متوسط إجمالي حقوق الملكية = 400.000

مع أن العائد على الموجودات المعدل (AROA)، ومتوسط إجمالي الموجودات في السنة ذاتها في كلا المنظمتين (أ) و(ب) مساوٍ للآخر.

أيهما تتمتع بأداء أفضل بحسب حقوق الملكية لديها؟

إن العائد على حقوق الملكية المعدل في المنظمة (أ) = $\frac{20.000}{200.000}$ = AROE %10

بينما العائد على حقوق الملكية المعدل في المنظمة (ب) = $\frac{20.000}{400.000}$ = AROE %5

لقد استطاعت المنظمة (أ) تحقيق عائد أعلى من المنظمة (ب) في حقوق الملكية لأنها استطاعت اقتراض أموال وتوظيفها للحصول على عائد يفوق تكلفة الإقراض، وبالتالي رفع قيمة حقوق الملكية لديها، وقد استخدمت قيمة حقوق الملكية أساساً لاقتراض الأموال.

وبما أن القيمة التي تستطيع منظمة الاقتراض اقتراضها بأمان يتحدد بحقوق الملكية لديها، على منظمات الإقراض إجراء توازن باستمرار بين الديون وحقوق الملكية.

نجد أن المنظمة (ب) قد مولّت إجمالي الموجودات من خلال حقوق الملكية لديها، كما أن قيمة حقوق الملكية لديها مرتفعة نسبة إلى أنها لا تمتلك أية ديون أو أموال مقترضة. فلو عمدت إلى الاقتراض من مصادر تجارية تكون قادرة على الحصول على محفظة قروض أكبر، مما سيؤدي إلى تحقيق معدلات أعلى على حقوق الملكية.

2- مؤشرات نسب الربحية:

يعكس معدل العائد على الموجودات المعدل الربحية التشغيلية الحقيقية لمنظمة الإقراض، دون الاعتماد على الهبات أو المنح، وهو مؤشر لمدى كفاءة منظمة الإقراض في استثمار أموال موجوداتها عند مقارنة صافي الدخل بالموجودات المولدة لذلك الدخل.

العائد على الموجودات المعدل (AROA) = الأرباح التشغيلية المعدلة

متوسط إجمالي الموجودات

«مدى استثمار مؤسسة التمويل لموجوداتها بطريقة منتجة»

ويساعد AROA في تحديد سياسات التسعير لمنظمة الإقراض، بالإضافة إلى كيفية توزيع الموجودات.

تشير النتيجة الموجبة للعائد على الموجودات المعدل إلى أن منظمة الإقراض تحقق الأرباح وأنها مستدامة لأنها تغطي جميع تكاليفها المعدلة بما فيها تعديلات المنح ونسبة التضخم، وهي بذلك مهيأة للاستفادة من المصادر التجارية، وتستطيع الاقتراض بأسعار الفائدة السائدة في السوق. كما أنها يمكن أن تتحول إلى بنك تجاري نظامي.

$$\text{العائد على حقوق الملكية المعدل (AROE)} = \frac{\text{الأرباح التشغيلية المعدلة}}{\text{متوسط إجمالي حقوق الملكية}}$$

«العائد على رأس مال منظمة الإقراض»

وهو يعكس العائد على رأس المال، ويتم استخدامه لتحديد فيما إذا كان بإمكان منظمة الإقراض توليد عائد مناسب، بحيث يؤدي ذلك إلى جذب المستثمرين للاستثمار في حقوق الملكية، مما يساعد على الابتعاد عن الاعتماد على الهبات.

$$\text{الكفاءة الذاتية التشغيلية (OSS)} = \frac{\text{الدخل التشغيلي}}{\text{إجمالي النفقات التشغيلية}}$$

وفي هذه النسبة يتم تعديل النفقات التشغيلية باستثناء تكلفة المنح، أو تأثير التضخم على حقوق الملكية.

وهو المؤشر "الحجر الأساس" بما يشبّه بنقطة التعادل المستخدمة في المجالات التجارية.

$$\text{الكفاية الذاتية المالية (FSS)} = \frac{\text{الأرباح التشغيلية المعدلة}}{}$$

النفقات التشغيلية المعدلة

وفي هذه النسبة يتم تخفيض قيمة الأموال على شكل هبات (المنح المالية) أو إزالتها وفي الوقت ذاته يتم إضافة المنح العينية إلى تكاليف التشغيل، كما يتضمن تكلفة التضخم، وهو يشير إلى مدى قدرة منظمة الاقتراض على الاستدامة دون الاعتماد على الهبات، وإلى قدرتها على تمويل ذاتها من جانب حقوق الملكية.

$$\text{العائد على محفظة القروض} = \frac{\text{الدخل من عمليات الإقراض}}{\text{متوسط محفظة القروض القائمة}}$$

تشير هذه النسبة إلى الدخل الذي تحققه منظمة الإقراض وذلك باعتبارها عائداً على محفظة القروض لديها.

وعند مقارنة نسبة العائد الفعلي / الحقيقي على محفظة القروض Actual Portfolio Yield مع العائد على محفظة القروض النظري أو الافتراضي Theoretical Portfolio Yield (المفترض على منظمة الإقراض أن تجنيه) فالفرق بين الرقمين يشكل "فجوة في العائد" Yield Gap وهذه المقارنة تشير إما إلى وجود درجات مرتفعة من عدم السداد وإما إلى التأخر عنه، أو إلى أخطاء في التسجيلات المحاسبية، أو إلى وجود حالات من الاختلاس أو الفساد.

مراجع الفصل

المراجع باللغة الإنكليزية:

1- Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance*, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

2- Participation from the Authors, Tempus-Meda Project-Microfinance at the University.(2003-2006) *Microfinance: Text and Cases*, SAA, School of Management- University of Turin, Turin, Italy.

3- Rosenberg, R. (1999) *Measuring Microcredit Delinquency: Ratios Can Be Harmful to Your Health*. CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.3.Washington D.C

مواقع إلكترونية ذات صلة:

5- http:// www.themix.org - Microfinance Information Exchange

الفصل الحادي عشر
قياس الحيوية المالية
تحليل المنحى

سوف ندرس في هذا القسم ماذا يعني منحى Trends أو مؤشر النسب المالية بالنسبة إلى منظمة الإقراض. وسوف نحتاج لذلك للعودة إلى النسب المالية في الفصل السابق، وهي كل من AROA وسنعمد إلى تحليل معنى الأرقام ومؤشرات التغيير فيها. فمثلاً، كما تمت الإشارة إليه سابقاً إلى أن AROA يدل على مدى كفاءة منظمة الإقراض في إدارتها لموجوداتها، وهل تحقق منظمة الإقراض الأرباح؟ حيث يشير الرقم الموجب إلى ربحية منظمة الإقراض، ويشير الرقم السالب إلى عدم ربحية منظمة الإقراض، ولكن يجب أن ندرس هنا منحى معدل العائد على الموجودات المعدل، ولو كان سالباً، فإذا ازداد الرقم فهذا يعني أن منظمة الإقراض لم تحقق الربحية في الوضع الحالي، ولكنها في طريقها إلى تحقيق الربحية، وبالتالي تحقيق الاستمرارية.

إن تفهم الأسباب وراء تقلبات أرقام معدل العائد على الموجودات. المعدل AROA مع نمو منظمة الإقراض، يمكن أن يشير إلى دلالات هامة على مستقبل منظمة الإقراض. فهو يزودنا بمعلومات هامة عن:

1- مدى قدرة منظمة الإقراض في أن ترقى إلى المعايير الدولية المعروفة أو المتعارف عليها في مجال الإقراض الصغير.

2- مدى قدرة منظمة الإقراض على تحقيق الشروط والمعايير الخاصة بالمصارف

من أجل الاقتراض المستقبلي منها.

3- مدى إنتاجية موجوداتها.

4- يمكن إجراء مقارنة بينها وبين المنظمات الأخرى، وذلك إما على مستوى وطني وإما دولي.

1- ورقة عمل الربحية:

يمكن استخدام ورقة عمل الربحية Profitability من أجل استخراج الأرقام حول الأرباح/ الخسائر التشغيلية المعدلة بالإضافة إلى متوسط إجمالي الموجودات، ومتوسط حقوق الملكية. مما يمكننا من الاستنتاج فيما إذا كانت منظمة الإقراض تحقق الأرباح، ولها قدرة على الاستدانة.

مثال:

باستخدام ورقة عمل الربحية لعام 2000 و2001، يمكن التوصل إلى إجمالي الأرباح/ الخسائر المعدلة لعام 2002 ومتوسط إجمالي الموجودات لعام 2002 ومتوسط حقوق الملكية لعام 2002 وذلك بالاستناد إلى بيانات الميزانية العمومية وقائمة الدخل المعدلة في الفصل الخامس.

المطلوب:

- ما قيمة الدخل التشغيلي المعدل في ك $_1$ 2002؟
- ما قيمة الأرباح/ الخسائر المعدلة ك$_1$ 2002؟
- ما قيمة إجمالي الموجودات في ك$_1$ 2002؟
- ما قيمة حقوق الملكية في ك$_1$ 2002؟

ورقة عمل الربحية

	ك$_1$ 2000	ك$_1$ 2001	ك$_1$ 2002
الدخل التشغيلي	365.800	795.360	
النفقات التشغيلية المعدلة	636.232	948.676	
الأرباح / الخسائر التشغيلية المعدلة	(270.432)	(153.316)	
إجمالي الموجودات في بداية المدة	320.000	1.309.400	
إجمالي الموجودات في نهاية المدة	1.309.400	1750400	
متوسط إجمالي الموجودات	814700	1.529.900	
إجمالي حقوق الملكية في بداية الفترة	250.000	659.400	
إجمالي حقوق الملكية في نهاية الفترة	659.400	750.400	
متوسط حقوق الملكية	454.700	704.900	
العائد على الموجودات المعدل	%33 –	%10 –	
العائد على حقوق الملكية المعدل	%59 –	%22 –	
العائد على محفظة القروض	%66	%68	
الكفاية الذاتية التشغيلية	%72	%99	
الكفاية الذاتية المالية	%57	%84	

1– ما قيمة معدل العائد على الموجودات المعدل لعام 2002؟ وإلى ماذا يشير؟

يشير تحليل المنحى بين الأعوام ك$_1$ 2000 و2001 و2002 إلى أن الاتجاه العام اتجاه إيجابي حيث إن نسبة AROA هي قيمة موجبة و 0.2% وهذه النسبة إيجابية كما أنها تزداد بالنظر إلى الأعوام السابقة، مما يدل على أن منظمة الإقراض تحقق الأرباح، وإن التعديلات التي أجريناها قد خفضت من العائد على الموجودات.

ورقة عمل الربحية

	ك1 2000	ك1 2001	ك1 2002
الدخل التشغيلي	365.800	795.360	1.178.400
النفقات التشغيلية المعدلة	636.232	948.676	1.175.230
النفقات/الخسائر التشغيلية المعدلة	(270.432)	(153.316)	3170
إجمالي الموجودات في بداية المدة	320.000	1.309.400	1.750.400
إجمالي الموجودات في نهاية المدة	1.309.400	1750400	2.082.400
متوسط إجمالي الموجودات	814700	1.529.900	1.916.400
إجمالي حقوق الملكية بداية الفترة	250.000	659.400	750.400
إجمالي حقوق الملكية نهاية الفترة	659.400	750.400	882.400
متوسط حقوق الملكية	454.700	704.900	816.400
العائد على الموجودات المعدل	%33 -	%10 -	%0.2
العائد على حقوق الملكية المعدل	%59 -	%22 -	%0.4
العائد على محفظة القروض	%66	%68	%67
الكفاية الذاتية التشغيلية	%72	%99	%113
الكفاية الذاتية المالية	%57	%84	%100

تحليل الميزانية العمومية:

إن النسبة المئوية للموجودات الثابتة، التي هي في تناقص تدريجي، تم تحويلها إلى نقد، واستثمارات سوقية قصيرة الأجل، وبالتالي يكون العائد منها أقل بكثير من العائد الذي يمكن أن تجنيه المنظمة من محفظة القروض.

لقد نمت (ازدادت) قيمة محفظة القروض بشكل ملحوظ، وهذه العوامل السابقة جميعها أدت إلى زيادة ربحية منظمة الإقراض.

وفي كل سنة يتم تخصيص نسبة مئوية من الموجودات لحساب احتياطي خسائر القروض، وهذا يؤثر على تخفيض قيمة الربحية، وكما رأينا سابقاً تبين أن كل من التأخر عن السداد والتعثر فيه (القروض المعدومة) كانت مسؤولة عن تخفيض قيمة ربحية منظمة الإقراض بالنسبة إلى عام 2002، حيث كانت منظمة الإقراض تعمد إلى شطب حوالي 3% من محفظة القروض لديها بسبب القروض المتعثرة. وهذا الجانب من العمليات يجب أن تتم دراسته وتفحصه بشكل أكثر دقة.

لقد تم إبقاء الموجودات الثابتة بقيم منخفضة (هذا النوع من الموجودات لا يعطي أي عائد مالي للمنظمة) بالإضافة إلى أنه بقي منخفضاً، لقد تناقصت قيمتها باعتبارها نسبة من إجمالي الموجودات. وهذا ما ساعد أيضاً على زيادة ربحية منظمة الإقراض.

2- ما قيمة العائد على حقوق الملكية المعدل؟ (وهو يشير إلى القيمة التي استطاعت منظمة الإقراض أن تجنيها باعتبارها عائداً على حقوق الملكية).

إن العائد على حقوق الملكية المعدل هو 0.4% كما يشير الجدول السابق، وتشير القيمة الموجبة للعائد على حقوق الملكية المعدلة إلى أن منظمة الإقراض تحقق الأرباح، وهي في طريقها نحو تحقيق الاستمرارية، وذلك لأنها تغطي جميع التكاليف، وتستطيع أن ترسمل ذاتها لتحقيق النمو، وإن قراءة الاتجاه العام لمؤشر AROE يدل على أنه يزداد بشكل إيجابي. ومن الجدير ذكره أن العائد على حقوق الملكية قد تم تخفيضه، لأننا عمدنا إلى إجراء تعديلات على قيمة الأرباح والخسائر، وهذه القيمة يتم نقلها عادةً إلى جانب حقوق الملكية، مما أثر على انخفاضها.

3- ما قيمة العائد على محفظة القروض؟

إن قيمة العائد على محفظة القروض هي 67% وهي تعبر عن الدخل من الفوائد والرسوم وذلك على أنه نسبة من متوسط صافي محفظة القروض القائمة، وهي تشير إلى إيرادات محفظة القروض. ونلاحظ من قراءة العائد على محفظة القروض للأعوام 2000، 2001، 2002 في الجدول السابق إلى أن هذه النسبة ثابتة ومستقرة خلال

السنوات الثلاث، وهذا يدل على أن منظمة الإقراض قد وضعت سياسة تسعير تمكنها من تحقيق عائد نمو ثابت ومستقر.

4- ما قيمة كل من نسب الكفاية الذاتية التشغيلية والكفاية الذاتية المالية؟

تمثل نسبة 113% من الكفاية الذاتية التشغيلية و 100% من الكفاية الذاتية المالية، وتدل النتائج على أن منظمة الإقراض الصغيرة قد حققت درجة استرداد التكلفة لإحدى عملياتها.

وإن الكفاية الذاتية المالية التي تفوق 100% تعادل معدل العائد على الموجودات المعدل أكبر من قيمة 0 % وذلك لأنها تتضمن بيانات وأرقاماً مشابهة للأرقام المستخدمة في حساب العائد على الموجودات.

وتشير الأرقام السابقة إلى أن منظمة الإقراض كانت قد حققت الكفاية الذاتية المالية عام 2002، لكن هذه النتيجة اختلفت عندما أجرينا التعديلات على الأرباح، مما أدى إلى تناقص الأرباح أو ربحية منظمة الإقراض.

إذا ما استطاعت منظمة الإقراض إدارة عملياتها بشكل أفضل، وعلى الأخص عمليات التعثر في السداد والتسديد والتأخر عن الدفع، فإنها سوف تحقق الأرباح بشكل أعلى، كما أنها ستكون مصدراً مشجعاً للمستثمرين في المستقبل.

وتشير الخبرات السابقة إلى أنها، لتحقيق الكفاية الذاتية المالية، تحتاج منظمات الإقراض عادة إلى مدة تتراوح بين5-7 سنوات، هذا إذا ما استطاعت في الفترة ذاتها من:

أ- إدارة المتأخرات، والتعثر عن التسديد بشكل جيد.

ب- وضع أسعار ملائمة على فوائد القروض.

جـ- التحكم ومراقبة التكاليف التي تتكبدها.

د- إدارة العمليات بكفاءة وفعالية.

هـ- الاهتمام بجانب تأثير التضخم على الحيوية أو الملاءة المالية.

ورقة عمل التعديلات

	ك$_1$ 2000	ك$_1$ 2001	ك$_1$ 2002
إجمالي النفقات التشغيلية غير المعدلة	506.400	804.360	1.046.400
تعديلات التضخم			
أ- متوسط حقوق الملكية	454.700	704.900	816.400
ب- متوسط الموجودات الثابتة	39.300	36.100	39.800
ح- التضخم	%8	%7	%5
إجمالي التعديلات = (أ - ب) × ح	33.232	46.816	38.830
تعديلات تكلفة التمويل المدعوم			
أ- متوسط القروض المدعومة	400.000	525.000	600.000
ب- معدل الفائدة التجاري	%22	%18	%15
ح- نفقة الفائدة الفعلية	8.000	10.500	12.000
التعديلات = (أ × ب) - ح	80.000	84.000	78.000
أ- متوسط حسابات الادخار	180.000	300.000	500.000
ب- الأسعار التجارية السائدة للادخارات المماثلة	%10	%7	%6
ح- نفقة الفائدة الفعلية	13.400	19.500	30.000
التعديلات = (أ × ب) - ح	4.600	1.500	0
إجمالي التعديلات	84.600	85.500	78.000
تعديلات المنح العينية			
أ- العاملون والموظفون	12.000	12.000	12.000
ب- غير ذلك			
إجمالي التعديلات	12.000	12.000	12.000
النفقات التشغيلية المعدلة	636.232	948.676	1.175.230
الدخل التشغيلي	365.800	795360	1.178.400

الأرباح/ الخسائر التشغيلية المعدلة	(270.432)	(153.316)	3.170

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

قائمة الدخل (المعدلة)

	ك1 2000	ك1 2001	ك1 2002
الدخل التشغيلي			
الدخل من الفائدة والرسوم	330.000	778.000	1.168000
الدخل من الاستثمارات	35.800	17.360	10.400
إجمالي الدخل التشغيلي	365.800	795.360	1.178.400
النفقات التشغيلية			
مصاريف الفائدة والرسوم	21.400	30.000	42.000
تعديلات مصروف الفائدة والرسوم	84.600	85.500	78.000
مصروف مخصص خسائر القروض	60.000	68.000	122.000
نفقات العاملين	234.000	500.160	624.000
تعديلات نفقات العاملين	12.000	12.000	12.000
مصاريف إدارية أخرى	180.000	194.000	242.000
اهتلاك	11.000	12.200	16.400
إجمالي النفقات التشغيلية	603.000	901.860	1.136.400
الأرباح/الخسائر التشغيلية الصافية	(237.200)	(106500)	42.000
تعديلات التضخم	(33.232)	(46.816)	(38.830)
الأرباح/الخسائر التشغيلية الصافية المعدلة	(270.432)	(153.316)	3.170
الدخل من مصادر غير تشغيلية			
المنح النقدية	500.000	100.000	0
دخل آخر غير تشغيلي	0	0	0
إجمالي الدخل غير التشغيلي	500.000	100.000	0
النفقات غير التشغيلية	0	0	0
إجمالي الأرباح/ الخسائر المتراكمة	262.800	(6.500)	42.000

2- العلاقة بين ورقة عمل التعديلات وقائمة الدخل:

سوف نرى أثر التعديلات على القوائم المالية [1]:

يجب نقل الأرقام المعدلة في ورقة عمل التعديلات وهي تظهر في قائمة الدخل السابقة.

1- يتم إضافة قيمة تعديلات تكلفة التمويل المدعوم إلى قائمة الدخل في جانب نفقات التشغيل، تحت بند تعديلات الفائدة والرسوم.

2- يتم إضافة قيمة المنح غير العينية إلى جانب نفقات التشغيل في قائمة الدخل بعد مصروف العاملين، تحت بند تعديلات نفقات العاملين.

تؤثر إضافة التعديلات السابقة على قيمة كل من الأرباح/ الخسائر الإجمالية بحيث تصبح التكاليف أو النفقات التشغيلية أعلى من السابق، والأرباح الصافية أقل، كما يظهر ذلك في قائمة الدخل المعدلة.

على عكس تعديلات التضخم التي كنا قد أجريناها سابقاً (في فصول سابقة) يتم تعديل التضخم في قائمة الدخل بإدراج قيمة التضخم من ورقة عمل التعديلات إلى صافي الأرباح/ الخسائر التشغيلية في قائمة الدخل على أنه قيمة سالبة (يتم طرحها) لنصل إلى الخسائر/ الأرباح التشغيلية الصافية المعدلة. ومن الملاحظ أن هذه القيمة هي ذاتها في ورقة عمل التعديلات تحت بند الخسائر/ الأرباح التشغيلية المعدلة.

إن مؤسسات الإقراض الناجحة هي التي تتفهم أنه من أجل أن تستطيع الاستمرار في خدمة زبائنها عليها أن تحقق الملاءة المالية، ومع نمو محفظة القروض لديها يصبح من الصعب عليها الحصول على الأموال اللازمة لتغطية هذا النمو من خلال المنح والهبات فقط، بما يكفي تغطية نفقات التشغيل وحاجات الرسملة.

[1] العودة إلى قائمة الدخل المعدلة في الفصل الخامس.

وبسبب خصوصية وجود الجهات المانحة في أعمال منظمات الإقراض، تصبح عملية إجراء التعديلات ودراستها عملية هامة جداً، من أجل تقدير مدى قدرة منظمة الإقراض على الاستمرار في عملها دون الاعتماد على الهبات، وفي حال توقفت الجهات المانحة عن العطاء.

مراجع الفصل

المراجع باللغة العربية:

1- جوديث براندسما ورفيقة شوالي. إنجاح التمويل الأصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. البنك الدولي، مجموعة تنمية القطاع الخاص والقطاع المالي، مجموعة التنمية البشرية، تشرين الأول 2001.

المراجع باللغة الإنكليزية:

1- CGAP (2003) *Definitions of Selected Financial Terms, Ratios and Adjustments for Microfinance*, CGAP - Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series, The World Bank. Washington D.C.

2- Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance*, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

3- Littefield, E., Rosenberg, R. (2004) *Is Microfinance and the poor: Breaking Down the Walls between Microfinance and Formal Finance*, Finance & Development 41, No.2.

4- Participation from the Authors, Tempus-Meda Project-Microfinance at the University.(2003-2006) *Microfinance: Text and Cases*, SAA, School of Management- University of Turin, Turin, Italy.

مواقع إلكترونية ذات صلة:

1- http:// www.ratingfund.org - The Microfinance Rating and Assessment Fund

2- http:// www.themix.org - Microfinance Information Exchange

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل الثاني عشر
الحيوية المؤسساتية

القدرات المؤسساتية:

تشير القدرات المؤسسية إلى مجموعة من العناصر اللازم توافرها في مؤسسة ما لتحقيق رسالتها وغاياتها. ومن عناصر بناء القدرات المؤسسية ، توافر قيادة ذات رؤية مستقبلية، تحدد توجه المنظمة المعنية. وثمة عنصر آخر ، هو توافر جهاز إدارة، يتمتع بالكفاءة والاستقلال ، ويتخذ الإجراءات اللازمة لتحقيق رسالة المنظمة وغاياتها . وهكذا، من الأمور الهامة أيضاً وضوح الرسالة المعلنة، والمقترنة بالغايات والأهداف.

ومن المحتمل أن تتضمن رسالة مؤسسة التمويل البالغ الصغر ، عدة أمور من بينها : الالتزام برفع مستويات معيشة مجموعات الفقراء الذين لا يحصلون على خدمات كافية ، عن طريق تقديم خدمات مالية لتسهيل النشاط الإنتاجي، والاستقلال الاقتصادي لهم. وأن تشرح الغايات المتوسطة ، والطويلة المدى التي تقترن ببيان رسالة المؤسسة في النتائج المتوقعة لتحقيق تلك الرسالة. ويتعين تقسيم الغايات بدورها إلى أهداف قصيرة الأجل بالإمكان تحديدها ، كمياً وزمنياً، للمساعدة في قياس تقدم مؤسسة التمويل البالغ الصغر نحو تحقيق تلك الغايات.

كما يتطلب بناء القدرات المؤسسية وجود هيكل تنظيمي ، يتيح تحقيق تلك الغايات والأهداف بكفاءة.

فعلى سبيل المثال، عندما تسعى المؤسسة لخدمة مقترضين مشتتين جغرافياً خلال ثلاثة أيام ، من تاريخ طلب الخدمة، يتعين عليها أن تكون قادرة على اتخاذ الإجراء

اللازم، على وجه السرعة. وبالتالي ، يكون الهيكل الأكثر ملاءمة في هذه الحال هو التنظيم اللامركزي، المزود بموظفين مدربين تدريباً جيداً على مستوى المكتب الميداني ، وقادرين على اتخاذ القرارات بشأن القروض، على وجه السرعة.

وبالمثل، من الأمور الجوهرية لبناء القدرات المؤسسية وجود موظفين لديهم المؤهلات والحوافز اللازمة لتنفيذ عمليات المؤسسات. إذ يتعين أن يكونوا حاصلين على المؤهلات التعليمية ومتمتعين بالخبرات ذات الصلة، مع استكمالها للتدريب الملائم. ولا يقل عن ذلك أهمية وجود خطة لتقديم حوافز تشجع الموظفين على العمل لتحقيق مصالح مؤسسة التمويل البالغ الصغر حسب أهدافها المتصورة – كما يحدث في حالات مكافأة الموظفين المسؤولين عن القروض، بالنظر إلى عدد القروض التي تسدد في مواعيدها. يضاف إلى ذلك تحديد الأنظمة، والإجراءات، وإرشادات للعمل بطريقة تتسم بالكفاءة والشفافية، مع وجود ضوابط داخلية ذاتية لاستمرار تحسين العمليات.

وأخيراً، من غير الممكن لمؤسسة التمويل البالغ الصغر تأدية وظائفها المتصلة بتنفيذ البرنامج ما لم تستطع تعبئة الموارد اللازمة لذلك، سواء أكانت موارد مالية أ م فنية. وتشمل الموارد الفنية عناصر كنظام تزويد الإدارة بالمعلومات ، ونظام لا مركزي لتجهيز القروض. وسواء أكان نظام تزويد الإدارة بالمعلومات يدوياً ، أم مستنداً إلى أجهزة الحاسوب، يتعين أن يوفر هذا النظام المعلومات للمديرين ، في الوقت الملائم ، من أجل اتخاذ القرارات السليمة.

ولكي تكون برامج التمويل البالغ الصغر فعالة، ومتسمة بالكفاءة، ينبغي أن يسود بناء القدرات المؤسسية الجيدة الإعداد على ثلاثة مستويات:

مستوى مؤسسة التمويل البالغ الصغر

يؤدي بناء القدرات المؤسسية إلى تحسين إدارة برامج التمويل البالغ الصغروزيادة كفاءة استخدام الموارد (من خلال وضع سياسات أفضل لضبط التكاليف وتسعير الخدمات)، مما يمكّن هذه المؤسسات من توسيع نطاق الوصول وزيادة قابلية الاستمرار.

مستوى مؤسسات التدريب

تساعد زيادة القدرات التدريبية في بناء الموارد البشرية اللازمة لإدارة مؤسسات التمويل البالغ الصغر (القائمة والجديدة على حد سواء) وفي إعداد المعلومات عن أفضل أساليب العمل وتعميمها. وعلى المدى الذي يتراوح بين المتوسط والطويل، تزيد القدرات التدريبية المحلية كفاءة هذه المؤسسات ، من خلال تخفيض تكاليف التدريب والمعلومات التي يتعين توافرها عوضاً عن تكاليف عالية من مصادر دولية.

مستوى مؤسسات الأعمال البالغة الصغر

إن بناء قدرات مؤسسات الأعمال البالغة الصغر يساعدها على فهم المبادئ الأساسية لإدارة الأعمال، وإدارة أعمالها بكفاءة، وخدمة أعباء ديونها، ورفع مستويات معيشة أصحابها. غير أن أفضل أساليب العمل توحي بأن بناء القدرات في مؤسسات الأعمال البالغة الصغر يمثل خدمة غير مالية من الأفضل ترك تقديمها لمؤسسات أخرى غير مؤسسات التمويل البالغ الصغر.

نسب الكفاءة والإنتاجية:

تقدم نسب الإنتاجية Productivity Ratios والكفاءة Efficiency Ratios معلومات حول معدل توليد منظمات الإقراض للدخل، وذلك من أجل تغطية نفقاتها.

1- نسب الإنتاجية:

1– تشير الإنتاجية Productivity إلى حجم الأعمال الذي يتم توليده من أحد عناصر الموجودات. وهناك نسب تقيس الإنتاجية المادية Physical Productivity وأخرى تقيس الإنتاجية المالية Financial Productivity.

وفي مجال الإقراض الصغير وحسب العمليات التي يقوم بها فإن النسب الأكثر استخداماً هي تلك التي تتعلق بالموظفين والإداريين والعاملين، وعلى الأخص، أو بشكل

أكثر أهمية في فروع المنظمة، مثل وكلاء الإقراض بالنسبة إلى عدد العملاء الفعليين النشيطين، وإلى محفظة القروض القائمة.

ويتم قياس أداء العاملين Staff Performance وتكلفة العاملين Staff Cost من أجل تقويم مدى فعالية أدائهم لأعمالهم حيث إن النفقات الإدارية عادةً تشغل القسم الأكبر من النفقات التي تتكبدها منظمات الإقراض الصغير.

- **نسب الإنتاجية المادية:**

عدد العملاء النشطين	**Number of active loan clients**
عدد الموظفين	**Number of staff**
عدد العملاء النشطين	**Number of active loan clients**
عدد وكلاء الإقراض	**Number of loan officers**
عدد العملاء النشطين	**Number of active loan clients**
عدد فروع منظمة الإقراض	**Number of branch officers**

- **نسب الإنتاجية المالية:**

إجمالي القروض القائمة	**Total outstanding branches**
عدد وكلاء الإقراض	**Number of loan officers**

مثال:

تظهر البيانات المالية التالية معلومات عن إحدى منظمات الإقراض.

البيانات المالية

البيانات المالية	ك1 2000	ك1 2001	ك1 2002
عدد العملاء النشطين	11.200	15.000	18.000
إجمالي القروض القائمة	1.480.000	2.000.000	2.400.000
عدد الموظفين	72	100	116
عدد وكلاء الإقراض	44	62	74
عدد فروع الإقراض	6	10	12
متوسط محفظة القروض القائمة	500.000	1.140.000	1.740.000
إجمالي المصاريف الإدارية	425.000	706.360	882.400
إجمالي النفقات التشغيلية	506.400	804.360	1.046.000
المنح العينية	12.000	12.000	12.000

1- ما هي نسب الإنتاجية المادية والمالية وذلك في ك1 2002؟

2- ما الاتجاه العام لإنتاجية منظمة الإقراض؟ هل ازدادت أم بقيت على وضعها؟

الحل:

-1

الإنتاجية	ك1 2000	ك1 2001	ك1 2002
عد العملاء النشطين/عدد العاملين الإداريين	156	150	155
عدد العملاء النشطين/عدد وكلاء الإقراض	255	242	243
محفظة القروض/وكلاء الإقراض	33.636	32.258	32.432
العملاء النشطين/عدد الفروع	1.867	1500	1500

2- إن الاتجاه العام اتجاه سلبي حيث نجد أنه انخفضت حصة محفظة القروض بالنسبة

إلى عدد وكلاء الإقراض من 67.272 في عام 2000 إلى 64.864 في عام 2002 وهذا يعود إلى انخفاض في إنتاجية وكلاء الإقراض وإنتاجية الفروع، وهذا يعني أنه أصبحت تقدم قروضاً أصغر، وأن وكلاء الإقراض قد انخفضت إنتاجيتهم عن السنتين السابقتين، وقد يعود السبب وراء ذلك إلى عدة عوامل مثل تعيين المنظمة لوكلاء إقراض جدد، ليسوا على درجة الكفاءة نفسها والخبرة في العمل مثل سابقيهم، أو قد يعود السبب إلى ازدياد عدد الزبائن المقترضين لأول مرة، مما يؤدي إلى تقديم قروض جديدة بأحجام صغيرة.

أو قد تكون منظمة الإقراض قد توسعت في أعمالها، وقد أثبتت أن هذه الخطة الجديدة غير جيدة أو غير ملائمة.

وإن انخفاض نسبة الاحتفاظ بالعملاء الجدد يؤدي إلى تخفيض في حجم القروض المقدمة حيث إن عدد العملاء الذين يتقدمون لأخذ قروض إضافية قد انخفضت.

إن نسبة الإنتاجية السابقة يجب أن تساعد إدارة منظمات الإقراض على تصميم برامج عمل أكثر كفاءة بالإضافة إلى أنه يجب أن تكون إدارة الموارد البشرية لديها أفضل.

2- نسب الكفاءة:

تقيس نسب الكفاءة Efficiency Ratios تكلفة الوحدة الواحدة من المخرجات، وهي تظهر كيف تدير منظمة الإقراض تكاليفها، بالنسبة إلى محفظة القروض لديها.

$$\text{الكفاءة التشغيلية} = \frac{\text{إجمالي النفقات التشغيلية + المنح العينية}}{\text{متوسط محفظة القروض القائمة}}$$

$$\text{الكفاءة الإدارية} = \frac{\text{إجمالي النفقات التشغيلية تكلفة التمويل- مصروف مخصص خسائر القروض + المنح العينية}}{\text{متوسط محفظة القروض القائمة}}$$

وتشير الكفاءة التشغيلية إلى التكلفة التي تتكبدها منظمة الإقراض من أجل إقراض وحدة واحدة من أموالها.

أما الكفاءة الإدارية فتشير إلى تكلفة إدارة المنظمة دون الأخذ بعين الاعتبار تكلفة التمويل، أو تكلفة مخصص خسائر القروض. وبالتالي، تسهل هذه النسبة إجراء عملية مقارنة بين منظمة الإقراض التي تم تمويلها من مصادر تجارية، وأخرى من مصادر هبات وبين منظمات أخرى تعمل في مواقع مختلفة.

بالعودة إلى المثال السابق، ما هي نسبة كل من الكفاءة التشغيلية والكفاءة الإدارية لمنظمة الإقراض في ك$_1$ 2002؟

$$\text{نسبة الكفاءة التشغيلية} = \frac{12.000 + 1.046.000}{1.740.000} = 61\ \%$$

$$\text{نسبة الكفاءة الإدارية} = \frac{12.000 + 882.400}{1.740.000} = 51\ \%$$

ما اتجاه الكفاءة لمنظمة الإقراض وذلك بحسب السنوات الثلاث 2002، 2001، 2000؟

الكفاءة	ك$_1$ 2000	ك$_1$ 2001	ك$_1$ 2002
نسبة/ معدل الكفاءة التشغيلية	%104	%72	%61
نسبة/ معدل الكفاءة الإدارية	%87	%63	%51

لقد انخفضت كلتا النسبتين بشكل ثابت، خلال السنوات الثلاث الماضية، مما يدل على انخفاض تكلفة إدارة الوحدة الواحدة من التمويل.

وكلما كان مؤشر نسبة كفاءة التشغيل ضعيفاً دل ذلك على أن منظمة الإقراض لديها تكاليف تمويل مرتفعة، بالإضافة إلى عدم أخذها بعين الاعتبار إضافة مصروف فقدان القروض إلى النفقات التشغيلية.

والقاعدة العامة أن منظمات الإقراض التي تتمتع بالحيوية/ الملاءة أو الاستمرارية المالية هي تلك التي تكون نسبة الكفاءة الإدارية فيها بمعدل 24% أو (مدى بين 10% إلى 32%).

كيف نقارن كفاءة هذه المنظمة مع ذلك؟

تعتبر نسبة الكفاءة الإدارية لهذه المنظمة ضعيفة مقارنة مع نسبة 24% وهي أفضل في عام 2002 حيث إن نسبة 51% أفضل من كل من 63% عام 2001 و87% لعام 2000، ولكن لا يمكن اعتبارها تتمتع بالكفاءة لارتفاع تكاليف إتمام القرض الواحد، كما أن هذه النفقات أو التكاليف الإدارية أسهمت في وضع قيمة الفائدة على القروض، مما يعني أن العملاء هم الذين يتحملون هذه النفقات الإدارية المرتفعة.

يمكن لمنظمة الإقراض أن تحسن، أو ترفع من قيمة كفاءتها إما عن طريق رفع قيمة إنتاجية وكلاء الإقراض، أو أن تقوم بتخفيض تكاليف التشغيل لديها.

2- المقارنة بين منظمات الإقراض:

من الهام جداً مقارنة منظمة الإقراض بالمنظمات الأخرى المشابهة لها، والتي تعمل في الظروف نفسها باستخدام طريقة قياس موحدة، وتعمل في المناطق الجغرافية ذاتها بالإضافة إلى كونها في المرحلة ذاتها بالنسبة إلى النمو.

وحتى بين منظمات الإقراض الأكثر كفاءة ونجاحاً في مضمار أعمالها، فإنها سوف تختلف فيها الإنتاجية والكفاءة، وذلك حسب الأبعاد التالية:

- الكثافة السكانية.
- الظروف البيئية أو الجغرافية التي تعمل ضمنها.
- أساليب الإقراض.
- درجة النضج ومعدل النمو لمؤسسة الإقراض.

والقاعدة العامة أن منظمات الإقراض التي تعتمد في سياساتها أو أساليب الإقراض على الإقراض الفردي فإن عدد القروض النشطة «الفعلية» لكل وكيل إقراض يساوي 250، وأما منظمات الإقراض التي تقدم الإقراض الجماعي فإن عدد القروض النشطة بالنسبة إلى كل وكيل إقراض يجب أن يساوي 350.

مراجع الفصل

المراجع باللغة الإنكليزية:

1- CGAP (2003) *Definitions of Selected Financial Terms, Ratios and Adjustments for Microfinance*, CGAP - Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series, The World Bank. Washington D.C.

2- Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance*, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

3- Participation from the Authors, Tempus-Meda Project-Microfinance at the University.(2003-2006) *Microfinance: Text and Cases*, SAA, School of Management- University of Turin, Turin, Italy.

مواقع إلكترونية ذات صلة:

1- http:// www.ratingfund.org - The Microfinance Rating and Assessment Fund

2- http:// www.themix.org - Microfinance Information Exchange

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل الثالث عشر

مؤشرات التأثير

من الهام جداً تحليل درجة تحقيق مؤسسة الإقراض لشريحة معينة من المجتمع، هذه الشريحة عادةً لا تشارك في النظام المالي الرسمي أو شبه الرسمي Formal or Semi Formal مثل (الفقراء، الأميين، العملاء في الريف والنساء).

1- الزبائن دون خط الفقر:

وهي النسبة المئوية % للعملاء دون خط الفقر (يتم تعريف خط الفقر على شريحة الذين يعيشون بأقل من 2 دولار في اليوم).

$$\text{النساء المقترضات (\%)} = \frac{\text{عدد النساء المقترضات (العملاء)}}{\text{عدد العملاء النشطين}}$$

$$\text{العملاء الأميين (\%)} = \frac{\text{عدد المقترضين الأميين}}{\text{عدد العملاء النشيطين}}$$

$$\text{العملاء الريفيين (\%)} = \frac{\text{عدد المقترضين (العملاء) الريفيين}}{\text{عدد العملاء النشيطين}}$$

2- العملاء الذين يبدؤون العمل بمنشآت صغيرة للمرة الأولى:

وتمثل % النسبة المئوية للعملاء الذين حصلوا على خدمات التمويل من مؤسسة الإقراض الصغير (MFIs)، والذين يبدؤون بمشروع صغير للمرة الأولى.

عند قياس نطاق الوصول لمؤسسة الإقراض، من المهم التمييز بين درجة الوصول Extent (أو مدى الوصول Breadth) وبين عمق الوصول Depth of Outreach.

1- درجة الوصول أو مداه = العدد المطلق للمشروعات الصغيرة التي استطاعت مؤسسة الإقراض (MFIs) الوصول إليها.

2- عمق الوصول = يشير إلى مدى عمق وصول مؤسسة الإقراض إلى شريحة المجتمع فعلياً.

3- مؤشر عمق الوصول:

وهو يلخص الفرق بين معدل نطاق وصول مؤسسة الإقراض (MFIs) والمعدلات الرسمية في الدولة لكل فئة من الأفراد الذين يستثنيهم عادةً القطاع المالي الرسمي، وهي تأخذ بعين الاعتبار إحصاءات الدولة:

	مؤسسة الإقراض الصغير (MFIs)	**المعدل بحسب إحصاءات الدولة**
نسبة النساء (سلم من صفر-1)	عدد النساء من عملاء المؤسسة	معدل النساء في البلد
نسبة الريفيين (سلم من صفر-1)	عدد الريفيين من عملاء المؤسسة	معدل الريفيين في البلد
نسبة الأميين (سلم من صفر-1)	عدد العملاء الأميين في مؤسسة الإقراض	معدل الأميين في البلد
نسبة الفقراء (سلم من صفر-1)	عدد العملاء الفقراء في مؤسسة الإقراض	معدل الفقراء في البلد

مؤشر عمق الوصول DOI Index = (عدد النساء من العملاء – معدل النساء في البلد) +
(عدد الريفيين من العملاء – معدل الريفيين في البلد) +
(عدد العملاء الأميين للمؤسسة – معدل الأميين في البلد) +
(عدد الفقراء العملاء – معدل الفقراء في البلد)

تتراوح نتيجة المؤشر في هذا الشكل المبسط بين (− 4) و(+4)، وتشير النتيجة الموجبة في المعادلة السابقة إلى أن مؤسسة الإقراض تخدم عملاء أكثر فقراً، وأميةً، وريفيين، ونساء أكبر من معدل الفقراء والريفيين والأميين والنساء الرسميات في البلد[1].

4 - التأثير Impact:

تأثير القرض في دخل الأسرة المعيشية **Impact on Household Income**:

مؤشرات التأثير:

- الدخل Income
- معدلات التسديد Repayment Rate
- تقلبات الدخل Income Volatility
- مستوى الادخارات الطوعية Level of Voluntary Savings

في إحدى الدراسات التي أجريت باستخدام البيانات من 87 قرية في بنغلاديش بين عامي 1991-1992، تم تقدير هامش تأثير التمويل حسب مجموعة من المؤشرات، وتبين أن مستوى دخل الأسرة المعيشية (حسب مقياس الإنفاق الإجمالي للأسرة) قد ازداد.

وقام باحثون آخرون بتقدير تأثير أعمال / 13/ مؤسسة إقراض في / 7/ دول نامية، ووصلت الدراسة إلى وجود درجات منخفضة نسبياً من التأثير بالنسبة إلى العملاء شديدي الفقر؛ وتأثير أكبر بالنسبة إلى العملاء ذوي مستويات الفقر المعتدلة.

وفي دراسة أخرى في ريف باكستان، وجد أن تقلبات الدخل لدى الأسر أدت إلى أن تعمد الأسر إلى الادخار عن طريق زيادة تراكم الأصول لديها.

ويسهم هذا السلوك بشكل رئيسي، وفي ظل عدم وجود برامج تأمين، إلى استمرارية

[1] Zeller, M. and Meyer, R. (2002) *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach and Impact.* John Hopkins Press.

الفقر، ويعود السبب إلى استثمار الفقراء لأموالهم في موجودات، غير قابلة للتحول، إلى سيولة بشكل سريع. وهذا بدوره، يثير أهمية وجود مداخلات في مجالات التأمين، وأسواق الائتمان. وإن تأثير برامج التمويل في دخل الأسر من ناحية قياس معدلات التسديد، قد يكون مقياساً غير دقيق.

تأثير القرض في الأصول**Impact on Assets**:

مؤشرات التأثير:

- أدوات ومعدات (معدات زراعية).
- ملكية المواشي.
- أدوات كهربائية.
- أراضٍ مروية.
- اتصالات إلكترونية.

لقد وجدت الدراسة التي تمت في مالاوي، بأن معدل الإنفاق على شراء الأصول والممتلكات في عام 1995 (مثل الأدوات الزراعية، المواشي... الخ) لأصحاب المشروعات الصغيرة الذين ليس لديهم إمكانية الوصول إلى التمويل كانت 3 وحدات نقدية، مقارنة بـ 20 وحدة نقدية لأولئك الذين لديهم إمكانية الحصول على التمويل.

التأثير في التعليم**Impact on Education**:

مؤشرات التأثير:

- النسبة المئوية للأميين من الكبار في المنزل.
- المستوى التعليمي لأكبر فرد في الأسرة، أو معيل الأسرة.
- الدوام الحالي في المدارس (عدم التغيب).

لقد بينت دراسة لـ Pit and Shahidur (1996)[1] وجود ارتفاع في المستوى التعليمي للمقترض بعد مشاركته في برنامج الائتمان.

التأثير في تطور المجتمع المحلي **Impact on Local Community Development**:

مؤشرات التأثير:

- إنشاء مراكز ومجموعات.
- أثر الاجتماعات على مستوى الجماعات أو على مستوى مركز القرية.

إن الاتجاه الجماعي في الإقراض يولد الشعور لدى الفرد بأنه ينتمي إلى المجموعة، باعتباره عضواً مقترضاً؛ هذه المجموعة لديها اهتمامات، وأهداف مشتركة وأكثر من ذلك، يشعر الأفراد بالتزام معنوي من أجل تسديد مستحقاتهم المالية، ومن غير المحتمل أن يتأخروا في التسديد.

التأثير في «الجندر» (تمكين المرأة) **Gender - Based Impact (Women's Empowerment)**:

مؤشرات التأثير:

- النسبة المئوية للزبائن من النساء.
- مدى إدارة القرض بفعالية من قبل النساء.
- مركز المرأة التفاوضي.

تعتبر إدارة القرض بفعالية من قبل النساء مؤشراً هاماً جداً في تحقيق نتائج إيجابية على الوضع العام للمشروع.

وقد أشار باحثون آخرون بأنه مع أن 94% من زبائن مصرف غرامين هم من

[1] Pit, M., and Shahidur, R.K. (1996) *Household and Intrahousehold Impact of the Grameen Bank and Similar Targeted Credit Programmes in Bangladesh*. The World Bank -World Bank Discussion Papers No. 320. Washington D.C.

النساء، فإن نسبة 37% منهن فقط كن قادرات على إثبات تحكمهن بالقرض.

وقد وجدت دراسات أخرى نتائج مشابهة لهذه الدراسة، مثل الدراسة التي قام بها، والتي توصلت إلى أن أغلب النساء المقترضات يعمدن، بكل بساطة، إلى إعطاء القروض إلى أزواجهن، أو أقربائهن من الرجال.

وقد وجدت دراسة أخرى تحسناً في «المركز التفاوضي للمرأة» في بنغلاديش، بسبب حصولهن على التمويل.

مراجع الفصل

المراجع باللغة الإنكليزية:

1- Brandsma, J., and Burjorjee, D. (2004) *Microfinance in the Arab States: Building Inclusive Financial Sectors*, United Nations Capital Development Fund, New York.

2- CGAP (1999) *Format for Appraisal of Microfinance Institutions*, CGAP-Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.4, July. Washington D.C.

3- Hulme, D. and Mosley, P. (1996) *Finance Against Poverty*. Routledge, London and New York

4- Meyer, R. and Zeller, M. (2002) *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach and Impact.* John Hopkins Press.

5- Participation from the Authors, Tempus-Meda Project-Microfinance at the University.(2003-2006) *Microfinance: Text and Cases*, SAA, School of Management- University of Turin, Turin, Italy.

6- Paxton, J. (2002) *Depth of Outreach and its Relation to the Sustainability of Microfinance Institutions*, Savings and Development, Giordano Dell'Amore Foundation.

7- Pit, M., and Shahidur, R.K. (1996) *Household and Intrahousehold Impact of the Grameen Bank and Similar Targeted Credit Programmes in Bangladesh*. The World Bank -World Bank Discussion Papers No. 320. Washington D.C.

8- Yaron, J.(1992) *Successful Rural Finance Institutions*, Discussion Paper, No.150., The World Bank. Washington D.C.

10- Zeller, M. and Meyer, R. (2002) *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach and Impact.* John Hopkins Press.

مواقع إلكترونية ذات صلة:

1- http:// www.microfinancegateway.org - The Microfinance gateway

2- http://www.microfinancegateway.org/saction/resourcecenters/impactassessment- Impact Assessment Centre.

3- http:// www.sanabelnetwork.org - Sanabel, Microfinance Network of the Arab Countries.

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل الرابع عشر

النظام المصرفي الإسلامي

يمثل النظام المصرفي الإسلامي قطاعاً سريع النمو في الأسواق المالية في الشرق الأوسط، وأنحاء العالم الإسلامي الأخرى مثل إندونيسيا، وماليزيا. كما أن دوره يتزايد في الغرب. بالإضافة إلى أنه لم يقتصر هذا النمو على قطاع معين من صناعة البنوك.

1- الاقتصاد الإسلامي:

الاقتصاد الإسلامي هو اقتصاد سوق تحكمه قيم وقواعد أخلاقية، فالأنشطة الاقتصادية مبنية على مبادئ التعاون والمسؤولية. والتعاون في هذا السياق يعني أن أي تبادل اقتصادي يعود بالنفع على طرفي هذا التبادل. وغير مسموح في ظل الإسلام أن يربح أحد الأطراف على حساب أو مصلحة الطرف الآخر. وبناء على ذلك، إن التعاملات الاحتكارية والربا والاستغلال محرم تماماً طبقاً لتعاليم الإسلام.

ومن ناحية أخرى، فإن الإسلام يدعو إلى المعاملات القائمة على منفعة الطرفين والتي تمنح كلا الطرفين فرصة اقتسام الربح وبالتالي تحقيق الرخاء للمجتمع. وتمثل اتفاقيات المشاركة في الأرباح أو الملكية أكبر جانب تعاوني في الاتفاقيات التي تحقق منفعة الأفراد، وهي الأكثر قبولاً في الإسلام. والمسؤولية تعني أن كل فرد يتم منحه عائداً أو مقابلاً نظير قيامه بعمل أو بمجهود أو بمساهمة معينة[1].

[1] مؤسسة الراجحي للبنوك والاستثمار. البنوك الإسلامية – نظرة تفصيلية 2001.
http:www.alrajhibank.com.sa/islamicbanking.htm

علم الاقتصاد الإسلامي:

علم الاقتصاد الإسلامي هو إطار عمل لدراسة الأنشطة الاقتصادية التي تسمح بحصول جميع أطراف التبادل الاقتصادي على منفعة متبادلة، ويعمل علم الاقتصاد الإسلامي على توفير الأدوات، والأساليب الملائمة لتقييم القرارات الاقتصادية مبيناً متى وكيف يمكن تحقيق نتائج، تعود بالفائدة على الطرفين، وتجنب نتائج يترتب عليها فوز طرف وخسارة الطرف الآخر أو خسارة الطرفين. ويبنى علم الاقتصاد الإسلامي على مبدأ أن الله سبحانه وتعالى خلق هذا العالم بالعديد من الموارد التي تشبع الحاجات الإنسانية لجميع الأفراد. وبناء على ذلك، فإن نجاح أحد الأفراد ليس مبنياً بالضرورة على حساب الآخرين أو استبعادهم، وهذا المفهوم يؤدي إلى سلوك وأداء اقتصادي أفضل، ويعمل على خلق مستقبل أفضل للبشرية.

والبنوك الإسلامية هي مؤسسات مالية تم تأسيسها طبقاً لمبادئ علم الاقتصاد الإسلامي، وتقوم بتوفير التمويل والخدمات المالية بطريقة تضمن تحقيق المنفعة المتبادلة لجميع الأفراد. وبالرغم من أن أنشطة التمويل عميقة الجذور في التاريخ الإسلامي إلا أن البنوك الإسلامية الرسمية تعتبر ظاهرة جديدة حيث أنشئ أول بنك إسلامي عام 1963 ومنذ ذلك التاريخ تطورت البنوك الإسلامية، ونما حجمها ليصل إجمالي أصولها إلى حوالي 137 مليار دولار مملوكة لأكثر من 160 مؤسسة مالية موزعة عبر العالم.

ما هي البنوك الإسلامية؟

على العكس من المصرفيين في البنوك الأخرى لا يقوم رجال البنوك الإسلامية بإقراض مبلغ معين من المال مقابل مبلغ محدد سلفاً، يستحق في تاريخ مستقبل معين فإنهم في ظل الشريعة، وهي أساس العقيدة الإسلامية، مسؤولون عن ضمان استثمار تلك الأموال في مشروعات مربحة. فإذا نجحت هذه المشروعات، شارك المصرفيون في الأرباح، وإذا فشلت تحملوا الخسارة.

وتقضي الشريعة الإسلامية بأن يأتي العائد على الأموال نتيجة تحمل المخاطرة، ويجب أن يتحقق الربح من خلال قيام المصرفي بخلق قيمة مكملة للجهد المبذول من جانب المقترض.

بدأت البنوك الإسلامية في التغير والتطور من أجل توفير عدد كبير من الخدمات المالية المتعددة المبنية على المبادئ الإسلامية، وذلك في ظل التنامي السريع للاقتصادات الإسلامية في الشرق الأوسط خلال العشرين عاماً الماضية والرغبة في الاستجابة للضغوط التنافسية المتزايدة.

تم تطبيق أساليب التمويل الإسلامية بنجاح في عدد كبير من المشروعات الضخمة في الغرب، وقد قام بنك الراجحي بإتمام العديد من الصفقات لتمويل بناء السفن والطائرات باستخدام مبدأ (الإجارة – أسلوب التأجير التمويلي)، هذا بالإضافة إلى عدد من المشروعات الصناعية، ومن ضمنها بناء محطات الطاقة، ومصافي البترول، والمدارس، وتوسعات مشروع الألمنيوم بالبحرين باستخدام مبدأ (الاستصناع) أو أساليب التمويل المؤجل. ومن الأهمية بمكان فهم أنه بالرغم من اختلاف هيكل التمويل الإسلامي عن الأسواق التقليدية للقروض والديون فإنها ليست أعقد أو أصعب، بل إن قدرة البنوك الإسلامية على إتمام صفقاتها دون الحاجة إلى نقابة تجعل عملية التفاوض أسهل.

ومن ناحية أخرى ومن أجل توفير عدد من الأدوات التمويلية التنافسية فإن على البنوك الإسلامية أن تعمل على وضع مبادئ الإفصاح وتبنيها، وإدارة المخاطر المتعارف عليها في الأسواق الدولية. هذا بالإضافة إلى توعية المقترض الغربي باستخدامات التمويل الإسلامي. وأخذاً في الاعتبار الإمكانيات الكبيرة للتنمية في العالم الإسلامي وزيادة كمية الأرصدة التي يتم استثمارها طبقا للشريعة الإسلامية، فإنه من الممكن توقع أن النمو الحديث في البنوك الإسلامية سوف يستمر بصورة متسارعة.

المبادئ الإرشادية:

إن المبادئ الإرشادية لأي نظام مالي إسلامي هي مجموعة من القواعد والقوانين التي يشار إليها بالشريعة الإسلامية التي تحكم الجوانب الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية لأي مجتمع إسلامي. والشريعة نابعة من القواعد المستمدة من القرآن والسنة وشروح الفقهاء.

وبينما يركز النظام المالي التقليدي على الجوانب الاقتصادية والمالية للتعامل فإن النظام المالي الإسلامي يهتم بالإضافة إلى ما سبق بالجوانب العقائدية والأخلاقية والاجتماعية والدينية من أجل تعزيز المساواة والعدالة في التعامل لتحقيق الفائدة للمجتمع كله. والنظام المالي الإسلامي يمكن تقديره فقط في سياق التعاليم الإسلامية الحاكمة لأخلاقيات العمل، وتوزيع الثروة، والعدالة الاجتماعية والاقتصادية، ودور الدولة.

ويعتبر تحريم تقاضي الفائدة ودفعها هو أساس النظام المالي الإسلامي، وهذا يرجع في الأساس إلى المبادئ الأخرى للعقيدة الإسلامية التي تحترم قيمة العمل، والمشاركة في المخاطر، وحقوق الملكية، واحترام العقود. وبالمثل فإن النظام المالي الإسلامي لا يقتصر على الأعمال المصرفية بل يشمل التكوين الرأسمالي، والأسواق المالية، وجميع أنماط الوساطة المالية.

فيما يلي موجز سريع لمبادئ التمويل الإسلامي المعروفة:

المتاجرة في النقود محظورة:

إن أحد الافتراضات الخاطئة التي بنيت عليها نظرية الفائدة أن النقود سلعة، فكما يمكن للتاجر أن يقوم ببيع سلعته بسعر أعلى من قيمتها الاسمية، أو يمكنه تأجيرها مقابل ريع معين (إيجار) فإنه يمكن أيضاً أن يقرض نقوده ويتقاضى عنها فائدة. في ظل النظام الإسلامي فإن ذلك غير جائز حيث إن النقود والسلع تختلف خصائصهما مما يؤدي بالضرورة إلى اختلاف أحكامهما.

الاختلافات الأساسية بين النقود والسلع:

النقود ليس لها منفعة في حد ذاتها، ولا يمكن استخدامها لإشباع أي من الحاجات الإنسانية مباشرة، فهي تستخدم على أنها وسيط للتبادل والحصول على السلع والخدمات، أما السلعة فهي في حد ذاتها يمكن استخدامها لإشباع الحاجات البشرية مباشرة دون مبادلتها بسلعة أخرى.

تختلف جودة السلع فيما بينها، بينما لا يحدث ذلك للنقود فكل الأوراق النقدية من الفئة نفسها لها القيمة نفسها والاستخدام ذاته، فورقة النقد القديمة لها قوة الورق النقدية الجديدة نفسها ما دامت تحمل قيمتها الإسمية ذاتها.

تبادل السلع يتم بالبيع والشراء المباشر الذي يتم على سلعة بعينها، فإذا قام أحد الأفراد بشراء سيارة معينة ووافق البائع على البيع فإن المشتري يكون من حقه الحصول على السيارة ذاتها وليس من حق البائع أن يعرض عليه سيارة أخرى حتى ولو كانت لها المواصفات نفسها، أما النقود فإنه لا يتم تحديدها بشكل خاص في عملية التبادل، فإذا اشترى شخص سلعة معينة وأظهر ورقة عملة معينة فإنه أيضاً من حقه أن يدفع باستخدام ورقة أخرى مساوية في القيمة.

بناءً على ما تقدم فإن الشريعة الإسلامية عاملت النقود بشكل يختلف عن السلع وتحديداً على النحو التالي:

- أولاً: إن النقود (من الفئة نفسها) ليس لها أن تصبح مادة للتبادل مثل السلع، ويتم استخدامها فقط في الغرض الذي تم ابتكارها من أجله، وهو أنها وسيط للتبادل ومقياس للقيمة.
- ثانياً: إذا تم في ظروف استثنائية تبادل النقود بالنقود، أو تم اقتراضها فإن القيمة المدفوعة من الطرفين يجب أن تكون متساوية من أجل ألا تستخدم النقود في أغراض ليست مخصصة لها وهي تجارة النقود في حد ذاتها.

وبإيجاز، فإن النقود يتم معاملتها على أنها رأس مال "محتمل" Potential Capital وتتحول إلى رأس مال حقيقي فقط عندما يتم عن طريقها الحصول على موارد يتم توظيفها في أنشطة منتجة. ويدرك الإسلام القيمة الزمنية للنقود، ولكن عندما تكون رأس مال حقيقياً وليس "محتملاً".

تحريم الفائدة:

إن مقاربة الفائدة في ظل أحكام الشريعة الإسلامية تتمتع بخصوصية توجب التعاطي معها بشيء من التفصيل، بهدف التطرق إلى حساب الفوائد من زاوية النظرة الشرعية لها، ذلك أن جهود العلماء والمفتين تنصبّ على حرمة الربا والاختلاف على حكم العمل مع البنوك بين رأي راجح يرى الحرمة، وآخر مرجوح يبيح العمل مع البنوك للضرورة، وبقي العديد من الفتاوى والمؤتمرات والكتب والمقالات يدور في هذه الدائرة المغلقة دون أن يقدم حلاً بديلاً يسد حاجة الذين يدينون بالإسلام إلى المؤسسات المالية والمصرفية، مع الأخذ بعين الاعتبار الأهمية الاقتصادية للربا في التعاملات المالية[1].

تعريف الربا وتحديد أنواعه:

يعرّف الفقهاء الربا بأنه «الزيادة على مقدار الدين لمكان الأجل» وهو أيضا الزيادة، سواء أكانت للشيء في ذاته أم كانت له بالنسبة إلى سواه. ويضيف بعضهم في هذا الإطار تعريفاً اقتصادياً يعتبر: «أن الربا هو فائض القيمة، وفائض القيمة هو ذلك القدر من حق الآخر الذي يأكله القادر لتمتعه بمركز متميز، كالمقرض في معاملته للمقترض، ورب العمل حين يبخس أجر العامل، وريع المحتكر حين يتحكم في الأوقات والأرزاق. ومن ثم يدخل في مدلول لفظ الربا كل اعتصار للضعيف، واستقلال بمركز خاص، أو

[1] محمود عدنان مكية . الفائدة: موقعها بين التشريع والشريعة وتأثيرها في الحياة الاقتصادية. منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان .2002

ميزة احتكارية تؤدي إلى زيادة الضعيف ضعفاً وزيادة القوي قوة».

ويأخذ الربا صوراً عدة، يتمثل بعضها في الربا الحقيقي، وبعضها الآخر تتحقق فيه شبهة الربا. وهناك ثلاث صور تعدّ من أهم صور الربا وهي: ربا الجاهلية، ربا الفضل وربا النسيئة. وهذه الصور تتجسد غالباً في البيع، وقد تتحقق في القرض.

ربا الجاهلية:

ويتحقق هذا الربا في الزيادة في الدين عند حلول الأجل، وذلك مقابل موافقة الدائن على تأخير المطالبة بالدين إلى أجل آخر يتفق عليه. وهكذا كلما حل أجل الدين وكان المدين معسراً يطلب أجلاً آخر مقابل زيادة الدين، أو إضافة نسبة فائدة جديدة.

ربا الفضل:

ويقصد بالفضل هنا الزيادة المادية المالية التي يأخذها أحد المتعاقدين في بدلين من جنس واحد من غير مقابل في البدل الآخر، وهذا يسري على الأموال الربوية التي أشارت إليها السنة «الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير والتمر بالتمر والملح بالملح مثلاً بمثل سواء بسواء يداً بيد، فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إن كان يداً بيد».

ربا النسيئة:

وهو التأخير والتأجيل. يقال: باع نسيئة أي بتأخير دفع الثمن.

وهو نوعان:

- الأول: أن يباع الذهب بالذهب أو الفضة بالفضة مثلاً مع تأجيل تسليم أحد البدلين (العوضين)، وذلك سواء تساوى مقدار العوضين أم اختلف.
- الثاني: هو أن يباع الذهب بالفضة أو العملة الورقية بأحدهما مثلاً.

وتجدر الإشارة أخيراً إلى أن بعضهم يضيف ربا القرض على أنه صورة رابعة للربا

وهو الزيادة المشترطة في عقد القرض، وعلى هذا يلحق ربا القرض بربا النسيئة وربا الفضل، ويخضع بالتالي حكمه الشرعي للأحكام التي يخضع لها.

مبدأ تحريم الربا:

نهى القرآن الكريم بشكل قاطع التعامل بالربا الذي كان منتشراً في الجاهلية، وقد شاءت حكمة الله ورحمته بعباده أن يسلك في علاج هذه المشكلة مسلك الإعداد الذهني والنفسي للمسلمين، وذلك من خلال التدرج في التشريع حتى يتقبلوا في رفق حكم تحريم الربا الذي كان عادة مقيتة تأصلت في معاملاتهم.

وعلى ذلك، فقد تعرض القرآن الكريم للربا في أربعة مواضع هي، حسب ترتيب نزولها، على الشكل التالي:

الموضع الأول: قال الله تعالى:

(وَمَا آتَيْتُم مِّن رِّباً لِّيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلا يَرْبُو عِندَ اللَّهِ وَمَا آتَيْتُم مِّن زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُوْلَئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ) الروم39

وهذه الآية موعظة تبيّن أن الربا لا ثواب عليه ولا يزكو عند الله، بخلاف أموال الصدقات فإن الله يباركها ويضاعفها.

الموضع الثاني: بقوله تعالى:

(فَبِظُلْمٍ مِّنَ الَّذِينَ هَادُواْ حَرَّمْنَا عَلَيْهِمْ طَيِّبَاتٍ أُحِلَّتْ لَهُمْ وَبِصَدِّهِمْ عَن سَبِيلِ اللّهِ كَثِيراً * وَأَخْذِهِمُ الرِّبَا وَقَدْ نُهُواْ عَنْهُ وَأَكْلِهِمْ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَاطِلِ وَأَعْتَدْنَا لِلْكَافِرِينَ مِنْهُمْ عَذَاباً أَلِيماً) النساء160، 161

إن هذه الآية تلوح بالتحريم، إذ إنها تشير في ما تقصه علينا أن الربا كان محرماً على اليهود، وبذلك تكون قد وجهت أنظار المسلمين، وهيأت نفوسهم لتقبّل فكرة تحريم الربا.

الموضع الثالث: بقوله تعالى:

(يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ لاَ تَأْكُلُواْ الرِّبَا أَضْعَافاً مُّضَاعَفَةً وَاتَّقُواْ اللّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ* وَاتَّقُواْ النَّارَ الَّتِي أُعِدَّتْ لِلْكَافِرِينَ* وَأَطِيعُواْ اللّهَ وَالرَّسُولَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ) آل عمران130– 132

وهذه آيات صريحة في تحريم الربا الفاحش الذي كانوا يتعاملون به في الجاهلية.

الموضع الرابع: قال الله تعالى:

(الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لاَ يَقُومُونَ إِلاَّ كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُواْ إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَن جَاءهُ مَوْعِظَةٌ مِّن رَّبِّهِ فَانتَهَىَ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُوْلَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ) سورة البقرة 275 – 281

في هذه الآيات يظهر التهديد المخيف للمرابين، فتصورهم في صورة الممسوس المصروع الذي يتخبطه الشيطان، لأنهم اعترضوا على تحريم الربا بمقولة إنه مثل البيع، فبيّنت لهم الآية شطط القول بالمماثلة بينهما، إذ أحل الله البيع وحرم الربا. وتوجه الآيات خطابها إلى المسلمين الأوائل وقت نزولها ممن عاصروا الجاهلية ومارسوا أكل الربا المعروف في عهودها، فتأمرهم بترك الربا وتعلمهم بحرمته، ومن يمتثل منهم لطاعة الله فلا يسترد منه ما سبق أن قبضه من الربا وأمره فيه إلى الله. ثم يأمر الله سبحانه الذين آمنوا بأن يتركوا ما بقي لهم من الربا في ذمة الآخرين فلا تجوز لهم المطالبة به وليس لهم سوى مقدار رأس المال الأصلي دون زيادة أو نقصان، كما تنبه الآيات الدائن إلى وجوب الرأفة بالمدين إن كان معسراً بانتظاره عليه في تسديد أصل الدين إلى حين ميسرة.

وكان للنبي (صلى الله عليه وسلم) الذي عمل بالتجارة وخبرها، موقفه الواضح في رد ذل الربا، إذ «لعن آكل الربا وموكله وكاتبه وشاهده وقال هم جميعاً سواء».

ويجمع فقهاء المسلمين في الوقت الحاضر على تحريم الفائدة ولاسيما تلك المعمول بها في العمل المصرفي، وقد أصدر المؤتمر الثاني لمجمع البحوث الإسلامية بالإجماع الفتوى التالية بهذا الشأن:

«الفائدة على أنواع القروض كلها ربا محرّم، لا فرق في ذلك بين ما يسمى بالقرض الاستهلاكي، وما يسمى بالقرض الإنتاجي، لأن نصوص الكتاب والسنّة في مجموعها قاطعة بتحريم النوعين. وكثير الربا من ذلك وقليله حرام.

والإقراض بالربا محرم لا تتيحه حاجة ولا ضرورة، والاقتراض بالربا حرام كذلك، ولا يرتفع إثمه إلا إذا دعت إليه الضرورة، وكل امرئ متروك لدينه في تقرير ضرورته. وإن أعمال البنوك في الحسابات الجارية وصرف الشيكات وخطابات الاعتماد والكمبيالات الداخلية التي يقوم العمل بها بين التجار والبنوك في الداخل، كل هذه المعاملات المصرفية جائزة، وما يؤخذ في نظير هذه الأعمال ليس من الربا.

وإن الحسابات ذات الأجل، وفتح الاعتمادات بفائدة وسائر أنواع الإقراض نظير فائدة كلها من المعاملات الربوية وهي محرمة».

وفي هذا الإطار صدرت «فتاوى شرعية» عديدة، نذكر منها مثلاً ما ورد بشان البعد عن التعامل المصرفي بفوائد [1]، وتحريم العمل مع البنوك الربوية [2]، وحرمة إيداع المسلم أمواله في البنوك التي تتعامل بالفائدة[3].

نذكر باختصار ما يراه فقهاء الشرع من حكمة في تحريم الربا من خلال الاعتماد على دعائم ثلاث:

[1] التوصية الصادرة عن المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي، الكويت، 1983.

[2] التوصية الصادرة عن المؤتمر الثالث للمصرف الإسلامي، 1985/10/25.

[3] الصديق محمد العزيز (المراقب الشرعي لبنك البركة السوداني)، فتوى تاريخ 1987/9/11.

1- الدعامة الأخلاقية:

إذ أنه من الناحية الخلقية جشع وشره، واستغلال الإنسان لأخيه الإنسان استغلالاً تأباه الأخلاق الكريمة والفطرة السلمية وقواعد السلوك المستقيم. فالمرابي يستغل في الفقير المحتاج حاجته إلى المال، فيفرض عليه ما يشاء من أرباح، والإسلام لا يرضى أن تقوم علاقات الناس في هذه الحياة على أساس من المادية التي تتنكر لقواعد الأخلاق الفاضلة. حتى إن الإسلام وصل إلى حد ينظر فيه إلى القرض الحسن (لا فائدة فيه) أكثر مما ينظر إلى الصدقة، وللدلالة فإن النبي (ص) رأى ليلة أسري به مكتوباً على باب الجنة «الصدقة بعشرة أمثالها، والقرض بثمانية عشر»، فقال (ص) لجبريل: «ما بال القرض أفضل من الصدقة؟ قال: إن السائل يسأل وعنده، والمستقرض لا يستقرض إلا من حاجة»[1].

2- الدعامة الاجتماعية:

فهو يزرع الأحقاد في النفوس بين أفراد المجتمع، ويقطع ما بينهم من أواصر الأخوّة والمحبة والتعاون على الخير. والمال شقيق النفس، وليس آلم لنفس الإنسان من أن يرى ماله أكل، وأخذ منه دون وجه حق حتى ولو تظاهر بأنه راض عنها، لأنه في حقيقَته تظاهر المضطر الذي ألجأته الضرورة إلى هذا النوع من المعاملات. وفي نهاية الأمر، يؤدي الربا إلى خلق نظام يسحق البشرية سحقاً، ويشقيها في حياتها أفراداً وجماعات ودولاً وشعوباً لمصلحة مجموعة من المرابين، على ما حصل في مصر بسبب الديون التي اقترضها الخديوي إسماعيل، وما استولى عليه اليهود في فلسطين من أراضٍ عربية بسبب الاقتراض بالربا.

[1] يعني أن المتصدق عليه ربما يكون ليس من شديد الحاجة إلى الصدقة، أما المقترض فلا يقترض غالباً إلا من شدة الحاجة إلى القرض.

3- الدعامة الاقتصادية:

فهو تعطيل للمال أن يُستغلّ في طرقه المشروعة من تجارة، صناعة أو زراعة، وهو يخالف المنطق الاقتصادي الذي يقول بحياد النقد، وعدم تحديد ثمنه وفقاً لنتيجة العرض والطلب عليه في البيع والشراء والإقراض بل بعد أداء وظيفته، فإذا أسفر الناتج عن استخدام النقد عن خسارة فيكون الثمن سلبياً، وإذا تحقق كسب فيكون الثمن إيجابياً. وإن التحكم بسعر الفائدة من قبل المؤسسات والصناديق المالية بفعل اتساع تجارتها بالنقد يساهم في زيادة الهوّة بين سعر الفائدة النقدي والسعر الحقيقي لها وبالتالي بين الاقتصاد المالي والاقتصاد الحقيقي.

وفي هذا الجانب الاقتصادي، يرى الدكتور ممدوح مراد بأن الفائدة وما تلعبه من خلق لكمية من النقود لا يقابلها زيادة مماثلة في الإنتاج تشكّل، ومع ثبات الرغبة في الادخار عند نسبة محددة، سبباً أساسياً من أسباب التضخم، وذلك على النحو الآتي:

إن بداية نشاط المصرف تتمثل باستقبال الودائع تمهيداً لإعادة توظيفها، وهو يلتزم بمقتضى عقد فتح الحساب بأن يدفع الفوائد في نهاية المدة إلى أصحاب الودائع ذات الفائدة.

وتأتي الخطوة الثانية سريعاً، من خلال قيام المصرف بعرض الأموال للإيجار أمام رجال الأعمال والمستثمرين، مع الإشارة إلى أنه من الضروري الاستعجال في التأجير وبسعر فائدة أعلى من السعر المدفوع في استئجار هذه الأموال، فالفرق بين سعري الإيجار والاستئجار هو المصدر الأساسي والرئيسي في تحقيق أرباح المصرف.

وعليه، فإن المصرف ملتزم أمام مودعيه بسعر الفائدة المحدد سلفاً، وفي الوقت عينه فإن فائدة توظيف الأموال لدى رجال الأعمال والمستثمرين محددة أيضاً، ولا يمكن زحزحتها عن موضعها مهما حدث من ملابسات.

ولكن ماذا يحصل عند حدوث ما لم يكن في الحسبان؟ فعندئذ، وفي ضوء الالتزامات

التي لا يمكن زحزحتها، لا بد من الاختلال. وإن هذا الاختلال سيسبب الكثير من المشاكل، ليس للمصرف وحده وإنما للاقتصاد القومي بأكمله.

فقد ينجح المقرضون من رجال الأعمال في استثمار ما حصلوا عليه من قروض في مشاريعهم الإنتاجية، بحيث تدرّ ربحاً مجزياً يفوق بكثير ما دفعوه من فائدة للمصارف. والنتيجة الطبيعية والمنطقية أنهم، وفي ضوء هذا الربح الوفير، سيندفعون أكثر وأكثر في طلب الحصول على النقود. وفي المقابل، فإن أصحاب هذه القروض من المودعين لم يحصلوا في هذه الحالة إلى على الفتات بالنسبة لما حصل عليه هؤلاء المقترضون، وهو ما سيؤدي بدوره إلى انخفاض في كمية النقود المعروضة قياساً على الإنتاج المتزايد في السوق، أي اختلال بين الإنتاج وبين رمزه ممثلاً في النقود، وإن هذا الاختلال سيُحدث انكماشاً حاداً يجتاح النشاط الاقتصادي.

والسبب الرئيسي هو ذلك العقد الذي يحميه القانون، والذي يحدد مقدماً سعر الفائدة، بصرف النظر عما قد يغلّه رأس المال من عائد، يزيد أو يقل عن العائد المتفق عليه سلفاً.

وقد يُخفق المقرضون من رجال الأعمال في استثمار ودائع المقترضين، بحيث لا تساهم هذه الأموال في أي زيادة في الإنتاج.

والمصرف، من ناحيته، ملتزم تجاه مودعيه بردّ عائد محدد مسبقاً على ودائعهم التي بحوزته، وبصرف النظر عما تكون قد حققته هذه الودائع من ربح أو خسارة نتيجة توظيفها. وفي حالتنا الراهنة، فإنهم سيتقاضون فائدة على ودائعهم على الرغم من أنها لم تحقق أية أرباح، بل ربما يكون أهل الوديعة نفسه قد لحقت به الخسارة.

وعند تعثر هذه المشاريع، قد يدفع المصرف بدوره ثمن هذا الإخفاق أو التعثر، وسوف يحقق خسارة فعلية سببها الرئيسي الإضعاف في إدارة أموال مودعيه، ولكنه ملزم أن يسدد لهؤلاء فائدة الأموال المودعة حتى ولو اضطر إلى الاستدانة من «المصرف الأم» أي المصرف المركزي. وإن هذا الأخير، وفي غالب الأحيان، سيمدّ المصرف بحاجته من

الأموال تحاشياً لعدم إشراك الجهاز المصرفي بأكمله بهذه التعثرات بعد أي إشارة أو تلميح عن تعثر أي صرف، ويؤمّن بذلك استقرار النشاط الاقتصادي.

وهنا يعود الاختلال ليظهر مجدداً من خلال عدم التعادل بين الإنتاج من ناحية والنقود من ناحية أخرى، فالإنتاج لم يضف جديداً وربما عاد إلى الوراء، والنقود زادت في أيدي الناس نتيجة توزيع عائد وهمي عن ودائعهم، ونتيجة ذلك معروف سلفاً. إنه التضخم.

2- أساليب ومصطلحات التمويل الإسلامي:

المرابحة:

المرابحة هي عملية تبادل يقوم بمقتضاها التاجر بشراء سلعة معينة ثم بيعها بعد ذلك بهامش ربح متفق عليه نتيجة التكلفة التي يتحملها.

وأما المرابحة المصرفية (المرابحة للآمر بالشراء) فتتمثل في تقديم الراغب بشراء سلعة طلباً إلى المصرف يوعده فيه بشراء هذه السلعة من المصرف إذا تملكها، فيقوم المصرف بشراء هذه السلعة بثمن نقدي ومن ثم بيعها إلى العميل بثمن مؤجل أعلى. وعادة يلجأ الآمر بالشراء إلى هذا الأسلوب لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمن السلعة نقداً؛ ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل. وللمرابحة في التطبيق المصرفي العملي صور متنوعة يمكن ذكر بعض منها:

أولاً- إذ كان المصرف يملك سلعة، ورغب شخص بشرائها، مرابحة بالنقد أو إلى أجل، فإن المصرف يضيف النفقات إلى رأس المال، أو إلى التكلفة: ثمن الشراء مع مصاريف النقل وما يشابهها، بالإضافة إلى جزء معلوم من الربح ويتم التعاقد بين المصرف والعميل.

ثانياً- إذا كان المصرف لا يملك سلعة، ويتقدم شخص ما أو شركة إلى المصرف، ويطلب منه شراء سلعة موجودة عند شخص، أو شركة ويوعد العميل المصرف بالشراء

منه إذا اشتراها. ويلاحظ أن هذه الصورة تضمن أمرين:

أ- وعدٌ من العميل بالشراء.

ب- بيع المرابحة الذي يأتي بعد الوعد في الزمن، وهو منفصل عنه في الارتباط العقدي، ومن ثَمَّ فهو لا ينشأ إلا بعد تملك المصرف للسلعة، ودخولها في ضمانه. ويمكن ملاحظة أن المرابحة التي تتعامل بها المصارف الإسلامية على أساس الوعد بالشراء تكون على ثلاثة أضرب:

- **الأول:** بيع المرابحة على أساس عدم الإلزام بالوعد لكلٍّ من المصرف والعميل. فالمصرف يقوم بشراء السلعة دون أن يلتزم ببيعها للعميل، والعميل أيضاً ليس ملزماً بشراء السلعة التي يشتريها المصرف، فكلاهما (المصرف والعميل) مخير في الدخول في عقد المرابحة أو العدول عنه.
- **الثاني:** بيع المرابحة على أساس الإلزام بالوعد لأحد الطرفين (المصرف أوالعميل)، فقد يكون المصرف هو الملزم بالوعد دون العميل، وحينئذٍ ليس للمصرف أن يبيع السلعة التي اشتراها على أمرٍ بالشراء من العميل إلا لذلك العميل.

  أما العميل فإنه مخير في إتمام عقد المرابحة مع المصرف أو نقضه. وإذا كان العميل هو الملزم بالوعد فليس له رفض شراء السلعة التي قام المصرف بشرائها بناءً على طلب العميل، وإذا لكل (رجع) عن الشراء فإنه يلزم قضائياً بذلك.
- **الثالث:** بيع المرابحة على أساس الإلزام بالوعد لكل من العميل والمصرف، فالعميل ملزم بشراء ما يشتريه المصرف بناءً على أمره بالشراء، والمصرف ملزم بالبيع للعميل دون غيره. وهذه الحالة أخذت بها أكثر المصارف الإسلامية على الرغم من اختلاف العلماء في مشروعيتها.

لقد توسعت المصارف الإسلامية في التعامل بصيغة المرابحة، لسهولتها، وللضمان النسبي الموجود فيها، وتدل كثير من الإحصاءات أنه في المتوسط 70%على الأقل من

استثمارات المصارف الإسلامية تمثلت في المرابحة. وفي الوقت نفسه إن معظم مشكلات الديون والمماطلات التي حدثت كانت من قبل العملاء الذين أخذوا تمويلات عن طريق المرابحة، إما لإعسار المدينين، أو لأن نوعية الضمانات وقيمتها لم تكن كافية بالإضافة إلى صعوبة الوصول إلى حل سريع عن طريق التقاضي، لذلك اضطرت كثير من المؤسسات المصرفية إلى إعادة جدولة الديون دون القدرة على أخذ تعويض مقابل. وتبدو مشكلة المماطلة في تسديد الديون أكثر وضوحاً بالنسبة للمصارف الإسلامية خصوصاً، أما المصارف التقليدية فالمشكلة عندها أقل لأنها تستوفي ضمانات كافية قبل إعطاء القرض، كما أنها تقوم بحساب فوائد التأخير في حالة التأخر عن السداد.

ولكي تكون عملية المرابحة متفقة مع المبادئ الإسلامية لابد أن تكون مستوفية للشروط الآتية:

لا يتم استخدام هذا الأسلوب إلا عند حاجة عميل البنك أو المؤسسة المالية إلى شراء سلعة معينة، ولا يتم استخدامه في حالات أخرى عندما يرغب العميل في الحصول على الأموال لأغراض أخرى بخلاف شراء السلعة (مثلاً: دفع مرتبات أو تسوية فواتير أو التزامات أخرى).

لكي تكون المعاملات سليمة يجب أن يقوم البنك بشراء السلعة وامتلاكها (فعلياً أو حكمياً) حتى تتحمل المخاطرة الناتجة عن امتلاك السلعة، وبعد ذلك يتم بيع السلعة للعميل خلال عملية بيع صحيحة.

وقد ساوى بعضهم بين عمليات المرابحة وبين القروض ذات الفائدة. ولكن في الواقع هناك اختلافات عديدة بين عقد المرابحة وعقود الربا منها:

- في حالة تعثر المستخدم النهائي فإن الممول لا يملك حق الرجوع إلا على البضاعة الممولة، ولا يمكن فرض رسوم أو جزاءات على أساس المبلغ القائم 0 وهذا يعني أن المبلغ الذي سيتم تسديده لا يزداد بمرور الزمن كمثل حالة القروض

التقليدية ذات الفائدة.

- في حالة التمويل التقليدي يقوم البنك بإقراض العملاء دون أن يهتم بمعرفة كيفية استخدام هذا القرض.
- في عمليات المرابحة لا يتم إقراض العميل، بل يقوم الممول بشراء السلع لحسابه لمصلحة العميل، وهكذا يمكن ضمان أن يكون القرض مقابلاً لأصول حقيقية Asset-based وهذا النمط من الإقراض يخلق مخزوناً وأصولاً حقيقية.
- هناك أيضاً فرق أساسي بين عقود المرابحة والعقود ذات الفائدة هو أن عقود المرابحة تراعي الغرض الذي من أجله تم الاقتراض وتحرص على أن يكون الاستخدام في أنشطة مسموح بها شرعاً، بينما لا تهتم البنوك التقليدية بذلك. وتستند مبادئ التمويل الإسلامي على مبدأ " منفعة الشيء هي التعويض عن فقد هذا الشيء". وفي عقد المرابحة يتحمل البنك أو الممول المخاطرة الناتجة عن شراء السلعة والاحتفاظ بها لفترة معينة ثم بيعها بعد ذلك بعد إضافة مبلغ معين عليها على أنه عائد مقابل المخاطرة. وهكذا، فإن عقد المرابحة يستمد شرعيته من قيام البنك بالدخول في عملية شراء السلعة ثم بيعها بعد ذلك، وهكذ ا ينتج الربح من خدمة حقيقية تنطوي على مخاطرة.

وقد أفتى العديد من العلماء أنه للحد من ظاهرة تأجيل التسديد فإن الممول يمكن له أن يتفق مع المشتري وقت التعاقد على التبرع بمبلغ معين لجهة معينة نظير السداد المتأخر للأقساط الشهرية. وقد أوصى العلماء بعدم تطبيق هذا الأسلوب إلا في حالة عدم إمكانية تطبيق أسلوب المشاركة أو المضاربة.

المضاربة:

أولاً: عقد المضاربة:

المضاربة نوع من الشركة لكنها شركة في الربح لا في رأس المال، وإن رأس المال

فيها يكون من أحد طرفي العقد، والعمل يكون من الطرف الآخر، ودليل مشروعيتها الكتاب والسنّة والإجماع. أما عن حكمة التشريع لعقد المضاربة فلأن الناس يحتاجون إلى هذا العقد إذ فيه استثمار للمال ومنفعة للفقير وتقليل العاطلين وتنشيط حركة التجارة ورواجها. فإذا كان مع شخص مال ولكنه عاجز عن استثماره وإلى جانبه شخص لا مال له وهو قادر على استثمار المال، فيكون من المصلحة في هذه الحالة أن ينتفع المالك باستثمار ماله، وينتفع الفقير العاطل بالجد والعمل، وينتفع غيرهما ممن يتداول بينهم النقود وسلع التجارة.

فهي اتفاق بين صاحب رأس المال والعامل (المضارب)، حيث يقدم صاحب رأس المال قدراً معيناً من المال، فيما يقوم المضارب بالعمل بهذا المال مستخدماً في ذلك جهده وخبرته لتنفيذ المشروع بغية تحقيق الربح. وهذا الربح إن حصل فإنه يقسم بين الطرفين على حسب الاتفاق الذي جرى بينهما مسبقاً. أما الخسارة فيتحملها صاحب رأس المال. أما المضارب أو العامل فلا يخسر شيئاً من المال، لأنه خسر جهده وعمله.
ويلاحظ أن الاختلاف بين صيغتي المشاركة والمضاربة يكمن في أنه لا بد من أن يكون المال من الطرفين أو الأطراف المتشاركة في صيغة المشاركة، أما المضاربة فينبغي أن يكون المال من طرف والعمل من طرف آخر. ولكلٍّ من هاتين الصيغتين استخدامات قد لا تغني إحداهما عن الأخرى، فعندما يكون هناك تمويل من الأطراف المتشاركة فإننا نلجأ إلى المشاركة، وعندما لا يكون التمويل إلا من طرف واحد والعمل من الطرف الآخر فإننا نأخذ بالمضاربة. فنلاحظ أن المشاركة تسد وجهاً آخر من الوجوه التي لا تسدها المضاربة، وهي الاشتراك من قبل جهة التمويل. ويمكن للمصارف الإسلامية أن تأخذ الوديعة المصرفية، وتقوم بحفظها واستثمارها عن طريق المضاربة أو المشاركة. ففي المضاربة يقوم المصرف الإسلامي باستثمار هذه الودائع بإذن أصحابها وبالوجوه التي يراها مناسبة، حيث يكون للمصرف حصة شائعة من الربح أو نسبة مئوية، ويكون

الباقي من الربح المودع (صاحب رأس المال) الذي يتحمل الخسارة لو وقعت. أما المصرف فإنه لا يتحمل الخسارة، لأنه خسر جهده وضاعت عليه أتعابه. وفي المشاركة يمكن للمصرف أن يشارك المودع (العميل أو صاحب رأس المال) في الربح والخسارة، وذلك بتقديمه قدراً معيناً من ماله الخاص، ويضم إلى أموال المودعين فيأخذ كل منهم نسبة من الربح متفقاً عليها مسبقاً، وأما الخسارة فتكون على نسبة حصصهم من رؤوس أموالهم.

أما أركان هذا العقد فهي:

الركن الأول: ألفاظ المضاربة:

المضاربة لا تتم إلا بالعقد، وكل عقد لا بد فيه من إيجاب وقبول بألفاظ تدل عليهما، وعليه يجب أن يُذكر في العرض لفظ المضاربة أو مرادفها أو ما في معناها كذكر الإقراض والمقارضة مثلاً. أما بالنسبة إلى القبول مثلاً فلا يشترط فيه ذكر لفظ المضاربة بل يكفي ما عليه، وبالتالي فإذا صدر الإيجاب واضحاً فيه معالم المضاربة ثم صدر القبول في مجلس واحد صح العقد وانعقد، وبتسليم رب المال رأس المال للمضارب تم العقد، ورفعت يد المالك عن هذا المال مع بقاء ملكيته للرقبة، وملك المضارب سلطة التصرف في رأس مال المضاربة يتصرف فيها تصرفاً مطلقاً أو مقيداً على حسب الاشتراك، وكأن رب المال موكلٌ، والمضارب بشرائه وبيعه وكيلٌ، وتصبح المضاربة متضمنة الوكالة فتأخذ حكمها، مع الإشارة بأنه لا يشترط في رب المال الإسلام بحيث يجوز أن يكون غير مسلم سواء أكان من أهل الذمة أو حتى مرتداً.

الركن الثاني: رأس المال من رب المال فقط:

ويصح عقد المضاربة بالأثمان المطلقة والمعروفة في كل عصر وبها تقوم الأموال، ويجب أن يكون رأس المال. معلوماً عند العقد وذلك بالتسمية، والعلم يشمل علم القدر والجنس والصفة. وتصح المضاربة في رأس المال المفرز، وحتى المشاع، إن كون الشيوع لا يمنع تصرف المضارب في المال. أما إذا كان لدينا الشيوع يمنع التصرف فلا يصح، كما لا يجوز أن يكون رأس المال ديناً لأن الدين ما دام في ذمة المدين فهو على ملكه وليس على ملك الدائن.

الركن الثالث: العمل من المضارب فقط:

لا تصح المضاربة بدون تسليم رأس المال للمضارب، فيشترط فيها تسليم رأس المال إلى المضارب ليعمل فيه وتكون له سلطة التصرف. وعليه لا يجوز مثلاً لرب المال أن يشترط بقاء يده على المال على أية صورة كانت، كأن يشترط مراجعته أو استشارته قبل العمل.

أما عن الأعمال التي يجوز للمضارب أن يقوم بها فتختلف بين ما إذا كان الاتفاق مع رب المال قد جرى وفقاً لوجهة معينة أو إذا أطلق العمل لرأي المضارب.

الركن الرابع: المشاركة في الربح:

إن هدف المضاربة وما يسعى إليها كل من طرفيها هو الشركة في الربح، ومن هنا كانت المشاركة في الأرباح ركناً من أركان عقد المضاربة. وهكذا، فإذا اختص أحد الطرفين بربح بعض مال المضاربة دون الآخر فسدت المضاربة لفساد الشرط المؤدي إلى عدم تحقق المشاركة في كل الربح.

المشاركة:

فالمشاركة علاقة بين طرفين أو أكثر يملكون مالاً فيساهم كل منهم في قدر معلوم من المال. ويكون الربح بينهما على حسب الاتفاق، والخسارة على حسب حصصهم من رأس المال.

فيمكن للمصرف الإسلامي أن يعقد مشاركة مع عميل له، من أجل إقامة مشروع اقتصادي، فيقوم المصرف والعميل بالاتفاق على مقدار رأس المال المقدم من كل منهما، وتحديد نسبة الربح. أما الخسارة فيما لو وقعت فإنها تقدر على حسب حصة كل منهما برأس ماله. وتستخدم المصارف الإسلامية هذا النوع من الاستثمار أيضاً في حالات الاعتماد المستندي المغطى جزئياً، حيث يقوم العميل بدفع جزء من ثمن البضاعة المراد استيرادها، ويقوم المصرف بدفع الثمن المتبقي، ويمكن أن يشتركا في العمل أيضاً، حيث يقوم المصرف بإجراءات الاعتماد المستندي، ويقوم العميل بعد وصول البضاعة بتسويقها.

وقد يقوم المصرف الإسلامي بصيغة المشاركة المنتهية بالتمليك، حيث يُسهم في رأس مال شركة أو مؤسسة تجارية، أو مصنع، أو أبنية مع شريك، أو أكثر وعندئذٍ يستحق كل من الشركاء نصيبه من الأرباح بموجب الاتفاق عند التعاقد مع وعد من المصرف الإسلامي أن يتنازل عن حقوقه عن طريق بيع أسهمه إلى شركائه، والشركاء يعدون بشراء أسهم المصرف، والحلول محله في الملكية سواء أكان الثمن على دفعة واحدة أم دفعات حسب الشروط المتفق عليها.

ويُسهم المصرف الإسلامي في حل مشكلة الإسكان بإتباع طريقة المشاركة المتناقصة: وبموجب هذه الطريقة يمكن أن يقدم صاحب الأرض ما عنده من مساحة، ويتم بناؤها بمعرفة المصرف، وقد يدفع الشريك جزءاً من التكاليف. فإن احتفظ صاحب الأرض (الشريك) بملكيتها لنفسه، فإن الإيراد يوزع بين المصرف والشريك بالنسب المتفق

عليها بين الطرفين، ولصاحب الأرض في هذه الحالة أن يدفع ثمن حصته في المباني (إما دفعة واحدة، أو على دفعات حسب الاتفاق) ولا يحق للمصرف أن يحصل على أية ميزة بسبب ارتفاع الأثمان، وقد يرى الشريك إدخال الأرض بقيمتها في المعاملة وعندئذٍ يكون المصرف شريكاً في المباني والأراضي، وله نصيب من ارتفاع الأثمان ويكون حينئذٍ صاحب الأرض مخيراً دائماً بين المبيع أو الشراء بسعر السوق.

والمشاركة المنتهية بالتمليك التي يريد المصرف استثمار أمواله فيها يمكن أن تكون بإحدى الصور الآتية:

- **الأولى:** يتفق المصرف مع عميله على تحديد حصة كل منهما في رأس مال الشركة، وشروطها، ثم يكون بيع حصص المصرف إلى عميله بعد إتمام المشاركة بعقدٍ مستقل، بحيث يكون له (العميل) الحق في بيعها للمصرف أو لغيره، وكذلك الأمر بالنسبة للمصرف بأن تكون له حرية بيع حصصه للعميل، سواء أكان شريكه أم غيره.
- **الثانية:** يحدد نصيب كل من المصرف وشريكه في الشركة في صورة أسهم تمثل مجموع قيمة الشيء موضوع المشاركة (عقار مثلاً)، يحصل كل من الشريكين (المصرف والعميل) على نصيبه من الإيراد المحقق من العقار وللشريك إذا شاء أن يقتني من هذه الأسهم المملوكة للمصرف عدداً معيناً كل سنة بحيث تكون الأسهم الموجودة في حيازة المصرف متناقصةً إلى أن يتم تمليك شريك المصرف الأسهم بكاملها، ليصبح له الملكية المنفردة للعقار دون شريكٍ آخر.

المشاركة المتتالية:

في هذا النوع من المشاركة يحتل المودعون مركزاً وسطاً بين المساهمين في البنوك والمودعين. فبينما المودعون في البنوك دائنون للبنك فإن المودعين في هذه الحالة يصبحون شركاء معه ولكن مشاركتهم ليست دائمة كمشاركة المساهمين بل مؤقتة بمدة وديعتهم، وتعتبر هذه الصيغة أن المودعين خلال السنة شركاء في دخل السنة المالية بصرف النظر عن تطابق مدة ودائعهم مع مدة الاستثمارات التي استخدمت فيها هذه الودائع، وتجري على

هذا الأساس المقايضة بين أرباح بعض المشروعات وخسائر بعضها الآخر، ومن ثم يجري توزيع الناتج الصافي بين المودعين.

تكون المشاركة عادة محددة بمدة معينة ولتنفيذ مشروع معين، وهي تماثل الأسلوب الغربي المعروف بالمشروعات المشتركة Joint-Venture ويعتبر البعض هذا النوع من التمويل هو النموذج الأمثل لأنماط التمويل الإسلامي حيث يتم تطبيق مبادئ المشاركة والاستفادة من المخاطرة. وتكون المشاركة إما في مشروع جديد أو توفير أموال إضافية للمشروعات القائمة. ويتم تقسيم الأرباح بطريقة متفق عليها مسبقاً واقتسام الخسائر بصورة تناسب المساهمة في رأس المال، وفي هذه الحالة يدخل البنك في شراكة مع العميل حيث يشارك كل منهما في رأس المال المملوك، ويمكن أن يشارك في إدارة للمشروع، ويتم اقتسام الأرباح والخسائر طبقاً لمساهمتهم في رأس المال.

هناك نمطان أساسيان للمشاركة:

1- شركة الملك: وهي مبنية على المشاركة في ملكية رأس المال وقد يكون ذلك طواعية أو غير طواعية (بالوراثة مثلاً).

2- شركة العقود: وهي المشاركة طبقاً لعلاقة تعاقدية.

وهناك خمس تقسيمات فرعية:

1- شركة المفاوضة (السلطة والالتزام الكامل): وتكون مشاركة محدودة وتتميز بالمساهمات المتساوية في رأس المال، والمسؤولية، والحق في التصرف نيابة عن الآخرين، والمسؤولية التي تنشأ من خلال سير العمل العادي نتيجة العمل.

2- شركة العنان (السلطة والالتزام المحدود): وهي مشاركة محدودة، وتكون أنصبة رأس المال غير متساوية والمسؤولية تبعاً لذلك غير متساوية فهي تحدد طبقا للمساهمة في رأس المال.

3- شركة الوجوه (السمعة والجدارة الائتمانية): وهي مبنية على سمعة واحد أو اثنين من الأطراف، وغالباً ما تكون شركة صغيرة الحجم.

4- شركة الأبدان (العمالة، والمهارة، والإدارة): وتكون مبنية على مساهمات الجهود البشرية، ولا توجد مساهمات برأس المال، وهي أيضاً شركة صغيرة.

5- شركة المضاربة.

المبايعة:

يمكن للمصرف الإسلامي أن يكون تاجر سلع، فيشتري سلعاً ويبيعها، ولكن لعملية البيع والشراء صور عدة يمكن ذكر بعض منها فيما يأتي:

أولاً: البيع التأجيري:

يمكن تعريف الإجارة بأنها عملية يتم بمقتضاها نقل حق الانتفاع بملكية معينة من شخص إلى شخص آخر مقابل إيجار متفق عليه، والإجارة تشبه التأجير الذي يتم تطبيقه في المعاملات التجارية المعاصرة.

يتفق المصرف (مالك السلعة) مع عميله على أن يقوم بتأجيره سلعة (أرض، بناء، سيارة)، بحيث يقوم المستأجر (العميل) بدفع أقساط إيجاريه في مواعيد دورية منتظمة (شهر، سنة) فإذا سدد الأقساط المحدودة فإنها تنتقل ملكية السلع إلى المستأجر مع سداده القسط الأخير. ويلاحظ أن بنك دبي الإسلامي اتخذ هذه الطريقة في تنفيذ مشروعه الاستثماري «بدر المدينة» بهدف حل مشكلة السكن.

تبدو السمة المميزة لهذا النوع من المعاملات في أن البنك الإسلامي يظل محتفظا بملكية الأصول حتى يمكن تأجيرها عندما تنتهي مدة الإجارة السابقة، وذلك لضمان عدم بقاء الأصول عاطلة لفترة طويلة ووفقاً لنظام الإجارة يتحمل البنك أو الشركة المؤجرة مخاطر الركود أو تراجع الطلب على هذه الأصول.

يجب أن تستوفي عملية الإجارة الشروط الآتية كي تتم وفقاً لقواعد التمويل الإسلامي:

- لا يجوز أن يكون الأصل المؤجر قابلاً للاستهلاك أو الفناء.
- التأجير يكون بغرض استغلال الأصل وليس استهلاكه.
- يجب أن يكون موضوع العقد شيئاً يمكن الحصول عليه فعلاً وقانوناً، ولا يجوز تأجير شيء لا يمكن تسليمه.
- يجب أن يتم استخدام الأصل في الغرض الذي تم صنعه من أجله. ويجب على المستأجر أن يلتزم بشروط التعاقد، ولا يجوز له الاستفادة من الأصل بصورة غير متفق عليها في العقد.
- لا يجوز تأجير عقار ليتم استخدامه بمثابة بنك يتعامل بالفائدة أو بمثابة «بار» مثلاً، ولكن، يمكن في بعض الحالات تأجير العقار للشركات التي تكون الغالبية العظمى من أنشطتها حلالاً حتى ولو تضمنت بصورة هامشية بعض الأنشطة المحرمة.
- يجب أن يقوم المؤجر بتسليم الأصل في الميعاد المتفق عليه كما يقوم بتوفير جميع ما يلزم المستأجر كي يستفيد من الأصل استفادة كاملة.
- يجب أن يحدد عقد الإيجار مدة الإيجار بوضوح. كما يجب كذلك توضيح شروط التجديد، ولا يجوز إضافة بند ينص على ترك حرية تجديد العقد من عدمه للمؤجر كيفما شاء.
- يجب أن يتم دفع قيمة الإيجار نقداً. ويستحق دفع قيمة الإيجار اعتباراً من ميعاد تسلم الأصل من قبل المستأجر، وليس من تاريخ توقيع العقد.
- يجب الاتفاق مقدماً على قيمة دفع الإيجار وتوقيته. ومع هذا، لا توجد ضرورة لتوحيد جدول التسديد أو قيمة المبالغ المسددة.
- مسموح للطرفين خلال مدة العقد مراجعة مدة الإيجار أو قيمة الإيجار أو كليهما.

وذلك باعتبار أن عقود الإيجار تتم بصورة دورية على العكس من عقد البيع الذي يتم بمقتضاه نقل الملكية في الحال.

- يتحمل المؤجر الالتزامات المطلوبة على الأصل عند قيامه بالتأجير مثل تلف الأصل، أو دفع أي تكاليف إضافية، أو الصيانة الأساسية. ولا يوجد مانع من تفويض المستأجر للقيام بهذه المهام، ولكن بشرط تحمل المؤجر للتكلفة.
- يتحمل المؤجر جميع التكاليف المتعلقة بالصيانة الأساسية للمعدات وهي الصيانة التي من شأنها ضمان ملاءمة المعدات للغرض التي يتم تأجيرها من أجله 0 كما يتحمل المؤجر تكلفة استبدال قطع الغيار، ولكن من ناحية أخرى فإنه من الممكن أن يتم تحميل المستأجر تكاليف الصيانة الدورية لأنها تكلفة محددة ويمكن إضافتها إلى قيمة الإيجار.
- يجب تحديد شروط استخدام الأصل المؤجر. كما يجب أن يكون المؤجر متمتعاً بجميع حقوق الملكية على الأصل قبل تأجيره.
- لا يجوز تحديد سعر مسبق لبيع الأصل عند انتهاء مدة الإيجار، ولكن يمكن أن يتم الاتفاق بين الطرفين على بيع الأصل المؤجر للمستأجر باتفاق جديد بنهاية مدة العقد.
- إذا حدث تأخير في دفع الإيجار يمكن إنهاء عقد الإجارة في الحال.
- يمكن للمؤجر أن يطالب بتعويض عن أي خسائر قد تحدث للأصل نتيجة سوء استخدام المستأجر.

المعنى الحرفي للإجارة هو إعطاء الشي ء مقابل إيجار. وباعتباره مصطلحاً من مصطلحات الفقه الإسلامي فإن الإجارة يمكن أن تشير إلى الأجر المدفوع لشخص معين نتيجة قيامه بأداء عمل. والإجارة المشار إليها سلفاً تعني إعطاء حق الانتفاع على أصل معين، وليس المقصود هو إعطاء مقابل للمجهود الإنساني.

ثانياً: بيع السلم:

يكون الثمن فيه معجلاً، والبيع مؤجلاً، فالبضاعة المشتراة دين في الذمة ليست موجودة أمام المشتري، ومع ذلك فإنه يدفع الثمن كاملاً وعاجلاً للبائع. والمصرف الإسلامي على وفق هذا البيع قد يكون بائعاً أو مشترياً، فلو تعاقد المصرف مع عميل له ليشتري منه سلعة على أساس عقد السلم فإن المصرف (المشتري) يقوم بدفع كامل ثمن السلعة المتفق عليه في مجلس العقد، ويقوم العميل (البائع) بتسليم هذه السلعة في الوقت الذي حدده الطرفان.

ويلاحظ أن المصرف الإسلامي كيف ساهم بعملية التمويل من خلال إعطاء الثمن مقدماً أو كاملاً، وأن العميل استفاد من ذلك حيث استثمر هذا المال في إنتاج سلعة (القطن مثلاً)، أو شرائها في وقت التسليم، ودفعها للمصرف، فيكون العميل قد استفاد في هذه الفترة من تشغيل المال.

السلم هو أحد الشروط الأساسية التي تضمن صحة عملية البيع طبقاً للشريعة الإسلامية، وهي أن تكون السلعة محل البيع مملوكة ملكية تامة (مادية أو حكمية) للبائع. وهذا الشرط له ثلاثة مضامين:

- الأول: أن السلعة لابد أن يكون لها وجود حقيقي، والسلعة التي ليس لها وجود وقت البيع لا يمكن بيعها.
- الثاني: أن البائع لابد أن، يكون قد أصبح مالكاً للسلعة، فإذا كانت السلعة موجودة ولكنها غير مملوكة للبائع فإنه لا يجوز له القيام ببيعها.
- الثالث: إن مجرد التمليك لا يكفي. بمعنى أنه يجب أن تكون السلعة في حوزة البائع، فإذا كان البائع متملكاً للسلعة ولكنه لا يستطيع تسليمها بنفسه أو من خلال وكيل عنه للمشتري فإنه لا يستطيع بيعها.

وهناك استثناءان من هذه الأحكام العامة للشريعة، الأول هو بيع السلم والآخر هو بيع الاستصناع، وكلاهما له طبيعة خاصة.

فالسلم هو عملية بيع سلعة يتعهد فيها البائع بتوريد بعض السلع المعينة للمشتري في تاريخ مستقبلي مقابل مبلغ محدد مقدما ويدفع بالكامل في الحال. وهنا يتم دفع المبلغ نقداً ولكن يتم تأجيل توريد السلعة المشتراة. والمشتري يسمى (رب السلم) والبائع يسمى (المسلم إليه)، والثمن النقدي يسمى (رأس المال) والسلعة المشتراة تسمى (المسلم فيه).

وتسمح الشريعة ببيع السلم طبقاً لشروط معينة. وقد كان الغرض الأساسي من هذا النوع من العقود هو تلبية احتياجات المزارعين الذين بحاجة إلى تكاليف زراعة محاصيلهم وإطعام عائلاتهم حتى ميعاد جني المحصول. وبعد تحريم الربا لم يعد بإمكانهم الاقتراض على أساس ربوي ولذلك تم السماح لهم ببيع محاصيلهم مقدماً.

وبالمثل فإن التجار العرب قديما كانوا يقومون بنقل البضائع بين بلادهم وبين البلاد الأخرى. ولأنهم كانوا بحاجة لتمويل هذه العمليات التجارية ونظراً لتحريم الربا فإنهم كانوا يقومون ببيع السلع مقدماً، حتى يمكنهم تمويل نشاطاتهم. ويعد بيع السلم مفيداً للبائع حيث إنه يتسلم الثمن مقدماً وفي الوقت نفسه مفيداً للمشتري لأنه يدفع سعراً أقل من السعر المدفوع في العمليات الحاضرة.

ويعتبر بيع السلم استثناء من القاعدة العامة التي تحظر البيع الآجل، ولهذا خضع لبعض الشروط الصارمة مثل:

- يجب أن يتم دفع قيمة السلعة بالكامل للبائع عند تنفيذ عملية البيع 0 وذلك لأن عدم دفع الثمن بالكامل سوف يحول العملية إلى بيع دين مقابل دين وهو محرم شرعاً. كما أن حكمة بيع السلم هي توفير الاحتياجات العاجلة للبائع، وبالتالي فهو بفقد الحكمة منه إذا لم يتم دفع الثمن بالكامل.
- يجب تطبيق بيع السلم على تلك السلع التي من الممكن تحديد جودتها وكميتها بصورة دقيقة. ولا يجوز بيع الأشياء التي لا يمكن تحديد جودتها وكميتها بشروط معينة عن طريق عقد السلم. على سبيل المثال: لا يجوز بيع الأحجار الكريمة عن

طريق عقد السلم لأن كل قطعة من الأحجار الكريمة تختلف عن القطع الأخرى إما في الجودة أو في الحجم أو المواصفات الخاصة بها والتي لا يمكن تحديدها بصورة قطعية.

- لا يمكن تطبيق السلم على سلعة بعينها أو منتج بعينه لحقل أو مزرعة معينة. على سبيل المثال: إذا تعهد البائع بأن يقوم بتوريد قمح من حقل معين، أو ثمار من شجرة معينة فإن بيع السلم لن يكون جائزاً لأنه من المحتمل أن تتلف منتجات ذلك الحقل أو تلك الشجرة قبل التسليم، وبذلك فإن التسليم يكون غير مؤكدٍ. ويجب تحديد جودة السلعة بدقة عند التعاقد بحيث لا يحدث نزاع عند عملية التسليم.
- من الضروري تحديد كمية السلعة التي سيتم تسليمها تحديداً دقيقاً وبصورة لا لبس فيها. وإذا كانت السلعة يتم تحديد كميتها وفقا للوزن، يجب أن يتحدد هذا الوزن، وإذا كانت الكمية تتحدد وفقاً لمقاييس فإنه يجب أن تتحدد هذه المقاييس ولا يجوز تحديد الوزن بالقياس والعكس صحيح.
- لا بد من تحديد تاريخ التسليم بدقة في العقد.
- لا يجوز تطبيق بيع السلم في حالة السلع التي يجب تسليمها في الحال. مثلاً إذا تم شراء الذهب مقابل مقدار من الفضة فإنه طبقا للشريعة يجب أن يتم التسليم بصورة آنية للسلعتين.
- من الجائز إجراء بيع السلم على شيء معين ولكن يتم تسليمه على مراحل.
- لا يجوز بيع السلم على السلع الموجودة لأنه ممكن أن يصيبها التلف بمرور الوقت.
- يجب تحديد مكان التسليم إذا كانت السلعة بحاجة إلى نفقات شحن ونقل.
- من الجائز أخذ رهن أو ضمان من البائع لضمان قيامه بالوفاء بالتزاماته.

مجالات التطبيق:

يصلح بيع السلم لتمويل العمليات الزراعية حيث يعمل البنك مع المزارعين الذين يتوقعون الحصول على سلع وفيرة أثناء الحصاد سواء من محاصيلهم أو محاصيل غيرهم حيث يمكنهم شراؤها وتسليمها إذا تعثر محصولهم 0 وبذلك يقدم البنك خدمات كبيرة للمزارعين.

أيضاً فإن بيع السلم يستخدم في حالات تمويل الأنشطة التجارية والصناعية وخاصة في المراحل التي تسبق الإنتاج وتصدير السلع وذلك بشراء السلع ثم بيعها في الأسواق بسعر مربح.

وتقوم البنوك باستخدام نظام بيع السلم في حالات تمويل الحرفيين والمنتجين الصغار عن طريق تزويدهم بمدخلات الإنتاج عن طريق بيع السلم مقابل الحصول على جزء من الإنتاج.

والواقع أن نطاق بيع السلم يتسع ليشمل حاجات العديد من الفئات مثل المزارعين، والصناع، والتجار، بحيث يمكن عن طريقه تغطية نفقات التشغيل وتكاليف السلع الرأسمالية.

ثالثاً: بيع الاستصناع:

الاستصناع هو النوع الثاني من البيع، الذي يتم فيه تبادل السلعة قبل وجودها. ويعني أنه يطلب من الصانع تصنيع سلعة معينة، وإذا قام بصنع السلعة المطلوبة وتسليمها تتم حالة بيع الاستصناع. ولكن من الضروري لإتمام بيع الاستصناع أن يكون السعر محدداً وباتفاق الطرفين، وتكون مواصفات السلعة مطابقة لما تم الاتفاق عليه بينهما.

ويخلق عقد الاستصناع التزاماً أخلاقياً على المنتج بأن يلتزم بإنتاج السلعة، ولكن قبل أن يبدأ العمل يمكن لأي من الطرفين إلغاء الصفقة بعد إخطار الطرف الآخر. أما إذا بدأ المنتج بالعمل فإنه لا يحق للطرف الآخر إلغاء العقد منفرداً.

ومن ناحية أخرى فإن الطرف الذي طلب السلعة من حقه إنهاء العقد إذا كانت السلعة غير مطابقة للمواصفات المتفق عليها.

والاستصناع هو نمط من أنماط التمويل، يستخدم لتمويل عمليات معينة خاصة في

قطاع تمويل الإسكان.

فإذا كان العميل يمتلك قطعة أرض ويبحث عن تمويل لبناء منزل، فإن الممول من الممكن أن يتولى عملية الإنشاء بنظام الاستصناع، وأيضاً فإن العميل إذا لم يكن مالكا للأرض يمكن للممول أن يقوم ببناء المنزل على قطعة أرض معينة ثم تسليمه للعميل.

وبما أنه ليس من الضروري دفع الثمن مقدماً في عملية الاستصناع وأيضا ليس من الضروري دفعه وقت التسليم، فإنه يمكن، بناء على اتفاق الطرفين، تأجيل السداد إلى وقت لاحق، وبالتالي فإن ميعاد السداد يمكن أن يكون محدداً في وقت معين بالصورة التي يرتضيها الطرفان. كما يمكن أن يكون السداد على أقساط.

ومن ناحية أخرى، ليس من الضروري أن يقوم الممول بنفسه ببناء المنزل. وإنما يمكنه أن يدخل في عقد استثناء مواز مع طرف ثالث، أو يمكنه تأجير خدمة أحد المقاولين. وفي كلتا الحالتين يمكنه أن يقوم بحساب تكلفته وتثبيت سعر الاستصناع مع العميل بطريقة تمنحه ربحاً معقولاً. و يمكن أن يبدأ دفع الأقساط في هذه الحالة من بداية توقيع العقد، ويستمر أثناء فترة إنشاء المنزل وحتى ما بعد تسليمه للعميل. ولكي يتمكن البنك من الاطمئنان إلى تسديد الأقساط فإنه يمكن له أن يحتفظ بصكوك ملكية المنزل أو الأرض أو أي ملكية أخرى حتى ينتهي العميل من التسديد.

ويكون البنك مسؤولاً في هذه الحالة عن إنشاء المنزل بطريقة مطابقة للمواصفات التي تم الاتفاق عليها. وفي حالة عدم مطابقة المنزل للمواصفات يتحمل الممول، وعلى نفقته التعديلات اللازمة لتحقيق الشروط والمواصفات المتفق عليها.

وطريقة الاستصناع يمكن تطبيقها لتمويل المشروعات بالكيفية نفسها. مثلاً، إذا احتاج العميل لتركيب آلات جديدة بمصنعه، فإن الممول يتولى مسؤولية توفير هذه المعدات من خلال عقد الاستصناع طبقا للقواعد المشار إليها سابقاً، والمبادئ نفسها تكون قابلة للتطبيق في حالة إنشاء مبنى لصناعة ما.

يتقدم من يريد سلعة (المستصنع) إلى من يقوم بصناعتها (الصانع) بطلب أن يصنع له هذه السلعة بثمن معلوم متفق عليه. ويمكن للمصرف الإسلامي أن يمارس نشاطه في مجال الاستصناع باعتباره صانعاً أو مستصنعاً، وذلك على النحو الآتي:

1ً – يمكن أن يكون المصرف مستصنعاً أي طالباً لمنتجات صناعية ذات مواصفاتٍ خاصةٍ. وقد يمارس المصرف هذه المهمة ممولاً لها من ماله الخاص أو من أموال المودعين الاستثمارية، وقد تصبح هذه المصنوعات ملكاً للمصرف، يتصرف فيها بالصيغ المتاحة له، كالبيع، أو المشاركة، أو التأجير... الخ.

ويلاحظ أن المصرف في هذه الحالة يمارس عملية تمويل لتلك الشركات التي تدخل معه على أنها صانعة لتلك المصنوعات، أو طالبة لها.

2ً – يمكن للمصرف أن يكون صانعاً، حيث تطلب منه بعض الشركات أو الحكومة منتجات صناعية معينة، فيقوم هو من خلال ملكيته لشركات ومصانع – بإنتاج هذه المصنوعات، أو يقوم بالتعاقد مع غيره على صنع تلك المصنوعات.

فهو يمارس عملية التمويل وتوظيف ما لديه من أموال.

ولعقد الاستصناع أهمية كبرى في تمويل المشروعات الصناعية العظيمة؛ مثل صناعة الطائرات، والسفن، والسيارات والقطارات، وغيرها ويؤدي إلى تنشيط الحركة الصناعية، ونمو حركة المصانع والمعامل اليدوية والآلية، ولا يخفى ما لهذه القضايا من آثار في التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

مجالات التطبيق:

تفتح عقود الاستصناع مجالات واسعة للتطبيق أمام البنوك الإسلامية لتمويل الاحتياجات العامة، والضرورات الأساسية للمجتمع لتنمية الاقتصاد الإسلامي. ويتم تطبيق عقود الاستصناع في الصناعات عالية التقنية مثل صناعة الطائرات، والسيارات

وبناء السفن، بالإضافة إلى الأنواع المختلفة من الآلات التي يتم إنتاجها في المصانع أو الورش الضخمة. بالإضافة إلى ذلك، إن عقود الاستصناع تطبق في صناعة الإنشاءات لبناء الوحدات السكنية، والمستشفيات، والمدارس، والجامعات.

رابعاً: البيع المؤجل:

فإذا كان بيع السلم يمثل تسليماً لثمن، وتأخير المثمن (المبيع) فإن البيع المؤجل عكسه، حيث يتم فيه تسليم المثمن (المبيع) وتأخير الثمن.

خامساً: بيع التقسيط:

حيث يتم فيه تسليم المبيع، وتقسيط الثمن على دفعات، أو دفع جزء من الثمن مقدماً ثم تقسيط الجزء الباقي على دفعات. ويستفيد المصرف الإسلامي من البيع المؤجل وبيع التقسيط بزيادة ثمن السلعة مقابل التأجيل أو التقسيط؛ لأنه كما يقول الفقهاء إن للزمن حصة من الثمن، أو الحال خير من المؤجل.

الفرق بين الاستصناع والسلم:

- يكون محل العقد في حالة الاستصناع شيئاً يراد صنعه دائماً، ولكن في حالة السلم يمكن تطبيقه على أي شيء سواء كان بحاجة للتصنيع أم لا.
- لابد في حالة السلم دفع الثمن مقدماً، بينما الاستصناع لا يلزم ذلك.
- عقد السلم لا يمكن إنهاؤه من طرف واحد، بينما الاستصناع يمكن إنهاؤه قبل ابتداء الصانع في العمل.
- ميعاد التسليم جزء أساسي من عقد السلم بينما لا يلزم تحديد ميعاد التسليم في عقد الاستصناع.
- يمكن للمشتري في حالة عقد الاستصناع اشتراط منتج معين للسلعة التي يرغب فيها، أو أن تنتج من خامات معينة، ولا يجوز ذلك في حالة السلم.

الفرق بين الاستصناع والإجارة:

لابد من الأخذ بعين الاعتبار أن المنتج في حالة الاستصناع يتولى صنع السلعة بالخامات التي يقوم هو بتوفيرها. وبالتالي، فإن هذا النوع من التعاملات يتضمن قيام المنتج بتوفير الخامات اللازمة له، ثم القيام بعد ذلك بتصنيع السلعة المطلوبة منه.

ولكن، إذا قام العميل بتوفير الخامات وكان على المنتج استخدام طاقته ومهارته فقط فإن المعاملة لا تكون (استصناع) وإنما تصبح (إجارة) التي يتم فيها استخدام خدمات شخص آخر مقابل مبلغ معين.

ومما سبق يتبين أن التمويل في صيغ المرابحة والمشاركة والمضاربة والمبايعة في المصارف الإسلامية يختلف عن التمويل في المصارف التقليدية، ويمكن بيان ذلك من خلال النقاط الآتية:

1ً – يستمر مالك المال المموّل لمالكه في التمويل الإسلامي، بينما تتحول ملكية المال المقرَض إلى المقترض في التمويل الربوي.

2ً – تقع الخسارة على رب المال في التمويل الإسلامي، بينما لا يتحمل الممول في التمويل بالمصارف التقليدية أية خسارة.

3ً – يشترك الطرفان في الربح قلّ أو كثر حسب اتفاقهما في التمويل الإسلامي، بينما لا ترتبط الزيادة التي يحصل عليها الممول في التمويل الربوي بالنتيجة الربحية للمشروع، ولا بحصة المستفيد من التمويل. فيحصل المصرف التقليدي على الربح من خلال الفرق بين الفائدة الدائنة والفائدة المدينة.

4ً – يقتصر التمويل الإسلامي على الأعمال الاستثمارية المشروعة والمتوقع ربحها، بينما يمكن تمويل أي نوع من الاستثمارات سواء أكانت مشروعة أم غير مشروعة، رابحة أم غير رابحة، في المصرف التقليدي.

5ً – يمكن أن يكون التمويل الإسلامي بالنقود أو بالأصول الثابتة أو بالأصول

المتداولة، بينما جرت العادة أن التمويل الربوي يكون على النقود فقط.

6ً – يمكن للمصرف الإسلامي أن يقوم بدور البائع، أو تاجر السلع فيما إذ كان مالكاً لها، أما المصرف التقليدي فهو تاجر نقود وقروض، ولا يتعامل بالسلع، إذ يتخذ من القروض النقدية تجارةً، ولا يدخل التعامل بالسلع في نطاق الأعمال المصرفية التقليدية كما تنص قوانينها، وأنظمتها المصرفية.

ويبدو أن صيغ تمويل العمليات الاستثمارية المختلفة في المصارف الإسلامية ليس لها ما يقابلها في المصارف التقليدية، وتعمل هذه الصيغ على توسيع القاعدة الإنتاجية من خلال توجيه الأموال الوجهة الصحيحة التي تخدم التنمية الاقتصادية، حيث تشكل هذه الصيغ الوسيلة الأساسية لربط عملية الادخار بالإنتاج مباشرةً. وتسهم أيضاً في بناء التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال الاهتمام بالموارد المالية والبشرية في المجتمع ومحاولة استثمارها بشكل يخدم أهداف هذه التنمية، فقد سعت إلى إحداث التكامل بين الخبرات ورأس المال وهذا من شأنه القضاء على البطالة أو تخفيفها، وتوجيه الأيدي العاملة إلى الصناعة (استصناع) أو التجارة (مضاربة) ومساهمتها في جميع فروع النشاط الاقتصادي. وتسهم هذه الصيغ أيضاً في تحقيق الاستقرار الاقتصادي، والتوازن بين العرض والطلب من خلال السعي في تلبية الطلب المتزايد عبر الحاجات (الاستصناع)، وعرضها من جهة، وان هذه الصيغ توافق البيئة الإسلامية، وتتفق مع طبيعتها وغاياتها.

الودائع المتخصصة:

بينما تنطبق فكرة المشاركة المتتالية على الودائع العامة التي تشارك في حصيلة السلة العامة لاستثمارات المصرف، التي تفرض ثقة المودع في إدراك البنك وتفويضه لها بالاستثمار، فقد وُجد نظام آخر للودائع المتخصصة حيث يخصص المودع استثمار وديعته في مشروع أو قطاع معين، ولا يشارك بالتالي في نتائج السلة العامة لاستثمارات البنك، وإنما يرتبط مصير وديعته ربحاً وخسارة بمصير السلة الخاصة بالمشروع أو القطاع الذي خصص له وديعته. وفي هذا النوع من الودائع يكون تفويض المودع للمصرف بإدارة المشروع أقرب إلى الوكالة منه إلى المضاربة، إذ يتحمل المودع صراحة مخاطر المشروع، ويجوز حينئذ – على أساس الوكالة – أن يكون أجر البنك نسبة من مبلغ الوديعة أو مبلغاً مقطوعاً، بينما حصة البنك في الوديعة العامة هي نسبة من الربح شأن المضارب في عقد المضاربة الشرعي.

الودائع المشروطة:

هذه الصيغة: تسمح للمصرف أن يقبل الوديعة على أنه حساب جار مقيد بشرط الاستثمار المخصص إذا وجد مشروعاً يحقق شروط المودع من حيث الأمان والمدة والربح، فإذا تحققت هذه الشروط تحولت الوديعة في الحساب الجاري إلى المشروع لحساب المودع مباشرة. ولا يخفى ما لهذه الطريقة من فائدة في استحداث المصارف لهذا النظام، حتى مع التقيد بالقوانين المصرفية السائدة دون الحاجة إلى إنشاء مصارف إسلامية.

بالإضافة إلى كل ما تقدم عرضه من بدائل يجيزها الشرع، نجد أن فقهاء الشريعة توسعوا في استحداث هذه الحلول بحيث إن ما ذكرناه أعلاه هو على سبيل المثال والدلالة وليس على سبيل الحصر. فهناك أيضاً صندوق السلع مثلاً وحالة الشراء مع التأجير إلى البائع، وعقد الإيجار بشرط البيع... إلى ما هنالك من عمليات لا مجال للإفاضة في بحثها.

3- العلاقة بين النظام المصرفي الإسلامي وبين نظام التمويل البالغ الصغر:

نما النظام المصرفي الإسلامي بدرجة هامة على مدى السنوات العشرين الماضية، بحيث يقدر أن الودائع فيها تجاوزت 80 بليون دولار في أكثر من 45 بلداً. ويقدر حجم الأعمال السنوي حالياً بحوالي 70 بليون دولار ويتوقع أن يتجاوز 100 بليون دولار بحلول عام 2000. وتعمل حالياً أكثر من 400 مؤسسة مصرفية إسلامية ، تتراوح بين بنوك إسلامية صرفة ، وبين وحدات مصرفية شرعية (أي تطبق الشريعة) أصغر حجماً ضمن البنوك وبيوت الاستثمار التقليدية. وتعتبر هذه المؤسسات ، واحد ةً من أسرع قطاعات تسويق الخدمات المالية نمواً في العالم الإسلامي – حيث بلغ متوسط معدل النمو السنوي على مدى السنوات الخمس الماضية 15 في المائة – وهي تجتذب قدراً كبيراً من الاهتمام. وعلاوة على ذلك تثير المبادئ التي يسترشد بها التمويل الإسلامي ، فضول المسلمين وغير المسلمين، على حد سواء، في سعيهم لفهم معنى الانتشار الواسع النطاق لنظام يحرّم أخذ، فوائد أو دفعها ومغزاه.

وعلى الرغم من أن الممارسات المالية الإسلامية قائمة على اعتقاد جوهري بأن المال نفسه، وفي حد ذاته ليس أصلاً مدراً للربح، فإن المبادئ الأساسية للنظام ، تنطوي على أكثر من ذلك. فالقانون الديني الإسلامي – أي الشريعة – يشدد على العوامل الأخلاقية ، والأدبية ، والاجتماعية ، والدينية ، لتشجيع المساواة والعدل وتعزيزهما، لما فيه صالح المجتمع بأسره. وعلى الرغم من أن هذا التحليل للنظام المصرفي الإسلامي ، يركز على جوانبه الاقتصادية، فإنه لا يمكن فهم النظام فهماً كاملاً إلا في سياق المواقف الإسلامية تجاه المبادئ الأخلاقية، وتوزيع الثروة، والعدالة الاجتماعية والاقتصادية، ودور الدولة والمبادئ التي تشجع تقاسم المخاطر، والحقوق والواجبات الفردية، وحقوق الملكية، وقدسية العقود تشكل جميعها جزءاً من القانون الإسلامي ، الذي يستند إليه النظام المصرفي.

في ضوء هذا، يمكن اعتبار أن كثيراً من عناصر نظام التمويل البالغ الصغر ، يتفق مع الأهداف الأعم للنظام المصرفي الإسلامي. فكلا النظامين يدعو إلى تشجيع إقامة المشروعات، واقتسام المخاطر، ويعتقد بأن الفقراء يجب أن يشاركوا في هذه الأنشطة.

وعلى مستوى أساسي جداً، يعتبر دفع قروض دون ضمانات في بعض الحالات ، مثالاً على كيفية اشتراك النظام المصرفي الإسلامي ، ونظام التمويل البالغ الصغر في أهداف مشتركة. وهكذا فإن النظام المصرفي الإسلامي وبرامج التمويل البالغ الصغر يمكن أن يكمل أحدهما الآخر، من جوانب أيديولوجية، وعملية على حد سواء.

وهذه العلاقة الوثيقة لا توفر منافع واضحة للفقراء أصحاب المشروعات الذين يستبعدون من أسواق الائتمان فقط ، وإنما يمكن للاستثمار في مؤسسات الأعمال الصغرى أن يتيح أيضاً للمستثمرين في البنوك الإسلامية ، فرصة لتنويع استثماراتهم ، وتحقيق عوائد متينة.

4 - الجمع بين النظام المصرفي الإسلامي ونظام التمويل البالغ الصغر:

يمكن دمج ثلاث أدوات أساسية من أدوات التمويل الإسلامي في تصميم برامج ناجحة للتمويل البالغ الصغر. وهذه الأدوات هي المضاربة (التمويل الأمين)، والمشاركة (المساهمة في رأس المال)، والمرابحة (التكلفة إضافة إلى هامش ربح).

تطبيق لنموذج المضاربة:

في إطار معاملة مستندة إلى نموذج المضاربة، يكون برنامج التمويل البالغ الصغر ومؤسسة الأعمال الصغرى شريكين، حيث يستثمر البرنامج الأموال ، بينما تستثمر مؤسسة الأعمال الصغرى العمل (يلاحظ أن المؤسسة الممولة ، ومؤسسة الأعمال ، يعملان في شراكة ، في إطار نظامي المضاربة والمشاركة. ولكن في إطار نظام المضاربة يستثمر الممول الأموال فقط ، بينما يستثمر صاحب المشروع العمل، أما في إطار نظام المشاركة ، فإن الممول ، وصاحب المشروع ، يستثمران أموالاً معاً). ويكافأ

صاحب المشروع الصغير مقابل عمله ، ويشارك في الأرباح؛ بينما يشارك البرنامج في الأرباح فقط. وتكون معدلات تقاسم الأرباح محددة سلفاً، ولكنها لا تكون معروفة. والواقع أن برنامج التمويل البالغ الصغر يحصل على «حصة في رأس المال » في مؤسسات الأعمال الصغرى من خلال القرض. وفي البداية، قد يمتلك البرنامج 100 في المائة من الأسهم، وبالتالي يكون من حقه الحصول على حصته المحددة سلفاً من جميع الأرباح. غير أنه مع سداد كل قسط من أقساط القرض، فإن صاحب المشروع الصغير «يعيد شراء» الأسهم. ونتيجة لذلك، يحقق برنامج التمويل البالغ الصغر قدراً أقل من الأرباح كلما تسلّم قسطاً من القرض.

فلنبحث على سبيل المثال [1]، حالة صاحب مشروع صغير يعمل في تجارة الخضار ويحقق ربحاً أسبوعياً قدره 1000 وحدة نقدية (للتبسيط، لن نستخدم في هذا المثال وحدة نقدية معينة). يقدم برنامج التمويل البالغ الصغر قرضاً قدره 10 آلاف وحدة نقدية يسدد على 20 قسطاً أسبوعياً. ومع تسديد كل قسط من القرض، يعيد صاحب المشروع شراء حصة أو سهم قيمته 500 وحدة نقدية. يبلغ ربح كل سهم 50 وحدة نقدية (20/1000).

ويتفق البرنامج وصاحب المشروع على أن يحصل البرنامج على 10 في المائة من الأرباح الأسبوعية، وأن يحصل صاحب المشروع على 90 في المائة منها.

في الأسبوع الأول، يمتلك برنامج التمويل البالغ الصغر 100 في المائة من الأسهم ويكون من حقه الحصول على 10 في المائة من الأرباح الأسبوعية البالغة 1000 وحدة نقدية؛ وهكذا يحصل على 100 وحدة نقدية. ويحصل صاحب المشروع على 90 في المائة من الأرباح الأسبوعية، أو 900 وحدة نقدية. ويستخدم صاحب المشروع 500 وحدة نقدية من نصيبه من الأرباح البالغ 900 وحدة نقدية لإعادة شراء سهم واحد.

[1] **المصدر**: راحول دومالي و أميلا سابكانينز. تطبيق مبادئ النظام المصرفي الإسلامي على التمويل البالغ الصغر. دراسة لحساب المكتب الإقليمي للدول العربية، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، البنك الدولي.

في الأسبوع الثاني، يكون من حق برنامج التمويل البالغ الصغر الحصول على نسبة 10 في المائة من 20/19 من الأرباح الأسبوعية، نظراً لأنه يمتلك الآن 19 سهماً فقط من الأسهم العشرين. وهكذا يكون من حق البرنامج الحصول على 95 وحدة نقدية بينما يحصل صاحب المشروع على الباقي:

$$1000 - 95 = 905$$

وبطريقة أخرى، يحصل صاحب المشروع على:

$$50 + (950 \times 0.90)$$

يمثل مبلغ 950 الأرباح التي سيتم اقتسامها مع البرنامج، ومبلغ 50 قيمة أرباح كل سهم.

يجب أن نتذكر أن صاحب المشروع يمتلك السهم الذي «أعاد شراءه» في الأسبوع السابق مقابل 500 وحدة نقدية؛ ولذلك لا يتعين عليه أن يقتسم الأرباح المتحققة من هذا السهم.

ومرة أخرى، يستخدم صاحب المشروع 500 وحدة نقدية من نصيبه من الأرباح لإعادة شراء سهم ثان. وتستمر هذه العملية 20 أسبوعاً هي مدة عقد أو اتفاق المضاربة، بحيث يحقق البرنامج ربحاً كلياً قدره:

1050 وحدة نقدية وصاحب المشروع ربحاً كلياً قدره 18950 وحدة نقدية

(الجدول14–1). ويبين (الجدول 14–2) جدول تسديد صاحب المشروع للقرض.

الأسبوع	الأرباح التي يتم اقتسامها	دخل البرنامج	دخل صاحب المشروع
1	1000=1000×20/20	100=%10×1000	900=0 + %90×1000
2	950=1000×20/19	95=%10×950	905=50 + %90×950
3	900=1000×20/18	90=%10×900	910=100 + %90×900
4	850=1000×20/17	85=%10×850	915=150 + %90×850
5	800=1000×20/16	80=%10×800	920=200 + %90×800
6	750=1000×20/15	75=%10×750	925=250 + %90×750
7	700=1000×20/14	70=%10×700	930=300 + %90×700
8	650=1000×20/13	65=%10×650	935=350 + %90×650
9	600=1000×20/12	60=%10×600	940=400 + %90×600
10	550=1000×20/11	55=%10×550	945=450 + %90×550
11	500=1000×20/10	50=%10×500	950=500 + %90×500
12	450=1000×20/9	45=%10×450	955=550 + %90×450
13	400=1000×20/8	40=%10×400	960=600 + %90×400
14	350=1000×20/7	35=%10×350	965=650 + %90×350
15	300=1000×20/6	30=%10×300	970=700 + %90×300
16	250=1000×20/5	25=%10×250	975=750 + %90×250
17	200=1000×20/4	20=%10×200	980=800 + %90×200
18	150=1000×20/3	15=%10×150	985=850 + %90×150
19	100=1000×20/2	10=%10×100	990=900 + %90×100
20	50=1000×20/1	5=%10×50	994=1000 + %90×50
المجموع		**1050**	**18950**

الجدول (14–1) أرباح البرنامج وصاحب المشروع في إطار نموذج المضاربة

الأسبوع	إعادة شراء الأسهم	الأرباح الموزعة	الدفعة الكلية
1	500	100	600
2	500	95	595
3	500	90	590
4	500	85	585
5	500	80	580
6	500	75	575
7	500	70	570
8	500	65	565
9	500	60	560
10	500	55	555
11	500	50	550
12	500	45	545
13	500	40	540
14	500	35	535
15	500	30	530
16	500	25	525
17	500	20	520
18	500	15	515
19	500	10	510
20	500	5	505

الجدول (14–2) جدول تسديد صاحب المشروع للقرض في إطار نموذج المضاربة

عيوب نموذج المضاربة من منظور التمويل الصغير:

العيب الأول: عدم التيقن من تحقيق الأرباح:

فقد كان من الافتراضات الهامة عند وضع هذا النموذج تحقيق أرباح أسبوعية ثابتة قدرها 1000 وحدة نقدية.

أما في الواقع، وعلى الرغم من أن برامج التمويل البالغ الصغر لديها معلومات عن سلوك الأسواق المحلية، فإن الأرباح الأسبوعية تتقلب. وبالمثل فإن الأرباح متقلبة.

تشكل تحدياً لبرامج الإقراض البالغ الصغر في إطار المبادئ المصرفية الإسلامية. وعلاوة على ذلك، فإن معظم أصحاب المشروعات الصغرى لا يمسكون حسابات دقيقة. كيف يمكن إذن حساب الأرباح وتوزيعها؟ وبالإضافة إلى ذلك، فإن فهم النموذج صعب على الموظفين المسؤولين عن القروض والمقترضين، على حد سواء.

العيب الثاني: عبء إدارة القروض ومتابعتها:

وحتى في الوضع الذي يفترض فيه معرفة الأرباح، يتعين على المقترض تسديد مبلغ مختلف كل فترة (ويتعين على الموظف المسؤول عن القرض تحصيل مبلغ مختلف كل فترة). وهذا الافتقار إلى البساطة – بالنسبة إلى نظام تسديد أقساط متساوية القيمة – من شأنه أيضاً أن يسبب إرباكاً للمقترضين ، والموظفين المسؤولين عن القروض. ويعتبر هامش الخطأ كبيراً نظراً إلى أن موظفاً واحداً كثيراً ما يكون مسؤولاً عن إدارة حسابات عملاء يتراوح عددهم بين مائة ومائتي مقترض.

والمشكلة الرئيسية في استخدام هذا النموذج لاقتسام الأرباح، هي فيما إذا كان بالإمكان في إطار مبادئ المعاملات المصرفية الإسلامية ، الاتفاق بين الهيئة المقرضة وصاحب المشروع على الأرباح الأسبوعية ، (أو نصف الشهرية، أو الشهرية، أو الخاصة بأية فترة زمنية أخرى) قبل دفع حصيلة القرض. وقد تتيح الأوضاع المختلفة اتباع ترتيبات مختلفة. ونظراً إلى أن عدداً قليلاً جداً من أصحاب المشروعات الصغيرة – بغض النظر عن البلد

الذي ينتمون إليه – هم الذين يتابعون ويرصدون حساباتهم بطريقة يمكن أن تسمح ، بالتحقق المستقل من أرباحهم الأسبوعية . فعلى سبيل المثال، إن تقبل النموذج المذكور أعلاه يتوقف بشدة على ما إذا كان مثل هذا الاتفاق ، يلائم مبادئ المعاملات المصرفية الإسلامية. وكما هو الحال في أشكال المعاملات المصرفية الإسلامية الأخرى، لن يكون من حق الهيئة المقرضة الحصول على حصتها، إذا مني صاحب المشروع بخسائر. ولكن يمكن أيضاً أن توافق الهيئة المقرضة على أنه إذا حقق صاحب المشروع أرباحاً أكبر، يكون من حقه الاحتفاظ بنسبة100 في المائة منها.

قد يكون تطبيق نموذج المضاربة، أسهل في حالة مؤسسات الأعمال التي تكون دورة أرباحها، أطول.

فلنقل مثلاً إن مؤسسة أعمال صغرى تحصل على قرض قيمته 20 ألف وحدة نقدية لتربية أربع من المواشي. مثل هذا المشروع قد يكون شائعاً، وبالتأكيد يعرف الناس أرباحه سلفاً. والمعتاد هو أن تربي مؤسسة الأعمال المواشي ثم تعيد بيعها بعد فترة تتراوح بين خمسة أشهر وثمانية أشهر مقابل 40 ألف وحدة نقدية، محققة ربحاً يبلغ 100 في المائة. ويعتبر «رأس مال العامل» (أي العلف الذي تأكله المواشي) مجاناً لأن المواشي تعيش حول مسكن صاحب المشروع، وتأكل كل ما يمكنها العثور عليه.

وفي هذه الحالة، يسهم برنامج التمويل البالغ الصغر «بحصة في رأس المال» قدرها 20 ألف وحدة نقدية، حيث يمتلك 20 سهماً قيمة كل منها 1000 وحدة نقدية. ويتفق البرنامج، وصاحب المشروع على أن يحصل البرنامج على 15 في المائة من الأرباح ، بينما يحصل صاحب المشروع على 85 في المائة منها. وبعد خمسة أشهر، حين يكون صاحب المشروع قد باع المواشي وحقق ربحاً قدره 20 ألف وحدة نقدية، يعيد شراء الأسهم العشرين التي تبلغ قيمة كل منها 1000 وحدة نقدية ، ويدفع للبرنامج نصيبه في الأرباح: أي 15 في المائة من 20 ألف وحدة نقدية، أو 3000 وحدة نقدية.

تطبيق لنموذج المرابحة:

نموذج المرابحة شبيه بتمويل التجارة في إطار قروض رأس مال العامل ، وبالتأجير في إطار قروض رأس المال الثابت. وبموجب عقد من هذا النوع، يقوم برنامج التمويل البالغ الصغر بشراء سلع، وإعادة بيعها لمؤسسات الأعمال الصغرى، مقابل تكلفة السلع ، بالإضافة إلى هامش ربح مقابل التكاليف الإدارية. وكثيراً ما يسدد المقترض ثمن السلع ، على أقساط متساوية القيمة. ومن الأسهل على المقترضين فهم هذا النموذج الذي يبسط عملية إدارة، ومتابعة القروض. ويمتلك برنامج التمويل البالغ الصغر السلع المعنية لحين تسديد آخر قسط.

كيف يمكن أن يعمل هذا النموذج الإسلامي مع آلية المسؤولية الجماعية الشائعة الاستخدام، في برامج التمويل البالغ الصغر؟ يعتبر برنامج التمويل البالغ الصغر الذي أدخل في اليمن في منتصف عام 1997 مثالاً على ذلك. واليوم، يشترك في البرنامج أكثر من 1000 مقترض نشط، تشكل النساء نسبة 30 في المائة منهم، وهم مدينون بقروض قائمة (غير مسددة) تبلغ قيمتها 150 ألف دولار. والعملاء المستهدفون هم أصحاب المشروعات . الفقراء في الأحياء الشعبية الفقيرة في المدن. وتبلغ فترة دوران القرض (الفترة من تاريخ تقديم الطلب حتى تاريخ الموافقة) أسبوعاً واحداً.

وإجراءات تقديم طلبات الحصول على القروض بسيطة. يطلب من مؤسسات الأعمال الصغرى القائمة ، أو الراغبة في الإنشاء ، والمهتمة بالحصول على تمويل بالغ الصغر ، تشكيل مجموعة من خمسة أشخاص. وبعد ذلك يقدم أعضاء المجموعة إلى الموظف المسؤول عن القروض طلباً للحصول على قرض، ويتضمن الطلب : بيانات أساسية عن النشاط الاقتصادي، ومعلومات شخصية، وحجم القرض المقترح. كما يطلب من أعضاء المجموعة التوقيع على استمارة ضمان، تبين موافقة، كل منهم، على الشهادة على صحة بيانات الآخرين، واستعدادهم للتسديد في حالة التأخر ، أو التخلف عن التسديد. وبعد قيام الموظف المسؤول عن القروض بإجراء تق ويم بسيط للنشاط الاقتصادي لكل عضو من

أعضاء المجموعة، يقدم الموظف الطلب ، وتقويم النشاط الاقتصادي ، واستمارة الضمان إلى مشرف الحي، ولجنة القروض في الحي المعني بمراجعتها، والموافقة على القرض.

وعقب الموافقة على طلب القرض، يشتري الموظف المسؤول عن القروض بنود السلع المختارة ويعيد بيعها للمقترضين ، بعد إضافة هامش محدد – أي نسبة إضافية – إلى ثمن الشراء الفعلي. وفي هذا المثال، تبلغ نسبة الهامش التي حددها المشروع 2 في المائة شهرياً. وأخيراً، يوقع المقترضون اتفاقاً يبين السعر النهائي للسلع المعاد بيعها، وفترة التسديد، ومبلغ كل قسط.

ولإدارة هذا النموذج، تفتح الإدارة المالية التابعة لبرنامج التمويل البالغ الصغر ، حساباً لكل مقترض ، يبين عدد الأقساط ، وقيمة كل منها ، وموعد استحقاقه. ويصدر الموظف المسؤول عن القروض، إيصالات للمقترضين (من دفتر إيصالات يصدره البرنامج) عندما يحصّل منهم أقساط القرض. وبالإضافة إلى ذلك، يحصّل الموظف 30 ريالاً أسبوعياً من كل عضو في المجموعة لحساب صندوق التأمين ويودع المبالغ لدى الإدارة المالية. ولصندوق التأمين حساب مستقل يبين إيراداته ومصروفاته. ويقوم هذا الصندوق بتعويض المقترضين الذين يواجهون حالات طوارئ– كالحرائق والفيضانات والوفاة – تؤثر في نشاط مؤسساتهم. ويحق للمقترضين الحصول على تعويض من صندوق التأمين ، إذا ما وافق على ذلك أعضاء المجموعة والموظف المسؤول عن القرض.

ولضمان المتابعة السليمة، يقوم مشرف الحي ومدير المشروع ومساعد مدير المشروع بزيارات ميدانية عشوائية لعملاء المشروع للتأكد من وجود مؤسساتهم وإمكانية استمراريتها. وبالإضافة إلى ذلك، يعد فريق إدارة المشروع، بالتعاون مع الإدارة المالية، تقارير شهرية عن تقدم سير العمل، تبين عدد القروض التي تم تقديمها، وأنواع مؤسسات الأعمال، وتوزيع المقترضين حسب الجنس، وعدد القروض التي يتولى كل موظف مسؤوليتها، ومعدل التسديد، ومعدل تأخر السداد عن مواعيد الاستحقاق، ومعدل التخلف

عن التسديد، ومدة تقادم المتأخرات، وما أشبه ذلك. والمقترضون الذين يديرون مؤسساتهم بحكمة وكفاءة ويسددون قروضهم في مواعيد استحقاقها يكون من حقهم الحصول على قرض لاحق بالمبلغ نفسه أو بمبلغ أكبر، حسب حاجة مؤسساتهم.

تجارب المضاربة والمرابحة في مجال التمويل البالغ الصغر:

تبين الملاحظات التقييمية الواردة من المقترضين في الميدان تفضيلاً مبدئياً لآلية تقاسم الأرباح – أي المضاربة. وربما يعكس هذا التفضيل إلمام المقترضين بهذه الآلية وتعودهم عليها، حيث يشيع استخدامها لتقديم الائتمان للموردين ، والأنواع الأخرى من التمويل غير الرسمي. ولكن ربما لا يدرك جميع المقترضين أن آلية اقتسام الأرباح قد تكون، في إطار تصاميم معينة، أكثر تكلفة لهم من البدائل الأخرى المتاحة في إطار النظام المصرفي الإسلامي. وعلاوة على ذلك، يدرك بعض المقترضين إمكانية حدوث خلاف بين برنامج التمويل البالغ الصغر، والمقترض حول تحديد الأرباح.

وهناك مقترضون آخرون لم يعجبهم جانب اقتسام الأرباح في نموذج المضاربة، لأنهم لم يكونوا راغبين في الكشف عن أرباحهم للبرنامج (ولأعضاء مجموعتهم).

وقد أعرب عدد كبير من المقترضين ، في البداية ، عن تشككهم في سلامة آلية «الشراء – إعادة البيع» (الأرباح) لأنها بدت شبيهة جداً بالأسلوب المحرم ، وهو فرض أسعار فائدة ثابتة (الربا). ولكن التجارب أظهرت أن هذه الآلية تصبح مقبولة حالما يتم شرحها شرحاً سليماً وكافياً للمقترضين والزعماء الدينيين المحليين. فالمقترضون يتقبلون فكرة أن برنامج التمويل البالغ الصغر يتكبد بعض التكاليف وأنه يتعين استرداد ها، حتى يتمكن البرنامج من مواصلة تقديم خدمات مالية. كما تعجب المقترضين بساطة هذا النموذج وشفافيته.

إن نموذج «الشراء – إعادة البيع »، الذي يتيح التسديد على أقساط متساوية، أسهل في إدارته ، ورصده، ومتابعته من النماذج الأخرى. كما يبدو أنه يتفق مع الممارسات

المتبعة في المناطق التي يعتبر فيها التعامل بالمال حراماً – أي غير متفق مع القانون الإسلامي (الشريعة الإسلامية). وفي مثل هذه المناطق، لا يتسلم المقترضون القرض في شكل أموال، وإنما في شكل سلع يشتريها برنامج التمويل البالغ الصغر نيابة عنهم ، ثم «يعيد بيعها » لهم. غير أن هذا النموذج ينطوي على قيد هام ، بالنسبة إلى برنامج التمويل البالغ الصغر، وهو ارتفاع التكاليف الإدارية التي يتحملها البرنامج، نظراً إلى أنه يتعين على الموظفين المسؤولين عن القروض الاشتراك في العمليات السوقية.

وتشير التجارب إلى أن هذه التكاليف المبدئية العالية للمعاملات ، يقابلها انخفاض تكاليف إدارة القروض، ورصدها، ومتابعتها. وعلاوة على ذلك، فإن زيادة حجم القروض المقدمة توحي بأن هذه التكاليف المبدئية العالية للمعاملات، يمكن خفضها إلى مستويات مقبولة.

ويتعين على برنامج التمويل البالغ الصغر ، إجراء عدة مفاضلات ، عند اختيار منهج مناسب لتقديم القروض ، استناداً إلى مبادئ المعاملات المصرفية الإسلامية (الجدول 14–3). ويتعين على البرنامج أن يفسر التكاليف الإدارية ، والمخاطر المرتبطة لأي منهج معين ليس بالنسبة إلى البرنامج وحسب، وإنما بالنسبة إلى المقترضين أيضاً.

الجدول (14–3) نموذجا التمويل الإسلاميين ومدى انطباقهما على التمويل البالغ الصغر

الموضوع	المضاربة (تقاسم الأرباح)	المرابحة (الشراء – إعادة البيع)
أكثر انطباقاً على	• الأصول الثابتة (رأس المال الاستثماري) وربما رأس المال العامل	• رأس المال العامل ورأس المال الاستثماري
التكلفة التي يتحملها المقترضون	• يحتمل أن تكون أعلى بسبب ارتفاع نسبة تقاسم الأرباح مع برنامج التمويل البالغ الصغر نظراً لارتفاع حجم المخاطر	• أدنى
التقبل المبدئي من جانب المقترضين	• أعلى	• أدنى
المخاطر التي يتحملها المقترضون	• أدنى إذا لم يسمح بحد أدنى للأرباح محدد سلفاً	• أعلى
المخاطر التي يتحملها البرنامج	• أعلى إذا لم يسمح بحد أدنى للأرباح محدد سلفاً	• أدنى
التكاليف الإدارية	• يحتمل أن تكون الإدارة معقدة، غير أنه يمكن حل هذه المشكلة بتحديد حد أدنى للأرباح سلفاً. ومع ذلك، فإن تكاليف إدارة القروض ورصدها ومتابعتها عالية لنظراً لتعقد جدول السداد	• تكاليف مبدئية أعلى للمعاملات بسبب ارتفاع عدد معاملات الشراء – البيع. غير أن تكاليف إدارة القروض ورصدها ومتابعتها أدنى بكثير نظراً لبساطة جدول التسديد
التنفيذ	• صعب إذا كان يتعين تحديد الأرباح لكل قسط	• أقل صعوبة لأن البرنامج يظل يمتلك السلع لحين تسديد آخر قسط

المصدر: راحول دومالي و أميلا سابكانينز. تطبيق مبادئ النظام المصرفي الإسلامي على التمويل البالغ الصغر. دراسة لحساب المكتب الإقليمي للدول العربية، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، البنك الدولي.

5- الخلاصة:

النظام المصرفي الإسلامي، بتشديده على اقتسام المخاطر، وعدم الحاجة إلى ضمانات عينية بالنسبة إلى أنواع معينة من القروض، يعتبر ملائماً لاحتياجات بعض أصحاب المشروعات الصغيرة. ونظراً إلى أنه يشجع على روح إنشاء المشروعات، فإن توسيع نطاقه ليصل إلى الفقراء ، يمكن أن يعزز عملية التنمية في إطار التطبيق السليم لمبادئه. ويتيح القانون الإسلامي (الشريعة الإسلامية) مجالاً للابتكار في مجال المعاملات المالية، ويمكن الجمع بين عدة ترتيبات تعاقدية إسلامية ، لتصميم نموذج مختلط. ومع تذكر المبادئ التي تسترشد بها البرامج الناجحة للتمويل البالغ الصغر ، وبإجراء بعض التعديلات لدمج مبادئ المعاملات المصرفية الإسلامية، يمكن للنظام المصرفي الإسلامي تقديم بدائل، في مجال التمويل البالغ الصغر.

فالمشروعات السليمة التي ترفض مؤسسات الإقراض التقليدية تمويلها ، بسبب عدم كفاية الضمانات العينية قد ثبت أنه ا مقبولة لدى البنوك الإسلامية ، على أساس مبدأ تقاسم الأرباح.

يقدم النظام المصرفي الإسلامي أنواعاً من القروض ، تستند إلى أصول غير ملموسة مثل ، خبرة صاحب العمل وشخصيته. ولدى برامج التمويل البالغ الصغر خبرة واسعة بالإقراض المستند إلى شخصية المقترضين، نظراً لأن معظم أصحاب المشروعات الصغيرة يفتقرون إلى الضمانات العينية المقبولة. ولذلك فإن هناك توافقاً محتملاً بين احتياجات أصحاب المشروعات الصغيرة، وممارسات النظام المصرفي الإسلامي.

وفي ظل أوضاع معينة، يمكن أن يكون نموذج المضاربة (اقتسام الأرباح)، والمرابحة (الشراء – إعادة البيع)، ملائمين للتمويل البالغ الصغر. وعلى الرغم من أن نموذج المرابحة (الشراء – إعادة البيع) يؤدي إلى تكاليف مبدئية عالية للمعاملات، فمن الممكن مقابلتها بانخفاض تكاليف إدارة القروض ورصدها، ومتابعتها نظراً لبساطة النموذج. ومع أن نموذج

المضاربة (اقتسام الأرباح)، قد يتطلب تكرار عملية تحديد أرباح المشروع – وليس من الواضح تماماً كيفية تحديد تلك الأرباح – فإن هذا النموذج يمكن تطبيقه عملياً، ويمكن بشكل، أو بآخر، استخدامه لتحقيق أهداف تقديم القروض لمؤسسات الأعمال الصغيرة. وقد تبرز أنواع أخرى من القروض الإسلامية– مثل القرض الحسن (أي القرض دون فوائد مع رسم خدمة) – مع زيادة عدد الأشخاص الذين يطبقون مبادئ الإقراض الإسلامية في مؤسسات التمويل البالغ الصغر.

ويمكن أن تتيح الأساليب المصرفية الإسلامية حصول الآلاف من الفقراء أصحاب المشروعات على التمويل البالغ الصغر – وهو خيار ، ربما لا يفكرون في استخدامه ، إذا عرضت عليهم القروض التقليدية المستندة إلى الفوائد. ومن المفترض أن يسهم المزيد من التجربة ، والتطبيق الميداني في زيادة المعرفة في هذا الميدان، وتحسين الفهم بالآليات الفعالة لتقديم القروض، وذلك باستخدام مبادئ المعاملات المصرفية الإسلامية.

مراجع الفصل

المراجع باللغة العربية:

1- أحمد شرف الدين. مدى شرعية الفوائد التأخيرية. مجلة الحقوق والشريعة، السنة الرابعة، العدد الأول، 1980.

2- جمال الدين عطية. البنوك الإسلامية. المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1993.

3- د. صالح العلي. المصارف الإسلامية. دار اليمامة، دمشق .2005

4- راحول دومالي وأميلا سابكانينز. تطبيق مبادئ النظام المصرفي الإسلامي على التمويل البالغ الصغر. دراسة لحساب المكتب الإقليمي للدول العربية، برنامج الأمم المتحدة الانمائي، البنك الدولي.

5- طعمة صعفك الشمري. الوضع القانوني للفوائد الربوية في القانون الكويتي. مجلة الحقوق، .1971

6- عبد المجيد محمود مطلوب. عقد المضاربة. مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، العدد الأول، السنة السابعة عشر.

7- العقود الائتمانية في لبنان (القانون 520/ 96)، الخاتمة.

8- عيسى عبده. وضع الربا في البناء الاقتصادي. دار البحوث العلمية، الطبعة الأولى 1973.

9- مؤسسة الراجحي للبنوك والاستثمار. البنوك الإسلامية – نظرة تفصيلية .2001

10- محمد بن أحمد أبو شهبة. نظرة الإسلام إلى الربا. السنة الثالثة، الكتاب الثاني والثلاثون، يوليو 1971.

11- محمد طموم. المضاربة في الشريعة الإسلامية. مجلة الحقوق والعلوم الاقتصادية، السنة الرابعة 1980.

12- محمود صدقي مراد وحسن سعيد عبد البر. فوائد البنوك حلال أم حرام. إدارة الكتب والمكتبات.

13- محمود عدنان مكية. الفائدة: موقعها بين التشريع والشريعة وتأثيرها في الحياة الاقتصادية. منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان .2002

14- ممدوح مراد. الاقتصاد والفائدة. النهضة للطباعة والنشر 1992.

المراجع باللغة الإنكليزية:

1- Abdouli, A. (1991) *Access to Finance and Collateral: Islamic versus Western Banking*. Journal of King Abdulaziz University Islamic Economics. 7 (3).

2- Brandsma, J., and Chaouali, R. (1998) *Making Microfinance work in the Middle East and North Africa Region*. The World Bank -Private and Financial Sector Development Group and Human Development Group. Washington, D.C.

3- O'Sullivan, E. (1994) *Islamic Banking*, MEED Special Report. Journal of Islamic Banking and Finance 12 (2).

4- *Report of the Council of Islamic Ideology on the Elimination of Interest from the Economy*, Council of Islamic Ideology, Government of Pakistan, Islamabad, June 1980.

مواقع إلكترونية ذات صلة:

1- http:www.alrajhibank.com.sa/islamicbanking.htm

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

الفصل الخامس عشر

حالات عملية

1- البنوك التجارية ومؤسسات التمويل البالغ الصغر:

بإمكان البنوك التجارية تقديم خدمات مالية مربحة ، للأعداد المتنامية من العملاء في مجال التمويل البالغ الصغر.

بيّن مسح أجري في الآونة الأخيرة، وشمل 206 من مؤسسات التمويل البالغ الصغر في جميع أنحاء العالم ، أن البنوك التجارية ، في العديد من أنحاء العالم ، على نقيض الأوضاع في منطقة الشرق الأوسط ، وشمال أفريقيا ، وعلى عكس الحواجز المتصورة – أصبحت مشاركاً رئيسياً في عمليات التمويل البالغ الصغر. وتبدو البنوك التجارية في وضع ملائم لتصدر هذه الصناعة، لعدة أسباب:

- شبكات الفروع توفر للبنوك، قدراً كبيراً، من نطاق الوصول إلى العملاء.
- آليات تقديم القروض جيدة التصميم ، وإجراءات العمليات الراسخة ، يمكن تعديلها بسهولة لتلائم احتياجات أصحاب المشروعات البالغة الصغر.
- لدى البنوك مصدر جاهز للموارد المالية – أي قاعدة الودائع.
- قدرة البنوك على تقديم خدمات مصرفية متنوعة كخدمات القروض ، والودائع ، والادخار ، وغيرها من الأدوات المالية ، وهي من ناحية المبدأ مغرية لاجتذاب عملاء التمويل البالغ الصغر.

وإذا أمكن للبنوك التجارية تعديل إجراءاتها ، بطريقة تمكّنها من إدارة برامج كبيرة للتمويل البالغ الصغر، فبوسعها أن تكون ناجحة في أنشطة صناعة التمويل البالغ الصغر. وقد يتعين عليها أيضاً ، تعديل بعض أساليب العمل المصرفي ، وتصميم عملياتها المصرفية، للوصول إلى الفقراء. إذ يحتاج أصحاب المشروعات البالغة الصغر إلى خدمات مالية ملائمة ، وسريعة. ونتيجة لذلك ، فإنهم مستعدون ، وقادرون على دفع مقابل نظير الحصول على هذه الخدمات بصورة مستمرة ويمكن التعويل عليها. وهكذا، من الضروري إثبات ربحية أنشطة التمويل البالغ الصغر ، ووجود طلب هائل عليها في السوق ، مما يشجع البنوك التجارية والمستثمرين الآخرين من القطاع الخاص على الاستثمار في هذه الصناعة الناشئة.

تعرّف مؤسسات الأعمال البالغة الصغر بأنها المؤسسات التي يعمل فيها أقل من 10 عم ال وتطلب قروضاً تتراوح بين 500 و19000 جنيه مصري (تعادل ما يتراوح بين 150 دولاراً و5600 دولار أمريكي).

كثيراً ما تتصور البنوك التجارية أن أصحاب المشروعات الصغيرة أقل إغراء ، نظراً لصغر حجم الأرباح المحتملة ، وارتفاع تكاليف الإقراض ، وحجم المخاطر. يضاف إلى ذلك مزيد من الأعباء على البنوك، من حيث الوقت والجهد معاً، هذا بفرض العمل مع عدد كبير من المؤسسات الواسعة الانتشار . إذ ربما كان من الصعب الوصول إلى المقترضين، كما أن الفوارق في اللغة أحياناً، ومستوى التعليم ، والثقافة تفصل عادة بين موظفي البنك والعملاء. وباستثناء البنك الوطني للتنمية، فإن البنوك التجارية المصرية عازفة عن إقراض المؤسسات البالغة الصغر.

2- حالة /1/: برنامج التمويل البالغ الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية:

تأسس البنك الوطني للتنمية في سنة 1980 على أنه شركة مساهمة مصرية محدودة المسؤولية، برأس مال قدره 15 مليون دولار أمريكي. وبنهاية سنة 1997، ارتفع مجمل أصول البنك ليبلغ 1.7 بليون دولار أمريكي، وارتفعت قاعدة رأس المال لتبلغ 71 مليون دولار أمريكي (ما يعادل 4 في المائة من مجمل الأصول؛ الجدول 1). وفي ديسمبر 1997، كان مجمل القروض القائمة (بعد خصم المخصص) قرابة 950 مليون دولار أمريكي. ويبلغ عدد المساهمين في البنك الوطني للتنمية حوالي 20000 مساهم، ويقدم البنك جميع الخدمات المصرفية التجارية ، من خلال شبكة فروعه البالغة 66 فرعاً ، والمنتشرة في جميع المحافظات المصرية. وعلى مر السنوات، أنشأ البنك قرابة 65 شركة مساهمة تعمل في مختلف القطاعات الاقتصادية، شاملة الأغذية والسياحة والخدمات المالية والإسكان. ويبلغ صافي أصول هذه الشركات حالياً 195 مليون دولار أمريكي.

في سنة 1987، بدأ البنك الوطني للتنمية في إدراك الدور المحتمل لمؤسسات الأعمال البالغة الصغر ، ومؤسسات الأعمال الصغيرة في الاقتصاد المصري. وأدرك أن تقديم القروض لهؤلاء المقترضين لن يحارب الفقر وحسب ، بل سيخلق أيضاً ، فرص العمل في هذا القطاع السكاني المهمل في كثير في الأحيان.

إضافة إلى ذلك، سجلت برامج التمويل البالغ الصغر المماثلة في أماكن أخرى ، مستويات عالية لـ تسد ي القروض. أدركت الإدارة العليا للبنك أنه ليس بإمكانه تحقيق الأرباح من عمليات التمويل البالغ الصغر فقط – مع أنها أرباح أصغر حجماً من أرباح العمليات التجارية العادية – بل المساعدة أيضاً في تخفيف حدة الفقر في مصر.

المؤشر	المبلغ
الأصول	1765
رأس المال	71
ودائع العملاء	990
القروض القائمة (الصافية)	946
سندات الاستثمار	323
العائد من استثمارات حقوق المساهمين (نسبة مئوية)	5

الجدول (15–1) الميزانية العمومية للبنك الوطني للتنمية، سنة 1997 (بملايين الدولارات الأمريكية)

المصدر: الميزانية العمومية للبنك الوطني للتنمية، يونيو 1998.

ومن خلال العمل مع الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، أنشأ البنك الوطني للتنمية قسماً لمؤسسات الأعمال الصغيرة والبالغة الصغر ، وبدأ عمليات الإقراض البالغ الصغر ، في أربعة من فروعه في سنة 1987. وفي سنة 1993، زادت الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، والبنك الوطني للتنمية عدد الفروع العاملة في مجال التمويل البالغ الصغر إلى13 فرعاً في منطقة مدينة القاهرة الكبرى. ووافقت الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية على تغطية التكاليف الإدارية، والتشغيلية لهذا البرنامج، وعلى أس مال صندوق ائتماني متجدد بمبلغ 11 مليون دولار أمريكي. وحالما حق البرنامج نقطة تعادل المصروفات (مع الإيرادات)، ساهم البنك الوطني للتنمية في مبلغ 10 ملايين وحدة نقدية (3 ملايين دولار أمريكي) من موارده الذاتية لتمويل صندوق الائتمانات البالغة الصغر.

الأهداف:

أهداف برنامج التمويل البالغ الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية ، أهداف متباينة وطموحة. فعلى المدى القصير، يأمل البرنامج في إتاحة إمكانية الحصول على الائتمان لمؤسسات الأعمال البالغة الصغر ، ومؤسسات الأعمال الصغيرة التي تتجاهلها عادة البنوك التقليدية لولا وجود هذا البرنامج. وعلى المدى الطويل، لا يأمل البرنامج في خلق فرص العمل عن طريق تقديم الائتمان وحسب، بل مساعدة صغار المقترضين أيضاً ليكونوا عملاء في إطار معايير العمل المصرفي التقليدية.

و على نقيض القروض المصرفية العادية، يسعى برنامج الائتمان البالغ الصغر والتابع للبنك الوطني للتنمية، إلى تحقيق عدة أهداف اجتماعية. ففي العديد من الحالات، على سبيل المثال، يمثل الدخل المتحقق من مؤسسة الأعمال البالغة الصغر ، كل دخل الأسرة المعيشية. وبالتالي، فإن أي مأساة جسمانية مفاجئة تحل بأحد أفراد الأسرة ، قد تكون لها أهمية أكبر مما هو معتاد ، عند النظر في إعادة بيان جدول تسديد أقساط القرض. ويتمثل الهدف النهائي لبرنامج هذا البنك في تحسين نوعية حياة صغار المقترضين ، بينما يعلمهم كيفية زيادة تحكمهم في مواردهم المالية. ويشجع البرنامج على تنفيذ الأنشطة الاقتصادية التي تخلق فرص العمل، والعمل لحساب الشخص الخاص، والمحافظة على هذه الأنشطة وتوسيع نطاقها (ولا سيما الصناعات الحرفية)، هذا بالإضافة إلى تحسين عمليات المحاسبة وإمساك الدفاتر وإدارة العمليات الائتمانية.

ويعتبر برنامج البنك الوطني للتنمية ، من بين البرامج القليلة التي تقدم خدمات الائتمان البالغ الصغر في منطقة الشرق الأوسط، وشمال أفريقيا عن طريق بنك تجاري. ومن المرجح أن يشجع نجاح هذا البرنامج البنوك التجارية الأخرى ، على تنفيذ برامج مماثلة في المنطقة (انظر الجدول 2).

المؤشر	المقدار
العدد الكلي للقروض المدفوعة	188000
مجمل حصيلة القروض المدفوعة	131 مليون دولار أمريكي
معدل تسديد القروض المسحوبة (نسبة مئوية)	99.2
عدد القروض المدفوعة للإناث	13522
نصيب الإناث من مجمل القروض (نسبة مئوية)	13.5
عدد المقترضين الحاليين	18800
مجمل حافظة القروض الحالية القائمة غير المسددة	12.3 مليون دولار أمريكي
متوسط حجم القرض	896 دولار أمريكي
متوسط رصيد القرض القائم غير المسدد	654 دولار أمريكي
معدل تدوير أموال القروض	2.4 مرة في السنة
التوزيع القطاعي للقروض (نسبة مئوية)	
قطاع الإنتاج	22
قطاع الخدمات	17
قطاع التجارة	37
قطاع الاستثمار	24
العدد الكلي للمدخرين	16564
مجمل المدخرات	1.76 مليون دولار أمريكي

الجدول (2) البيانات الأساسية لبرنامج الائتمان البالغ الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية، يونيو 1998

المصدر: الميزانية العمومية للبنك الوطني للتنمية، يونيو 1998

في ديسمبر 1997، بلغ حجم حافظة القروض القائمة في إطار برنامج الائتمان البالغ الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية ما يعادل 12 مليون دولار أمريكي، أي أقل من 1.3 في المائة من حجم الحافظة الكلية لقروض البنك القائمة، وما يعادل المبلغ ، الذي قدمته الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية في سنة 1989 على أنه صندوق ائتماني متجدد لدى البنك. ويستشف من هذه المبالغ أن البنك قد شارك بنشاط في إقراض مؤسسات الأعمال البالغة الصغر، من غير استثمار قدر كبير من رأس ماله الخاص. وكما يتضح لاحقاً، فإن هذا البرنامج مربح للغاية. وبالتطلع إلى ما حدث، ربما استثمرت الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية مبالغ أكثر من اللازم ، ليس في تمويل القروض البالغة الصغر وحسب، إنما في تغطية تكاليف العمليات أيضاً، وتنمية القدرات المؤسسية، بينما حقق البنك الوطني للتنمية نقطة التعادل (أي تساوي الإيرادات مع المصروفات). لكن من المرجح أن هذه الاستثمارات كانت بالغة الأهمية «لتمهيد الطريق» أمام صناعة التمويل البالغ الصغر في منطقة الشرق الأوسط ، وشمال أفريقيا. وكما أشرنا سابقاً، إن البنك الوطني للتنمية يستعمل حالياً قاعدة ودائعه لتمويل نمو برنامج الائتمان البالغ الصغر.

و يبلغ عدد المقترضين حالياً من البرنامج قرابة 19000 مقترض، ومتوسط رصيد القرض القائم (غير المسدد) لكل مقترض 654 دولاراً أمريكياً، ويتراوح متوسط أجل استحقاق القرض ، بين خمسة شهور وسبعة شهور. ويشير صغر أحجام القروض ، وقصر آجال الاستحقاق، إلى أن برنامج البنك الوطني للتنمية يحقق هدف الوصول إلى مؤسسات الأعمال البالغة الصغر. يضاف إلى ذلك أن بيانات برنامج البنك الوطني للتنمية مماثلة لبيانات برامج الائتمان البالغ الصغر في بلدان أخرى.

وتبقى الميزة النسبية الرئيسية للبنك الوطني للتنمية هي في إمكانات توسيع عرض نطاق وصوله إلى العملاء وعمقه من خلال شبكة فروع ه الواسعة الانتشار ، ومنهاجه المرن لتلبية احتياجات العملاء. ولدى البنك حالياً 66 فرعاً ينفذ 33 فرعاً منها عمليات

برنامج الإقراض البالغ الصغر. وتعتبر خدمات العمل المصرفي المتنقل من بين السمات الفريدة للبنك الوطني للتنمية، حيث تقوم حافلات صغيرة – فيها سائق (يعمل أيضاً بمثابة حارس أمن) وصرافون، وموظفون مسؤولون عن القروض – بزيارات أحياء القاهرة التي ليس لدى البنك فروع فيها. وتقوم هذه الفروع المتنقلة بتحصيل أقساط القروض القائمة، ودفع حصيلة القروض الجديدة، ومراجعة طلبات الحصول على القروض، والقيام بجميع العمليات المصرفية التي تتم عادة في فروع البنك الثابتة. وتمكّن هذه الفروع المتنقلة البنك من التعرف على عملائه ، مع الجمع بين تحقيق الانضباط الذي يتطلبه عمل البنوك التجارية، وبين نطاق الوصول الذي تحققه المنظمات غير الحكومية.

وكثيراً ما أشار الموظفون المسؤولون عن القروض الذين أجرينا معهم مقابلات ، إلى الدهشة، وعدم التصديق اللذين أبداهما عملاء البرنامج في البداية ، وذلك عندما علموا أن البنك هو الذي جاء إليهم في أماكنهم، وليس العكس. وكان ترويج المشروع ، في البداية، وإقناع العملاء المحتملين بفكرته يستنفدان الجزء الأكبر من العمل اليومي للموظفين المسؤولين عن القروض. وهذا مثال جيد، على كيفية محاولة البنك الوطني للتنمية توفير الائتمان للفئات التي تستبعدها، عادة، قنوات العمل المصرفي التقليدي.

عملاء البنك الوطني للتنمية يعتمدون على برنامج البنك للحصول على موارد التمويل المبدئية، والمستمرة اللازمة لأنشطتهم.

الفئات المستهدفة:

يستهدف برنامج البنك الوطني للتنمية تلبية الاحتياجات الائتمانية لصغار المقترضين ، والحرفيين وغيرهم من أصحاب المشروعات الذين تهملهم عادة البنوك التقليدية. كما يقدم البنك الائتمان للفئات ومؤسسات الأعمال ، غير الرسمية ، التي لا تملك مستندات تسجيل.

ومن بين أهم العوامل في اتخاذ القرار بشأن تقديم القرض ، السلامة الاقتصادية ،

للمؤسسة ونزاهة ، المقترض وأمانته . ولا يشترط لتقديم هذه القروض توفر الضمانات العينية العادية التي تطلبها البنوك. غير أن المقترضين يجب أن يوقعوا سنداً يلزمهم بتسديد القرض. وكما أشرنا سابقاً، يشدد البرنامج على أهمية التزامهم في مواعيد الاستحقاق.

ويركز البنك الوطني للتنمية على تمويل الأنشطة المحققة للدخل ، والتي ينفذها أصحاب المشروعات من الأفراد التابعين للقطاع غير الرسمي. وتقدم القروض إلى مالكي مؤسسات الأعمال القائمة الذين يتمتعون بسمعة ممتازة للغاية، حسبما وصفهم أحد الموظفين المسؤولين عن القروض الذين أجريت معهم مقابلات أثناء المسح. ووفقاً للإرشادات الخاصة بالبرنامج، لا تقدم قروض لبدء مؤسسات أعمال جديدة بالغة الصغر. ويمارس العملاء نطاقاً واسعاً ، ومتنوعاً من الأنشطة في قطاعات التجارة ، والإنتاج والخدمات. ويشمل مالكو مؤسسات الأعمال البالغة الصغر الحدادين، والكهربائيين، والخبازين، وبائعي التوابل بالتجزئة (العطارين)، والخزافين، والخياطين، والعاملين في طلاء المعادن. وتشمل أنشطة البرنامج عادة الصناعات الخفيفة والتجميع، والصيانة والنقل والتخزين والتوزيع، وتجهيز المنتجات الزراعية وتسويقها.

وتبين الإحصاءات المأخوذة من عينة من فروع البنك الوطني للتنمية تقديم ما مجمله 76660 قرضاً متكرراً قيمتها 251572974 جنيهاً مصرياً (ما يعادل 74.2 مليون دولار أمريكي). ويمثل هذا نسبة 71 في المائة من مجمل حصيلة القروض المدفوعة في إطار البرنامج، وحوالي 10 دورات من تكرار القرض. وقد كان جميع العملاء الذين أجريت معهم مقابلات أثناء المسح التقرير من المقترضين المتكررين الذين حصلوا على ما يتراوح بين قرضين واثني عشر قرضاً.

وكما أشرنا سابقاً، إنه من الأمور البالغة الأهمية استمرار الحصول على التمويل البالغ الصغر، وهو ما ينشده الجميع.

غالبية المقترضين الذين أجريت معهم مقابلات أثناء المسح ينتمون إلى القطاع غير

الرسمي، ويديرون أنشطة أعمالهم من منازلهم. ولم يكن في العينة التي تم مسحها ، سوى مقترض واحد يمتلك أكثر من ورشة واحدة، مع أن غالبية مالكي المؤسسات البالغة الصغر ، كانوا في جميع الحالات يبحثون عن فرص لتوسيع أنشطتهم. وتتراوح قيمة القرض المقدم بين 150 دولاراً أمريكياً و 3000 دولار أمريكي، وهو النطاق المحدد في برنامج التمويل البالغ الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية. وقد امتدت علاقات العديد من المقترضين مع البنك لعدة سنوات، بدءاً بالمقترضين الذين انضموا إلى البرنامج في سنة 1993. ويتطلع جميع العملاء للحصول على قروض أكبر، بغية التمكن من إنتاج المزيد من المنتجات ، وتشغيل المزيد من العمال. ويتألف العاملون في المؤسسات التي تمت زيارتها عادة من أفراد الأسرة الموسعة، أو الأقارب من أفراد أسرة مالك المؤسسة ، وبعض العمال من خارج الأسرة، ويتراوح العدد الكلي للعاملين في المؤسسة البالغة الصغر بين عاملين واثني عشر عاملاً. وعلى الرغم من التنافس الشديد، يعتقد معظم المقترضين أن هنالك قدراً كافياً من الطلب على خدماتهم يسوّغ توسيع عمليات كل منهم ، على الأقل بإنشاء ورشة أخرى.

ويستمر غالبية المقترضين في الاقتراض ، لأن القروض توفر لهم السيولة اللازمة لمواصلة أعمالهم.

إضافة إلى ذلك، يقوم غالبية المقترضين بإعادة استثمار ما يتراوح بين 60 في المائة و80 في المائة من أرباح المؤسسة المعنية. ويتم استخدام المتبقي من الأرباح لتغطية احتياجات الأسرة المعيشية والمدخرات. خلاصة القول إن عملاء البنك الوطني للتنمية، الذين لا يعتبرون صالحين للحصول على التمويل في إطار الشروط التجارية العادية، يعتمدون على برنامج البنك ، للحصول على موارد التمويل المبدئية ، والمستمرة واللازمة لأنشطتهم.

منهجية الائتمان

الموافقة على القرض:

بعد اتفاق الموظف المسؤول عن القروض ، والعميل المقترض على أجل الاستحقاق ، وجدول السداد الخاص بالمقترض على أجل الاستحقاق ، وجدول السداد الخاص بالائتمان (القرض) المقترح – وسعر الفائدة والرسوم ومتطلبات الادخار – ترسل الوثائق المختلفة إلى مدير الفرع أو المشرف عليه للحصول على الموافقة النهائية.

وإذا تمت الموافقة على القرض، يقوم الموظف المسؤول عن القروض ، بالاتصال بالمقترض وعمل الترتيبات اللازمة لتحصيل وديعة الادخار الإلزامي. إضافة إلى ذلك، يتعين على المقترض التوقيع على سند إذني قبل السداد النهائي لحصيلة القرض. وإذا رفض طلب القرض، يتصل الموظف بمقدم الطلب ويشرح له أسباب الرفض. وبشكل عام، تستغرق عملية تجهيز القرض بأكملها أقل من أسبوعين.

حسابات الادخار:

الادخار الإلزامي:

نظراً إلى أن البنك الوطني للتنمية يستهدف تشجيع المقترضين منه على إتباع أساليب أفضل لإدارة مواردهم المالية. والشرط المسبق للموافقة على القروض، يتعين على مقدمي الطلبات إيداع مبلغ يعادل نسبة 10 في المائة من قيمة القرض المطلوب في حساب ادخار بفائدة لدى البنك الوطني للتنمية. وتثبت هذه اللفتة، من ناحية رمزية وعملية، للبنك أن المقترضين مستعدون للالتزام بغايات البرنامج. كما يعتقد البنك أن الادخار يزيد إلمام المقترضين بأهمية أساليب الأعمال المالية، مما يتسق مع أهداف البرنامج.

يتقاضى المقترضون فوائد تصل إلى 8 في المائة على هذه الودائع، وحالما يتم تسديد جميع مستحقات القرض للمقترضين يصبح لهم مطلق الحرية في اختيار كيفية استخدام مدخراتهم. وأخيراً، ونظراً لأن المقترضين لا يملكون ، في كثير من الأحيان ، ضمانات عينية مقبولة للبنك، فإن هذه المدخرات الإلزامية تخفض مستوى تعرض البنك للمخاطر.

ومنذ بداية عمليات البرنامج، أودع مقترضو الأموال البالغة الصغر قرابة مليوني دولار أمريكي في شكل مدخرات.

غير أن أفضل أساليب العمل في مجال التمويل البالغ الصغر تشير إلى أن الادخار الإلزامي ربما لا يكون الطريقة الأكثر نجاحاً لتعليم المقترضين، فمن المسلم به أن الموارد النقدية المتاحة لدى المقترضين محدودة الحجم، وهي السبب الرئيسي وراء تقدمهم أساساً بطلبات الحصول على القروض. ومع أن هناك طلباً شديداً على الأدوات الادخارية في الأماكن التي تعمل فيها مؤسسات الأعمال البالغة الصغر، فإن هذا الطلب يأتي عادة من الأسر المعيشية التي تبحث ببساطة عن مكان مأمون وملائم لإيداع ما لديها من سيولة فائضة.

وأخيراً، تعبئ آليات الادخار الإلزامي عادة مدخرات أقل من قيمة حافظة القروض البالغة الصغر القائمة، حسبما أثبتت تجربة البنك الوطني للتنمية أن المدخرات الطوعية التي تعبئها مؤسسات التمويل البالغة الصغر كثيراً ما تتجاوز حافظة القروض البالغة الصغر القائمة.

المؤشر	1996	1997
ودائع العملاء	3367.3	4096.6
القروض المقدمة للعملاء	2608.8	3158.1

الجدول (3) الودائع والقروض الخاصة بالبنك الوطني للتنمية، للسنتين 1996 و1997

المصدر: الميزانية العمومية للبنك الوطني للتنمية، يونيو 1998

متابعة القروض:

حالما يتم سحب حصيلة القرض، يبدأ الموظفون المسؤولون عن القروض في متابعة ، الأقساط الدورية المستحقة وتحصيلها. ويقوم الموظفون في البداية بزيارة المقترضين كل أسبوع. وليس الغرض الوحيد من هذه الزيارات تحصيل الأقساط ، إذ يعتبر البنك الوطني للتنمية هذه الزيارات جزءاً من عملية التبادل المستمر للمعلومات. لأنه بإمكان المقترضين تعلم ما يتصل بالعمل المصرفي ، والادخاري، والحصول على مشورة بشأن كيفية زيادة كفاءة أعمالهم. ويوضح هذا المنهاج عملياً التزام البنك بتلبية احتياجات المقترضين منه، ورغبته في تعزيز الانضباط المالي. ويمكّن الإشراف الوثيق على تسديد أقساط قروض البنك الوطني للتنمية من تحديد المقترضين المتخلفين عن التسديد، على وجه السرعة. وتستخدم إجراءات التحصيل التقليدية لاسترداد القروض، بما في ذلك الإجراءات القانونية عند الضرورة.

النتائج المالية:

استجابة إلى طلب الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية، و باعتباره جزءاً من تقويم المشروع، تم إجراء تحليل مالي لمحافظة الائتمان البالغ الصغر الخاصة بالبنك الوطني للتنمية، في الربع الأول من سنة 1996. وكان البنك الوطني للتنمية في ذاك الوقت قد غير لتوه الإدارة العليا لبرنامج مؤسسات الأعمال الصغيرة ، ومؤسسات الأعمال البالغة الصغر، وكانت عملياته تجتاز مرحلة تقييم وتكيّف. وقد توصل التحليل لاستنتاجين هامين بشأن عمليات الائتمان البالغ الصغر الخاصة بالبنك الوطني للتنمية، هما:

1- حجم العمليات:

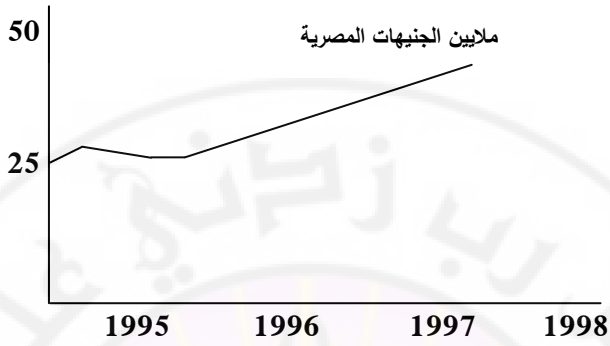
أثبت البنك عملياً تمتعه بقدرات مؤسسية ممتازة حيث استطاع تكوين ائتمانات بالغة الصغر قيمتها حوالي 10 ملايين دولار أمريكي في فترة وجيزة. وتحقق هذا الإنجاز بصورة رئيسية بتنفيذ البرنامج في 13 فرعاً من فروع البنك في منطقة القاهرة الكبرى.

غير أن النمو في حافظة القروض توقف ثم انخفض بنسبة طفيفة في سنة 1995 وذلك مع تعديل البنك متطلبات العمليات ، لتلبية الاحتياجات الائتمانية للآلاف من صغار المقترضين.

ولكن مثل هذا التباطؤ في العمليات أمر عادي نظراً لمرحلة التكيّف التي شهدها البنك.

2- القدرة على تحقيق الأرباح:

حققت عمليات البنك نقطة التعادل (تساوي الإيرادات مع المصروفات) بخطى سريعة نسبياً. وهناك العديد من الفروع الثلاثة عشر التي تدير محفظات قروض بالغة الصغر، لما يحقق نقطة التعادل. لكن الفروع القليلة الأكبر حجماً ، والأكثر نجاحاً ، حققت أرباحاً كافية لتغطية خسائر العمليات التي تكبدتها الفروع الأبطأ نمواً. و على الرغم من تحقيق العمليات نقطة التعادل، كانت الربحية الكلية للبرنامج راكدة في سنة 1995، حيث كانت نسبة هامش الأرباح (أي النتائج الصافية مقسومة على الدخل) تساوي 3 في المائة. ومع ذلك، تعتبر هذه النسبة مقبولة للغاية بالمقارنة مع مستوى الأرباح قبل خصم الضرائب في بلدان أخرى - 0.49 في المائة في المملكة المتحدة، و 0.99 في المائة في لبنان، و1.29 في المائة في الولايات المتحدة الأمريكية، و1.39 في المائة في اليونان، و 3.56 في المائة في تركيا (منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، 1994). وفي ذلك الوقت، حققت عمليات البنك الوطني للتنمية ، بأكمله، هامش أرباح بلغ 5 في المائة. وحسب بيانات البنك الوطني للتنمية، تحسن الوضع كثيراً منذ إجراء هذا التحليل. إذ نمت حافظة القروض القائمة للفروع الثلاثة عشر التي شملها التحليل في سنة 1996 نمواً كبيراً.



الشكل (1) حافظة القروض القائمة (غير المسددة) في 13 فرعاً من فروع البنك الوطني للتنمية في القاهرة، للسنوات 1995–1998 (بملايين الجنيهات المصرية)

المصدر: الميزانية العمومية للبنك الوطني للتنمية، يوليو، 1998

وقد يتطلب تحليل قدرة برنامج الائتمان البالغ الصغر المنفذ في إطار بنك تجاري اتباع أساليب مختلفة عن الأساليب المطبقة عادة على مؤسسات التمويل البالغ الصغر غير الساعية لتحقيق الأرباح. فالقدرة التامة على الاستمرارية المالية، على سبيل المثال، يجب أن تأخذ في الاعتبار حقوق المساهمين (المساهمات في رأس المال) في المؤسسة المعنية. وحسبما يتضح أدناه، بإمكان المسؤولين عن العمل المصرفي، وفي كثير من الأحيان يقومون بتحليل عملياتهم بطرق مختلفة. كما هي الحال في التقييم الذي أجري سنة1996، قام هذا التقرير بتحليل النتائج المالية لبرنامج الائتمان البالغ الصغر، من حيث إسهامه في ربحية البنك الوطني للتنمية بشكل عام. وعلى وجه التحديد، بالإمكان تعريف الأداء المرضي على أنه هامش الأرباح الذي يزيد على هامش الأرباح الكلي للبنك المعني أو يعادله. فإذا حققت عمليات الإقراض البالغ الصغر هامش أرباح أعلى من الهامش الوارد في تقارير البيانات المالية المراجعة (المدققة) للبنك، يمكن اعتبار أن البرنامج حقق النجاح المالي. ومثل هذا التوجه يحصر التقييم في بيان الدخل الخاص بالبرنامج. غير أنه تجدر الملاحظة إلى أن برنامج الائتمان البالغ الصغر كان ناجحاً، بما فيه الكفاية، ليجعل رئيس مجلس إدارة البنك الوطني للتنمية يقوم بتوسيع عمليات البرنامج في جميع شبكات فروع

البنك البالغة 66 فرعاً.

ويتناول التحليل التالي ربحية برنامج الائتمان البالغ الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية في حد ذاتها، كما يقارنها أيضاً بربحية أنشطة البنك الأخرى. وقد استخدمت الإيرادات والتكاليف لتحديد الربحية. وتشمل الإيرادات الدخل المتحقق من الفائدة والرسوم. وتشمل التكاليف تكاليف الموارد المالية (بما في ذلك حقوق المساهمين)، ومصروفات الموظفين وحوافزهم ومخصصات تغطية خسائر القروض، والتكاليف العامة.

الإيرادات:

تحدد المصادر المباشرة وغير المباشرة للإيرادات الكلية لبرنامج التمويل البالغ الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية. والمصدران الرئيسيان للإيرادات المباشرة هما سعر الفائدة السنوي الموحد البالغ 16 في المائة ورسوم الانتقال السنوية الموحدة البالغة 3 في المائة [1]. وتغطي رسوم الانتقال جزءاً من تكاليف انتقال الموظفين المسؤولين عن القروض إلى أماكن وجود المقترضين. وتبلغ النسبة المئوية السنوية المعادلة لسعر الفائدة ورسوم الانتقال 31.88 في المائة لقرض أجله ستة شهور. ويتم توزيع مدفوعات الفائدة والرسوم بالتساوي على مدى أجل القرض، ثم تسدد أسبوعياً.

كما يتم ت سديد أقساط أصل مبلغ القرض حسب أنشطة المقترض. ويغطي الهامش بين تكاليف الموارد المالية (الاقتراض) بالنسبة إلى البنك الوطني للتنمية ، وبين السعر الذي يسوّق به البنك هذه القروض ، المخاطر الكامنة في عمليات الإقراض، إضافة إلى المصروفات الإدارية المباشرة، وغير المباشرة التي يتكبدها البنك الوطني للتنمية.

تتألف المصادر الرئيسية الثلاثة غير المباشرة للإيرادات من رسوم الت أمين على

[1] تطبق أسعار الفائدة الثابت على مدفوعات حصيلة القرض وليس على رصيد القرض القائم أو المتناقص، فعلى سبيل المثال تكون الفائدة على قرض بمبلغ 1000 جنيه مصري لمدة 12 شهر هي 160 جنيهاً مصرياً (1000×16%=160) ويكون مبلغ الدين الكلي 1160 جنيهاً مصرياً مقسوماً على 12 قسطاً شهرياً، قيمة القسط الواحد 96.67 جنيه مصري.

الحياة، ورسوم الغرامة، ورسوم التسديد المسبق للقرض قبل مواعيد استحقاقه. ويوفر البنك الوطني للتنمية التغطية التأمينية على حياة جميع المقترضين، بغية حمايتهم من المخاطر غير المتوقعة التي قد تهدد أعمالهم ، وتسبب التخلف عن تسديد القرض. وفي حالة حدوث كارثة، يتحمل البنك قيمة القرض نيابة عن المقترض المتوفى، ويقدم للمستفيدين ما يصل إلى مبلغ 120 دولاراً أمريكياً لتغطية مصاريف الجنازة والدفن. والرسوم السنوية للتأمين على الحياة هي نسبة مئوية موحدة ، مقدارها 4.75 في المائة من أصل مبلغ القرض. وكما هي الحال مع الرسوم الأخرى، تحسب مدفوعات سدادها ضمن أقساط الفائدة الأسبوعية.

وتبلغ نسبة رسوم الغرامة 0.5 في المائة شهرياً (6 في المائة سنوياً) من أصل مبلغ القرض. وكما هي الحال بالنسبة إلى الرسوم الأخرى، تحسب مدفوعات هذه الرسوم ضمن أقساط الفائدة الأسبوعية. وبعد أن يسدد المقترضون القسط الأخير من القرض، ترد إليهم رسوم الغرامة التي دفعوها، ما لم يحدث تخلف عن تسديد أحد الأقساط وتكبد الغرامة. وفي هذه الحالة، تخصم الغرامة من مبلغ رسوم الغرامة المدفوعة ويرد الباقي للمقترض.

وإذا سدد المقترض أي قسط قبل موعده يقوم البنك برد حساب الفائدة الزائدة أو إعادته (ما يعادل 65 في المائة من المبلغ المتبقي المستحق التسديد خلال أجل القرض).

وقد بلغت الإيرادات خلال الشهور السبعة الأولى من سنة 1998 حوالي 7011000 وحدة نقدية (أي ما يعادل 2062000 دولار أمريكي). وبافتراض تحقيق نتائج مشابهة في الشهور المتبقية من هذه السنة، ستبلغ الإيرادات السنوية 3.5 مليون دولار أمريكي. ومع أن برنامج الإقراض البالغ الصغر لا يمثل سوى 1.3 في المائة من حافظة القروض الكلية الخاصة بالبنك الوطني للتنمية، فإن ه قد تحقق من هذه الإيرادات ما يزيد على 3 في المائة من مجمل الإيرادات المتحققة للبنك من أسعار الفائدة والرسوم في هذه السنة ، وهو أحد المؤشرات على ربحية البرنامج.

تكاليف الموارد التمويلية:

كما كانت الحال في سنة 1996، لا يرصد برنامج الإقراض البالغ الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية تكاليف موارده المالية. وقد تم حساب هامش الأرباح بنسبة 3 في المائة في سنة 1996 باستخدام تكاليف سعر تحويلي داخلي للموارد التمويلي ة في كل فرع، حدده البنك الوطني للتنمية في ذلك الوقت بنسبة 11 في المائة. وتم تطبيق هذه التكاليف على الموارد المالية التي حولت إلى الفروع المنفذة لبرنامج الإقراض البالغ الصغر. ويمكن اعتبار هذا السعر التحويلي عالياً. إذ توضح بيانات البنك الدولي أن متوسط تكاليف الموارد التمويلية (شاملة تكاليف حقوق المساهمين أي المساهمات في رؤوس الأموال) الخاصة بالبنوك التابعة للقطاع الخاص في سنة 1996، كان يتراوح بين 7.29 في المائة و 7.51 في المائة. كما أن متوسط تكاليف الموارد التمويلية (شاملة المساهمات في رؤوس الأموال) الخاصة ببنوك القطاع العام كان يتراوح بين 8.36 في المائة و 9.33 في المائة. وكانت أسعار الفائدة المطبقة على أذون الخزانة حوالي 9 في المائة.

وقد استخدم منهاج مماثل، وإن كان أقل دقة، لإجراء هذا التحليل. وعلى وجه التحديد، طبقت التكاليف التجارية العامة للموارد التمويلية للبنك الوطني للتنمية ، على رصيد القروض البالغة الصغر القائمة.

وأشار البنك إلى انخفاض تكاليف موارده التمويلية بنسبة طفيفة لتبلغ 10 في المائة. وكما أشرنا سابقاً، يبلغ رصيد القروض القائمة الخاص بالبنك حوالي 41.8 مليون جنيه مصري (ما يعادل 12.3 مليون دولار أمريكي). وهكذا تكون التكاليف السنوية التقديرية 4.18 مليون جنيه مصري. وبالتالي، بلغت التكاليف السنوية بالنسبة إلى الشهور السبعة الأولى من سنة 1998 مبلغ 2.44 مليون جنيه مصري . ويمثل هذا المبلغ نسبة 34.8 في المائة من جميع الإيرادات. وبعبارة أخرى، يتعين تجنيب 34.8 جنيه مصري من كل 100 جنيه مصري من الإيرادات التي يحققها برنامج الإقراض البالغ الصغر لتغطية تكاليف الموارد التمويلية التي يستخدمها.

تكاليف العمليات (التشغيل):

في 31 ديسمبر 1967، كان عدد موظفي البنك الوطني للتنمية 2818 موظفاً، وبلغ مجمل رواتبهم 18 مليون وحدة نقدية (التقرير السنوي للبنك الوطني للتنمية لسنة 1997). ويعمل في برنامج الإقراض البالغ الصغر 390 موظفاً، أي 14 في المائة من مجمل موظفي البنك. ويشمل هذا العدد قرابة 160 موظفاً مسؤولين عن القروض – ويعمل 99 موظفاً منهم في الفروع الثلاثة عشر التي تساندها الجهة المانحة، ويتولى الموظف الواحد في المتوسط 107 قروض قائمة يبلغ متوسط حافظتها 325930 جنيهاً مصرياً (ما يعادل 95863 دولاراً أمريكياً)، كما يجهز الموظف 14 قرضاً جديداً كل شهر في المتوسط. ويضم جهاز موظفي وحدة الإقراض البالغ الصغر 118 موظفة، لكن القليل منهن موظفات مسؤولات عن القروض. ويمكن تفسير ذلك أن كثافة هذا العمل الذي يتطلب ساعات طويلة تخالف في كثير من الأحيان الالتزامات العائلية وهو أمر يصعب على الموظفات التغلب عليه. غير أن الإناث يشكلن غالبية الموظفين المسؤولين عن القروض في الفروع التي تستهدف النساء. وبما أن 14 في المائة من موظفي البنك الوطني للتنمية يديرون 1.3 في المائة فقط من الحافظة الكلية للقروض القائمة الخاصة بالبنك، فمن الواضح أن أنشطة التمويل البالغ الصغر كثيفة الاستخدام للأيدي العاملة بالنسبة إلى القطاع المصرفي.

و في الماضي، كان تعيين الموظفين المسؤولين عن القروض يتم بموجب عقود مؤقتة قصيرة الأجل. أما الآن فقد تم تحويلهم جميعاً إلى أعضاء في جهاز موظفي البنك، مع ما ترتب على ذلك من مزايا مرتبطة بالوظائف الدائمة. ويعتقد بعض مديري البنك الوطني للتنمية ، أن أسلوب التوظيف السابق كان أفضل لأنه كان يجعل من السهل معالجة المشاكل التي قد تحدث مع الموظفين المسؤولين عن القروض.

وغالبية الموظفين المسؤولين عن القروض من خريجي الجامعات من الحاصلين على شهادات في التجارة أو المحاسبة أو علوم الكومبيوتر. ويعين البنك الوطني للتنمية

الخريجين الشباب للعمل في مجال القروض البالغة الصغر، نظراً للجهد الذي يتطلبه هذا العمل. فهو نشاط مرهق يتطلب من الموظف الموهبة في كيفية العمل مع أنواع مختلفة من العملاء ، وإدارة القروض على أساس التدفقات النقدية. غير أن معظم الموظفين المسؤولين عن القروض، في فرع البنك الذي زرناه في القاهرة يعملون مع البنك منذ بدء البرنامج في سنة1993، مما يشير إلى انخفاض معدل دوران الموظفين.

وعلى عكس ذلك، في الفروع التي يستثمر فيها البنك الوطني للتنمية موارده الذاتية لعمليات إعادة الإقراض، يتولى الموظفون مسؤوليات أنشطة التمويل البالغ الصغر. ويتقاضى هؤلاء الموظفون رواتبهم على أساس نظام المكافأة المستند إلى الأداء، ويعملون عادة في برنامج الإقراض البالغ الصغر بعد ساعات العمل الرسمية. وكما هي الحال مع الموظفين الآخرين المسؤولين عن القروض، يقوم موظفو البرنامج بزيارة المقترضين في منازلهم أو أماكن عملهم لمراجعة الطلبات ، وإصدار القروض، وتحصيل الأقساط. وكانت النتائج المبدئية لهذا الأسلوب مشجعة.

مستحقات الموظفين وحوافزهم:

تتراوح رواتب الموظفين المسؤولين عن القروض، شاملة الحوافز، بين 300 و600 وحدة نقدية (ما يعادل 88 و177 دولاراً أمريكياً). وعموماً يمثل الراتب الأساسي نصف هذا الدخل، والنصف الآخر حوافز مكتسبة. ونظراً لكثافة العمل، لا يكون الراتب الأساسي مناسباً تماماً لجهود الموظفين المسؤولين عن القروض. لكن بالنسبة إلى إدارة البنك، لم يفضل أحد الموظفين المسؤولين عن القروض العمل في أنشطة أخرى خارج برنامج التمويل البالغ الصغر. وعلى الرغم من مصاعب العمل، فإن إمكانية تحقق المزيد من الدخل ، تحفز العديد من هؤلاء الموظفين على الاستمرار. وتستند الحوافز المقدمة بنسب متساوية إلى معدلات تحصيل أقساط القروض ، ومعدلات دفع حصيلة القروض الجديدة. والمعدل المستهدف لدفع حصيلة القروض هو حوالي 10 قروض جديدة في الشهر. كما تقدم الإدارة مزايا إضافية إذا قام الموظفون المسؤولون عن

القروض، بتحصيل قروض قديمة أو تجاوزوا المعدل المستهدف. وبينما يؤكد المديرون أن الموظفين المسؤولين عن القروض متفانون في عملهم، ويشكلون عنصراً رئيساً لنجاح البرنامج، فإن السيدة/ منى مبارك، نائب مدير وحدة التمويل البالغ الصغر، تنوه «بأن نظام الحوافز هو أساس برنامج التمويل البالغ الصغر ». وأشارت إدارة البنك إلى أن تكاليف الحوافز ، والموظفين ، تمثل تكاليف العمليات (التشغيل) الرئيسية للبرنامج.
ولتوسيع عمليات التمويل البالغ الصغر في بقية فروع البنك الوطني للتنمية البالغة 33 فرعاً، حسبما هو مخطط له، سيتعين تخصيص معظم الموارد المالية لتغطية تكاليف بدء العمليات والتشغيل، بما في ذلك تعيين موظفين جدد وتقديم حوافز لهم.

أفادت إدارة البنك الوطني للتنمية بأن مجمل تكاليف عمليات (تشغيل) برنامج الائتمان البالغ الصغر ، بلغ 2.2 مليون جنيه مصري (ما يعادل 650000 دولار أمريكي) خلال فترة سبعة الشهور الأولى من سنة 1998. غير أن البنك يشمل في هذا الرقم، الفائدة المدفوعة على حسابات الادخار الخاصة بالعملاء. وهكذا يتعين تخفيض هذا المبلغ بنسبة طفيفة إلى حوالي 2 مليون جنيه مصري (ما يعادل 588000 دولار أمريكي) ويعني هذا أنه يتعين على البنك الوطني للتنمية إنفاق 28.5 جنيه مصري لتغطية تكاليف كل 100 جنيه تولدها عمليات الإقراض. ويعتبر هذا المستوى مقبولاً ، بالمقارنة، مع العمليات الأخرى للإقراض البالغ الصغر.

مخصصات تغطية خسائر القروض:

في سنة 1996، طبق البنك الوطني للتنمية معدلاً مستهدفاً لتسديد القروض لمتابعة نوعية حافظة القروض بصورة غير مباشرة، وحددت مخصصات تغطية خسائر القروض، كل سنة ، حسب تقويم المديرين لمخاطر الائتمان الكلية. إن تحليل نوعية حافظة كل فرع ، بالاقتران مع تطبيق سياسة حصيفة لتجنّب احتياطات كافية لتغطية خسائر القروض ، استناداً، إلى وضع الحافظة المعرضة للمخاطر، أتاح للبنك الوطني للتنمية تخصيص مبالغ لاحتياطات خسائر القروض لكل فرع على حدة.

ويستخدم البنك حالياً معدلين لتسديد القروض من أجل متابعة نوعية الحافظة. ففي

يونيو 1998، كان المعدل بالنسبة إلى القروض القائمة (غير المسددة) 95 في المائة، وكان المعدل بالنسبة إلى القروض القائمة المدفوعة 99.2 في المائة. وتحدد إدارة البنك احتياطات تغطية خسائر القروض دورياً كل ربع سنة. ويتم تحديد درجة المخاطر ، بتحليل الرصيد القائم لكل قرض فات موعد استحقاقه، ناقصاً رصيد المدخرات الخاصة بالعميل المعني ، والمبلغ المحتجز مقابل رسوم الغرامة، زائداً المبلغ المتحقق من رسوم التأمين. ويعتبر المبلغ المتبقي معرضاً للمخاطر، ويمثل المقدار المستخدم لتحديد الاحتياطي اللازم لتغطية خسائر القرض المعني.

تشجع صناعة التمويل البالغ الصغر مؤسسات الإقراض على استخدام معادلات معينة لتحديد المخصصات المطلوبة لتغطية خسائر القروض. فعلى سبيل المثال، يمكن أن تكون مخصصات تغطية خسائر القروض صفراً في المائة بالنسبةإلى حافظة معرضة للمخاطر، لفترة تتراوح بين يوم واحد و30 يوماً؛ وبنسبة 25 في المائة لفترة تتراوح بين 31 و60 يوماً؛ وبنسبة 50 في المائة لفترة تتراوح بين 61 و90 يوماً؛ وبنسبة 10 في المائة للفترة التي تتجاوز 90 يوماً. ويتم عادة تحديد المخصصات الملائمة لتغطية خسائر القروض ، من خلال مناقشات، وتحليلات يجريها البنك المعني والجهة التنظيمية المسؤولة عنه. ويمكن أن تؤثر عدة عوامل على المستوى«المثالي» للاحتياطيات.

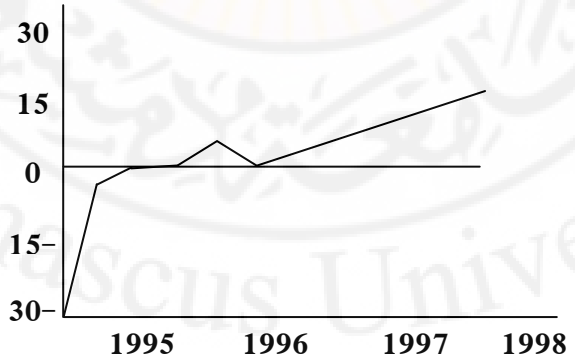
بلغت تكاليف مخصصات تغطية خسائر القروض، باعتبارها نسبة مئوية من مجمل الإيرادات، في البنك الوطني للتنمية نسبة 9.3 في المائة في سنة 1996، ونسبة 8.6 في المائة في سنة 1997، ولم تتو افر بيانات عن مدى ملاءمة هذا المستوى من الاحتياطيات. لكن العديد من برامج التمويل البالغ الصغر تتكبد مصاريف تقارب نسبة 5 في المائة لاحتياطيات تغطية خسائر القروض، بالإمكان تقدير الربحية العامة لبرنامج التمويل البالغ الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية ، بتطبيق افتراض متحفظ لهذه التكاليف. إضافة إلى ذلك، أشار البنك إلى أن نوعية حافظة الائتمان البالغ الصغر أعلى من نوعية بقية حافظة البنك. ولذلك يفترض هذا التقرير تخصيص نسبة 10 في المائة من الإيرادات التي يحققها برنامج الائتمان البالغ الصغر لاحتياطي تغطية خسائر

قروضه. والمسوّغ لتخصيص هذه النسبة العالية – مقارنة بالبرامج الأخرى للتمويل البالغ الصغر الأخرى الناجحة في مصر – هو الطبيعة غير المباشرة لاستخدام معدلات التشديد لقياس نوعية الحافظة ، فربما كانت المخاطر التي يتعرض لها البنك الوطني للتنمية أعلى مما أشار إليه البنك. وبما أن البيانات المتوافرة لا تتيح المخاطر على وجه الدقة، فإنه سيتم تطبيق معدل أعلى من التكاليف العادية لهذا البرنامج.

المصروفات العامة (الثابتة):

إن البيانات التي قدمها البنك الوطني للتنمية بشأن تكاليف العمليات ، ربما لم تشمل المصروفات العامة، كتكاليف المكاتب واستهلاكها. وحسبما أشرنا أعلاه، يدير البنك الشؤون المالية المتعلقة ببرنامج الائتمان البالغ الصغر بطريقة سرية، ولا يعمم المعلومات الخاصة بكل فرع، من غير موافقة صريحة من رئيس مجلس الإدارة.

وبالتالي من المحتمل أن تكون النتائج الواردة ، أدناه، بشأن الربحية العامة للبرنامج مبالغاً فيها، بالنظر إلى التحفظات المذكورة. وبالإمكان تقدير تكاليف المصروفات العامة تقديراً متحفظاً يتراوح بين 10 في المائة و12 في المائة. غير أنه، حتى في هذه الحالة، يبدو بإمكان هامش الأرباح الذي يحققه برنامج الائتمان البالغ الصغر ، استيعاب أية تعديلات أخرى في المصروفات الكلية واستمرار جاذبية البرنامج لمجلس إدارة البنك.



الشكل (2) هوامش الأرباح في برنامج الإقراض البالغ الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية

الربحية:

يمكن تقييم استمرارية عمليات برنامج الائتمان البالغ الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية من خلال تحليل هامش أرباحه. إذ يقارن الجدول (4) بيان الدخل الخاص بالبرنامج، والمعدل حسبما سبق وصفه، بدخل البنك بأكمله.

وتبرز المقارنة اختلافات هامة:

- إن تكاليف الموارد المالية أعلى بالنسبة إلى البنك الوطني للتنمية ، مما هي عليه بالنسبة إلى برنامج الائتمان البالغ الصغر. وهذا الوضع نتيجة مباشرة لسياسة تحديد أسعار الفائدة: فالعائد من القروض البالغة الصغر أعلى بكثير من العائد من قروض البنك العادية. وبما أن تكاليف الموارد المالية تظل ثابتة بالقيمة النقدية، فإن الجزء الواجب استخدامه من الإيرادات لتغطية هذه التكاليف أدنى في حالة الإقراض البالغ الصغر. وهذا الوضع يحقق هامشاً مالياً أعلى يستخدم لتغطية تكاليف العمليات، (التشغيل).
- كما أشرنا سابقاً، يعمل 14 في المائة من موظفي البنك الوطني للتنمية في برنامج الإقراض البالغ الصغر، ومع ذلك يمثل هذا البرنامج مجرد 1.3 في المائة من حافظة قروض البنك. وينعكس هذا التفاوت في تكاليف العمليات (التشغيل) الأعلى الخاصة بالبرنامج.
- ويفترض أن تكون مخصصات تغطية خسائر القروض أعلى بالنسبة إلى برنامج الائتمان البالغ الصغر، على الرغم من أن الأرقام الفعلية أقل في كثير من الأحيان ، بالنسبة إلى معظم عمليات الإقراض البالغ الصغر التي تعتبر جيدة النوعية. وكما أشرنا سابقاً، فإن الاقتراض الوارد في الجدول اقتراض متحفظ.
- إن الأرباح قبل خصم الضرائب التي يحققها برنامج الإقراض البالغ الصغر ، تعادل على الأقل مثلي أرباح البنك. ويمكن تحقيق أرباح أعلى مع زيادة الكفاءة. ولا

يعمل عدد كبير من الموظفين مباشرة في عمليات الإقراض (إذ يعمل 160 موظفاً فقط من أصل 390 موظفاً في عمليات الإقراض)، مما ينتج عنه مصروفات عامة عالية جداً.

إدارة مؤسسات الأعمال الصغيرة والبالغة الصغر	البنك بأكمله	المؤشر
100.0	100.0	الإيرادات
34.8	66.6	تكاليف الموارد المالية
28.5	17.5	مصاريف العمليات (التشغيل)
10.0	8.6	مخصصات تغطية خسائر القروض
12.0 – 10.0	–	المصروفات العامة (تقديرية)
16.7 – 14.7	7.3	الأرباح قبل خصم الضرائب

الجدول (4) ربحية البنك الوطني للتنمية وبرنامجه للائتمان البالغ الصغر، سنة 1997 (كنسبة مئوية من مجمل الإيرادات)

المصدر: العمليات الحسابية التي أجراها المؤلفون بالاستناد إلى بيانات البنك الوطني للتنمية.

وقد كان هامش الأرباح ثابتاً عند حوالي 3 في المائة ، قبل تولي الإدارة الجديدة المسؤولية عن برنامج الائتمان البالغ الصغر. وبعد قيام هذا الفريق الجديد بإجراء تعديلات، قفز هامش الأرباح إلى ما يتراوح بين 14.7 في المائة و 16.7 في المائة في يونيو 1998، وتؤكد هذه النتائج الباهرة سلامة قرار رئيس مجلس إدارة البنك الوطني للتنمية بتوسيع عمليات برنامج الإقراض البالغ الصغر في جميع فروع الشبكة البالغ عددها 66 فرعاً.

القيادة:

تعتبر القيادة العليا من العناصر البالغة الأهمية في نجاح برنامج التمويل البالغ الصغر التابع للبنك الوطني للتنمية. فقد كانت الرؤية المستقبلية لهذه القيادة ، وحماسها ،

وإدراكها أن بإمكان البنوك التجارية المساعدة في تخفيف حدة الفقر ، عاملاً حافزاً لبدء عمليات البرنامج. كما أدرك كبار المديرين أن هناك فرصة عمل سانحة ، نتيجة تلبية طلب يحتمل أن يكون كبيراً في السوق ، على خدمات البنك. ويمكن إبداء ملاحظات مماثلة بالنسبة إلى مديري الفروع الذين يتم تعيينهم عادة من بين صفوف موظفي البنك. ويشارك مديرو الفروع ونوابهم مشاركة تامة في اتخاذ القرارات المتعلقة بالائتمانات في المراحل المختلفة لتقديم طلبات القروض ، ومراجعة أوضاع العملاء. ويشارك المديرون ، في كثير من الأحيان ، مشاركة شخصية في المسائل المتعلقة بالعملاء – ولا سيما في حالات المخاطر المحتملة للتخلف عن تسديد أقساط القروض.

ويبدو أن مديري البنك يؤمنون إيماناً صادقاً بالتمويل البالغ الصغر، وكثيراً ما ذكروا أنهم من العوامل الرئيسية لمشاركة البنوك التجارية في عمليات الإقراض البالغ الصغر. فعلى سبيل المثال، تم نقل السيد/ بسيوني المدير العام الجديد لوحدة التمويل البالغ الصغر في البنك الوطني للتنمية إلى وظيفته الحالية من وظيفته السابقة، وهي إدارة فروع «عادية» أو «إسلامية» تابعة للبنك. وفي البداية، أدهشه العدد الكبير من الموظفين في الوحدة، وتكاليفها الإدارية العالية. لكنه اقتنع سريعاً بقدرة الوحدة على تحقيق الأرباح ، وانبهر بمعدلات السداد العالية (نسبة 99.2 في المائة، وهي أعلى المعدلات في جميع عمليات الإقراض الخاصة بالبنك الوطني للتنمية). واليوم يعتبر السيد/ بسيوني القوة المحركة لخطط البنك الرامية إلى توسيع عمليات الإقراض البالغ الصغر في فروع البنك المتبقية والبالغ عددها 33 فرعاً وباستخدام الموارد الذاتية لقروض البنك. وتعتقد الإدارة الآن بشكل عام انه يتعين قيام البنوك التجارية بتقديم خدمات الإقراض البالغ الصغر. إذ لدى البنوك المعرفة ، والمؤهلات ، والأساليب اللازمة لتقديم هذا النوع من الإقراض. يضاف إلى ذلك أن لدى البنوك التجارية شبكات الفروع اللازمة للوصول إلى فئات السكان المنخفضة الدخل في المناطق الحضرية ، والريفية ، على حد سواء. وبالإمكان تعزيز رغبة هذه البنوك في تنويع خدماتها المصرفية ، وتقديم القروض البالغة الصغر ،

نظراً للطلب الكبير في السوق على هذه الخدمات من قبل الفقراء القادرين على تنظيم المشروعات. غير أن العقبة التي يرد ذكرها بتواتر شديد هي التكاليف العالية لبداية هذه العمليات، والمتمثلة في تعيين أعداد إضافية من الموظفين ، وتقديم الحوافز لهم، إضافة إلى المعرفة المحدودة بأنشطة التمويل البالغ الصغر. ومع ذلك، فإن ربحية عمليات التمويل البالغ الصغر تسوّغ استمرار هذه البرامج ، وذلك بعد المراحل المبدئية التي تساندها الجهات المانحة.

تنمية القدرات المهنية والتدريب:

تركز إدارة البنك الوطني للتنمية على زيادة كفاءة الموارد البشرية ، وإنتاجيتها ؛ لذلك تقدم الخدمات التدريبية للمستويات المختلفة للموظفين ، في جميع وحدات البنك. وقد أتيحت الفرص للموظفين لحضور الندوات ، والمؤتمرات، والدورات التدريبية التي تنظمها المؤسسات المتخصصة د اخل مصر وخارجها. وتستهدف الدورات تمكين الموظفين من تحسين مهاراتهم، وتحديث معلوماتهم بآخر المستجدات في الصناعة المصرفية، وتحقيق هدف البنك بذلك وهو تقديم أفضل الخدمات المصرفية للعملاء.

يتدرب الموظفون المسؤولون عن القروض على عمليات برنامج الائتمان البالغ الصغر لعدة شهور. ويبدأ التدريب بقضاء شهرين في أحد الفروع الريفية بإحدى المحافظات، مقترناً بتلقي النواحي النظرية للمبادئ الأساسية للتمويل البالغ الصغر، حيث يتعلم الموظفون المتدربون كيفية اختيار العملاء من مؤسسات الأعمال البالغة الصغر ومتابعتهم، بالإضافة إلى تعلم كيفية إجراء البحوث على العملاء ، وتحليل أوضاعهم، وإصدار القروض، والعمل مع العملاء.

وبالإضافة إلى احتياجات الموظفين للتدريب على العمليات اليومية للتمويل البالغ الصغر ينوي البنك الوطني للتنمية إقامة مركز تدريب رئيسي لتقديم الدورات التدريبية على التمويل البالغ الصغر ، والموضوعات الأخرى المصممة لتلبية احتياجات العملاء. وسيكون المركز مفتوحاً أمام مؤسسات التمويل البالغ الصغر المصرية الأخرى

والمؤسسات المشابهة من البلدان النامية الأخرى. ومن المتوقع أن يقدم المركز خدمات عالية المستوى، في مجالي إدارة الأعمال، وتوفير السكن للمتدربين، كما أنه سيكون نقطة التقاء لتبادل الخبرات الدولية، وسيعمل فيه أساتذة من المؤسسات التعليمية المصرية ، إضافة، إلى الخبراء الأجانب ، والعاملين في مجال الإقراض البالغ الصغر. والهدف من ذلك، هو إقامة معهد قادر على الاستمرار الذاتي التام خلال فترة تتراوح بين 5 سنوات و10 سنوات. غير أن الأموال لما تتوافر لإنجاز إقامة هذه المؤسسة التدريبية. كما ينبغي إجراء المزيد من التحليل لهذه المبادرة ، لتحديد ما إذا كان هناك طلب فعلي، يسوّغ توفير هذه الخدمات، ولتحديد رسالة المركزوغاياته، ومواد التدريب.

فرع السواح - الوصول إلى الفقراء بسرعة وفعالية:

يعتبر فرع السواح في مدينة القاهرة الكبرى من أكبر الفروع العاملة في إطار برنامج التمويل البالغ الصغر ، التابع للبنك الوطني للتنمية. فمنذ سنة 1993، قام الموظفون المسؤولون عن القروض في هذا الفرع بإصدار 15000 قرض، بلغ مجمل مدفوعاتها 51 مليون جنيه مصري . وتبلغ قيمة القروض القائمة (غير المسددة) حالياً 4 ملايين وحدة نقدية. ويفتقر العملاء عادة للضمانات العينية، كما أن 10 في المائة من العملاء من الأميين. وتتراوح مبالغ هذه القروض بين 300 جنيه مصري و10000 جنيه مصري. ويوظف هذا الفرع 20 موظفاً هم: المدير ونائباه و 10 موظفين مسؤولين عن تقديم القروض، و 4 موظفي كمبيوتر ورقابة، وموظف واحد للشؤون القانونية والمتابعة، وموظفا مساندة لأعمال المكتب أحدهما سائق. وكافة الموظفين المسؤولين عن القروض من الرجال. وقد سبق أن عملت إحدى الإناث موظفة مسؤولة عن القروض لمدة سنتين أصدرت خلالهما 950 قرضاً تقارب قيمتها 2.6 مليون جنيه مصري . لكن نظراً لعدم تقبل بعض العملاء وجود موظفات في مجال تقديم القروض، فضلت إدارة البنك تعيين الذكور لهذا الجانب من العمل. إن عمل الموظفين المسؤولين عن القروض صعب ، إذ ينتقلون بالسيارة إلى أماكن عملهم، ولكن كثيراً ما يمشون طوال اليوم على أقدامهم لزيارة

ما يتراوح بين 30 و40 عميلاً. وقد تراوحت أعمال جميع الموظفين الذين أجريت معهم مقابلات لأغراض هذا المسح بين 25 و35 سنة وأظهروا قدراً كبيراً من التفاني والالتزام بهذا النوع من العمل.

الملاحظات:

(1) لا تمول الوكالة الأمريكية للتنمية الدولية ، بموجب سياستها الحالية ، سوى جزء صغير للغاية من رأس مال قروض برنامج التمويل البالغ الصغر. وتقتضي هذه السياسة قيام البنوك باستخدام مواردها الذاتية من قاعدة الودائع.

(2) من بين التطورات المثيرة للانتباه، أن متوسط حجم القروض في الفروع الجديدة التي يمولها البنك الوطني للتنمية أكبر كثيراً من متوسطها في الفروع التي كانت ، أو لا تزال تساندها الجهة المانحة. وسيكون هذا الاتجاه جديراً بالمراقبة مع استمرار البنك الوطني للتنمية في توسيع نطاق عملياته في قطاع مؤسسات الأعمال الصغيرة ، ومؤسسات الأعمال البالغة الصغر.

(3) إن هذه الإحصاءات لا تشمل الفروع الممولة ذاتياً التي لم يقدم البنك الوطني للتنمية بيانات عنها.

(4) في سنة 1996، حصل التحليل المالي لبرنامج الإقراض البالغ الصغر ، التابع للبنك الوطني، على معلومات ، عن كل فرع ، من ثلاثة عشر فرعاً تابعاً للبنك شملها التحليل. وفي الوقت الحاضر لا يسمح مصرف لموظفي البنك بمبادلة هذه المعلومات مع غير موظفي البنك. وهكذا، تشير البيانات الواردة في هذا التقرير ، إلى البرنامج بأكمله. ولأغراض المقارنة، قدم البنك بيانات موحدة عن الفروع الثلاثة عشر التي جرى تحليلها في سنة 1996.

(5) تطبق أسعار الفائدة «الموحدة» على مدفوعات حصيلة القرض ، وليس على رصيد

القرض القائم (والمتناقص). فعلى سبيل المثال، تكون الفائدة الموحدة على قرض بمبلغ 1000 جنيه مصري لمدة 12 شهراً هي 160 جنيهاً مصرياً (1000×16 في المائة = 160). ويكون مبلغ الدين الكلي 1160 جنيهاً مصرياً، مقسومة على 12 قسطاً شهرياً قيمة القسط الواحد 96.67 جنيه مصري.

(6) على الرغم من إيداع رسوم التأمين على الحياة في حساب طوارئ عند تسلمها، يمكن اعتبارها دخلاً من خدمة مالية على المدى الطويل. أما بالنسبة إلى رسوم الغرامة والتسديد المسبق للقرض، ونظراً إلى أن غالبية المقترضين عملاء يحصلون على قروض متكررة، فإنه بالإمكان ترحيل هذه الرسوم واعتبارها دخلاً أيضاً.

(7) يقارن معدل التسديد للأقساط التي كان يتوجب تسديدها في فترة زمنية معينة، بالأقساط المسددة بالفعل. ويمكن أن تكون الفترات الزمنية تراكمية، منذ بداية عمليات البرنامج، أو يمكن أن تكون سنوية، أو ربع سنوية أو شهرية، حسب الطريقة المستخدمة. ولكن معيار الحافظة المعرضة للمخاطر (الرصيد القائم للقروض المتأخرة التسديد مقسوماً على الرصيد القائم لجميع القروض) بإمكانه رصد نوعية الحافظة بمزيد من الدقة.

(8) على سبيل المثال، تحدد مصلحة الضرائب في الولايات المتحدة السياسة المتعلقة بمخصصات تغطية خسائر القروض في البنوك، وذلك للآثار المحتملة لهذه المخصصات على صافي الأرباح، وبالتالي، على مستوى الضرائب الواجب أداؤها للحكومة.

الفوع	عدد القروض المدفوعة	نسبة عدد القروض المدفوعة للنساء (نسبة مئوية)	القروض المدفوعة (بملايين الدولارات الأمريكية)	نسبة قيمة القروض المدفوعة للنساء (نسبة مئوية)	متوسط حجم القروض (بالدولارات الأمريكية)
مدينة القاهرة الكبرى					
الجيزة	8076	17	7.53	15	933
حلوان	10132	14	7.79	11	770
السواح	15338	18	15.19	15	990
شبرا الخيمة	7318	14	6.05	12	838
مصر الجديدة التجاري	8734	16	6.29	13	720
مصر الجديدة الإسلامي	7183	15	6.31	13	878
جاردن سيتي	8746	13	8.10	10	927
الزمالك	9079	15	7.44	12	819
باب اللوق	8768	14	8.75	13	1016
الأزهر	7030	6	6.32	4	899
قصر النيل	9148	8	8.74	6	956
البورصة	7786	12	7.84	9	1007
الأوبرا	8301	8	8.94	15	1077
محافظة الشرقية					
بلبيس	14596	22	5.36	19	367
كفر صقر	11492	20	3.98	17	346
محافظة دمياط					
دمياط	10160	6	4.27	6	420
فارسكور	13755	17	4.28	14	311
المنيا	8584	28	2.94	26	343
قنا	4527	69	1.47	56	324
الأقصر	9470	91	3.47	86	367

الجدول (5) أعداد وقيمة القروض التي مولّتها الجهة المانحة

ملاحظة: حتى 30 يونيو 1998.

الفوع	عدد القروض المدفوعة	قيمة القروض المدفوعة (بالدولارات الأمريكية)	متوسط حجم القرض (بالدولارات الأمريكية)
الزقازيق	122	308473	2528
سان الحجر	59	99550	1687
الإسماعيلية	84	211377	2516
طنطا	264	722305	2736
المحلة الكبرى	2	4491	2245
بنها	17	48203	2835
بيلا	97	228143	2351
شبين الكوم	29	65419	2255
أبو المطاطير	159	368413	2317
الغيوم	97	240119	2475
أسيوط	64	170808	2668
سوهاج	276	664970	2409
أسوان	52	126047	2423

الجدول (6) أعداد ومبالغ القروض الممولة ذاتياً (من البنك)

ملاحظة: حتى 30 يونيو 1998.

مراجع الحالة الدراسية:

1- راحول دومالي وأميلا سابكانينز ووليام تاكر – دراسة حالة – نشاط البنوك التجارية والتمويل البالغ الصغر في مصر: البنك الوطني للتنمية – البنك الدولي.

2- Baydas, M., Graham, D., and Valenzuela, L. (1997) *Commercial Banks in Microfinance:New Actors in the Microfinance World. Development Altrrnatives Incorporatet*. Microenterprise Best Practices Program. Bethesda.

3- Tucker, W. R. (1996) *Evaluation of the Small Enterprise Credit Project*. National Bank for Devolpment: Report submitted to the U.S. Agency for International Development , Cairo, Egypt.

3 - حالة /2/: مصرف Mibanco المصرف التجاري للتمويل الصغير:

الاختصارات:

ACP منظمة آسيون كومينيلاريا ديل بيرو

ASA جمعية التقدم الاجتماعي

BRAC لجنة تقدم الريف في بنغلادش

BRI بنك الراكيات في إندونيسيا

COFIDE مؤسسة التمويل في ديسارولو

EDPYME مؤسسات تطوير الأعمال الصغيرة والشركات الصغيرة

GNP الناتج القومي الإجمالي

IFG شركة تمويل عالمية

MFI منظمات الإقراض الصغير

NGO منظمات غير حكومية

PAR محفظة القروض في خطر

ROA العائدات من الأصول

ROE العائد على حقوق الملكية

I- مقدمة:

تكمن المشكلة الأساسية، وهي أهم تحد على الإطلاق، فيما يتعلق بصناعة التمويلات الصغيرة، في إيجاد طريقة لملء الفجوة الضخمة بين الطلب الفعال لمجموعة واسعة من خدمات التمويلات الصغرى وعرض مثل هذه الخدمات على أساس قابل للاستمرار. هذا موضوع عالمي، في معظم البلدان، بما فيها تلك التي نما فيها العرض بسرعة خلال العقد الماضي تقريباً مثل، بنغلادش، بوليفيا، إندونيسيا، ما تزال الفجوة

واسعة. لهذا السبب تعتبر مؤسسات التمويلات الصغيرة (MFIs) مثل "Mibanco" هامة وهي تنمو بشكل سريع ومفيد ومربح. يرتكز وعد الصناعة على تضييق الفجوة بين العرض والطلب بشكل قوي على المؤسسات مثل Muibanco.

نمت "Mibanco" (بنكي) من منظمة غير حكومية (NGO) "آسيون كومينلاريا ديل بيرو"، التي بدأت أعمالها في كانون الثاني 1969 من قبل رجال أعمال بمساعدة ACCION العالمية[1].

كان هدف ACP خلق فرص للتطور من أجل المواطنين ذوي الدخل المنخفض في البيرو. وفي عام 1982 بدأت ACP عمليات إقراض صغير في القسم الجنوبي من العاصمة "ليما" بمساعدة مقدمة من "Banco Wiese" أحد المصارف التجارية الكبرى في البيرو[2]. كانت العملية تنمو بشكل بطيء خلال فترة الثمانينات حتى حوالي عام 1993، ومنذ ذلك الوقت شهدت نمواً هائلاً.

وتطورت ACP لتصبح المصرف التجاري الأول في البيرو، والثاني في أمريكا اللاتينية. وتركّز لب عملها على منح الخدمات التمويلية للفقراء والأسر المنخفضة الدخل وشركاتهم الصغيرة.

كان نموها مميزاً، وكان عملها قدوة يحتذى به في عدة جوانب. خلال أقل من خمس سنوات منذ حدث التغيير، انضمت إلى مجموعة صغيرة من المصارف التجارية للتمويلات الصغيرة في صناعة التمويلات الصغيرة العالمية وهذا خدم بشكل مفيد عدداً كبيراً من الزبائن في مكان صغير من السوق. تقدم " Mibanco" دروساً هامة لـ MFIs

[1] ACCION العالمية هي منظمة لا تهدف للربح، مخصصة لتقليل الفقر من خلال ترويج التمويلات الصغيرة. لقد كانت وما تزال تدعم شبكة من مؤسسات التمويلات الصغيرة في كل أمريكا اللاتينية. وبدأت منذ وقت قريب بالعمليات في أفريقيا. للحصول على التفاصيل راجع: www.accion.org.

[2] ACP بدأت منظمة متعددة الخدمات تعمل في مجالات التطور مثل الصحة والتعليم والتدريب والقروض. ولكنها سرعان ما أدركت أنه عليها اختيار مجال واحد للتركيز عليه ليكون لها أثر مميز في التطور.

وغيرها في البيرو وأماكن أخرى. يمكن لقادة MFIs وصانعي السياسة ومروجي التمويلات الصغيرة القابلة للتعزيز، وفي آسيا خاصة أن يتعلموا دروساً هامة من تجربة Mibanco، على الرغم من أنها في الواقع مجرد منظمة صغيرة غير حكومية بالمقارنة بتلك المنظمات غير الحكومية الكبيرة مثل جمعية التقدم الاجتماعي (ASA) ولجنة تقدم الريف في بنغلادش (BRAC)، وقسم "Desas" من مصرف Rakayat في إندونيسيا[1].

II- عمليات «منظمة آسيون كومينيلاريا ديل بيرو» ACCIÓN COMUNITARIA DEL ACP PERÚ وعملياتها:

مثل معظم المنظمات غير الحكومية (NGOs) العاملة في القروض الصغيرة في المنطقة، ركّزت ACP عملياتها على المناطق الريفية. وكانت تهدف لخدمة المجموعة المقصودة في مدينة "ليما" وضواحيها. كانت توجد أراض خصبة لعملياتها في تلك المناطق ذات العدد الكبير من السكان الفقراء، والأسر المنخفضة الدخل، معظمها تعيش في بلدات أكواخ، ولكنهم مشتركون في مجموعة واسعة من الشركات الصغيرة لكسب رزقهم ودون الوصول إلى خدمات مالية موثوقة بأسعار معقولة. لم يكن ينظر إليهم باعتبارهم زبائن محتملين من قبل أي من المصارف التجارية في المدينة في ذلك الوقت. ولم يكن لديهم طريقة للوصول إلى قرض المعونة المالية المقدم من المؤسسات التي تملكها أو تحكمها الحكومة.

تبنت ACP طريقتي التضامن (المجموعات) والفردية في التسليف لتقدم خدمات الإقراض. والمساعدة الفنية المقدمة من ACCION العالمية. ساعدت ACP على بناء قدرتها على النمو على مر الزمن.

[1] مثلاً، ASA كان لديها 1.976 مليون مقترض نشيط في نهاية عام 2002، إجمالي محفظة القروض القائمة بحوالي 159 مليون وحدة نقدية. أنفقت BRAC مبلغ 294 مليون وحدة نقدية على القروض الصغيرة خلال عام 2002. كان " Unit Desas " لديه 27.6 مليون في حسابات إيداع و 2.56 مليون في حسابات القروض في نهاية 2001.

خلال ثلاث السنوات الأولى كان نموها باهتاً بطيئاً. ولكن في 1986 تزايد امتدادها بسرعة – بنسبة 254%، وفي 1987 وصل توزيع قروضها إلى قمة 5.8 مليون وحدة نقدية. ثم جاء التدهور الحاد لشروط الإقراض الصغير في البلاد، وخاصة التضخم المفرط (الجدول 1)، الذي كان له أثر مدمر على كل المؤسسات المالية في البيرو. وكان على ACP أن تغلق اثنين من فروعها الأربعة في 1988، وفي عام 1989، وزعت فقط 700.000 وحدة نقدية على 9.000 زبون – وهذا أقل بكثير من مستوى عمليات عام 1986.

كما بدأت جودة محفظة القروض أيضاً بالتدهور في1989، ووصلت محفظة القروض في خطر (PAR) فوق 30 يوماً إلى مستوى الإنذار بالخطر بنسبة9% في عام 1990 ثم زادت إلى مستوى العجز بنسبة 16% عام 1991، على الرغم من أن العدد الإجمالي للمستفيدين في عام1990 وعام 1991 حوالي 3.000 و 2.200 فقط وعلى التوالي. وكان التضخم المفرط عاملاً رئيسياً ساهم في تدهور جودة محفظة القروض.

السنة	نسبة التضخم السنوي (%)
1982	46
1983	111
1984	110
1985	163
1986	78
1987	86
1988	667
1989	3.399
1990	7.482
1991	410
1992	74

الجدول (1) نسبة التضخم السنوية في البيرو (1982–1992)

المصدر: البنك الدولي، مؤشرات التطور العالمية 2002

ولكن ACP رتبت تخفيض الـ PAR "في خطر" فعلياً في عام 1992.

دخلت ACP ممر النمو السريع في 1994 (كما هو مبين في الجدول 2)، القروض

السنوية المقدمة تزايدت أكثر من أربع مرات من 15.3 مليون وحدة نقدية في 1994 إلى 65.5 مليون وحدة نقدية في 1997 كان هذا مستوى عالياً جداً بالنسبة إلى NGO في أمريكا اللاتينية.

تزايدت أيضاً محفظة القروض لقروض ACP 2.28 مليون وحدة نقدية في نهاية العام 1994 أكثر من أربعة أضعاف في نهاية عام1996 لتصبح 9.67 مليون وحدة نقدية. وفي نهاية1997، كان لديها محفظة قروض قائمة بقيمة12.55 مليون وحدة نقدية.

المؤشر	1994	1995	1996	1997
مبلغ القروض الموزعة (خلال كل عام)	15.33	39.36	58.64	65.47
السندات التجارية للقرض الفعال (في نهاية كل عام)	2.28	6.77	9.67	12.55

الجدول (2) مؤشرات النمو ACP (مليون وحدة نقدية)

المصدر: www.accion.org

نشأ نمو محفظة القروض بشكل أكبر من الزيادة في عدد المقترضين أكثر من الزيادة في متوسط رصيد القرض الفعلي. إن المساهمة في زيادة عدد المقترضين في نمو السندات التجارية تتدرج بين 75% و93% في عام 1995، كما هو موضح في الجدول (3). مما يثبت أن اتجاه النمو كان أفقياً بشكل أساسي.

المصدر والمساهمة المقدمة	1994	1995	1996	1997
زيادة المقترضين الفعليين	75	93	88	78
متوسط رصيد القرض الفعال	25	7	12	22
إجمالي المساهمة	100	100	100	100

الجدول (3) ACP: مصادر النمو في السندات التجارية للقروض (%)

وقد أحسنت ACP عملاً من حيث مدى الوصول لخدمة عدد أكبر من الزبائن الجدد كل عام، إضافة إلى زبائنها الاعتياديين. وكما هو موضح في الجدول (4) ، فإن الرقم

الإجمالي لعدد المقترضين الفعليين ازداد بمقدار ثلاثة أضعاف من 9.023 في 1994 إلى 33.549 في نهاية 1997، لأن ACP تقدم قروض رأس المال العامل، فإنها استطاعت التركيز على هذا المنتج فقط Single Product وزيادة عدد الزبائن بسرعة.

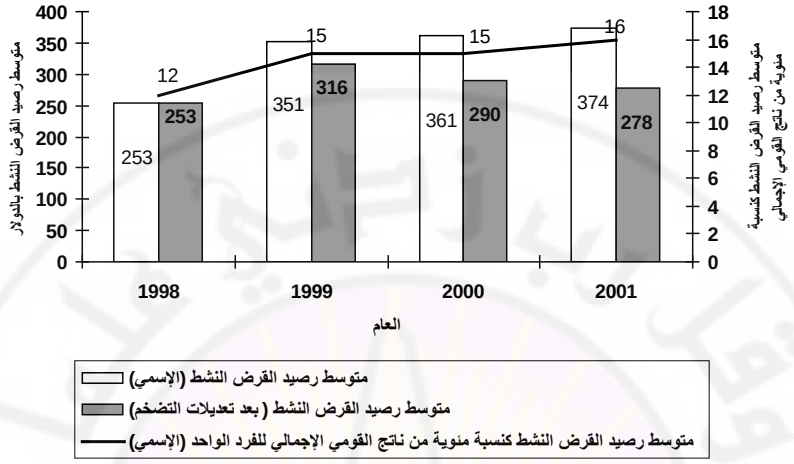
في نهاية 1997، كانت ما تزال قروض ACP صغيرة نسبياً، وبقيت جيدة ضمن حدود مهمتها بخدمة الأسر ذات الدخل المنخفض. وفي نهاية 1994، كان متوسط رصيد القرض الفعال فقط % 253، أي حوالي 12% من الناتج القومي الإجمالي (GNP) لكل فرد Per Capita.

السنة	عدد المقترضين الفعليين	عدد المقترضين الجدد	نسبة النساء المقترضات
1994	9.023	6.566	58
1995	19.254	15.163	57
1996	26.768	17.524	59
1997	33.549	18.253	61

الجدول (4) امتداد ACP (الأوضاع في نهاية العام)

المصدر: www.accion.org

وهكذا ازداد ليصبح 374 دولار في نهاية 1997، ولكنه كان ما يزال يمثل حوالي 15.6% من GNP الناتج القومي الإجمالي لكل فرد. وكان تعديل التضخم لرصيد القرض الفعال (النشط) فقط 278 دولار في 1997 (الشكل 1).



الشكل (1) عمق الوصول

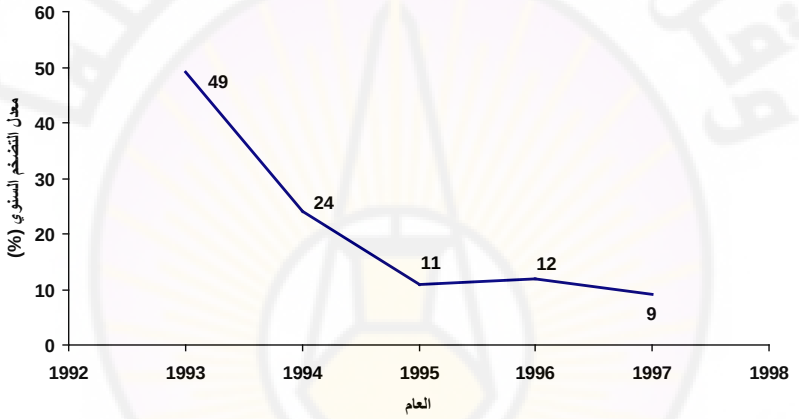
وكان العدد الأكبر من زبائن ACP من الفقراء الذين يعيشون في أكواخ في "ليما" والضواحي. وكان حوالي 61% من الزبائن من النساء اللواتي كنّ يعانين بشكل غير متكافئ من عدة جوانب من الفقر.

كان يوجد على الأقل ثلاث مزايا متميزة في نمو ACP خلال 1994–1997:

- أولاً: إن هذا النمو تم تحقيقه أثناء الحفاظ على مستوى جيد نسبياً من جودة محفظة القروض. وكان معدل PAR أكثر من 30 يوماً بشكل ثابت تحت 5% خلال 1994–1995، على الرغم من ارتفاع إلى حوالي 7.5% في 1996، فقد رتبت ACP لإنزاله إلى 5% في نهاية 1997.
- ثانياً: حافظت ACP على تركيزها على السوق المستهدفة كما هو موضح سابقاً.
- ثالثاً: لم يمنعها نموها السريع ولا تركيزها على النسبة الضعيفة من السوق من أن تكون مربحة. كانت ACP إحدى أكثر MFIs المفيدة في المنطقة. في 1995، أنتجت عائدات ضخمة بنسبة 3.5% على (ROE) عائد حقوق الملكية. وفي 1996 و1997، كان عائد حقوق الملكية ROE بنسبة 46.6% و30.1% على التوالي، وهذا

أعلى من النسب في المصارف التجارية في البلاد www.micrprate.com.

وقد أسهمت ACP بوساطة سياستها التجارية في التسعير، والنسب العالية لاسترداد القروض والعائدات المرتفعة من القروض في تلك العائدات المرتفعة إلى حد بعيد، تم تسهيل الإنجازات الكلية لـ ACP بوجود استقرار في الاقتصاد الكلي macroeconomic في أواسط التسعينات، (الشكل 2)، والمساعدة الفنية الفعالة المقدمة من ACCION العالمية، وبالطبع بوساطة الجودة العالية، والإخلاص من عمالها وإدارتها.



الشكل (2) نسبة التضخم السنوي في البيرو 1993–1997

البحث عن شكل مؤسساتي جديد:

على الرغم من نمو ACP السريع، احتاجت للوصول إلى مزيد من التمويل للحفاظ على نموها السريع. ولكونها منظمة غير حكومية (NGO) لم يكن لدى ACP أي طريقة للوصول إلى مصادر معينة للتمويل، مثلاً من (COFIDE) كوربوراسيون فاينانسيرا دي ديسارولو، وهي مؤسسة مالية حكومية. وكانت قدرتها على الاستدانة بكفالة حقوق الملكية في سوق التمويل محدودة أيضاً. ولم تستطع كذلك التوصل إلى أسواق رأس المال أو تحريك الإيداعات العامة بشكل قانوني. أرادت ACP إزالة هذه العقبات. لذلك درست ACP أولاً إمكانية تحويل نفسها إلى "فاينانسيرا" أي شركة تمويل نظامية والتي كان يلزمها فقط 3.0 مليون دولار على أنه رأس مال أدنى. بعد ذلك، وعندما أحدثت مديرية

المصارف في البيرو قانوناً جديداً في 1994 لتشجيع تحويل المنظمات غير الحكومية NGO إلى مؤسسات مالية نظامية، تعرف بمؤسسات تطوير الأعمال الصغيرة والشركات الصغيرة (EDPYME).

درست ACP إمكانية التحول إلى EDPYME. ووافقت مديرية المصارف على الطلب الرسمي المقدم من ACP لتأسيس EDPYME في شهر تشرين أول 1996[1].

في تلك الأثناء، تحدى رئيس البيرو فوجيموري، في خطاب شعبي في تموز 1996، المصارف الرسمية لتأسيس مصرف مخصص لخدمة صغار المتعهدين. ولاحقاً وفي العام نفسه، أسست الحكومة لجنة فنية من خبراء التمويلات الصغيرة للقيام بدراسة حول هذا الموضوع. وقدم مصرف التطوير الأمريكي العالمي المساعدة الفنية للحكومة في الدراسة. في شباط 1997، عندما حضر الرئيس قمة القروض الصغيرة في العاصمة واشنطن، أعلن عن التزامه بخلق مصرف تمويلات صغيرة في البيرو، كانت اللجنة الرئاسية مهتمة بإسهام ACCION العالمية في هذه المبادرة التي قدمت المساعدة الفنية إلى اللجنة على شرط ألاً يكون للمصرف الجديد أي ملكية حكومية ويكون مملوكاً 100% للقطاع الخاص. وقدم كل من ACCION وACP بالتضامن ورقة حول الفكرة العامة إلى اللجنة الرئاسية لتحويل ACP إلى مصرف جديد اعتماداً على تجربة تحويل PRODEM (NGO) للتمويلات الصغيرة في بوليفيا إلى BancoSol، مصرف تجاري للتمويلات الصغيرة. قامت ACP أيضاً بدراسة جدوى اقتصادية حول التحويل المقصود لـ ACP إلى مصرف تجاري. وافقت مديرية المصارف على هذه الدراسة في تشرين الثاني 1997، وساهم دعم الحكومة في التعجيل بالموافقة.

[1] من أجل EDPYME، كان رأس المال الأدنى المطلوب فقط 293.000 دولار. ولكن بهذا المستوى لرأس المال، لم يكن مسموحاً لـ DPYME بأخذ الودائع. لأنه من أجل أخذ الإيداعات، تطلب EDPYME مستوى أعلى من رأس المال، ونسبة جيدة وموافقة خاصة من مديرية المصارف.

Mibanco -III، المصرف التجاري للتمويل الصغير:

الملكية، الهيكل الإداري والانتقال:

في الرابع من أيار 1998، فتحت "Mibanco" أبوابها للعموم على أنه مصرف تجاري للتمويلات الصغيرة.

تقدم خمسة مستثمرين بأسهم رأس مال عادية إجمالية ابتدائية بقيمة 14.0 مليون دولار. وأصبحت ACP ملكاً للأغلبية، بنسبة 60% من إجمالي الأسهم. وكان المستثمرون الآخرون الاجتماعيون شركتي: ProFund[1] و ACCION Gateway Fund[2]. وكان المصرفان التجاريان: بانكو ويزي ساداميريز وبانكو دي كريديتوديل بيرو هما المستثمران الوحيدان في القطاع الخاص. هذه الملكية الأولية تعرضت لتغييرات يمكن رؤيتها في الجدول [3]. وفي تشرين الثاني 1999، أصبحت شركة Andean Development Corporation[4] أيضاً مساهمة. وباع "بانكو ديل كريديتو ديل بيرو" أسهمه في تشرين الثاني 2001، وكذلك باع "بانكو ويزي" أسهمه[5].

---

[1] ProFund: هو تمويل استثمار للربح. فهو يقدم أسهم رأس المال العادية، وشبه أسهم رأس مال عادية إلى MFIs لتوسيع عملياتهم على أساس قابل للتعزيز وعلى نطاق أوسع. وسوقها الأساسي المقصود هو الأعمال الصغيرة والشركات الصغيرة في أمريكا اللاتينية والكاريبي (للحصول على تفاصيل راجع: www.profndinternacional.com).

[2] ACCION Gateway Fund: هي شركة مغلقة محدودة المسؤولية التي تستثمر مباشرة في مؤسسات مالية نظامية أو في NGOs التي يتم تحويلها إلى مؤسسات نظامية. والتمويل مملوك بشكل كامل، فروع من ACCION العالمية.

[3] Andean Development Corporation: هي أضخم مصدر متعدد الدول لتمويل إقليم "أندين". خمس دول: بوليفيا وكولومبيا والإكوادور والبيرو وفينزويلا – هي المساهمة الرئيسية، وكذلك 22 من مصارف "أندين" تملك أسهماً. ومنذ وقت قريب أصبحت إسبانيا المساهمة الأولى من خارج الإقليم.

[4] هذه المصارف الخاصة أصبحت أكثر اهتماماً بخدمة صرف التمويلات الصغيرة مباشرة.

[5] يعتبر هيكل الملكية الذي يتميز بمخاطرة كبيرة للمؤسس NGO بشكل عام غير ملائم كمؤسسة تمويل لسببين: (1) يمكن أن يؤدي إلى مشكلات ملكية وتشغيلية، كما كان الحال في Corposol/Finansol في كولومبيا، و(2) إن منظمة NGO ليس لديها القدرة المالية الواسعة للاستجابة لدفع رأس مال إضافي في أوقات الأزمات.

في نهاية 2002، أعلنت ACP عن ملكية نسبة 66.35% من Mibanco بينما أعلن المستثمرون الاجتماعيون الآخرون (ProFund وACCION العالمية) عن ملكية نسبة 24.19%. وكانت نسبة الملكية الخاصة 3.1% (www.mibanco.com). وهكذا ما يزال Mibanco مصرفاً يملكه المستثمرون الاجتماعيون بشكل كبير. وربما تفسر هذه الملكية ماذا رتب للبقاء بشكل كبير ضمن حدود مهمته الاجتماعية الأصلية أثناء الفترة السابقة للتحويل. ولكن ربما يوجد أيضاً عوامل أخرى.

المالك	حزيران 1998	كانون أول 2002
ACP (المؤسس NGO)	60.00	66.35
ProFund	19.68	17.81
Accion Gateway Fund	7.00	6.38
Banco Weise Sudameris	6.66	–
Banco de Credito del peru	6.66	–
Andean Development Corporation		3.83
أشخاص خاصّين		3.10
Mibanco		2.54
الإجمالي	100	100

الجدول (5): هيكل ملكية Mibanco (%)

المصدر: www.microrate.com، www. Mibanco.com

كان العام 1998 بالطبع عاماً انتقائياً بالنسبة لـ Mibanco. ومع التحويل وافقت Mibanco على إدارة محفظة القروض لقروض ACP مجاناً خلال العام الأول، ودفعت قسطاً قدره $ 1.0 مليون نقداً لـ ACP للوصول إلى قاعدة زبون ACP. ولكن على أية حال لم يستغرق نقل الزبائن من محفظة القروض في ACP إلى دفاتر Mibanco وقتاً طويلاً لان مدة معظم قروض ACP كانت أقل من خمسة أشهر. كما تطورت Mibanco الأنظمة التشغيلية لديها والإجراءات وملكية الإدارة لضمان توفقها مع المتطلبات التنظيمية، ولإدارة نموها بشكل أكثر كفاءة.

نطاق الوصول:

بعد التحويل نما Mibanco بشكل قوي، كما هو موضح في الجدول (6).

المؤشر	1998	1999	2000	2001	2002	2003
إجمالي الأصول	28.62	29.87	45.37	72.95	105.04	119.00
إجمالي القرض الموزع في العام	–	58.26	83.76	106.54	153.40	–
إجمالي سندات القرض الفعلي	12.69	20.63	37.13	61.45	92.59	96.52
إجمالي حقوق المساهمين	14.05	14.57	15.31	18.24	23.38	25.74

الجدول (6) Mibanco: مؤشرات النمو (الأوضاع في نهاية العام، $ مليون)

المصدر: www.accion.org ميزانيات Mibanco

وقد سهّل معدل التضخم المنخفض نسبياً هذا النمو [1]، خلال 1999–2002 زاد إجمالي الموجودات Mibanco بما يقارب 252%، وإجمالي محفظة القروض بنسبة 379%، وإجمالي حقوق الملكية بنسبة 71%. كان هذا إنجازاً كبيراً بالنسبة إلى أي نوع من المؤسسات المالية. وتشير البيانات للربع الأول من 2003، كما هو متوقع، إلى استمرار هذا النمو.

على الرغم من أن محفظة القروض للمصرف استمرت في النمو بسرعة خلال فترة ما قبل التحويل، فإن مساهمة المقترضين النسبية لزيادة عدد المستفيدين الفعليين في النمو قد نقصت، بينما مساهمة الزيادة في متوسط رصيد القرض النشط قد زادت بشكل ملحوظ، بالمقارنة بفترة ما قبل التحويل. كما هو موضح في الجدول (7)، إن الزيادة في المساهمة الأخيرة 40–52% من نمو محفظة القروض السنوي خلال 1999–2002، وهذا يدل على أن Mibanco كانت تنمو أفقياً ورأسياً، على عكس نمو ACP الذي كان أفقياً بشكل أكبر، كما هو موضح سابقاً.

[1] كانت النسب السنوية للتضخم في البيرو 7% (1998) و3% (2000)، و2% (2001).

المصدر والمساهمة المقدمة	1999	2000	2001	2002
زيادة المقترضين الفعليين	52	47	41	40
الزيادة في متوسط رصيد القرض النشط	48	53	59	60
إجمالي المساهمة	100	100	100	100

الجدول (7) Mibanco: مصادر النمو في محفظة القروض (%)

كذلك يمكن رؤية نمو Mibanco بوضوح في قسم الالتزامات في ميزانيتها.

وكما هو موضح في الجدول (8)، حققت نتائج مبهرة في تحريك الودائع. حيث ازدادت الودائع لأجل ستة أضعاف خلال 1999–2002، بينما زادت ودائع الادخار من مبلغ ضئيل 44.000 دولار في 1999 إلى 10.43 مليون دولار في نهاية 2002، وبلغ إجمالي الودائع في نهاية 2002 قيمة 44.29 مليون دولار، بزيادة أكثر من ثمانية أضعاف عن مستوى عام 1999، وهذا النمو أدى إلى زيادة في نسبة الوديعة للقرض من 28% في 1999 إلى 48% في 2002، وزيادة نسبة الوديعة لإجمالي الالتزامات من 35% إلى 54%، ونسبة الوديعة لإجمالي الالتزامات وحقوق الملكية من 18% إلى 42%. وتشير بيانات الربع الأول من 2003 إلى نمو أكبر متزايد في الودائع للعام 2003، أكثر مما تحقق في 2002. وتزايدت بين نهاية كانون الأول 2002 ونهاية آذار 2003، الوديعة لأجل بنسبة 33%، وودائع الادخار بنسبة 18.5%، وإجمالي الودائع بنسبة 24%. وهذا ما جعل نسبة الودائع على القرض تزيد إلى نسبة 57%.

بناءً على نسب النمو هذه في عمليات الإقراض والإيداع، وقفت Mibanco على أنها إحدى أهم المؤسسات في MFIs في إقليم أمريكا اللاتينية في نهاية 2002، كما هو موضح في الجدول (8). ولم تحقق سوى القليل جداً من مؤسسات MFIs النظامية مثل هذا النمو المربح في مثل تلك المدة القصيرة دون الدخول في مشاكل، إما في نوعية العمل وإما في العمليات التشغيلية.

المؤشر	1999	2000	2001	2002	2003

المؤشر	1999	2000	2001	2002	2003
الإيداعات لأجل	5.067	7.685	20.063	30.593	40.698
إيداعات الادخار	44	1.407	4.205	10.432	12.358
غيرها	249	375	1.550	3.266	1.909
الإجمالي	5.360	9.467	25.818	44.291	54.965
نسبة الإيداع/ القرض (%)	28	26	42	48	57
نسبة الإيداع/ إجمالي الالتزامات (%)	35	32	47	54	59
الإيداع/ إجمالي الالتزامات + نسب حقوق المساهمين (%)	18	21	35	42	46

الجدول (8) ودائع Mibanco: البنية والنمو (الأوضاع في نهاية العام، $ مليون)

المصدر: ميزانيات Mibanco والنسب من حسابات المؤلف.

المنتجات المقدمة:

بدأت Mibanco بتقديم نوع واحد من المنتجات، وهي قروض رأس المال العامل. وكان أحد المبادئ الرئيسية الهامة هو التركيز على "القيام بعمل واحد وإتقانه". وبقيت قروض رأس المال العامل هي نشاط الإقراض الرئيسي. ولكن بعد الاستجابة إلى الفرص المفيدة في السوق، وسّعت Mibanco مجال عملياتها مع مرور الزمن.

أولاً، وسّعت القائمة الخاصة بمنتجات القروض. وفي 1999 أطلق المصرف منتجين جديدين للقروض: واحد لشراء الأصول الثابتة، والآخر لتوسيع أكشاك السوق. في تشرين الأول 2000، تم إحداث قرض منتج جديد للإسكان يعرف باسم "ميكاسا" (منزلي) بعد فترة اختبار لمدة شهرين. وفي 2002، تم إحداث قروض ريفية.

ثانياً، وسعت Mibanco خدماتها للإيداع. بدأت بتقديم دفاتر حساب العميل للادخار في تموز 2000، كما وسعت أعمالها بشكل أكبر في 2002. لتقدم خدمة التمويل المالي وخدمات مالية أخرى.

ثالثاً، بدأت بتقديم حوالات مالية وغيرها من الخدمات المالية.

في نهاية 2002، كان لدى Mibanco 24 فرعاً في "ليما" وفرع في كل أربع محافظات. ويتم التخطيط لتوسيع هذه الشبكة إلى 35 فرعاً في نهاية 2003، وإضافة آلات صرّاف في كل المواقع.

هذه الإجراءات لم تطور فقط سرعة الوصول إلى خدماتها لأي عدد متزايد من الزبائن، بل طورت نوعية هذه الخدمات أيضاً.

MFIS	البلد	السنة	حق المساهم $ مليون	سندات القرض الفعال $ مليون	عدد المقترضين الفعلي	متوسط رصيد القرض الفعال $	إجمالي الأصول $ مليون	إجمالي الإيداع $ مليون
BancoSol	بوليفيا		24.1	80.9	42.290	1.913	96.3	–
Cala Los Andes	بوليفيا		5.8	64.6	51.229	1.261	71.6	34.6
FIE FFP	بوليفيا	2001	4.4	27.4	22.613	1.217	29.2	11.0
Prodem FFP	بوليفيا	2000	4.9	24.7	26.000	950	32.0	–
Financiera Caplia	السلفادور		8.5	44.8	44.771	998	57.4	22.8
Banco Ademi	الدومينيك	2000	15.3	50.5	16.408	3.078	61.2	16.4
Finamerica	كولومبيا		2.2	16.0	18.281	873	–	–
EDYFICAR	بيرو	2001	4.3	20.0	20.975	953	21.6	–
Compartamos	المكسيك		10.9	43.0	144.991	297	–	–
Mibanco	بيرو		23.4	92.3	99.121	931	105.0	44.3

جدول (9) الوضع المقارن لـ Mibanco (ابتداء من 31 كانون أول 2002)

مدى وعمق الوصول:

كما تطورت Mibanco تطوراً مميزاً في مدى الوصول (الجدول 10).

العام	عدد المقترضين الفعليين	عدد المقترضين الجدد	نسبة النساء من المقترضين
1999	41.344	19.755	62
2000	58.088	29.657	58
2001	77.942	35.196	57
2002	99.121	42.821	–

الجدول (10) مدى الوصول Mibanco

فقد ازداد عدد المستفيدين الفعليين أكثر من الضعف خلال 1999–2002، من 41.344 في نهاية 1999 إلى 99.121 في نهاية 2002. ولكن نسبة النساء في إجمالي الزبائن انخفضت من 62% في 1999 إلى 57% في 2001. ومن ناحية الإيداع، فعلى الرغم من أنه تم إدخال حسابات دفاتر الادخار فقط في تموز 2000، كان عدد حسابات دفاتر الادخار حوالي 84.000 حساب في نهاية 2001.

وبالنسبة إلى قرار مهمة Mibanco فإنها ملتزمة "بمتابعة التطور الاقتصادي للشركات الصغيرة" فهل حادت بعيداً عن هذه المهمة مع مرور الزمن؟ وما هو عمق وصولها [1]؟ وهل تخدم Mibanco المزيد من الزبائن الفقراء أكثر من، مثلاً، في عام 1999؟ لقد اختبرنا امتداد Mibanco في الفقر من زوايا مختلفة، وكلها كانت تؤكد أن Mibanco قد عمقت امتدادها إلى الفقر خلال الأعوام القليلة الماضية.

[1] يشير عمق الوصول إلى مستوى فقر الزبائن. ونظراً للصعوبات في القياس المباشر للعمق، تم استخدام ما ينوب عنها من أجل هذا الغرض، والأكثر شيوعاً في ذلك هو "حجم القرض"، والمقياس التقريبي الآخر هو متوسط رصيد القرض الفعال بمثابة النسبة عن GNP من رأس المال. Schreiner (2002) اقترح شكلاً متميزاً للامتداد، يحدد عمق الامتداد بطريقة أكثر دقة.

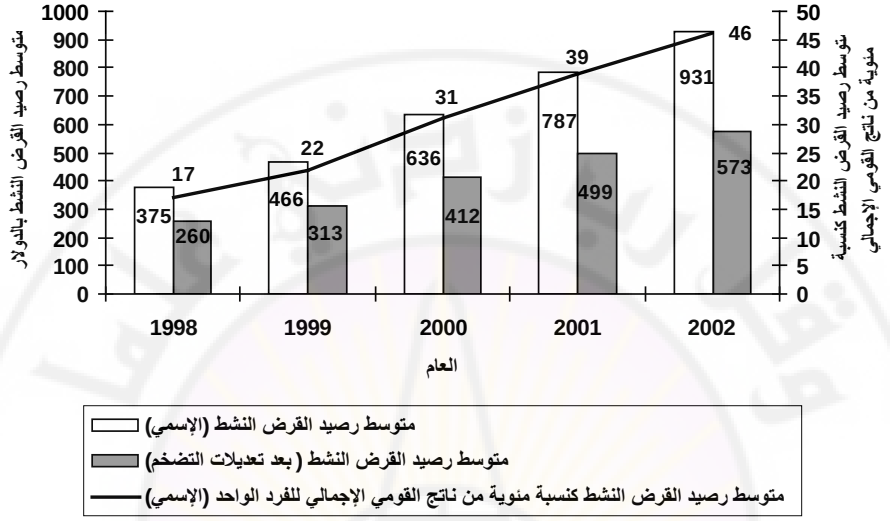
يتوضح تركيز Mibanco على النهاية المنخفضة من السوق من حجم محفظة قروضها (الجدول 11). ففي نهاية تموز 2001، كانت 21% من محفظة قروضها أقل من 250 دولار بينما 30% كان في مجموعة 250–500 دولار أيضاً، وكانت قروض الشركات الصغيرة بنسبة 67% من إجمالي عدد القروض في نهاية 2002.

وازداد متوسط رصيد القرض الفعال الاسمي في Mibanco بنسبة 148.3% من 375 في 1998 إلى 931 دولار في 2002 (الشكل 15–5).

مجموعة الحجم	نسبة إجمالي المحفظة
أقل من 250 دولار	21
250–500 دولار	30
500–750 دولار	18
750–1.000 دولار	8
1.000–1.500 دولار	12
1.500–2.000 دولار	3
2.000–4.000 دولار	6
أكثر من 4.000 دولار	2
الإجمالي	**100**

(الجدول 11) توزع نسبة Mibanco لمحفظة القروض على حجم القروض (ابتداء من تموز 2001)

كما أن متوسط رصيد القروض الفعال الاسمي على أنها نسبة من GNP للفرد الواحد، وهذا جدلياً أفضل مقياس تقريبي لعمق الامتداد، ازداد أيضاً بين السنين نفسها من 16.7% إلى 46%.



الشكل (3) عمق الوصول في Mibanco

ويبدو أن كلا القياسين يشيران إلى انخفاض في عمق الوصول Mibanco. ولكن يعطي متوسط أرصدة القرض الفعال المعدل للتضخم صورة مختلفة، حيث ازدادت بنسبة 120% فقط من 260 دولار إلى 573 دولار بين السنين نفسها. وهذا يمكن أن يدعم التأكيد أن Mibanco مستمرة في خدمة النهاية المنخفضة من السوق. يمكن أن تزداد أحجام القرض ليس بسبب التضخم فقط ولكن بسبب عوامل أخرى أيضاً، تشمل:

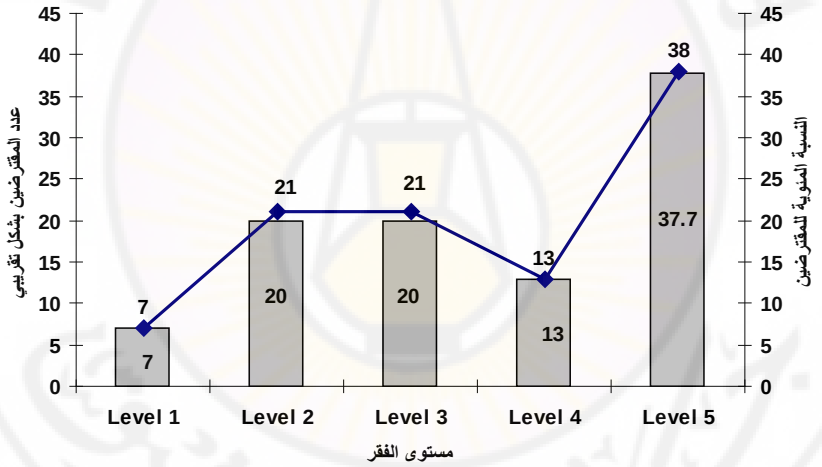
1) تطور قاعدة معلومات المقرضين حول الزبائن بمرور الزمن، التي تمكن المقرض من أخذ قروض أكبر.

2) نمو نشاطات الزبائن التي تجعل القروض الأكبر ضرورية وممكنة.

3) قرار سياسة المقرض لجعل القروض أكبر، بغض النظر عن العوامل المذكورة أعلاه.

يبدو أن Mibanco اتبعت إستراتيجية في العمل لتوسيع نموها، وحركت نفسها إلى أعلى السوق إلى حد ما. وفي الوقت نفسه، كانت قادرة على تقديم قروض أكبر لزبائنها الموجودين، لأن المصرف يملك معلومات أفضل لتحديد المخاطر المرتبطة بإقراضهم مبالغ أكبر. وإن قروض "ميكاسا" بأحجام كبيرة لمتوسط القرض نسبياً كانت عاملاً مسؤولاً أيضاً عن زيادة في حجم متوسط القرض الكلي في 2001–2002. ولكن من المحتمل أن العدد المتزايد لزبائنه قد وسّع أعمالهم الصغيرة، وبقوا مخلصين للمصرف لكي يحصلوا على قروض أكبر بالتدريج. وكان حوالي 55% إلى 57% من المقترضين الفعليين في نهاية 2001 و2002 على التوالي من الزبائن الاعتياديين. وقد استجاب المصرف بشكل إيجابي إلى هؤلاء الزبائن الاعتياديين. وهكذا، يبدو أن متوسط حجم القرض قد ازداد نظراً لاجتماع هذه العوامل، ولأن المصرف لم يتخذ قرار سياسة متعددة للانتقال بعيداً عن النهاية المنخفضة من السوق. وأهم من ذلك، أن Mibanco قد خدم زبائن في أعلى السوق دون أن يترك المجموعة المقصودة الأساسية خلفه أو على حسابها. كما أن قرض الإسكان «ميكاسا» على الإنتاج يصل إلى الزبائن الفقراء بشكل جزئي نظراً لمواصفاته المؤيدة للفقراء. وبالنسبة لـ ACCION International، فإن زبائن «ميباكو» هم من الباعة في السوق والخياطين والخبازين وصناع الأواني وغيرهم، من الذين يعيلون عائلاتهم من خلال إنشاء عمل صغير وغالباً ما يكون في البيت، ومعظمهم يعيش في "بويبلوس جوفينيس"، بلدات الأكواخ الشديدة الفقر على أطراف "ليما" (راجع www.accion.org). وإن مسح امتداد الفقر الذي قامت به ACCION في 2002 على معلومات حول زبائن تسلموا قرض رأس المال العامل بين نيسان 2001 ونيسان 2002 من ثلاثة فروع من الفروع 28 لـ Mibanco، يلقي مزيداً من الضوء على عمق الوصول. وقد قارن الباحثون في ACCION نسبة فقر زبائن Mibanco مع نسبة الفقر في عينة من سكان "ليما"،

مستخدمين كلاً من خط الفقر القومي وخط الفقر في ليما، فوجدوا أن نصف زبائن Mibanco تقريباً (49%) يعيشون في فقر، بالمقارنة مع 40% من عينة سكان ليما، كما أن، 27% من زبائن Mibanco مصنفين باعتبارهم فقراء، وعلى أساس أدنى من خط الفقر، بالمقارنة بنسبة 22% فقط من عينة ليما". وفقاً لـ ACCION، "هذه النتيجة تروي قصة متفقة مع الملاحظات غير الرسمية: نسبة صغيرة من زبائن Mibanco لديها مستويات دخل إما منخفض جداً وإما مرتفع جداً، وهذا يدل على أن Mibanco يخدم فقراء وأغلبية شبه الفقراء في ليما". (الشكل 4).



Level 1 = 0.50% من خط الفقر لـ Lima Poverty Line (LPL)

Level 2 = 0.50 – 0.75 % من (LPL)

Level 3 = 0.75 – 100 % من (LPL)

Level 4 = 100 – 120 % من (LPL)

Level 5 = أكبر من 120 % من (LPL)

الشكل (4) توزع مقترضي Mibanco بحسب مستوى الفقر

بتطبيق توزيع الزبائن في مسح العينة الخاصة بتصنيفات الفقر المختلفة على العدد الكلي للمقترضين من Mibanco في نهاية عام 2002، قدر الباحثون في ACCION أن Mibanco كانت تصل إلى 48.000 متعهد صغير فقير وعائلاتهم، بما في ذلك 6.900 من ذوي دخلٍ أقل من 50% من خط الفقر في ليما. باعتبار أن لدى Mibanco فقط 41.344 مقترض فعلي في نهاية 1999 فقط، فإنها بالتأكيد خدمت عدداً أكبر من الزبائن الفقراء في 2002 أكثر من 1999، حتى لو فرضنا أن Mibanco كانت تخدم الفقراء حصرياً في 1999.

يجب بشكل رئيسي دراسة خدمات الإيداع عند بحث نطاق الوصول. تستخدم الأسر الفقيرة والمنخفضة الدخل تسهيلات دفاتر الادخار بشكل كبير. كان يوجد حوالي 84.000 من تلك الحسابات في كانون أول 2001، مما يدل على أنه، من ناحية الإيداع، وسع المصرف عمقه في الامتداد بشكل كبير خلال السنوات القليلة الماضية.

قرض Mibanco للإسكان:

يسكن ليما عاصمة البيرو حوالي 8 مليون نسمة. يعيش حوالي 82% منهم في أسر فقيرة. ومعظمهم لا يملكون عنواناً قانونياً لأملاكهم، ولكن أكثر من نصف أو يزيد من الأسر الفقيرة تخطط لتحسين بيوتها كل عام أو توسيعها. غير أن إمكاناتهم ضئيلة أو لا توجد للوصول إلى قروض مناسبة لهذا الغرض.

Mibanco في بحثها عن المناطق ذات إمكانية نمو جديد، والطرائق إلى خدمة أفضل لزبائنها المعنيين، حددت هذه السوق وطورت قرضاً جديداً على الإنتاج، «ميكاسا» (منزلي). تم اختبار الإنتاج خلال آب – أيلول 2000 في فرعين، وانطلق في تشرين أول 2000 من خلال شبكة الفرع كلها. خلال أقل من 12 شهراً، تم خدمة 3.00 زبون بسندات تجارية 2.6 مليون دولار. في نهاية أيلول 2002 ازداد عدد الزبائن الفعليين إلى 6.954 ومحفظة القروض الفعلية إلى % 8.1 مليون، بحساب حوالي 9% من محفظة القروض لإجمالي القرض الفعال في المصرف. كان المنتج يجني فوائد للمصرف. باستخدام "ميكاسا"، يصل Mibanco إلى المجموعة الأفقر من الزبائن أكثر مما تصله بقروض الشركات الصغيرة. يوضح "ميكاسا" أن نسب الفائدة المدعومة غير ضرورية لدى استراتيجيات الإسكان للفقراء.

يتمتع "ميكاسا" بمزايا مؤيدة للفقراء:

- يدعم الإنتاج استراتيجيات الإسكان الموجودة (البناء المستمر) للأسر الفقيرة والمنخفضة الدخل، مثل تحويل الجدران الخشبية إلى آجر وإضافة الأبواب والنوافذ.
- تم تقديمه إلى كل من زبائن Mibanco التقليديين للشركات الصغيرة والعمال ذوي الدخل المنخفض الذين يعيشون في المجتمعات نفسها. بالإضافة إلى المجموعة المعنية، فقد أنهى المصرف خدمة الأسر الأكثر فقراً.

- قروض «ميكاسا» مأمونة، ليست مقابل الضمان، ولكن بشكل رئيسي بأصول السكن، فالرهن يزيد تكاليف الصفقة على كل من المصرف والزبائن، وبالتالي لن يشجع الأسر الفقيرة على استخدام المنتج.
- استحقاق القروض أطول بكثير من قروض الشركات الصغيرة بنسبة فائدة أقل نسبياً منها. على الرغم من أن أقصى مدة هي 36 شهراً، فالأغلبية تفضّل مدة أقصر. ونسب الفائدة 5/4 تقريباً من قروض الشركات الصغيرة. ولكن نسبة الفائدة لا تشمل إعانة مالية وهي مرتفعة بشكل كاف لتغطية الكلفة كاملة. هذه النسب على القروض في Peruvian Soles تتدرج من 70% في العام للقروض أقل من 86 دولار إلى 50% في العام للقروض أكبر من 2.860 دولار.
- قروض للزبائن غير مرتبطة بأي مساعدة فنية في التخطيط أو الإشراف أو تنفيذ المشاريع الإنشائية. هذا متفق مع الخيار الأقوى للأسر الفقيرة لتقوم بقرارات تصميمهما الخاص.
- تقديم طلبات القرض بالنسبة إلى الزبائن الجدد تستغرق بشكل عادي ثلاثة أيام من تاريخ تقديم الطلب إلى تاريخ تسلم القرض. تتم إجراءات لعدة قروض للغرض نفسه في يوم واحد.

تساعد هذه المزايا كلاً من المصرف والزبائن. ويمكن للمصرف أن يوسع محفظة القروض بسرعة على أساس مفيد، باستخدام البنية التحتية الموجودة. ويمكن للزبائن الحصول على قروض بتكلفة صفقة منخفضة لتلبية طلبهم ولاستخدامها بشكل مرن. وبإمكانهم الحصول على سلسلة من القروض إذا تم دفع القرض السابق بشكل كامل. تتوقع Mibanco أن هذه القروض سيتم حسابها بقيمة 50% من إجمالي محفظة القروض في المصرف خلال بضع سنين. وإذا كان تركّز هذه المحفظة المرتفعة مرغوباً به فإنه على أية حال مشكوك به بشكل كبير.

وحيث أن Mibanco أصبح لديها خبرة أكبر في تعبئة دفاتر الادخار، فمن المرجح زيادة توسيع هذه الخدمة في المستقبل، سوف يستفيد منها المزيد من العائلات الفقيرة منها.

وتستمر الإيداعات لأجل في كونها أهم مصادر الإيداعات لـ Mibanco، بحساب 74% من إجمالي الإيداعات في نهاية آذار 2003، وفي الواقع يأتي إجمالي هذه الإيداعات من الزبائن، الذين لم يساهموا بشكل مباشر في عمق الوصول. ولكن، هذه استراتيجية هامة من Mibanco وهي الحصول على تمويلات يمكن أن تكون قروضاً لتمويل عمليات التسليف المتزايدة. ولا يعتبر استخدام إيداعات الأغنياء لتمويل عمليات التسليف للناحية المنخفضة من السوق عملية وسيطة مالية جيدة فقط ولكنها مفيدة أيضاً من ناحية كفاءة الكلفة، لأن التكاليف الإدارية للإيداعات الكبيرة أدنى بكثير من تلك الخاصة بالإيداعات الصغيرة. كما يمكن أن يكون هذا مسوغاً من وجهة نظر هذا التركيب في هيكلية تسديد القروض.

الاعتماد والثقة في الاقتراض وأسواق رأس المال:

من أجل تمويل عمليات التسليف، تعمد Mibanco إلى الاقتراض التجاري إضافة إلى الإيداعات. وقد وصلت القروض من مؤسسات مالية أخرى إلى نسبة 54.5% من إجمالي المطاليب لديها في نهاية 2000، ونسبة 40.3% في نهاية 2001، ونسبة 34.7% في نهاية 2002، وهذا استمر في الهبوط إلى32.4% في نهاية آذار2003.

تشمل هذه المؤسسات التسليفية كلاً من المصادر شبه التجارية والتجارية ومؤسسات مالية قومية وعالمية.

لقد اقترضت من COFIDE[1] ومن "أجينسيا بارا لا كوأوبيراسيون إنترناشيونال دي إسبانا". وقدم مصرف "بانكو ديكريديتو ديل بيرو" أيضاً قرضاً لمدة ثلاث سنوات بقيمة

[1] CODIDE تأسست أولاً على أنها مصرف حكومي للتطور في البيرو. تم تحويله إلى مؤسسة تمويل من الطبقة الثانية في 1993، بدأ في دعم مؤسسات التمويلات الصغيرة في 1994.

3.2 مليون دولار بضمانة 50% من ACCION International للتمويل في أمريكا اللاتينية في تشرين أول 2001.

في 2001، اقترضت أيضاً من صندوق "هيفوس – تريودوس" في هولندا. وأقرضتها الشركة المالية العالمية (IFC) مبلغ 5.0 مليون دولار لمدة خمس سنوات في2002.

من المتوقع من طبيعة تمويلات IFC الطويلة الأمد أن تطور قدرة Mibanco على توسيع القروض السكنية ذات الأمد المتوسط بشكل خاص، دون التعرض لأخطار عدم التسديد في الموعد المحدد بين موجوداتها والتزاماتها. كما أنها اقترضت منذ وقت قريب من "Dexia Micro-Credit Fund"[1].

في كانون أول 2002، باعتباره جزءاً من برنامجها للسندات بقيمة 30 مليون دولار لجمع أموال من أسواق رأس المال أصدرت Mibanco سندات بقيمة 6.0 مليون دولار مع ضمانة 50% من وكالة الولايات المتحدة للتطور العالمي. اشترت صناديق التقاعد المحلي 82% من السندات. ومن المحتمل أن Mibanco ستذهب إلى أسواق رأس المال في المستقبل دون ضمانات من أطراف خارجية، ولكن مع تعبئة قوتها المالية [2]. وعلى الرغم من تزايد الاقتراض بشروط قطعية والسندات الصادرة أضافت مصدراً جديداً للتمويل، فإن الإنجاز الهائل في تعبئة الادخار أحدث تغييراً هيكلياً في التزامات

[1] Dexia Micr-Credit Fund أحد الصناديق القليلة المخصصة للتمويلات لـ MFIs في العالم. تم تأسيسه في لوكسمبورغ. لمزيد من التفاصيل راجع: www.blueorchard.ch.

[2] يوجد على الأقل سابقة واحدة مثل هذه. فقد أصدرت "فاينانسيرا كومبارتاموس" إحدى الرائدات في MFIs في ميكسيكو، سندات بقيمة 15.0 مليون دولار في سوق رأس المال المكسيكي في 2002. وتم دعم ذلك من قبل Standard and Poors A+ لنسبة (www.accion.org). ولكن وفقاً لـ Jansson (2002 صفحة 10) "لا تعتقد كل مؤسسات التمويلات الصغيرة أن إصدار السندات هو الاستراتيجية المفضلة. مثلاً: Gaja Los Andes في بوليفيا يعتقد أنه سيكون من الأفضل له توسيع المبلغ وتمديد الحيازة العقارية للإيداعات لأجل. تتطلب الإيداعات لأجل جهداً أقل، ويمكن تفصيلها حسب كل زبون".

Mibanco، كما هو واضح في الجدول (12).

ومع ارتفاع الإيداعات وغيرها من الالتزامات خلال فترة ما قبل التحويل، ازدادت نسبة الفعالية المالية في Mibanco من 1.05 في 1999 إلى 3.5 في 2002، وهذا ارتفع أيضاً إلى 3.62 في نهاية آذار 2003 بسبب الزيادة الحادة في إجمالي الإيداعات خلال الربع الأول. ولكن ما تزال نسبة الفعالية المالية منخفضة بمقارنتها بالحد الأقصى حوالي 10، المسموح بها من متطلبات كفاية رأس المال للاستدانة من المصارف التجارية.

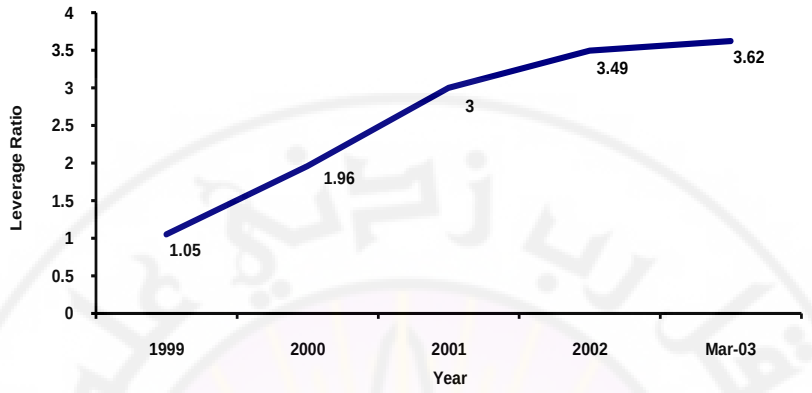
إيداعات الادخار	0.3	4.7	7.6	12.8	13.3
الإيداعات لأجل	33.1	25.6	36.7	37.5	43.6
إيداعات أخرى	1.6	1.3	2.8	4.0	2.0
قروض من آخرين					
مؤسسات مالية	54.5	61.3	40.3	34.7	26.3
السندات	0.0	0.0	0.0	7.0	6.2
التزامات أخرى	10.5	7.1	12.6	4.0	8.6
المجموع	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

الجدول (12) Mibanco: تطور هيكل الالتزامات
(% من إجمالي الالتزامات)

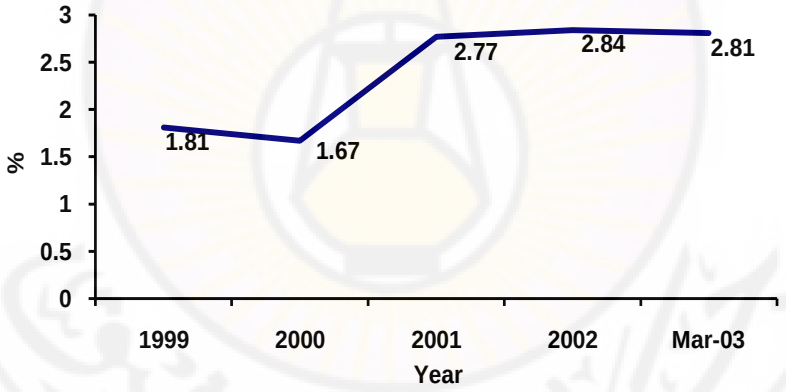
وهذا يدل على أنها تستطيع بسهولة زيادة إيداعاتها وغيرها من الالتزامات قليلاً لتقوية إمكانية النمو في السوق لعدة سنوات إضافية دون الحاجة إلى حقوق ملكية جديدة.

نوعية محفظة القروض:

هل ضحت Mibanco بجودة محفظة القروض لتحقيق نسب نمو مرتفعة؟ تشير البيانات إلى أن هذا غير صحيح.



الشكل (5) نسبة الفعالية المالية



الشكل (6) مؤشر المحفظة في خطر

فقد ازدادت نسبة PAR لأكثر من 30 يوماً بشكل بسيط في 2001 و2002، كما هو موضح في الشكل 6. ربما كان لعدم الاستقرار السياسي خلال 2002 و2001 والذي نتج عنه انحدار الاقتصاد بعض التأثير على هذا الانخفاض. ولكن استمرت PAR في الانخفاض عند 6.84%، في نهاية 2002. وفي نهاية آذار 2003 كانت 2.81%، بفرض النسبة التي زادت عندها محفظة القروض، تشمل PAR أقل من 3% وهذا ما يمكن اعتباره إنجازاً يستحق الثناء.

الكفاءة:

نمت Mibanco لتصبح وسيطاً مالياً كبيراً خلال خمس السنوات الماضية، كما هو موضح سابقاً. وتجاوزت قيمة محفظة القروض للقروض 100 مليون دولار في نهاية 2002، وزادت نسبة محفظة القروض إلى إجمالي الأصول من 80% في 1999 إلى 86% في 2002، وزاد عدد المقترضين الفعليين إلى حوالي 100.000، وعند مقارنتها بمعدلات مجموعة نظيرتها في MFIs، "وهي أكبر وأوسع مجموعة في أمريكا اللاتينية" [1]، المقدمة في MicroBanking Bulletin (نشرة المصارف الصغيرة)، نجد أن Mibanco هي الأضخم بالحجم ومقياس العمليات. على الرغم من ذلك فهي ليست فعالة مثل نظيراتها من المجموعات الأخرى. كانت نسبة النفقات التشغيلية Mibanco لعام 2001 19.0%، بينما كان معدل نظيرتها فقط 15.5%.

الخط الأدنى: الفوائد والربحية:

قدمت Mibanco تقريراً عن دخل صافٍ صغير نسبياً بقيمة 223.000 دولار لعام 1999، العام الأول الكامل لعملياتها [2]. بعد ذلك، تسارع نمو دخلها الصافي. خلال 2000–2002، تزايد بنسبة 337%. كما هو موضح في الجدول (13)، تطور ROE أيضاً من الانخفاض 1.53% في 1999 إلى 23.24% في 2002. كان ROA 5.17% في 2002. وكان كل من ROE وROA في 2002 أعلى بكثير

[1] مع Mibanco، تشمل هذه المجموعة MFIs 11: Banco del, Banco Solidario Zenador, Banco Ademi, Cm Arequipa, CajaLos Andes, BancoSol, Desarrollo and Solucion, Prodem, Finamerica, FiE 43, p, The MIX 2002.

هذا تحد كبير لـ Mibanco وخاصة لأن السوق التي تعمل فيه ربما من المحتمل أن يصبح منافساً في الأجل المتوسط. حالياً لا يوجد منافسة حادة للمصرف في معظم مناطق عمله. ربما هذا يفسر مستوى فعاليتها المنخفض نسبياً وكذلك مربحيتها القوية. ولكن، تدريك إدارة Mibanco هذا الموضوع، وتقوم بمجهود متفق عليه لتوجيهه.

[2] لأنها بدأت العمليات في أيار 1998، جعلت عام 1998 سنة انتقالية، أرقام 1998 لا تعكس وضعاً عادياً. لذلك يجب ألا تعتبر سنة 1998 سنة جيدة للمقارنة.

من تلك المعلن عنها بالنسبة إلى القطاع المصرفي ككل – 8.43% و0.85%، على التوالي. إن سياستها في التسعير حسب التكلفة الكلية والعائد على الأعمال المرتفعة هما السببان الرئيسيان في الربحية.

	1999	2000	2001	2002	2003– نهاية آذار
الدخل الصافي بعد الضرائب ($ ...)	223.00	1.243.00	3.180.00	5.433.00	1.364
العائدات على حقوق الملكية (%) a	1.53	8.12	17.43	23.24	–
العائدات على الأصول (%) a	0.75	2.7	4.36	5.17	–

الجدول (13) الدخل الصافي والربحية

الإمكانات المستقبلية لنطاق الوصول لـ Mibanco:

تبدو توقعات Mibanco بالنسبة للزيادة المستمرة والسريعة في نطاق الوصول جيدة. وفقاً لبعض التقديرات، في البيرو أكثر من 6.8 مليون شركة صغيرة، منها 2.76 مليون تقريباً شركات فيها 1–5 عمال. حصة الشركات الصغيرة لديها القدرة للوصول إلى قروض من MFIs أقل من 5%. وما يزال طلبهم للخدمات المالية ضخماً باستمرار. ويبدو أن MFIs بما فيها Mibanco، قد عملت على تلبية سوقها [1]. وبقي السوق غير الملبى بالنسبة لخدمات التمويلات الصغيرة ضخماً. وهذا ينطبق ليس فقط على القرض الصغير بل أيضاً على تعبئة الادخارات وتحويلات المال المحلي وخدمات التحويل والسداد والتأمينات الصغيرة. ضمن هذا الوضع، يبدو أنه كان لدى مؤسسة ديناميكية مثل Mibanco إمكانية محتملة كبيرة من السوق لتوسيع الربحية ليس فقط بالنسبة لمدى الوصول بل أيضاً العمق وغيرها من أبعاد الامتداد.

[1] بعض الموردين الآخرين أدخلوا مصارف تجارية أخرى وشركات مالية وادخارات بلدية ومصارف ائتمانية، مملوكة من حكومات المدينة وEDPYMEs .

IV- دروس لآسيا:

تقدم تجربة Mibanco دروساً قيمة للعاملين في التمويلات الصغيرة وصانعي السياسة والمؤسسين، خاصة لأولئك المهتمين في تطوير صناعة التمويلات الصغيرة في آسيا:

- الشرائح ذات الدخل المنخفض في العواصم هي المصدر الأهم لطلب مجموعة واسعة من الخدمات المالية. ويمكن خدمة هذه الشريحة بشكل مفيد. إن الإهمال لهذا السوق في معظم بلدان آسيا يعني أن الـ MFIs الآسيوية التي تركز حالياً على المناطق الريفية فقط تخسر فرصة جيدة لخدمة الفقراء على مجال متزايد، مع الأرباح. وهذا على أية حال، لا يعني أن نماذج عملياتهم في الريف يمكن أن تمتدّ ببساطة إلى خدمة المناطق المدنية.
- لا يتوجب على الحكومات أن تمتلك منظمات MFIs لضمان الخدمات المالية للفقراء والأسر المنخفضة الدخل ومشاريعهم الصغيرة. ولو أصرت الحكومات على الملكية لنفسها، ربما لم تكن Mibanco ظهرت في الوجود أصلاً، على الأقل بالسرعة التي ظهرت بها. ولو تأخرت ACP في التحويل لأصبح الكثير من الفقراء والأسر المنخفضة الدخل في حال أسوأ.
- يمكن أن تشجع الحكومات الملكية الخاصة والحلول الخاصة بعدة طرق. مثلاً، كانت Mibanco قادرة على زيادة قروض ميكاسا بشكل جزئي بسب القرض لمدة خمس سنوات المقدم من المؤسسة الحكومية COFIDE. ولم تحاول لاستهداف الأموال في شريحة معينة من السوق لتحقيق أهدافها وأولوياتها الخاصة بالتطور. ببقائها بعيدة عن كل من الإدارة الصغيرة والتدخلات غير المناسبة، سمحت الحكومة لـ Mibanco بأن تطور برنامج قرض إسكان معزز للفقراء والأسر المنخفضة الدخل، وخلقت حوافز قوية لـ Mibanco لتوسيع هذه العملية. من خلال هذا المسار في العمل، ساعدت الحكومة بطريقة غير مباشرة العديد من الزبائن الفقراء والزبائن

المحتملين.

- عندما تؤسس MFIs شركات تضامن مع الذين يقدمون المساعدة الفنية بشكل ثابت وراسخ وقوي، يكون النمو السريع أسهل مما لو لم تكن كذلك. كانت شراكة ACP القوية مع ACCION International عاملاً حاسماً في نموها المعزز.

وكذلك الأمر في الشراكة بين Mibanco و ACCION International التي ضمنت مصدراً موثوقاً للنصيحة الفنية عند اللزوم.

- يمكن لـ MFIs أن تعمق نطاق وصولها إلى الفقراء بقدر كبير جداً دون استخدام آليات باهظة ومرهقة إذا طوروا العرض – الطلب، المنتجات المؤيدة للفقراء بدلاً من مجرد تقديم منتجات طورها الآخرون إلى عدة بيئات. يمكن تقديم بعض المنتجات الجديدة مع استثمارات صغيرة تدريجية ضمن شبكة العمل الفرعية الموجودة والبنى التحتية، بينما ربما يحتاج البعض الآخر لاستثمارات أكبر.

- تحويل NGOs إلى مؤسسات مالية منظمة لا يؤدي بالضرورة إلى الانحراف عن المهمة. بالرغم من أن أحجام القروض العادية تميل إلى الزيادة بعد التحويل لعدة أسباب، فالهيئات المحولة يمكن أن تستمر في خدمة عدد متزايد من الزبائن المعنيين الأصليين بينما تنوّع قاعدة زبائنها. كما أنه بوجود منتجات جديدة للفقراء من الممكن أن يعمقوا من مدى الوصول.

هذا درس مهم للتمويلات الصغيرة الناضجة NGOs في آسيا، والتي على الأقل الآن، لا يبدو أنه لديها اهتمام قوي في أن تصبح مؤسسات مالية منظمة بسبب الخسارة المحتملة التي يتوقعونها للمهمة الاجتماعية التي يقومون بها. بينما يكون اتخاذ طريقة للعمل ضمن قيود المهمة الاجتماعية ليس مهمة سهلة بالنسبة لـ MFIs. توجد طرائق فعالة لتحقيق هذا الموضوع، كما هو واضح من مثالMibanco.

- تقديم التحرر المالي إلى حد ما سوف يسمح للمستثمرين الاجتماعيين العالميين

والمستثمرين المحليين والعالميين الخاصّين بإقامة استثمارات أسهم مما سوف ينتج على الأرجح آثاراً مفيدة على تطور صناعة التمويلات الصغيرة على المدى المتوسط إلى المدى الطويل. وهذا بدوره سوف يعزز انتعاش الأسر الفقيرة التي لولا ذلك كان سيضيع منها استثمارات إنتاجية والادخار في أصول غير مالية وتتأثر بالتالي قدرتهم الاستهلاكية بالإضافة إلى دخلهم. وربما يكون عليهم اللجوء إلى أسواق مالية غير رسمية تجارية حيث يكون عليهم دفع "قسط فقر" عالٍ جداً مقابل الحصول على المنتجات والخدمات المالية.

مراجع الحالة الدراسية:

1- ACCION International.(2002) *Micasa: Financing the Progressive Construction of Low Income Families' Homes in Peru*. Shelter Finance for the Poor Series. Cities Alliance .Washington D.C.

2- ACCION International.(2003) *Poverty Outreach Findings: Mibanco*, Peru. ACCION International. Insight No.5. May. Boston.

3- Campion, A., and White,V. (1999) *Institutional Metamorphosis: Transformational of Microfinance NGOs into Regulated Financial Institutions.* The Microfinance Network Occasional Paper No.4. Washington D.C.

4- Gonzales V.C., et. al. (1997) *BancoSol : The Challenge of Growth for Microfinance Organizations. In Microfinance for the Poor*, Edited by Hartmut Schneider. Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris

5- Nimal.A.F., and Calcetas,P.P. (2003) *Peru, Profitable Microfinance Outreach, with lessons for Asia*. Asian Development Bank, Regional and Sustainable Development Department, July.

6- The Mix, Microfinance Information Exchange (2002) The MicroBanking Bulletin. No.8. November .Washington D.C.

4 - حالة /3/: الهيئة العامة لمكافحة البطالة - سوريا:

تم تأسيس الهيئة العامة لمكافحة البطالة من قبل المحكومة السورية وذلك عام 2001، وكانت جزءاً من برنامج إصلاح القطاع المالي.

وقد بدأت الهيئة عام 2002 بتقديم برنامج القروض الأسرية، وهو من أهم برامج الإقراض الصغير في سورية. وتعمد الهيئة في ظل هذا البرنامج، إلى تقديم قروض صغيرة، ومتناهية في الصغر، إلى الفقراء، والعاطلين عن العمل، وذلك من خلال المصرف الزراعي، والذي يلعب دوراً وسيطاً بين المستفيدين وبين هيئة مكافحة البطالة.

ولا تتضمن هذه الدراسة السياسات العامة للهيئة. وهي ليست دراسة شاملة وعميقة، ولكنها تبين الممارسات اليومية لهيئة مكافحة البطالة، وتعتمد بشكل كبير على المقابلات الرسمية وغير الرسمية التي تمت مع مدير عام هيئة مكافحة البطالة، وأعضاء من العاملين في الهيئة، وذلك في مختلف المستويات الإدارية (المحلل المالي، خبراء التطور المجتمعي، ومدراء فروع الهيئة والعاملين فيها) بالإضافة إلى المستفيدين من هيئة مكافحة البطالة. وعلى الرغم من حدود هذه الدراسة، فإنها من وجهة نظرنا، كافية لكي تظهر أو تقدم صورة عامة عن الأساليب، والتقانات المالية المستخدمة في أعمال الهيئة، بالإضافة إلى الإجراءات، والمنتجات التي تقدمها الهيئة.

معلومات عامة:

الاسم: الهيئة العامة لمكافحة البطالة ACU

العنوان: المزة – ص ب 34379 – دمشق – سورية

الموقع الإلكتروني: http://www.acu-sy.org

البريد الإلكتروني: acu-md@mail.sy

سنة التأسيس: 2001

الوضع القانوني: منظمة حكومية تتبع لرئاسة مجلس الوزراء

عدد العاملين في الهيئة: 250 (60 منهم في المركز الرئيسي)

مصادر التمويل الرئيسة: الحكومة السورية (وهي أكبر ممول) بالإضافة إلى UNDP و AGFUND

المنتجات المقدمة: القروض الأسرية (صغيرة جداً) 52%، القروض الصغيرة وقروض التوسعة وهي تحت اسم القروض المتوسطة وتشكل 20%.

عدد العملاء الريفيين: 98%

متوسط حجم القرض: 75000 ل.س (1.500) $ للقروض الأسرية والصغيرة

متوسط مدة القرض: 4 سنوات

رسالة أو مهمة المنظمة:

إن الهدف الأساسي لهيئة مكافحة البطالة هو خلق فرص العمل وعلى الأخص للعاطلين عن العمل. وتخطط الهيئة لخلق حوالي 100.000 فرصة عمل سنوياً، وذلك خلال عام 2006، ويتم ذلك من خلال صرف مبلغ بليون دولار أمريكي.

وتركز الهيئة عملياتها على تقديم الائتمان السهل وذلك إلى المنظمات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية في الصغر وذلك في القطاع الخاص. بالإضافة إلى الاستثمار الحكومي وذلك بتأمين الخدمات الأساسية للريف.

1- موجز عن هيئة مكافحة البطالة:

أنشئت الهيئة بموجب القانون رقم71 (انظر القانون رقم 71 لعام 2001 لإحداث هيئة مكافحة البطالة في نهاية الدراسة) الذي أصدره الرئيس الأسد في2001/12/8 للعمل على مساندة جهود الدولة في تخفيف أزمة البطالة، وفق أسس اقتصادية جديدة. وقد تم وضع أهداف الهيئة، وتشكيل مجلس إدارتها، وتفاصيل أخرى مرتبطة بإدارة الهيئة.

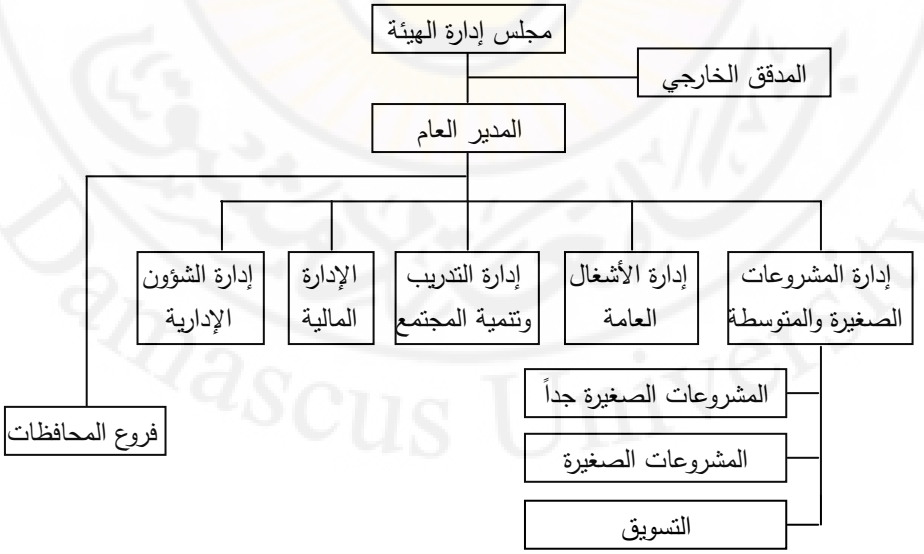
وبحسب القانون، فإن مدة برنامج الهيئة هو خمس سنوات، قابلة للتجديد بأمر من رئيس الوزراء وذلك باقتراح وزير الدولة لشؤون التخطيط.

2- الهيكل التنظيمي للهيئة:

حدد القانون رقم 71 تشكيل مجلس إدارة الهيئة والمدير العام فيها، وقد تم تحديد أعضاء مجلس الإدارة ومهام، وصلاحيات المدير العام. يجتمع مجلس الإدارة المؤلف من 21 عضواً على الأقل، برئاسة وزير الدولة لشؤون التخطيط، وذلك مرة في الشهر. ويشكل نواب الوزراء نصف هذا المجلس والنصف الآخر يمثله القطاع الخاص، والمنظمات الأهلية، واتحادات العمال ويوافق مجلس الإدارة على الموازنة السنوية بعد أن يتم تدقيقها من قبل مكتب الحسابات الحكومي.

ويدير الهيئة المدير العام. وهو مسؤول أمام الوزير عن متابعة تطبيق الخطة التنفيذية، والتي تم إعدادها من قبل مجلس الإدارة. وقد تم توزيع مهام هذا المجلس من قبل رئيس مجلس الوزراء ووفق توجيهاته.

هذا ويتبع المدير العام خمس إدارات بشكل مباشر، وهي إدارة تنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وإدارة الأشغال العامة والإسكان وإدارة التدريب وتنمية المجتمع، وإدارة الشؤون الإدارية والإدارة المالية (الشكل 1).



الشكل (1) الهيكل التنظيمي

تتكون الهيئة من الإدارة العامة في دمشق وتقوم بتنفيذ برنامجها من خلال 14 فرعاً في المحافظات السورية (وذلك بمعدل فرع واحد في كل محافظة).

ولكل فرع وظائف متخصصة تتبع مدير الفرع الذي يمثل الهيئة من المحافظة التي تعمل فيها. وهو يشرف ويدير فريق العمل المكون من المحلل الاقتصادي، ومهندس المشاريع، والإداري، ومختص التدريب والمسؤول عن الخدمات الاستشارية المقدمة للمستفيدين، كما يتم إحداث، إلى جانب ذلك، عدد من اللجان المختصة لحل المشكلات الخاصة والمتعلقة بالعلاقة بين المستفيدين، والمجتمعات المحلية.

وقد تم أيضاً إحداث مجلس استشاري علمي على مستوى الإدارة العامة، وهو مؤلف من خبراء محليين، ودوليين، في الشؤون الاقتصادية والتنموية، وهو يهدف إلى تقديم النصح مما يساعد على تطوير أعمال الهيئة. هذا وتوجد وحدات أخرى مثل الأفراد، وهي تتبع المدير العام بالإضافة إلى وحدة نظم المعلومات، والتقييم، والمراجعة الداخلية، والتخطيط، والتعاون الدولي، والمستشار القانوني.

وتم تعيين جميع العاملين – بالدرجة الأولى – عن طريق الندب من الإدارات العامة، وعن طريق التعاقد المؤقت مع بعض الخبراء المحليين من جهة ثانية.

المنتجات المقدمة:

وتقوم الهيئة بتنفيذ ثلاثة أنواع رئيسية من البرنامج. وهي برنامج الإقراض، وبرنامج مشاريع الأشغال العامة في البنية الأساسية، ومشاريع التنمية المجتمعية. ولا يتم تنفيذ هذه المشاريع أو البرامج بشكل مباشر من قبل الهيئة، ولكنها تقوم بدور المظلة، وذلك باختيار جهات وسيطة تبرم معها الهيئة اتفاقيات عمل لتنفيذ البرامج، والوصول إلى العاطلين عن العمل في المناطق الريفية.

ويعتبر المصرف الزراعي، الوسيط الأهم في برنامج القروض الصغيرة للهيئة، فهو يقوم بدور الكفيل، ويتقاضى مقابل ذلك نصف قيمة الفائدة التي يدفعها المستفيدون. وقد

تم تحديد العلاقة بين الهيئة، والجهات الوسيطة، من قبل القانون. وذلك بشكل منفصل عن برنامج تمويل القروض الصغيرة، حيث تقوم الهيئة بتمويل المشروعات الفردية الصغيرة من خلال الوكالات الوسيطة (المصارف) وفيها تقرض الهيئة هذه الوكالات الوسيطة، وهي بدورها تقوم بإقراض المستفيدين، ويحق للهيئة استرجاع قيمة المبالغ الممولة، بينما يتحمل المصرف مخاطر الائتمان، وذلك مقابل عمولة تصل إلى نصف قيمة الفائدة على القرض.

ويتألف البرنامج من ثلاثة أنواع من القروض، وتم إحداث كل نوع منها تلبية للحاجات المختلفة للزبائن. ويبلغ سقف القرض الأسري 100 ألف ل.س (2000 $) بينما تتراوح قيمة القرض الصغير بين100.000 ل.س و3 مليون ل.س (60000 $).

هذا ويمكن أن يصل سقف القرض إلى 5 مليون ل.س (100.000 $) وذلك لقروض التوسعة (الجدول 1)، ويعتبر النوعان الأول والثاني، من القروض التي تدفع للمشاريع الجديدة بينما تستهدف قروض التوسعة المنشآت القائمة التي تحتاج إلى مساعدة لزيادة إنتاجها أو رفع مستوى هذا الإنتاج. وتعتبر جميع القروض السابقة قروضاً فردية. وتنوي الهيئة، في القريب العاجل، تقديم قروض جماعية، ولكنها لم تتمكن من تطبيقها حتى حينها، لأسباب قانونية.

نوع القرض	قيمة القرض	نسبة الفائدة
1- القروض الأسرية (المتناهية في الصغر)	أقل من 100.000 (2000 $)	%4
2- القروض الصغيرة	من 100.000 ل.س حتى 3 مليون ل.س (60000 $)	%5
3- قروض التوسعة	من 3 مليون حتى 5 مليون ل.س (100.000 $)	%7

الجدول (1) أنواع القروض وقيمتها ومعدلات الفائدة

وقد تم إحداث برنامج «مشاريع الأشغال العامة» من أجل إقامة البنية التحتية اللازمة في المناطق الريفية والصحراوية، وذلك من خلال منح القروض. أما برنامج التدريب، فهو يعمل على تقديم عدة دورات تدريبية، بالإضافة إلى برامج تدريب أساسية، وقد عمدت الهيئة إلى تطوير برامج تساعد الشباب الذين لا يمتلكون الضمانات، على إقامة المشاريع الصغيرة الخاصة بهم، بالإضافة إلى البرامج المجتمعية التي تهدف إلى تمكين المرأة.

سوف نركز في هذه الدراسة على القروض الصغيرة جداً والأسرية فقط، وفي حال لم يتم الإشارة إلى نوع القرض، فسوف يتم اعتباره من القروض التي تم تصميمها لتلائم حاجات العملاء الفقراء والعاطلين عن العمل.

القروض الأسرية (الصغيرة جداً):

يمكن تصنيف الخدمات التي تقدمها الهيئة على أنها برامج إقراض للعاطلين عن العمل، وبينما يقوم برنامج القروض الأسرية باستهداف العاطلين عن العمل، فإنه يمتلك، في الوقت ذاته، أغلب الصفات التي تتصف بها البرامج التي يتم تنفيذها، من قبل مؤسسات الإقراض الصغير.

ويضم البرنامج حوالي 23000 مستفيداً، ويبلغ متوسط القرض للمستفيد 75000 ل.س (1500 $) ومتوسط فترة السداد فيه 4 سنوات.

وتعتبر الفئة المستهدفة في القروض الأسرية الأفراد العاطلين عن العمل، وذلك في الأسر التي تعيش على خط الفقر في المناطق الريفية، والصحراوية، وكما تم الإشارة سابقاً، فإن سقف القرض الذي يبلغ 100000 ل.س يستهدف تمويل مشروعات فردية تعمل على زيادة الدخل ضمن العائلة نفسها، وأغلب الأنشطة الممولة هي تربية المواشي والمشروعات الزراعية، كما تمول هذه القروض المشروعات الجديدة فقط. ويعود السبب وراء ذلك إلى الاعتقاد بأن المشروعات الجديدة لها تأثير أقوى على خلق فرص العمل بدلاً من الاتجاه إلى زيادة الأنشطة القائمة فعلياً.

وهذا الأمر يمكن أن يكون صحيحاً، ولكن إذا ما أخذنا معدلات الفائدة المفروضة وهيكلية السداد بعين الاعتبار، فإن ذلك كله يمكن أن يؤدي إلى مخاطر مالية تتعلق بالاستمرارية وإدارة المخاطر، فعندما تتعامل الهيئة مع مشروعات جديدة فإن درجة المخاطرة فيها تكون مرتفعة (هذا الموضوع تم وصفه في نقاط للمناقشة في نهاية هذه الحالة).

وقد عمدت الهيئة في عام 2003 إلى توزيع 21.917 قرضاً أسرياً وخلقت بالتالي 26.496 عملاً جديداً. وتركز الهيئة، في أعمالها، على المجتمعات غير المتطورة، وعلى النساء بشكل خاص، وعلى المناطق البعيدة حيث يعاني السكان فيها، من النقص في الخدمات الأساسية. وكما تم الإشارة إليه سابقاً أن الهدف الأساسي العام للهيئة هو تخفيض مستوى البطالة، ومع ذلك فإن مثل هذا النوع من القروض يهدف إلى تلبية حاجات الأفراد، والأسر التي تعيش في المناطق النائية.

الشروط العامة الواجب توافرها في المستفيد:

1- أن يكون عمر طالب القرض بين 20 عاماً إلى 50 عاماً.

2- أن يكون من مواطني الجمهورية العربية السورية أو من في حكمهم.

3- أن يكون طالب القرض أدى الخدمة العسكرية أو معفياً منها.

4- أن يكون طالب القرض غير موظف لدى الدولة/ أو غير مسؤول في التأمينات الاجتماعية.

5- أن يكون لطالب القرض/ أو شركائه الخبرة اللازمة في المجال أو المشروع الذي ينوي العمل فيه، وتكون مؤهلاته متطابقة مع طبيعة المشروع.

6- على طالب القرض أن يقدم دراسة جدوى اقتصادية لمشروعه.

وتقدم الهيئة المساعدة التقنية في مجالات مختلفة، وفي كيفية إعداد دراسات الجدوى الاقتصادية بشكل خاص.

وتمثل النساء نسبة 52% من المستفيدين من الهيئة وهذا يتماشى مع متوسط صناعة التمويل الصغيرة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ويمثل هذا العدد أيضاً ضعف الرقم مقارنة بنسبة العاملات الحائزات على القروض الصغيرة والقروض المتوسطة بالإضافة إلى أن هناك خمساً من أصل سبع مقترضات تمت مقابلتهن، يقمن بإدارة أعمالهن من منازلهن، بينما عمدت أخريات إلى استئجار مبانٍ أكثر اتساعاً وهو ما يحدث عندما يصبح المشروع ناجحاً.

حنان عبد الرحمن: هي سيدة عمرها 32 عاماً تعيش في ريف دمشق، تقدمت للقرض الأسري منذ ثلاثة أشهر، بعد أن سمعت عن قروض الهيئة من خلال التلفاز، وقد حصلت على قرض مقداره 75000 ل.س (1500 $) من الهيئة أضافته إلى بعض مدخراتها ثم عمدت إلى شراء بقرة وعجل. وقد أخذت القرض باسمها وذلك لأن زوجها يعمل في القطاع الحكومي (موظف).

تبلغ فائدة القرض 4%، وبحسب قوانين الهيئة، فهي تستفيد من فترة مدتها سنة يسمح لها خلالها أن لا تدفع أي قسط، علماً أن البنك يقوم باقتطاع قيمة الفائدة على الفترة الزمنية كلها أي منذ بداية دفع القرض لها. ويعتبر هذا الإجراء مخالفاً للقانون، ولكنه مقبول ومتعارف عليه من قبل المستفيدين. وتعتبر ضمانات القرض رواتب زوجها واثنين من أصدقائه.

آلية تقديم الائتمان:

يتم توزيع القروض الأسرية مثل القروض الأخرى التي تقدمها الهيئة، وذلك من خلال جهات وسيطة مثل المؤسسات الحكومية، ومؤسسات التدريب، وفروع الهيئة، ومنظمات حكومية أخرى، ولكن الجهات التي تلعب الدور الرئيسي في هذا الميدان هي الوحدات الإرشادية التي تتبع وزارة الزراعة في الأرياف، والمصرف الزراعي.

وتمثل الوحدات الإرشادية التابعة لوزارة الزراعة في الأرياف صلة الوصل بين المزارعين والهيئة كما أنها تمثل المرحلة الأولى من المراحل الثلاث اللازمة لإتمام عملية القرض من قبل المستفيد.

أما المرحلة الثانية فهي تتمثل بالهيئة نفسها، والمرحلة الثالثة هي المصرف الزراعي ويتميز بعدد فروعه المنتشرة مما يسهل الوصول إلى الشريحة المستهدفة.

وتقوم كل وحدة من الوحدات الإرشادية التابعة للمصرف الزراعي، بإعطاء الهيئة أسماء 25 مزارعاً (بالإضافة إلى 10 أسماء كاحتياط) وذلك كل سنة، و يعتبر هؤلاء هم المؤهلون للحصول على قرض من هيئة مكافحة البطالة. وتعتبر هذه المراكز مؤسسات صغيرة جداً، وهي التي تعرف الأفراد الأكثر حاجة للقروض، وأنواع الأعمال التي يمكن أن تتكلل بالنجاح، ومن هم الأفراد الذين ينطبق عليهم عبارة "غير مؤهلين للحصول على قرض" أو "للتسديد".

ومما يجدر الإشارة إليه هو أنه في حال عدم وجود وحدات إرشادية في المنطقة التي يعمل فيها المستفيد، فيمكن عندها الذهاب مباشرة إلى هيئة مكافحة البطالة، وهذا ينطبق على دمشق وحمص.

وتعمد الهيئة بعد حصولها على الأسماء، إلى اختيار / 6/ أسماء بشكل عشوائي من القائمة المقدمة من الوحدات الإرشادية. وذلك للتأكد من التزام الوحدات بالمعايير المطلوبة، وفي حال عدم اكتشاف أية مخالفات، يتم قبول الـ 25 متقدماً جميعهم، أما إذا ما اكتشف خطأ واحد فيها يتم عندها رفض الأسماء الـ 25 جميعهم. هذا وتلجأ الهيئة إلى استخدام الأسماء العشرة الاحتياط لتعديل أعداد المشاريع الممولة حيث يجب أن يكون نصف عددها، زراعية والنصف الآخر صناعية.

ويحق للمصرف، وهو الجهة الأخيرة في العملية، الموافقة على القرض أو رفضه، وأخيراً وبعد ذلك كله يتم إرسال الطلبات إلى فرع المصرف المختص بحسب نوع الطلب المقدم.

نوع المشروع	المصرف المختص
المصرف الزراعي	زراعي
المصرف الصناعي	صناعي
مصرف التوفير	تجاري
مصرف التسليف	خدمي

وتتبع جميع المصارف المشار إليها آنفاً، الحكومة، وذلك بحسب نوع المشروع المقدم من المستفيد. وفي حال لا يوجد للمشروع المقدم فرع مختص في منطقة ما، فيعمد المستفيد عندها إلى التعامل مع المصرف الزراعي، والذي يعتبر الأكبر والأكثر انتشاراً في البلاد، وعندما يتم توافر جميع الشروط المطلوبة في الطلب، يتم تقديم القرض للعميل.

ومن خلال أسلوب المقابلة الشخصية التي تمت مع العملاء المستفيدين، اشتكى جميع العملاء من أسلوب تعامل المصرف الزراعي معهم من حيث تعقيد الإجراءات والمعاملات، بالإضافة إلى التأخر في صرف مبلغ القرض، ويعود السبب وراء ذلك إلى أن الهيئة خوفاً من تحمل مخاطر الائتمان، عمدت إلى نقل هذه المسؤولية إلى المصارف التي تتعامل معها، وبالتالي، قامت المصارف بالعمل وفق طريقتها التقليدية.

يقوم المصرف بزيارة العميل بعد حصوله على القرض بمعدل 3-4 زيارات، اثنتان منهما من قبل المصرف، ومرة من هيئة مكافحة البطالة وفروع الوحدات الإرشادية. كما يحق للهيئة القيام بزيارات عشوائية للمشروع في كل مرحلة من مراحل آلية تقديم القرض. وفي حال اكتشاف الانحرافات يحق لها إيقاف القرض وطلب السداد المبكر من المستفيد.

عبير قاسم لبيس: هي سيدة عمرها 29 عاماً وربة منزل، تقدمت لقرض صغير، وحصلت على 200.000 ل.س (4000 $). وهذا المبلغ أعلى من مبالغ القروض الأسرية التي يحدد سقفها بـ 100.000 وقد تم صرف القرض لها على ثلاث دفعات، الدفعة الأولى 100.000 ل.س والدفعة الثانية 60000، أما الدفعة الأخيرة فكانت 40000، وبمعدل فائدة 5%. وعمد المصرف إلى اقتطاع قيمة الفائدة كلها من قيمة الدفعة الأولى (100.000). وقد حصلت على الدفعة الأخيرة بعد أن استكملت الإجراءات الإدارية المطلوبة، واستخدمت هذه السيدة المال لفتح متجر خاص بها بعد أن اشترت البضائع اللازمة له، وهي تنوي الآن شراء براد من أجل تقديم المشروبات الباردة. وتعتبر ضمانات القرض عبارة عن رواتب زوجها واثنين من أصدقائه العاملين في القطاع العام.

وهناك عناصر تعتبر الأهم في آلية تقييم القروض ألا وهي مدى مطابقة المستفيد للشروط المطلوبة، وطبيعة المشروع وحيويته، ونزاهة المستفيد. كما تعتبر دراسة الجدوى الاقتصادية المقدمة حول المشروع النقطة الأهم في سلسلة الإجراءات المطلوبة قبل إعطاء القرض.

الضمانات:

تعتبر رواتب الموظفين الحكوميين الضمان الرئيسي المستخدم في القروض الأسرية. وهي عادةً تتكون من رواتب أفراد في العائلة، أو الأصدقاء. وهي تستخدم في حالات التخلف أو الامتناع عن الدفع حيث يتم اقتطاعها تلقائياً من الكفيل. وتعتبر الضمانات من العناصر الأساسية للقرض، وأولئك الذين لا يمتلكون ضمانات أي كفلاء، لن يتمكنوا من الحصول على القرض.

ومن السلبيات في هذا النوع من الضمانات، هو أن عدد الأفراد العاملين في القطاع الحكومي في المناطق البعيدة والريفية محدود، مما يشكل عائقاً أمام حصول جميع الراغبين على القروض. وقد أفاد بهذه المشكلة عدد من المستفيدين وذلك خلال المقابلة

الشخصية، وحتى أنها أصبحت من العوائق الإدارية في منطقة الخابور، حيث لم يتم تطبيق برنامج القروض الأسرية، لعدم وجود الكفلاء.

وهذا يعتبر مثالاً واضحاً على عدم جدوى نظام الضمان المستخدم من قبل الهيئة، ويصبح هذا العنصر أكثر أهمية إذا ما أخذنا بعين الاعتبار بأن قيمة 30 مليون ل.س (600.000 $) من المنح كانت متوافرة وجاهزة للإقراض في تلك المنطقة. ولحل هذه المشكلة، تقوم الهيئة حالياً بدراسة خطة تستند إلى الإقراض الجماعي للتغلب على هذه السلبية. ولا يتم قبول ضمانات مثل المنازل، كي لا تصبح عندها تكاليف إتمام القرض مرتفعة جداً، مقارنة مع المبلغ الصغير للقرض، بالإضافة إلى ذلك إن المنازل في المناطق الريفية والنائية يكون عادة غير مرخصة البناء وهي مشكلة منتشرة جداً في تلك المناطق، وبالتالي لا يمتلك المستفيد الأوراق القانونية الملائمة.

فرع هيئة مكافحة البطالة – القنيطرة –

المنطقة: القنيطرة
سنة التأسيس: تموز 2002
عدد العاملين: 10
عدد العملاء: 526 (للقروض الأسرية)

تعتبر القنيطرة من أفقر المناطق في سورية حيث أنها تقع على الحدود مع إسرائيل. ويصل فيها معدل البطالة إلى 23% (الملحق رقم 2)، وهو الأكثر ارتفاعاً في سورية حيث يصل متوسط البطالة فيها إلى 11.7% (وذلك بحسب الأرقام الواردة في هيئة مكافحة البطالة) ويتم تقدير وضع المستفيدين بشكل رئيسي هناك من خلال دراسة الموجودات التي يمتلكونها، وظروف المنازل التي يعيشون فيها، وعدد الأفراد الذين يقطنون في المنزل الواحد.

وبما أن موظفي هيئة فرع القنيطرة يعملون ضمن مجتمع صغير نسبياً، وبالتالي، يستطيعون تقدير معدل نجاح كل مشروع من المشاريع. وما أن يتم الموافقة على القرض، حتى يعمد موظفو الهيئة بزيارة المستفيد بمعدل 2-3 مرات قبل استلامه القرض، وذلك للتأكد من تحقيق جميع الشروط المطلوبة. وتهدف هذه الإجراءات إلى الرقابة على جميع مراحل الإنجاز، بحيث يحق للهيئة إيقاف كل الإجراءات، إذا ما تبين لها وجود خطأ ما في إحدى المراحل. والمشكلة الأساسية التي بدأت هيئة مكافحة البطالة مواجهتها في هذه المنطقة، هي النقص في الكفلاء (موظفي الدولة)، بالإضافة إلى بعض المشكلات المتعلقة بالعلاقة بين العملاء وبالفروع المحلية التابعة لمصرف الزراعي، وظهر هذا واضحاً في آراء الأفراد الذين تمت مقابلتهم.

نسبة الفائدة وطرائق السداد:

تقوم الهيئة بإقراض المصرف الزراعي (أو مصارف حكومية أخرى) المبالغ التي تنوي صرفها، ويقوم المصرف بإعادة إقراض هذه المبالغ مقابل تحمل مخاطر الائتمان. ويتم تسديد الأقساط كل ستة أشهر، والزمن المعياري لسداد كامل القرض هو 4 سنوات مع فترة تمتد لسنة واحدة، يسمح فيها للعميل بدفع قيمة الفائدة فقط، دون أقساط القرض. ويعتبر السداد في الوقت المحدد من الشروط الرئيسية لعمل الهيئة. ويعمد المصرف في حال التخلف عن السداد إلى إنذار العميل إنذاراً أولياً. وينتظر بعدها مدة 10 أيام، ليحول بعدها أوراق المستفيد إلى الجهات القانونية. ويندر حدوث مثل هذه الحالات، حيث يلجأ عادة أفراد المجتمع المحلي إلى الأصدقاء، والأقارب لمساعدة المتخلف عن الدفع.

وفي حالة أخرى، قد يطلب فيها المصرف من العميل أن يسدد كامل أقساط القرض قبل المدة المحددة له، وذلك عندما يكتشف أن هناك سوء استخدام للأموال المقترضة. ويتم عندها، إلزام العميل بتسديد مبلغ القرض خلال شهر واحد، وبمعدل فائدة 9%. وقد تم إدخال هذا القانون من أجل التخفيف من الحالات التي يتم فيها استخدام الأموال للاستهلاك بدلاً من الإنتاج.

وقد تم تجربة بعض الأساليب الناجحة فيما يتعلق بالضمانات مثل قبول ضمان الموجودات كالأبقار أو بذار الزراع بدلاً من النقود.

نصرة البيضا: هي أرملة تعيش في منطقة القنيطرة، لديها ولدان وبنتان استلمت أول قرض أسري في أيلول 2003. وقد استخدمت المال من أجل شراء ثلاث ماكينات خياطة، ولكنها اضطرت إلى استكمال المبلغ الذي اقترضته ويبلغ 90000 ل.س (1800 $) من ادخاراتها الخاصة. وبعد أن قام المصرف باقتطاع مبلغ الفائدة قبل صرف القرض، بلغت القيمة الصافية للقرض 84000 ل.س وحددت فترة القرض بـ 5 سنوات. وتعتبر هذه المرأة من المستفيدين القلائل الذين أثنوا على الخدمات الجيدة التي يقدمها المصرف. بالإضافة إلى أنها شاركت في المعرض الذي نظمته الهيئة في دمشق حيث تعرفت خلاله على العديد من العملاء الجدد، وهي تقدر هذه الخدمة التي قدمت لها بشكل كبير.
وتنوي أن توسع أعمالها بعد أن ازداد الطلب على منتجاتها، وهي تنوي التقدم للحصول على قرض جديد.

التدريب:

لدى الهيئة العامة لمكافحة البطالة ثلاث مستويات للتدريب، المستوى الأول ويتعلق بتدريب العاملين لديها وتركز فيه على القوانين الداخلية، والمشاريع والأمور الإدارية.

أما المستوى الثاني من التدريب، فهو يستهدف الجهات الوسيطة، والراعية لأعمالها، ويتناول المستوى الثالث المستفيدون الجدد من هيئة مكافحة البطالة، ويهدف البرنامج هنا إلى مساعدتهم على اختيار المشروع الملائم والقيام بدراسات للجدوى الاقتصادية إذا لزم الأمر.

ويتم تقديم التدريب إلى المستفيدين من القروض الصغيرة، والمتوسطة، وذلك من خلال التعاقد مع 32 مركزاً للتدريب في القطاع الخاص. ويتلقى المستفيدون من القروض الأسرية تدريباً لمدة ثلاثة أيام وذلك في الوحدات الإرشادية التابعة لوزارة الزراعة، وهي تدور بشكل رئيسي، حول الإجراءات التي على العملاء معرفتها، فيما يخص المصارف والهيئة.

ويتم تقديم، بعض الدورات التدريبية الخاصة، في بعض المجالات، مثل التقنيات، أو للمستفيدين الذي يواجهون مشكلات في العمل، أو مشكلات في السداد.

ومن الملاحظ وجود نقص كبير في احتياجات مواد التدريب، ولوازمه الأساسية، وذلك في الوحدات الإرشادية، مما يعني، أن هذا الجانب هو شكلي فقط، ولا يوجد لدى الإدارة الرغبة في تحسين الأمور المرتبطة به. وقد أكد هذه الملاحظات المستفيدين وذلك من خلال المقابلات التي أجريت لهم.

وقد بدأت الهيئة ببرنامج جديد لمساعدة المستفيدين وذلك في تقديم تسهيلات تسويقية لهم من خلال الاشتراك في المعارض التجارية.

الموارد المالية:

تأتي المصادر المالية للهيئة من مصدرين أساسيين: الحكومة السورية، والمنح الدولية، أو الائتمانات من دول عربية، ومنظمات تنموية دولية، مثل AG Fund صندوق AG وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي.

وقد خصصت الدولة، بموجب مبررات إحداث الهيئة، وصلاحياتها، تعبئة موارد مالية قد تصل إلى 50 مليار ل.س، وذلك للإنفاق على المشروع خلال السنوات 2002-2006. وقد تم تعديل خطة الإنفاق من قبل رئيس الوزراء عام 2002. وذلك نتيجة لإنفاق مبلغ 4 مليار ل.س عام 2002، بزيادة المبالغ لتصل إلى 11 مليار للفترة 2003-2006.

ويستأثر برنامج تنمية المشروعات الصغيرة بما يعادل 70% من استثمارات الهيئة، أما برنامج الأشغال العامة، والإسكان، فقد خصص له ما يعادل 20%، في حين أن برنامج التأهيل والتدريب وتنمية المجتمع خصص له ما يعادل 10%. (الجدول 2).

البرنامج	المشروعات الصغيرة	الأشغال العامة	التدريب	الإجمالي
الإجمالي	35.000 مليون ل.س	10.000 مليون ل.س	5.000 مليون ل.س	50.000 مليون ل.س
	700 مليون $	200 مليون $	100 مليون $	1.000 مليون $
النسبة	%70	%20	%10	%100

الجدول (2)

نطاق الوصول إلى الفقراء والمحتاجين:

ليس لدى الهيئة أولوية في الوصول إلى الفقراء، أو إلى أشد الناس فقراً، فلا يعتبر معدل الفقر المعيار الأساسي من أجل اختيار المستفيدين من القرض. وذلك لأن الهيئة

لا تحارب الفقر، ولكنها تحارب البطالة. وبالتالي، ليس لديها الأدوات، أو الطرائق أو الدراسات الخاصة بتحديد الفقراء.

وتعطى الأولوية بعد ذلك إلى النساء واللواتي يعتبرن المورد الأساسي لدعم أسرهم، وبالإضافة إلى ذلك المعوقين الذين لديهم القدرة على العمل. وقد واجهتنا كذلك صعوبات رئيسية في الحصول على أي شكل من أشكال البيانات حول مستوى دخل العملاء والفقراء، ولم نتمكن من الحصول على معلومات عن معدل أو نسبة الأمية عند المستفيدين من القروض.

أما بالنسبة إلى البيانات حول نطاق الوصول، فإن نسبة العملاء من النساء تعادل الرجال وذلك في القروض الأسرية وتبلغ 52% حيث يعيش نسبة 98% من المستفيدين أو عملاء الهيئة في المناطق الريفية، وقد بدأ جميعهم أعمالاً جديدة. وتعتبر نسبة النساء في هذا النوع من القروض أعلى من نسبتها في قروض أخرى (صغيرة ومتوسطة)، حيث تنخفض لتصل إلى 20%. وتعتبر قيمة القروض الأسرية الممولة أصغر، كما أن النشاط الأكثر تمويلاً لهن هو تربية الحيوان، وهي عادة تقوم بها النساء. يضاف إلى ذلك أن أغلب المستفيدات هن من النساء اللواتي يعمل أزواجهن في وظائف الدولة، وبالتالي يقوم الزوج بالاقتراض باسم زوجته من أجل تجاوز قانون الهيئة الذي لا يسمح للموظفين بالاستفادة من القروض.

يعتبر برنامج الإقراض الأسري من أهم برامج الإقراض الصغير في سورية، حيث أن قطاع التمويل الصغير ما يزال فتياً، ولكن على الرغم من خبرته القليلة فإنه ينمو بشكل سريع، والتحدي الأساسي الذي عليه مواجهته في المستقبل هو العلاقة بين هذه البرامج الحكومية المدعومة، وبين البرامج والمشاريع القابلة للاستمرار والتي تتأثر بالأسواق وحاجاتها.

إن السوق المحتملة واسعة جداً، ويعتبر عدم التمكن من تلبية حاجات الأسر الفقيرة من الخدمات المالية، من السلبيات الأساسية التي يجب مواجهتها. وتعتبر الخبرة التي اكتسبتها الدولة من خلال المنظمة الرائدة لديها، ومن خلال أعمالها، من الأمور الهامة التي تساعد على التعامل بشكل أفضل في المستقبل مع هذه المواضيع المالية، ومن أجل ردم الهوة فيما يتعلق بحاجات السوق لها.

نقاط للدراسة والمناقشة:

لقد حاولنا في هذه الحالة الدراسية أن نقدم إطاراً عاماً عن هيئة مكافحة البطالة، والتي تعتبر منظمة حكومية تقوم بتطبيق، وتنفيذ أهم برنامج في الإقراض الصغير في سورية. يتضمن هذا القسم تحديد عدة نواحٍ نعتبرها هامة في المنظمة، بعض منها "ضعيفة" وتحتاج إلى تطوير، والبعض الآخر يقصد منه إثارة النقاش. ومن الممكن مقارنة بعض منها أيضاً مع مشكلات مشابهة في مؤسسات إقراض أخرى.

1- إن القروض الأسرية لا تمول إلا المشروعات الجديدة:

وبالتالي إن هذه المشروعات تصبح أكثر خطورة من غيرها ونشير هنا إلى الحاجة إلى تكاليف لتشغيل لمصارف أكثر مما لو كانت هذه المصارف تتعامل مع منشآت قائمة أو مشروعات قائمة. يرجى مناقشة ذلك.

2- لا يبدو معدل الفائدة 4% كافياً لتغطية تكلفة التمويل، والنفقات التشغيلية، وخسائر القروض.

فهل ثمة اعتقاد في ظل هذه الظروف، بالإضافة إلى طبيعة البرنامج المدعوم من الحكومة، أن هذا كله يمكن أن يؤدي إلى عدم تطور هذا القطاع وإلى عدم نشوء منظمات إقراض صغير أخرى في سورية؟ يرجى مناقشة ذلك.

3- الموجودات بدلاً من النقود:

تم ذكر بعض الأمثلة عن تقديم الموجودات أو المواد الأولية المطلوبة كرهن للقيام بالنشاط بدلاً من النقود، وذلك من أجل تجنب سوء استخدام الموارد أو تحويلها إلى

الاستهلاك بدلاً من الإنتاج. ما هي نقاط الضعف أو القوة في اللجوء إلى مثل هذا الاحتمال؟ يرجى مناقشة ذلك.

4- معوقات التطبيق:

أ- يمكن اعتبار بعض المواضيع – التي وردت – على أنها معوقات للعمل، ويمكن ذكر اثنين منها، كالعلاقة بين المستفيدين والمصارف، والتي أشار أغلب المستفيدين إلى صعوبتها، والثاني صعوبة نظام الكفالات. ففي منطقة الخابور، إن نقص الموظفين الحكوميين وعدم إمكانية استخدام المنازل كضمانات بسبب عدم وجود الأوراق القانونية، أدت إلى عدم استخدام المنح كما يجب. يرجى مناقشة ذلك.

5- دور الوحدات الإرشادية:

بما أن الوحدات الإرشادية هي التي تقوم باختيار العملاء، بالدرجة الأولى، فقد تتولد مشكلات تتعلق بالاتصالات، أو العلاقات الشخصية مع العاملين، أو التحيز في الاختيار، مما يمكن أن يؤدي إلى اختيار العملاء السيئين على حساب الجيدين.

ناقش هل من الأفضل – بحسب بعد الكفاءة – استخدام مؤسسات لها فروع منتشرة في مناطق ريفية عديدة، وذلك مقابل إدارة المشكلات التي قد تنشأ بسبب ذلك.

6- تأثير الجندر:

إن أغلب المستفيدين هم من النساء، ولكن المستفيدين الفعليين هم أزواج النساء الذين لا يحق لهم الحصول على قروض الهيئة. يرجى مناقشة ذلك.

7- التدريب:

يبدو أن التدريب هو جانب شكلي فقط، وهو يمثل في بعض الحالات، أعباء مالية إضافية على الهيئة (حيث تعاقدت الهيئة مع 32 مركزاً للتدريب) وإن مراكز التدريب الرئيسة هي في المدن الكبرى. أما الدورات التي تقدمها الوحدات الإرشادية، فيبدو أنها غير كافية. ولقد لجأت العديد من منظمات الإقراض، إلى إيقاف برامج التدريب التي كانت تقوم بها، وذلك بسبب مشكلات الاستمرارية. ناقش الجوانب الإيجابية والجوانب السلبية لتقديم التدريب، بالإضافة إلى الخدمات المالية.

المحافظة	قوة العمل	المؤشر	
		معدل البطالة	عدد العاطلين عن العمل
دمشق	498.119	%10	49.981
ريف دمشق	647.244	%7	45.307
حمص	436.721	%15.6	67.997
حماه	437.255	%10.5	45.822
طرطوس	250.848	%18.4	46.187
اللاذقية	337.078	%19.3	65.155
إدلب	367.189	%7	25.703
حلب	977.021	%7.9	77.117
الرقة	172.980	%7	12.109
دير الزور	274.715	%7	19.230
الحسكة	351.471	%21.7	76.437
السويداء	94.331	%21	19.855
درعا	161.094	%19.9	32.037
القنيطرة	14.039	%23	3.223
المجموع	5.060.105	%11.7	586.160

جدول (3) توزع البطالة حسب المحافظات عام

القانون رقم /71/ لعام 2001 لإحداث هيئة مكافحة البطالة

قام رئيس الجمهورية العربية السورية بإحداث مرسوم إحداث هيئة مكافحة البطالة الذي تم إقراره في مجلس الشعب تاريخ 1422/9/10 هـ، 2001/6/10 م وينص على التالي:

الفصل الأول – التعاريف:

المادة /1/: يقصد بالتعابير الواردة في هذا القانون المفاهيم التالية:

1- البرنامج: البرنامج الوطني لمكافحة البطالة.

2- الهيئة: الهيئة العامة لتنفيذ البرنامج الوطني لمكافحة البطالة.

3- المجلس: مجلس إدارة الهيئة.

4- الوزير: وزير الدولة لشؤون التخطيط.

5- المدير: المدير العام للهيئة.

الفصل الثاني – إحداث الهيئة:

المادة / 2/: تحدث الهيئة العامة للبرنامج الوطني لمكافحة البطالة وتتمتع بالشخصية الاعتبارية والاستقلال المالي والإداري وترتبط بوزير الدولة لشؤون التخطيط ويكون مقرها في دمشق ويحق لها تشكيل (مكاتب عمل فرعية) في المحافظات.

المادة /3/: مدة هذا البرنامج خمس سنوات قابلة للتجديد بقرار من رئيس مجلس الوزراء بناء على اقتراح الوزير.

الفصل الثالث – الأهداف العامة للبرنامج ونشاطاته:

المادة /4/: يهدف البرنامج إلى تحقيق الأهداف التالية ضمن الخطة العامة للدولة:

أ- دراسة وتمويل وتنفيذ مجموعة من الأنشطة الإنتاجية والخدمية التي من شأنها المساهمة في توليد الدخل وتوفير فرص عمل، وإيجاد مجالات جديدة للعمل والإنتاج وتنويع هيكل القطاع الاقتصادي والخدمي واستيعاب قوة العمل المتوافرة والداخلة إلى سوق العمل (لأول مرة).

ب- تشمل نشاطات البرنامج مجموعة من المشاريع الإنتاجية والخدمية يتم تنفيذها على مستوى المحافظات وخاصة في الأرياف والمناطق النائية على النحو التالي:

1- المشروعات الإنتاجية الزراعية والصناعية الصغيرة منها والمتوسطة.
2- الصناعات اليدوية والآلية وخاصة منها التقليدية في الأرياف.
3- مشروعات خدمات السياحة وعلى الخصوص حول المناطق الأثرية وعلى الطرقات الدولية.
4- مشروعات تتناسب وخصوصية كل محافظة ومناطقها ونواحيها وأريافها.
5- مشروعات تنظيم وبناء بعض العقارات لتنشيط السكن التعاوني وتطوير مناطق السكن العشوائية.
6- المشاريع التي من شأنها الارتقاء بمستوى البيئة.
7- التدريب والتأهيل وإعادة التأهيل وخاصة في مجالات التقنيات الحديثة وتكنولوجيا الاتصال والمعلومات.
8- المشروعات الموجهة للمرأة والشباب بصفة خاصة.
9- المساهمة في الحد من مشكلة البطالة خاصةً في المناطق الريفية والصحراوية، من خلال تخصيص 20% من موارد البرنامج كمنح تعطى للمشاريع الجماعية التي تحقق ذلك.
10- تشجيع القطاعات التي يتم تمويلها أو مساعدتها لرفع قدرتها التنافسية وتشجيعها على التصدير.
11- المساهمة في تمويل برنامج التدريب والتدريب التحويلي.

12- أية مشاريع أخرى تراها الهيئة مناسبة ضمن أهداف هذا البرنامج.

الفصل الرابع – الموارد والحسابات:

المادة /5-1/: تتكون موارد البرنامج من:

أ- إعانة حكومية ترصد سنوياً في موازنة الدولة لقاء مشاريع محددة.

ب- معونات ومنح خارجية، عربية وأجنبية، ومن المؤسسات والمنظمات الدولية والإقليمية، وتودع هذه المبالغ في حساب خاص باسم الهيئة.

ج- قروض ميسّرة يمكن الحصول عليها من المصارف لصالح المستفيدين من البرنامج.

2-أ- تفتح الهيئة حساباً خاصاً بالمصرف المركزي يخصص لما ترصده الحكومة سنوياً لحساب مشاريع الهيئة، كما تفتح حساباً خاصاً آخر تودع فيها لقروض والمعونات والمنح الخارجية.

ب- يتم تحريك هذين الحسابين بتوقيع كل من الوزير، أو من يفوضه أصولاً وبحدود صك التفويض، والمدير المالي أو المسؤول المالي المفوض مجتمعين.

المادة /6/: تعد الهيئة سنوياً مشروع موازنة لمشاريعها السنوية ترصد فيها الاعتمادات والموارد المقدرة، وتصدق الموازنة من مجلس الوزراء وتصدر بقرار من رئيس مجلس الوزراء.

المادة /7/: تطبق على أموال البرنامج أحكام هذا القانون والأحكام والنصوص القانونية المتعلقة بالأموال العامة، وتخضع لأحكام رقابة الجهاز المركزي للرقابة المالية.

الفصل الخامس – إدارة الهيئة:

المادة /8/: يتولى إدارة الهيئة:

1- المجلس

2- المدير

المادة /9/: يشكل المجلس من:

–	وزير الدولة لشؤون التخطيط	رئيساً
1	معاون وزير الدولة لشؤون التخطيط	نائباً للرئيس
2	معاون وزير المالية	عضواً
3	معاون ويزر الزراعة والإصلاح الزراعي	عضواً
4	معاون وزير الإدارة المحلية	عضواً
5	معاون وزير السياحة	عضواً
6	معاون وزير التربية	عضواً
7	معاون وزير التعليم العالي	عضواً
8	معاون وزير الدولة لشؤون مجلس الوزراء	عضواً
9	معاون وزير الشؤون الاجتماعية والعمل	عضواً
10	معاون وزير الدولة لشؤون التقانة	عضواً
11	معاون وزير الصناعة	عضواً
12	ممثل عن نقابة المهندسين	عضواً
13	ممثل عن الاتحاد العام لنقابات العمال	عضواً
14	ممثل عن الاتحاد العام للفلاحين	عضواً
15	ممثل عن غرف التجارة السورية	عضواً
16	ممثل عن الاتحاد العام النسائي	عضواً
17	ممثل عن الاتحاد العام للحرفيين	عضواً
18	ممثل عن غرفة الصناعة بدمشق	عضواً
19	ممثل عن غرفة الصناعة بحلب	عضواً
20	ممثل عن اتحاد شبيبة الثورة	عضواً
21	المدير العام للهيئة	مراقباً ومقرراً

تتم تسمية ممثلي الوزارات من قبل الوزير المختص لكل منها، كما يتم تسمية ممثلي المنظمات والاتحادات والغرف من قبل رؤسائها.

المادة /10/:

1- يجتمع المجلس برئاسة وزير الدولة لشؤون التخطيط مرة كل شهر على الأقل ويحضر الاجتماع المدير دون أن يحق له التصويت، ويكون الاجتماع قانونياً بحضور ثلثي الأعضاء على الأقل، ويسمّي الوزير من يتولى أمانة سر المجلس.

2- يناقش المجلس ويقر بأكثرية الأصوات خطة العمل السنوية للبرنامج، ويتابع تقارير التنفيذ، ويناقش مشروع الموازنة السنوي ويقره، كما يقر الميزانية الختامية بعد تدقيقها من قبل الجهاز المركزي للرقابة المالية، ويتمتع بصلاحية توجيه وإدارة البرنامج ومتابعة التنفيذ والمحاسبة.

المادة /11/:

أ- تم إشغال وظائف الهيئة عن طريق الندب من مختلف الجهات العامة دون التقيد بالمدة القصوى للندب المحددة في القانون الأساسي للعاملين في الدولة.

ب- يجوز للهيئة التعاقد مع بعض الخبراء أو الاختصاصيين الذين تتوفر فيهم مؤهلات أو خبرات معينة لإشغال بعض وظائف الهيئة أو أعمالها لمدة محددة بعقود عمل تحدد فيها أجورهم وتعويضاتهم دون التقيد بالحدود القصوى للأجور ويتم تصديق هذه العقود من رئيس مجلس الوزراء.

المادة /12/:

1- يعين المدير العام للهيئة بقرار من رئيس مجلس الوزراء بناء على اقتراح الوزير.

2- ويتم تسمية معاون المدير العام ورؤساء الأقسام بقرار من الوزير.

3- يضع مجلس الإدارة خطة عمل سنوية يتم إقرارها من مجلس الوزراء.

4- تحدد صلاحيات المدير العام ومعاونه ورؤساء الأقسام في النظام الإداري ويكون للمدير العام إدارة شؤون الهيئة ويكون مسؤولاً أمام الوزير في تنفيذ الخطة ومتابعة العمل.

المادة /13/:

يضع المجلس الأنظمة الخاصة بالهيئة التالية دون التقيد بالقوانين والأنظمة النافذة:

- النظام المالي.
- نظام المنح والقروض.
- نظام العقود.
- نظام العمليات.

وتصدر بقرار من رئيس مجلس الوزراء.

الفصل السادس - في المشاريع:

المادة /14/:

أ- تحدد المشاريع المقرر إنشاؤها خلال العام بقرار من رئيس مجلس الوزراء بناءً على اقتراح المجلس وفق مخصصات الموازنة وفي ضوء الدراسات المعدة لهذه المشاريع.

ب- يجوز للهيئة بالاتفاق مع المصارف المحلية المختصة ضمن شروط وأحكام يتم الاتفاق عليها مع تلك المصارف تقديم جميع التسهيلات اللازمة والدعم لمنح قروض من المصارف مباشرة للأشخاص المستفيدين لإقامة مشاريع خاصة بهم وبما يتفق وأهداف البرنامج ويساهم في التخفيف من مشكلة البطالة وتزيد في دخل الأسر والأفراد، وتكون الأولوية للمشاريع التي تشكل فرص عمل أكبر أو التي تقام في المناطق الريفية والصحراوية، ويحدد نظام القروض والمنح جميع الأحكام اللازمة لذلك.

ج- للهيئة أن تقدم للأفراد على سبيل الهبة جزء من قيمة المشروع وتكاليفه بقرار من المجلس، وتحدد نسبتها بقرار المنح على أن تمنح قرضاً يعادل باقي قيمة المشروع، ويسدد القرض وفق أحكام هذا القانون، ويحدد نظام القروض والمنح حالات المنح والهبة وشروطها، وحالات الإقراض وكيفية سداد القرض والفوائد.

د- يجوز للمجلس أن يرفع نسبة المنحة والهبة في مشاريع الصناعات اليدوية التقليدية في الأرياف والمشاريع الموجهة للمرأة والشباب بصفة خاصة.

هـ- يضع المجلس نظاماً للإشراف على تنفيذ المشاريع ومتابعتها وفق المدة المحددة لها. وللمديريات متابعة برامج التنفيذ وأن ترفع بذلك تقارير شهرية إلى المدير العام.

و- يجوز للمجلس إلغاء القرض واسترداده وإلغاء المنحة أو الهبة إن وجدت واستردادها واتباع سائر الأساليب القانونية للاسترداد في حال تجاوز مدة تأخير تنفيذ المشروع ستة أشهر ما لم يقرر المجلس تمديد هذه المدة لفترة أقصاها ستة أشهر أخرى.

التقويم والمتابعة:

المادة /15/: يتم سنوياً تقويم أعمال البرنامج على مستويين:

أ- التقويم الداخلي ويتم بشكل تقرير نصف سنوي تعده الهيئة ويرفع إلى الوزير الذي له التدقيق والمراقبة، على أن يرفع نتيجة التقويم إلى المجلس.

ب- التقويم الخارجي ويتم من قبل مجموعة خبراء محليين وممثلين عن المانحين أو الممولين، وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي، ويرفع إلى الوزير الذي له التدقيق والمراقبة، على أن يرفع نتيجة ذلك إلى المجلس، ونسخة إلى الدول والجهات المانحة.

ج- يرفع الوزير إلى رئيس مجلس الوزراء تقريراً سنوياً بنتائج العمل في ضوء التقويم الداخلي والخارجي.

المادة /16/: لدى انتهاء المدة المحددة للبرنامج تجري التصفية وإعداد الميزانية الختامية من قبل المجلس، وتدقق أصولاً.

المادة /17/: تؤول ملكية المشاريع التي أقيمت من المال العام ولحساب الجهة العامة إلى إحدى الجهات العامة المعنية وذلك بقرار من رئيس مجلس الوزراء.

المادة /18/: تؤول الأموال المحصلة أو المتبقية إلى الخزينة العامة، أو إلى إحدى الجهات العامة المختصة التي يحددها قرار يصدر عن رئيس مجلس الوزراء.

المادة /19/: تبقى المشاريع التي تم دعمها أو إقراضها بملكية أصحابها.

أحكام عامة:

المادة /20/:

أ- يمنح كل من أعضاء المجلس تعويضاً عن كل جلسة من الجلسات التي يعقدها بقرار من رئيس مجلس الوزراء، ولا يخضعه هذا التعويض للقوانين والأنظمة النافذة.

ب- يجوز للوزير منح العاملين في الهيئة ومن تستعين بهم من خارجها تعويضات شهرية تتناسب والجهد المبذول بما لا يتجاوز 100 من الأجر الشهري المقطوع النافذ بتاريخ صدور المرسوم التشريعي رقم (7) لعام 1990، ولا يخضع هذا التعويض للحدود القصوى المنصوص عليها في القوانين والأنظمة النافذة.

المادة /21/: الوزير هو عاقد النفقة وآمر التصفية وله أن يفوض بصلاحياته كلياً أو جزئيا من يعتمده بذلك ضمن الحدود والشروط التي يحددها النظام المالي.

المادة /22/: يمثل المدير العام الهيئة أمام القضاء وأمام الغير وله أن يوكل من يعتمده لذلك.

المادة /23/: السنة المالية للهيئة هي السنة المالية للدولة.

المادة /24/: تعفى الهيئة في جميع عقودها ومعاملاتها من الضرائب والرسوم المترتبة عليها بما في ذلك رسم الطابع، أما المتعهدون المتعاملون مع الهيئة يخضعون للضرائب والرسوم ورسم الطابع وفق القوانين والأنظمة النافذة.

المادة /25/: يصدر رئيس مجلس الوزراء بناء على اقتراح الوزير وفي إطار أحكام هذا القانون قراراً بتحديد مجالات عمل الهيئة وطرق تمويلها وأولويات المشاريع.

المادة /26/: ينشر هذا القانون في الجريدة الرسمية.

دمشق في 1422/9/23 هـ 2001/12/8 م

رئيس الجمهورية

بشار الأسد

وقل رب زدني علما
جامعة دمشق
Damascus University

ملحق /1/

جدول القيمة الحالية

القيمة الحالية لـ (1) أي: $(1+r)^{-n}$

حيث: r = معدل الخصم ، n = عدد الفترات حتى التسديد

Period	Discount rate (r)										Period
(n)	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	(n)
1	0.990	0.980	0.971	0.962	0.952	0.943	0.935	0.926	0.917	0.909	1
2	0.980	0.961	0.943	0.925	0.907	0.890	0.873	0.857	0.842	0.826	2
3	0.971	0.942	0.915	0.889	0.864	0.840	0.816	0.794	0.772	0.751	3
4	0.961	0.924	0.888	0.855	0.823	0.792	0.763	0.735	0.708	0.683	4
5	0.951	0.906	0.863	0.822	0.784	0.747	0.713	0.681	0.650	0.621	5
6	0.942	0.888	0.837	0.790	0.746	0.705	0.666	0.630	0.596	0.564	6
7	0.933	0.871	0.813	0.760	0.711	0.665	0.623	0.583	0.547	0.513	7
8	0.923	0.853	0.789	0.731	0.677	0.627	0.582	0.540	0.502	0.467	8
9	0.914	0.837	0.766	0.703	0.645	0.592	0.544	0.500	0.460	0.424	9
10	0.905	0.820	0.744	0.676	0.614	0.558	0.508	0.463	0.422	0.386	10
11	0.896	0.804	0.722	0.650	0.585	0.527	0.475	0.429	0.388	0.350	11
12	0.887	0.788	0.701	0.625	0.557	0.497	0.444	0.397	0.356	0.319	12
13	0.879	0.773	0.681	0.601	0.530	0.469	0.415	0.368	0.326	0.290	13
14	0.870	0.758	0.661	0.577	0.505	0.442	0.388	0.340	0.299	0.263	14
15	0.861	0.743	0.642	0.555	0.481	0.417	0.362	0.315	0.275	0.239	15
	11%	12%	13%	14%	15%	16%	17%	18%	19%	20%	
1	0.901	0.893	0.885	0.877	0.870	0.862	0.855	0.847	0.840	0.833	1
2	0.812	0.797	0.783	0.769	0.756	0.743	0.731	0.718	0.706	0.694	2
3	0.731	0.712	0.693	0.675	0.658	0.641	0.624	0.609	0.593	0.579	3
4	0.659	0.636	0.613	0.592	0.572	0.552	0.534	0.516	0.499	0.482	4
5	0.593	0.567	0.543	0.519	0.497	0.476	0.456	0.437	0.419	0.402	5
6	0.535	0.507	0.480	0.456	0.432	0.410	0.390	0.370	0.352	0.335	6
7	0.482	0.452	0.425	0.400	0.376	0.354	0.333	0.314	0.296	0.279	7
8	0.434	0.404	0.376	0.351	0.327	0.305	0.285	0.266	0.249	0.233	8
9	0.391	0.361	0.333	0.308	0.284	0.263	0.243	0.225	0.209	0.194	9
10	0.352	0.322	0.295	0.270	0.247	0.227	0.208	0.191	0.176	0.162	10
11	0.317	0.287	0.261	0.237	0.215	0.195	0.178	0.162	0.148	0.135	11
12	0.286	0.257	0.231	0.208	0.187	0.168	0.152	0.137	0.124	0.112	12
13	0.258	0.229	0.204	0.182	0.163	0.145	0.130	0.116	0.104	0.093	13
14	0.232	0.205	0.181	0.160	0.141	0.125	0.111	0.099	0.088	0.078	14
15	0.209	0.183	0.160	0.140	0.123	0.108	0.095	0.084	0.074	0.065	15

جدول المعامل السنوي المكافئ

المعامل السنوي المكافئ $A_{N,i}^{-1}$

	i	0.04	0.06	0.08	0.10	0.12	0.14	0.16	0.18	0.20
N	1	1.0400	1.0600	1.0800	1.1000	1.1200	1.1400	1.1600	1.1800	1.2000
	2	0.5302	0.5454	0.5608	0.5762	0.5917	0.6073	0.6230	0.6387	0.6545
	3	0.3603	0.3741	0.3880	0.4021	0.4163	0.4307	0.4453	0.4599	0.4747
	4	0.2755	0.2886	0.3019	0.3155	0.3292	0.3432	0.3574	0.3717	0.3863
	5	0.2246	0.2374	0.2505	0.2638	0.2774	0.2913	0.3054	0.3198	0.3344
	6	0.1908	0.2034	0.2163	0.2296	0.2432	0.2572	0.2714	0.2859	0.3007
	7	0.1666	0.1791	0.1921	0.2054	0.2191	0.2332	0.2476	0.2624	0.2774
	8	0.1485	0.1610	0.1740	0.1874	0.2013	0.2156	0.2302	0.2452	0.2606
	9	0.1345	0.1470	0.1601	0.1736	0.1877	0.2022	0.2171	0.2324	0.2481
	10	0.1233	0.1359	0.1490	0.1627	0.1770	0.1917	0.2069	0.2225	0.2385
	11	0.1141	0.1268	0.1401	0.1540	0.1684	0.1834	0.1989	0.2148	0.2311
	12	0.1066	0.1193	0.1327	0.1468	0.1614	0.1767	0.1924	0.2086	0.2253
	13	0.1001	0.1130	0.1265	0.1408	0.1557	0.1712	0.1872	0.2037	0.2206
	14	0.0947	0.1076	0.1213	0.1357	0.1509	0.1666	0.1829	0.1997	0.2169
	15	0.0899	0.1030	0.1168	0.1315	0.1468	0.1628	0.1794	0.1964	0.2139

ملحق /2/

جدول المصطلحات

A	
Accessibility	إمكانية الوصول
Account	حساب/سجل
Accounts payable (balance sheet)	حسابات دائنة/ذمم دائنة (الميزانية العمومية)
Accounts receivable (balance sheet, asset account)	حسابات مدينة ذمم مدينة (الميزانية العمومية، حساب الموجودات/الأصول)
Accounting base	أساس محاسبي طريقة محاسبية /طريقة المحاسبة
Accounting period	فترة محاسبية
Accounting practices	تطبيقات محاسبية
Accounting standard	معيار محاسبي
Accrual (accrual accounting)	استحقاق (محاسبة الاستحقاق)
Accrued depreciation, accumulated depreciation (balance sheet, asset account)	الاه ـلاك المستحق، الاه ـلاك المتراكم (الميزانية العمومية، حساب الموجودات/الأصول)
Accrued expense (accrual accounting, balance sheet, liability account)	مصروف مستحق (محاسبة الاستحقاق، ميزانية عمومية، حساب المطاليب)
Accrued revenue (accrual accounting, balance sheet, liability account)	الإيرادات المستحقة (محاسبة الاستحقاق، ميزانية عمومية، حساب الموجودات/الأصول)
Accrued interest (revenue)	الفائدة المستحقة (إيراد) (مستحقة القبض)
Accumulated depreciation, accrued depreciation, allowance for depreciation (balance sheet, asset account)	الاه ـلاك المتراكم، الاه ـلاك المستحق، مخصص الاه ـلاك (الميزانية العمومية، حساب الموجودات/الأصول)

Accumulated profit, earned surplus	الربح المتراكم، الفائض المتحقق
Accumulated reserves, reserves (balance sheet)	الاحتياطات المتراكمة، الاحتياط (الميزانية العمومية)
Accumulating Saving and Credit Association, ASCA	مؤسسة إقراض وتوفير تجميعي
Active loan	قرض نشيط/قرض نشط
Active saving account	حساب توفير نشيط /نشط
Actual amount	المبلغ الفعلي/القيمة الحقيقية
Actual cost	التكلفة/الكلفة الفعلية /الحقيقية
Actual loss	الخسارة الفعلية
Adjustable rate	معدل /سعر قابل للتعديل
Adjusted cost of capital	تكلفة رأس المال المعدلة
Adjusted income	الدخل المعدل
Adjusted income statement	بيان /قائمة الدخل المعدلة
Adjusted interest rate	نسبة الفائدة المعدلة
Adjusted operating profit	الربح التشغيلي المعدل
Adjusted return on assets	العائد على الموجودات /الأصول المعدل
Adjusted return on equity	العائد على حقوق الملكية المعدل
Adjusting account	حساب معدل /حساب تسوية
Adjusting / Adjustment	تعديل /تسوية
Adjusting entry	قيد تسوية
Administration	المسائل الإدارية
Administrative efficiency	كفاءة إدارية
Administrative expense	مصاريف إدارية
Administrative expense rate	معدل المصاريف الإدارية
Aged portfolio (at risk), aging of portfolio (at risqué)	محفظة متقادمة (في خطر)، تقادم المحفظة

Aging of loans	تقادم القروض
Aging categories, (aging of loans)	تصنيفات التقادم، (تقادم القروض)
Aging of portfolio (at risk), aged portfolio (at risk)	تقادم المحفظة (في خطر /في المخاطرة)، محفظة متقادمة (في خطر)
Aging schedule	جدول التقادم
Agreed- upon procedure (audit)	إجراءات متفق /متعارف عليها (تدقيق)
Allocate (to reserves) (to)	تخصيص /تحميل (للاحتياطي) (ل)
Allocation of loan proceeds	تخصيص (توزيع) المتحصلات من القروض
Allocation of net income	تخصيص صافي الربح
Allocation of resources	تخصيص المصادر
Allocation, appropriation of profits	تخصيص الأرباح
Allowance for depreciation, accumulated depreciation, accrued depreciation (balance sheet, asset account)	مخصص الاهتلاك، اهتلاك متراكم، اهتلاك مستحق (الميزانية العمومية، حساب الموجودات / الأصول)
Amortization (of a loan) (US: amortization)	إطفاء تخفيض (القرض) استهلاك
Amortization schedule (Us: amortization)	جدول الإطفاء /السداد /التخفيض
Amortization, depreciation (US: amortization) (asset)	إطفاء، اهتلاك (أصل)
Amortize a loan (to) (US: amortize)	إطفاء / اهتلاك القرض
Amortized principle (loan) (amortized)	الرصيد المطفأ / المهلك (قرض)
Amount outstanding	الرصيد القائم
Annual depreciation of donated funds for fixed assets	الإهلاك السنوي للأموال الممنوحة/للموجودات ثابتة
Annual/annualized percentage rate (APR) (US: annualized)	سنوي/سعر الفائدة السنوي
Annualized interest rate	نسبة /معدل الفائدة السنوي
Apex funds	صناديق المنح

Apex institution, apex organization (US: organization)	اتحاد/رابطة مؤسسة تستقبل تمويل على مستوى دولة أو منطقة ومن ثم توزع ه أو تقرضه لمؤسسات التمويل
Application of funds (financing plan)	طلب تمويل (خطة تمويل)
Appraisal	تخمين /تقييم /تقدير
Appropriation of profits, allocation of profits	تخصيص الأرباح، توزيع الأرباح
Arrears	متأخرات /مبالغ متأخرة الدفع
Arrears rate, past due rate, delinquency rate	نسبة المتأخرات /معدل التأخر، معدل الاستحقاق، معدل التأخر
ASCA, Accumulating Savings and Credit Association	مؤسسة إقراض وتوفير تجميعي
Asset (balance sheet)	أصل/موجودة (الميزانية العمومية)
Asset account	حساب الأصل/الموجودة
Associated cost	التكلفة المرتبطة
ATM	ماكينات الصراف الآلي
Audit	تدقيق/مراجعة
Audited financial statements	قوائم مالية مدققة / مراجعة
Auditing standards	معايير التدقيق / المراجعة
Auditor	مدقق / مراجع حسابات
Average cost of funds, average cost of debt	متوسط تكلفة الأموال، متوسط تكلفة الدين
Average loan term	متوسط عمر/ مدة / فترة القرض
Average outstanding balance (of loans)	متوسط الرصيد القائم (للقروض)

B

Bad debt, doubtful loan, default loan	دين رديء، قرض مشكوك فيه، قرض متعثر
Balance	رصيد
Balance an account (to)	رصيد حساب (ل)
Balance sheet	الميزانية العمومية

Balance sheet account	حساب ميزانية عمومية
Balancing subsidy	إعانة مالية موازنة (لتغطية العجز)
Bank and investment income	دخل من الاستثمار والودائع البنكية
Bank charges, bank commissions and fees	عمولة بنكية، رسوم وعمولات مصرفية/بنكية
Bank current account	حساب بنك /مصرفي جاري
Bank interest	فائدة بنكية /مصرفية
Bank rate	نسبة بنكية /مصرفية
Bank supervision	إشراف بنكي
Base, baseline cost	أساس، تكلفة أساسية
Benchmarks	العلامات الهادية (الأرقام والمتوسطات/المعدلات العالمية)
Benefits	عوائد
Borrower	مقترض
Borrower in default	مقترض متعثر
Borrowing capacity	القدرة على الاقتراض
Borrowing cost	كلفة /تكلفة الاقتراض
Borrowing requirements	متطلبات الاقتراض
Branch, branch office	فرع، مكتب الفرع
Branch-level staff	عاملو /موظفو الفرع (موظفون على مستوى الفرع)
Break-even analysis	تحليل نقطة التعادل
Break-even point	نقطة التعادل
Budgeted amount	مبلغ مرصود في الموازنة
Buildings (balance sheet account, asset account)	مباني (الميزانية العمومية، حساب الموجودات /الأصول)

C

Calculation of reserve	احتساب الاحتياطي
Cancelled debt	دين ملغى
Capacity to reimburse, ability to reimburse, to repay	القدرة على السداد /التسديد، إعادة دفع
Capital asset(s), fixed asset(s), permanent asset(s), tangible asset(s)	أصل (أصول) رأسمالي، أصل ثابت، أصل دائم، أصل ملموس
Capital equipment, capital goods	معدات رأسمالية، سلع رأسمالية
Capital goods, capital equipment	سلع رأسمالية، معدات رأسمالية
Capital grant	منحة رأسمالية
Capital requirements	متطلبات رأس المال
Capitalisation (US: capitalization)	الرسملة /تحويل إلى رأس مال (رسملة)
Capitalization rate (US: capitalization rate)	معدل التكوين الرأسمالي (الرسملة)
Capitalize (to) (US: capitalize)	يرسمل /يحول إلى رأس مال (يرسمل)
Cash (in) flow from operations	النقد المتدفق /الوارد من العمليات
Cash account	حساب النقدية /الصندوق
Cash accounting	محاسبة على أساس النقدية
Cash advance	سلفة نقدية/سلفة نقدية مقدمة
Cash and due from banks	النقد والمستحق من البنك
Cash assets, cash (balance sheet, asset account)	موجودات نقدية، نقد (الميزانية العمومية، حساب الموجودات /الأصول)
Cash credit	دين نقدي /قرض نقدي
Cash deficit	عجز في النقد
Cash donation, cash grant, cash subsidies	منحة نقدية، إعانة نقدية /دعم نقدي
Cash flow analysis	تحليل التدفق النقدي
Cash grant, cash subsidies, cash donation	منحة نقدية، إعانة نقدية
Cash in bank and near cash	النقد في البنك وما يقارب (يشبه) النقد النقد في البنوك، النقد المستحق من البنك
Cash in banks, cash banks, cash due from banks	النقد في البنوك، بنوك نقدية، النقد

المستحق من البنك	
النقد في اليد، النقد في اليد	Cash in hand, cash on hand
التدفق النقدي الوارد (النقد الوارد/المقبوض)	Cash inflow
مدخل نقدي	Cash input
النقد الصادر/المدفوع	Cash outflow
توقعات النقدية، إسقاطات /توقع التدفق النقدي	Cash projection, cash flow projection
نقد، موجودات نقدية	Cash, cash assets
تدفق نقدي	Cash flow
التدفق النقدي بعد الاستثمار	Cash flow after investment
اسقاطات /توقعات التدفق النقدي، اسقاطات توقعات النقدية	Cash flow projection, cash projection
بيان/قائمة التدفق النقدي، بيان التغير في الوضع المالي، التغير في الوضع المالي	Cash flow statement, statement of change in financial position, change in financial position
الإقراض القائم على الأهلية الشخصية	Character-based lending
دليل الحسابات /جدول الحسابات / هيكلية/خريطة الحسابات	Charts of account
حساب جاري	Checking account
ضوابط وتوازنات رقابية	Checks and balances
محاسب رئيسي/رئيس المحاسبين	Chief accountant
مسؤول مالي رئيسي (مدير الحسابات/مالي)	Chief financial officer
جمعية المواطن للمساعدة الذاتية	Citizen Self Help Society
تسوية حساب	Clear an account (to)
مسوحات لمنازل/أُسَر العملاء	Client household surveys
نظام متابعة الأثر على الزبائن (العملاء)	Client impact tracking system
الوصول للزبائن (العملاء)	Client outreach

Client retention rate	معدل الاحتفاظ بالزبائن (العملاء)
Client screening	فرز الزبائن (العملاء)
Closing balance, balance carried forward	رصيد ختامي، الرصيد المنقول (المدوَّر)
Collateral	ضمانات/رهن
Collateral savings	إدخارات /توفيرات تستخدم كرهن/ضمان
Collateral substitute	بدائل الضمان/الرهن
Commercial funding	تمويل تجاري
Commercial loan	قرض تجاري
Commission	عمولة
Commissions and fees	العمولات والرسوم
Common stockholder equity, owners equity, shareholder's capital, shareholder's equity, share holder's funds	حقوق المساهمين العاديين، حقوق المالكين، رأس مال المساهمين، حقوق ملكية المساهمين، أموال المساهمين
Compound interest	فائدة مركبة
Compound rate growth	معدل النمو المتراكم (التراكمي)/نمو الفائدة المركبة
Compound interest rate	سعر الفائدة التراكمي/معدل الفائدة المركبة
Compulsory savings, forced savings	ادخار/توفير إلزامي، ادخار/توفير إجباري
Consumer credit	قرض استهلاكي
Cost of capital	كلفة /تكلفة رأس المال
Cost of debt	كلفة /تكلفة المديونية/الدين
Cost of funds	تكلفة التمويل
Cost of operations	تكلفة العمليات
Cost of portfolio administration	تكلفة إدارة المحفظة
Cost per $ (or unit of money) lent	تكلفة كل دولار (وحدة مالية) تم إقراضه
Cost per loan made	كلفة كل قرض/تكلفة القرض
Cost recovery	تغطية/استرداد التكلفة

Cost sharing	التشارك في التكاليف
Credit availability	توفر الائتمان
Credit balance	رصيد الائتمان
Credit facilities	تسهيلات القروض
Credit limit, credit ceiling	سقف الائتمان /حدود الائتمان
Credit officer, loan officer	موظف قروض /مسؤول الإقراض / أخصائي الإقراض
Credit policy	سياسة الائتمان /الإقراض
Credit risk	مخاطر الائتمان
Credit scheme	برنامج الائتمان
Credit to microenterprises	الإقراض للمشاريع الصغرى
Credit-in-kind	قروض عينية
Creditor	مقرض
Creditworthiness	الأهلية الائتمانية
Crop credit, seasonal credit	قرض المحصول، قرض موسمي
Current account, checking account	الحساب الجاري
Current asset	موجودات /أصول متداولة
Current ratio, working capital ratio (syn. de liquidity adequacy ratio)	نسبة جارية /السيولة، معدل رأس المال العامل
Current repayment rate	معدل /نسبة السداد /التسديد الحالي
Current value, (or worth), present value	القيمة الحالية
Current year	السنة الحالية

D

Database	قاعدة البيانات /المعلومات
Database software	برنامج قاعدة البيانات

Debit balance	رصيد المديونية /رصيد مدين
Debt capacity	القدرة على تحمل المديونية /الاقتراض
Debt financing	تمويل بالدين /عن طريق إصدار سندات أو اقتراض
Debt to equity ratio	نسبة الدين إلى حقوق الملكية
Debtor	مدين
Decimal fractions	كسور عشرية
Declining balance method	طريقة حساب الفائدة على أساس الرصيد المتناقص وتستعمل للاهلاك أيضاً
Declining balances	أرصدة متناقصة
Default (situation of)	تعثر (وضع ل)
Default loan, doubtful loan, bad debt	قرض متعثر، قرض مشكوك فيه، دين سيئ (معدوم)
Defaulter	متعثر
Deferred charge, deferred expense (balance sheet, asset account)	نفقات مؤجلة، مصاريف مؤجلة (الميزانية العمومية، حساب الموجودات /الأصول)
Deferred depreciation	اهلاك مؤجل
Deferred income, deferred revenue (balance sheet, liability account)	دخل مؤجل، إيرادات مؤجلة (ميزانية عمومية، حساب المطاليب)
Deferred interests (balance sheet)	فائدة مؤجلة (ميزانية عمومية)
Deferred revenue, deferred income (balance sheet, liability account)	إيرادات مؤجلة، دخل مؤجل (الميزانية العمومية، حساب المطاليب) مثل إيجار مقبوض مقدماً
Deficiency	نقص/عجز /ينخفض (ل)
Deflate (to)	انكماش
Deflation	ركود اقتصادي يصاحب ارتفاع الأسعار
Deflator	مرجح
Delinquency	التعثر /التخلف عن الدفع /(نسبة التأخير)

Delinquency (ratio), delinquency rate, past-due rate, arrears rate	نسبة/معدل التأخر /المتأخرات
Delinquency measurement	قياس التأخر
Delinquency report	تقرير التأخر
Delinquent client report	تقرير تأخر الزبون أو العميل
Delinquent client, late client	زبون /عميل متأخر
Delinquent loan, loan in arrears, past-due loan	قرض متأخر، قرض مستحق وغير مدفوع
Delinquent payment, payment in arrears	دفعة متأخرة
Delivery of financial services, provision of financial services	تقديم خدمات مالية، تزويد خدمات مالية
Demand deposit, cash deposit, sight deposit	وديعة تحت الطلب، وديعة نقدية، وديعة عينية (تحت الطلب)
Deposit	وديعة
Deposit rate	معدل /نسبة فائدة الوديعة
Depreciable amount	المبلغ القابل للإهلاك /للاهتلاك
Depreciable life, economic life	مدة الاستهلاك /عمر الاهتلاك، حياة اقتصادية
Depreciation allowance, accumulated depreciation, amortization allowance, accumulated amortization (balance sheet, asset account)	مخصص الإهلاك، إهلاك متراكم، مخصص الإهلاك /الإطفاء (تخفيض الدين)، إهلاك /إطفاء متراكم (الميزانية العمومية، حساب الموجودات /الأصول)
Depreciation, amortisation (US : amortization), depreciation expense, amortization expense (income statement, expense account)	إهلاك، إطفاء، نفقات الإهلاك، نفقات الإطفاء (بيان /قائمة الدخل، حساب المصاريف)
Depth of outreach	عمق الانتشار
Designing financial products	تصميم المنتجات المالية
Detailed balance sheet	ميزانية عمومية مفصلة
Detailed income statement	بيان /قائمة دخل مفصل
Direct costing (method)	(طريقة) تحميل التكاليف بشكل مباشر

Direct expense ratio (DER) (cost allocation)	معدل المصروف المباشر (تحميل التكلفة)
Direct targeting	استهداف مباشر
Disburse a loan (to)	إصدار القرض (ل)
Disbursement	إصدار /صرف
Discount (to)	خصم /تخفيض (ل)
Discount cash flow	القيمة الحالية للتدفقات المستقبلية
Discount factor	معامل خصم /تخفيض
Discount rate	معدل خصم (نسبة تخفيض)
Discounted cash flow (DCF) method	طريقة خصم التدفق النقدي
Delinquency	التعثر /التخلف عن الدفع/ (نسبة التأخير)
Delinquency (ratio), delinquency rate, past-due rate, arrears rate	نسبة/معدل التأخر /المتأخرات
Delinquency measurement	قياس التأخر
Delinquency report	تقرير التأخر
Delinquent client report	تقرير تأخر الزبون أو العميل
Delinquent client, late client	زبون /عميل متأخر
Delinquent loan follow-up report	تقرير متابعة القروض المتأخرة
Delinquent loan, loan in arrears, past-due loan	قرض متأخر، قرض مستحق وغير مدفوع
Delinquent payment, payment in arrears	دفعة متأخرة
Delivery of financial services, provision of financial services	تقديم خدمات مالية، تزويد خدمات مالية
Demand deposit, cash deposit, sight deposit	وديعة تحت الطلب، وديعة نقدية، وديعة عينية (تحت الطلب)
Deposit	وديعة
Depreciation allowance, accumulated depreciation, amortization allowance, accumulated amortization (balance sheet, asset account)	مخصص الإهلاك، إهلاك متراكم، مخصص الإهلاك /الإطفاء (تخفيض الدين)، إهلاك /إطفاء متراكم (الميزانية العمومية، حساب الموجودات/الأصول)

Depreciation, amortisation (US: amortization), depreciation expense, amortization expense (income statement, expense account)	إهلاك، إطفاء، نفقات الإهلاك، نفقات الإطفاء (بيان /قائمة الدخل، حساب المصاريف)
Depth of outreach	عمق الانتشار
Designing financial products	تصميم المنتجات المالية
Detailed balance sheet	ميزانية عمومية مفصلة
Detailed income statement	بيان /قائمة دخل مفصل
Direct costing (method)	(طريقة) تحميل التكاليف بشكل مباشر
Direct expense ratio (DER) (cost allocation)	معدل المصروف المباشر (تحميل التكلفة)
Disbursement	إصدار /صرف
Discount (to)	خصم /تخفيض (ل)
Discount cash flow	القيمة الحالية للتدفقات المستقبلية
Discount factor	معامل خصم /تخفيض
Discount rate	معدل خصم (نسبة تخفيض)
Discounted cash flow (DCF) method	طريقة خصم التدفق النقدي
Distribute cost among (to)	توزيع التكلفة بين (ل)
Dividend per share	توزيعات أرباح للسهم الواحد
Donated capital, equity grant	رأس المال الممنوح /المتبرع به، منحة لرأس المال/لحقوق الملكية
Donated commodities or services	السلع أو الخدمات المتبرع بها/الممنوحة
Donated equity	حقوق الملكية المتبرع بها/الممنوحة
Donations and grants ratio	نسبة/معدل المنح والتبرعات
Doubtful debt, doubtful loan, default loan	دين مشكوك فيه، قرض مشكوك فيه، قرض متعثر
Drop-out rate	معدل /نسبة الانسحاب
Drop-outs	الانسحابات

E	
Earned income	الدخل المتحقق /المحقق /المكتسب
Earnings, profit	الربح
Earnings on loans	الدخل المُحقّق على القروض
E-Banking	الخدمات المصرفية الإلكترونية
Economic life, depreciable life	عمر اقتصادي، عمر الإهلاك
Effective interest rate	سعر/معدل الفائدة الفعلي
Efficiency	الكفاءة/الفعالية
Efficiency indicator	مؤشر الكفاءة/الفعالية
Eligibility, eligibility conditions (for a loan)	الأهلية، شروط الأهلية (للقرض)
Enterprise development services	خدمات تطوير المشاريع
Entry, accounting entry	قيد، قيد محاسبي
Equal principal payments	دفعات متساوية لأصل الدين
Equilibrium income	دخل متوازن
Equipment account	حساب المعدات
Equipment depreciation	إهلاك/إهتلاك/استهلاك المعدات
Equity	حقوق الملكية/استثمار رأس المال
Equity account	حساب حقوق الملكية
Equity capital	رأس مال حقوق الملكية
Equity financing, investment	تمويل حقوق الملكية، استثمار
Equity grant, donated capital	منحة حقوق الملكية، رأسمال ممنوح
Equity investment	استثمار حقوق الملكية
Excess of income over expenses, net income (or net loss), net profit, net earnings	فائض الدخل عن المصاريف، صافي الدخل (صافي الخسارة)، صافي الربح، صافي الأرباح
Exchange risk, foreign exchange risk	مخاطرة التبديل، مخاطرة سعر الصرف الأجنبي
Expenditure	نفقة

Expense	مصروف
Expense account (income statement)	حساب المصروف /حساب الأعباء (بيان/قائمة الدخل)
Extend the term of a loan (to)	تمديد عمر /فترة القرض ل
External audit	تدقيق خارجي
External auditor	مدقق خارجي

F

Face value, par value	القيمة الاسمية
Fee income	الدخل من الرسوم
Fee-based services	خدمات معتمدة على الرسوم
Field staff	موظفون ميدانيون
Financial analysis	تحليل مالي
Financial assets	موجودات /أصول مالية
Financial calculator	حاسبة مالية
Financial costs of lending funds	التكاليف المالية لتمويل الإقراض (تكلفة أموال الإقراض)
Financial indicator	مؤشر مالي
Financial leverage	الرفع المالي /قدرة المؤسسة على توفير مصادر تمويلية من خلال الاقتراض، الرافعة
Financial management	إدارة مالية
Financial position	وضع مالي
Financial ratio	نسبة مالية
Financial risk	مخاطرة مالية
Financial Sector Trend Analysis	تحليل منحى القطاع المالي
Financial self-sufficiency	اكتفاء ذاتي مالي
Financial standards, standards for financial reporting	معايير مالية، معايير إعداد التقارير المالية
Financial statement audit	تدقيق القوائم المالية

Financial statements	القوائم المالية
Financial structure	بناء/هيكل مالي
Financial supervision	رقابة مالية/إشراف/إدارة مالية
Financial sustainability	استدامة مالية
Financial viability	استمرارية مالية /القابلية المالية للتطور والنمو
Financing cost	كلفة /تكلفة تمويل
Financing cost ratio	نسبة تكلفة تمويلية
Fiscal year	سنة مالية
Fixed asset loan	قرض للموجودات /للأصول الثابتة
Fixed asset (s), capital asset(s) permanent assets, tangible asset(s)	موجودات /أصول ثابتة، موجودات / أصول أساسية (رأسمالية) أصول دائمة، موجودات/ أصول ملموسة
Fixed interest	فائدة ثابتة
Flat method, voir flat rate interest method	الطريقة الثابتة، طريقة معدل الفائدة الثابتة
Flat rate	معدل ثابت
Flat rate interest method (interest charged on initial loan amount)	طريقة سعر الفائدة الثابتة (الفائدة المستحقة على مبلغ القرض الأولي)
Forced savings, compulsory savings	توفير إجباري، توفير إلزامي
Fund accounting	محاسبة التمويل
Future value	قيمة مستقبلية

G

Gender analysis	تحليل على أساس النوع الاجتماعي(جندري)
Generally accepted accounting principles (GAAP)	مبادئ المحاسبة المقبولة عموماً
Grace period	فترة السماح
Grant income	دخل من المنح

Grant income for financial services	دخل من المنح للخدمات المالية
Grant, subsidy	منح، دعم
Gross cash flow (cash flow statement)	إجمالي التدفق النقدي (بيان/قائمة التدفق النقدي)
Gross Domestic Product (GDP)	الناتج المحلى الإجمالي
Group guarantee	ضمان المجموعة
Group-based lending	الإقراض على أساس المجموعات
Growing trends loan default	نمو منحنيات تعثّر القروض
Growth indicator	مؤشر النمو
Guarantee	كفالة
Guarantee funds	صناديق الضمان
Guarantor	كفيل
Guidance planning, indicative planning	التخطيط المدروس، التخطيط المبني على مؤشرات

H

Healthy loan	صحي/ (ناجح)
Historical cost	كلفة /تكلفة تاريخية
Home-bank	بنك منزلي (البنك عبر الإنترنت)
Household	العائلة /المنزل
Household budget	موازنة العائلة /المنزل

I

Identified financial reporting framework	إطار التقارير المالية المحدد
Idle cash	نقد غير مستغل
Idle fund	أموال غير مستغلة
Impact	(أثر)
Impact analysis	تحليل الأثر

Impact assessment	تقييم الأثر
Impact proxy	تعبير عن الأثر/تقدير الأثر
Imprest account	حساب السلفة المستديمة (حسابات تشغيل وتغذية)
Imputed cost of capital	التكلفة المصاحبة لرأس المال (الضمنية)
Incentive (staff)	حوافز (الموظفين)
Incentive scheme	نظام الحوافز
Income	دخل
Income account	حساب الدخل
Income statement (US), profit and loss account (UK)	بيان/ قائمة الدخل، حساب الربح والخسارة
Income taxable	الدخل الخاضع للضريبة
Incorporation	شراكة/ تأسيس
Incremental rate of return	معدل العائد المتزايد/ التدرجي
Indexing	فهرسة أو مؤشر، تعديل نتيجة لتغير طارئ (مقايسة)
Indexing factor	معامل الفهرسة
Indicative planning, guidance planning	تخطيط معتمد على المؤشرات، تخطيط موجه
Indirect costs, on-costs (UK)	تكاليف غير مباشرة
Indirect targeting	استهداف غير مباشر
Individual contribution	مساهمة فردية
Individual lending	إقراض فردي
Individual loan	قرض فردي
Induced cost	تكلفة مسببة
Ineligible (for loan)	غير مؤهل (للقرض)
Inflation	تضخم
Inflation accounting	محاسبة التضخم
Inflation adjustment	تعديل التضخم

Inflation index	مؤشر التضخم
Inflow (accounting)	تدفق وارد/ مقبوض (محاسبة)
Informal credit	ائتمان/ إقراض غير رسمي
Informal financial intermediary	وسيط مالي غير رسمي
Informal insurance scheme	نظام تأمين غير رسمي
Infusion of borrowed funds	منح أموال مقترضة
Initial balance	الأرصدة الابتدائية
In-kind reimbursement	التعويض العيني
In-kind subsidies	الإعانات/ الدعم العيني
Insolvency	عسر مالي/ عجز
Installment	دفعة
Institution building	بناء مؤسسي
Institutional capacity	القدرة المؤسساتية
Institutional capacity building	بناء قدرات المؤسسة
Institutional loans received	القروض المؤسساتية المستلمة
Insurance fund	صندوق التأمين
Insurance policy	سياسة (بوليصة) تأمين/ عقد التأمين
Insurance premium	قسط التأمين
Intangible assets	أصول/ موجودات غير ملموسة، أصول/ موجودات ثابتة غير مادية (مثل نظام إدارة المعلومات)
Interest, compound interest	فائدة، فائدة مركبة
Interest after loan payment (declining interest balance method)	الفائدة بعد دفع القرض (طريقة الفائدة على الرصيد المتناقص)
Interest charged on declining balance (declining interest balance method)	احتساب الفائدة على الرصيد المتناقص (طريقة رصيد الفائدة المتناقص)
Interest charged on initial loan amount (flat rate interest method)	احتساب الفائدة على مبلغ القرض الأولي/ الأساسي (طريقة معدل الفائدة الثابت)

Interest due	الفائدة المستحقة
Interest in arrears, interest unpaid	الفائدة المتأخرة، الفائدة غير المدفوعة
Interest income	الدخل من الفائدة
Interest loss provision (accrual accounting, income statement)	مخصص فقدان الفائدة (محاسبة على أساس الاستحقاق، بيان/ قائمة الدخل)
Interest loss reserve (accrual accounting, balance sheet, asset account)	احتياطي فقدان الفائدة (محاسبة على أساس الاستحقاق، الميزانية العمومية، حساب الموجودات/ الأصول)
Interest on loans	الفائدة على القروض
Interest on overdue payment, moratorium interest	الفائدة على الدفعات المستحقة/ المتأخرة، فائدة التأجيل في دفع الديون
Interest on savings	الفائدة على حسابات التوفير/ المدخرات
Interest payable (accrual accounting, balance sheet, liability account)	فائدة مستحقة الدفع (محاسبة الاستحقاق، الميزانية العمومية، حساب المطلوبات)
Interest payment	دفعة الفائدة
Interest rate cap, interest rate ceiling	سقف أو حد أعلى لسعر الفائدة
Interest rate margin	هامش سعر/ نسبة الفائدة
Interest rate risk	مخاطرة سعر/ نسبة الفائدة
Interest rate sensibility	حساسية معدل الفائدة
Interest rebate	خصم مكتسب على الفائدة (فائدة يعاد دفعها لاحقاً حسب شروط معينة)
Interest receivable (accrual accounting, balance sheet, asset account)	فائدة مستحقة القبض (محاسبة الاستحقاق، الميزانيةالعمومية، حساب الموجودات/ الأصول)
Interest spread	الفارق بين الفائدة المدينة و الدائنة
Interest unpaid, interest in arrears	الفائدة غير المدفوعة، الفائدة المتأخرة
Interest-bearing account	الحسابات التي تحقق فائدة (الودائع)
Interest-bearing deposit	وديعة تحقق فائدة
Interest-rate differential	الاختلاف في سعر الفائدة

Internal audit	تدقيق داخلي (مراجعة داخلية)
Internal auditor	مدقق داخلي (مراجع داخلي)
Internal control	رقابة داخلية
Internal rate of return (IRR)	معدل العائد الداخلي (يستخدم لاحتساب القيمة الحالية للتدفق النقدي)
International Accounting Standard (IAS)	معايير المحاسبة الدولية
Inventory turnover	دوران المخزون
Inventory, inventories	مخزون سلعي
Investment	استثمار
Investment bank (US), merchant bank (UK)	بنك استثمار، بنك تجاري
Investment budget	موازنة الاستثمار
Investment capital, invested capital, capital, Equity plus medium-and long term-debt (MLT)	رأس مال استثماري، رأس المال المستثمر، حقوق ملكية رأس المال زائد الديون متوسطة رأس مال استثماري، رأس المال المستثمر، حقوق ملكية رأس المال زائد الديون متوسطة وطويلة الأجل
Investment funds	صناديق الاستثمار
Investment grant (balance sheet)	منحة استثمار (الميزانية العمومية)
Investment income (income statement)	دخل الاستثمار (بيان/ قائمة الدخل)
Investment income rate	معدل الدخل من الاستثمار
Investment return, investment yield	عوائد الاستثمار، إيراد الاستثمار
Invoice	فاتورة/ سند
Issue (to) (share or bond)	يصدر (ل) (سند أو سهم)

J

Joint liability group, solidarity group	مجموعة مشتركة في المسؤولية (الالتزام)، مجموعة متضامنة
Journal entry	قيد يومية/ قيد يومي

Journal voucher	سند قيد
Journal, general journal	دفتر يومية
Journalize (to)	تسجيل قيود يومية

K

Key interest rate	معدل الفائدة الأساسي (الرئيسي)

L

Labor bank, labor cost	بنك العمال، تكلفة الأيدي العاملة/تكلفة العمل
Land (balance sheet)	أراضي (الميزانية العمومية)
Late borrower	مقترض متأخر
Late fee on loans	رسوم التأخير في السداد
Late payment	دفعة متأخرة
Lease	استئجار
Leasehold amortisation (US : amortization)	إطفاء الاستئجار (المأجور)
Leasehold improvements (balance sheet)	تحسينات المأجور
Leasing	تأجير
Ledger, general ledger	دفتر الأستاذ، دفتر الأستاذ العام
Legal entity, person	شخصية قانونية، شخص
Legal reserves	احتياطيات قانونية
Lender	مقرض
Lending funds	صناديق/ أموال الإقراض
Lending methodologies	منهجيات الإقراض
Lessee	مستأجر
Lessor	مؤجر
Leverage	عملية اقتراض أموال بفائدة معينة وتوظيفها للحصول على عائد يفوق كلفة الاقتراض أي الفائدة

Leverage ratio	نسبة الرافعة
Liabilities	مطلوبات/ خصوم / التزامات/ ديون
Liabilities and equity (balance sheet)	المطلوبات/ الخصوم وحقوق الملكية
Liability account	حساب المطلوبات/ الخصوم
Libor	سعر الفائدة السائد بين المصارف في لندن
Licensed financial institution	مؤسسة مالية مرخصة
Life expectancy (equipment)	العمر المتوقع (معدات)
Life of a loan	عمر/ مدة القرض
Limitation of scope, limitation on scope (audit)	محددات نطاق العمل، المحددات على العمل (تدقيق)،ظروف تحول دون إجراء التدقيق
Line of credit	خط الائتمان، التسهيلات الممنوحة من قبل البنك
Link	ارتباط
Linked liabilities	مطلوبات/ خصوم مربوطة
Liquid assets	موجودات سائلة
Liquidation value, forced sale value	قيمة التصفية، قيمة البيع الإجباري
Liquidity	السيولة
Liquidity adequacy ratio (syn. de current ratio)	معدل كفاية السيولة
Liquidity management	إدارة السيولة
Liquidity position	وضع السيولة
Liquidity requirements	متطلبات السيولة
Liquidity risk	مخاطر السيولة
Liquidity shortage	نقص السيولة
Liquidity squeeze	ضغط السيولة
Liquidity threshold	عتبة السيولة
Loan	قرض
Loan (savings) product	منتج قرض (توفير)
Loan agreement, loan contract	اتفاقية قرض، عقد قرض

Loan application	طلب قرض
Loan application procedure	إجراءات طلب القرض
Loan appraisal	تقييم/ طلب القرض
Loan balance (average loan balance)	رصيد القرض (متوسط رصيد القرض)
Loan ceiling	سقف القرض
Loan charges	رسوم القرض
Loan collateral	ضمان القرض (الرهن)
Loan contract, loan agreement	عقد القرض، اتفاقية القرض
Loan disbursed	قرض مصروف أو مُصدَر
Loan disbursement	صرف أو إصدار القرض
Loan fund capital	صندوق تمويل القروض (رأس مال الإقراض)
Loan guarantee	ضمان القرض
Loan in arrears, delinquent loan, late payment, past due loan	القرض المتأخر، الدفعة المتأخرة، القرض المستحق سابقاً/ المتأخر
Loan income	دخل القرض
Loan loss	فقدان/ خسارة القرض
Loan loss provision, loan loss provision expense, loss provisions (income statement)	مخصص فقدان القرض، مصروف مخصص فقدان القرض، مخصصات الخسارة (بيان/ قائمة الدخل)
Loan loss ratio, loan loss rate	نسبة فقدان/خسارة القرض، معدل فقدان القرض
Loan loss reserve (balance sheet, asset account)	احتياطي فقدان القرض (الميزانية العمومية، حساب الموجودات/ الأصول)
Loan loss reserve ratio	نسبة احتياطي فقدان/ خسارة القرض
Loan maturing	استحقاق القرض
Loan officer productivity	إنتاجية موظف القروض (مسؤول الإقراض)
Loan officer, credit officer	موظف القرض، موظف الائتمان (مسؤول الإقراض، أخصائي الائتمان)
Loan outreach	انتشار الإقراض

Loan portfolio	محفظة القرض
Loan portfolio turnover	دوران محفظة القرض
Loan pricing	تسعير القرض
Loan processing	معالجة/ إجراءات القرض
Loan recovery	استرداد القرض
Loan rescheduling ratio	نسبة إعادة جدولة القروض
Loan term	عمر/ فترة/ مدة القرض
Loan tracking MIS	نظام إدارة معلومات متابعة القروض (نظام متابعة القروض)
Loan tracking system	نظام متابعة القرض
Loan use	استخدام القرض
Loan volume and value growth assumptions	افتراضات نمو عدد وقيمة القروض
Loan write-off ratio	نسبة شطب/ إعدام القرض (نسبة القروض المعدمة)
Loan write-off , voir written-off loan	شطب/إعدام القرض، قرض مشطوب/معدوم
Loans outstanding	قروض (قائمة) (قروض نشطة)
Local Area Network (LAN)	شبكة برمجة داخل المكتب الواحد
Long-range planning	تخطيط بعيد المدى
Long-term debt	دين طويل الأجل
Long-term investments (balance sheet, asset account)	استثمار طويل الأجل (الميزانية العمومية، حساب الموجودات/ الأصول استثمار طويل الأجل (الميزانية العمومية، حساب الموجودات /الأصول)
Long-term liabilities (balance sheet, liability account)	مطلوبات/ خصوم/ التزامات طويلة الأجل (الميزانية العمومية، حساب المطلوبات)
Loss	خسارة/ فقدان
Loss provision, loan loss provision, loan loss provision expense (income	مخصص فقدان/خسارة، مخصص فقدان/ خسارة القروض، مصروف مخصص

statement)	فقدان/خسارة القروض (قائمة الدخل)
M	
Machinery (balance sheet, asset account)	معدات آلية (ميزانية عمومية، حساب الموجودات /الأصول)
Maintenance and cleaning (income statement)	صيانة وتنظيف (بيان/ قائمة الدخل)
Management	إدارة
Management accounting	محاسبة إدارية
Management auditor	مدقق/ مراجع إداري
Management by objectives	الإدارة بالأهداف (المرتبطة بتحقيق الأهداف)
Management chart, performance chart, management report, working table	هيكل نموذج إداري،هيكل نموذج الأداء، تقرير إداري، جدول العمل
Management control	رقابة إدارية
Management indicator	مؤشر إداري
Management information	معلومات إدارية
Management Information System (MIS)	نظم معلومات إدارية/ نظام إدارة المعلومات
Management letter (audit)	رسالة الإدارة (تدقيق) رسالة موجهة للإدارة (تدقيق)
Management report, management chart, performance chart, working table	تقرير إداري، نموذج إداري (هيكلية إدارية)، نموذج الأداء، جدول الأعمال
Management representation letter (audit)	رسالة تمثيل إداري (تدقيق)
Manager/managers	مدير/مدراء
Managing director	مدير عام/ تنفيذي
Margin	هامش
Margin analysis	تحليل الحد/الهامش
Marginal analysis	تحليل حدي/هامشي

Marginal cost pricing	تسعير التكلفة الحدية/الهامشية
Marginal cost, incremental cost	تكلفة حدية/الكلفة الهامشية، التكلفة المتزايدة
Market debt capital	رأسمال الائتمان (الدين) السوقي
Market interest rate	معدل فائدة السوق
Market intermediation	وسيط سوقي
Market led solutions for financial services	حلول للخدمات المالية قائمة على حاجات السوق
Market penetration	اختراق السوق/حصة في السوق/التغلغل في السوق
Marketing positioning	الموضعة في السوق
Market research	استطلاع/ دراسة السوق
Market segment	شريحة من السوق
Market terms, commercial terms	شروط/ محددات السوق، العناصر التجارية
Market value	القيمة السوقية
Marketable securities	أوراق مالية متداولة
Marketing channel	قنوات تسويق
Master budget	موازنة شاملة
Material amount	مبلغ كبير (مادي)
Material misstatement (audit)	خطأ كبير (تدقيق)
Materiality	الأهمية النسبية (المادية)
Materiality level (audit)	مستوى الأهمية (تدقيق)
Maturity mismatch	استحقاق غير متوائم
Maturity, maturity date	استحقاق، تاريخ الاستحقاق
Meals and incidentals (income statement)	وجبات وطوارئ (بيان/ قائمة الربح)
Measurability	القابلية للقياس
Membership	عضوية
Merchant bank (UK), investment	بنك تجاري، بنك استثماري

bank (US)	
Method of lending	طريقة الإقراض
Microbanking Bulletin (MBB)	نشرة الأعمال المصرفية الأصغر
Microcredit	الإقراض الأصغر
Microentrepreneur	صاحب مشروع صغير
Microfinance	التمويل الأصغر
Microfinance institution (MFI)	مؤسسة تمويل أصغر
Micro-borrower	المقترض الأصغر
Micro-saver	موفر أصغر
Minimum (savings) balance	الرصيد الأدنى (للتوفير)/ الادخار
Minimum capital requirements	الحد الأدنى لمتطلبات رأس المال
Miscellaneous expenses	مصاريف متنوعة
Miscellaneous income	دخل متنوع/ إيرادات متنوعة
Mission statement	بيان الرسالة
Monetary policy	سياسية نقدية
Moneylender, private lender	مقرض أموال، مقرض خاص/ مرابي
Monitoring	متابعة/مراقبة
Monitoring and evaluation	متابعة/مراقبة وتقييم
Monthly payment	دفعة شهرية
Monthly reviews	مراجعات شهرية
Monitoring indicators finalized	مؤشرات المراقبة النهائية
Moratorium interest, interest in overdue payments	فائدة تأجيل الدفع، الفائدة على الدفعات المستحقة /المتأخرة (فائدة إضافية تحسب على أساس أيام التأخير)
Mortgage	قرض عقاري
Mortgage bank	بنك عقاري
Mortgage financing	تمويل عقاري
Mortgage interest	فائدة قروض السكن/القروض العقارية

Mortgagor	مقرض للإسكان
Multipurpose institution	مؤسسة متعددة الأغراض
Money-guard	حافظ/حارس المال

N

NBFI	مؤسسة مالية غير بنكية
Negative rate of interest	معدل/ نسبة فائدة سلبي
Net book value	صافي القيمة الدفترية
Net cash debit balance	صافي الرصيد المدين للنقدية
Net cash requirement	صافي متطلب النقد/ متطلب الدفع نقداً
Net cash revenue	صافي الإيراد النقدي
Net cash flow, net increase (decrease) in cash (cash flow statement)	صافي التدفق النقدي، صافي الزيادة (النقص) في النقد (بيان/ قائمة التدفق النقدي)
Net earnings, excess of income over expenses, net income (or net loss), net profit	صافي الأرباح/ الايرادات، فائض الدخل على المصاريف، صافي الدخل (أو صافي الخسارة)، صافي الربح
Net financial margin, net financial result (income statement)	صافي الهامش المالي، صافي النتيجة المالية (بيان /قائمة الدخل)
Net income (or net loss), excess of income over expenses, net profit, net earnings	صافي الربح (أو صافي الخسارة)، فائض الدخل على المصاريف، صافي الإيرادات
Net income from operations	صافي الدخل من العمليات
Net income ratio	نسبة صافي الدخل
Net increase (decrease) in cash, net cash flow	صافي الزيادة (النقص) في النقد، صافي التدفق النقدي
Net interest margin	صافي هامش الفائدة
Net loans outstanding (balance)	صافي القروض القائمة (ميزانية)
Net present worth, value	صافي القيمة الحالية
Net profit, net earnings, excess of income over expenses, net income (or	صافي الربح، صافي الأرباح/ الايرادات،

net loss)	فائض الدخل على المصاريف، صافي الدخل (أوصافي الخسارة)
Net worth	القيمة الصافية (إجمالي الموجودات – إجمالي المطلوبات)
Nominal interest rate	معدل الفائدة الاسمي
Non operating (net) income	(صافي) الدخل غير التشغيلي
Non operating income and expenses	الدخل والمصاريف غير التشغيلية
Non profit organisation (US:organization)	مؤسسة غير ربحية– مؤسسة لا تبغي/ تتوخى الربح
Nonbank financial institution	مؤسسة مالية غير بنكية/ مصرفية
Nonbudgeted expenses	نفقات غير محسوبة في الموازنة
Noncash expense	نفقات غير نقدية
Noninterest income	دخل ليس عن طريق الفائدة
Nonperforming asset	موجودة/ أصل غير عامل
Nonperforming loan	قرض غير عامل
Non staff costs	مصاريف إدارية أخرى
Note payable	أوراق دفع
Note receivable	أوراق قبض
Note to financial statements	ملاحظات (إيضاحات) ملحقة بالقوائم المالية

O

Occupancy expenses (income statement)	مصاريف إشغال العقارات (بيان/قائمة الدخل)
Office expenses (income statement)	مصاريف المكتب (بيان/ قائمة الدخل)
Office materials, office stationary, office supplies	مواد مكتبية، قرطاسية مكتبية، تجهيزات مكتبية
On-costs (UK), indirect costs	تكلفة غير مباشرة
Ongoing savings	توفير مستمر (مدخرات مستمرة)
On-lend (to)	يقرض/ مقرض (ل)

Onlending	إقراض
On line help	نظام المساعدة على الخط
On-time repayment	سداد في الوقت المحدد/دفعات على الوقت
On-time repayment rate	معدل السداد/التسديد على الوقت/في الموعد
Opening balance, balance brought forward	الرصيد الإفتتاحي/الرصيد المرحل
Operating account	حساب تشغيلي
Operating budget	موازنة تشغيلية
Operating cash flow	تدفق نقدي تشغيلي
Operating cost	كلفة/ تكلفة تشغيلية
Operating cost ratio, operating expense ratio	نسبة التكلفة التشغيلية، نسبة النفقة التشغيلية
Operating deficit	عجز تشغيلي
Operating department	دائرة تشغيلية / قسم العمليات
Operating expense ratio, operating cost ratio	نسبة النفقات التشغيلية، نسبة التكلفة التشغيلية
Operating expenses, operating costs, operational costs	مصاريف تشغيلية، تكاليف تشغيلية، تكاليف العمليات
Operating income	دخل تشغيلي
Operating loss	خسارة تشغيلية
Operating margin, operating profit before depreciation and amortisation (US : amortization) (income statement)	هامش تشغيل، الربح التشغيلي قبل الإهلاك و الإهتلاك
Operating profit	الربح التشغيلي
Operating profit before depreciation and amortisation (US : amortization), operating margin (income statement)	الربح التشغيلي قبل الإهلاك/ الإهتلاك، هامش تشغيلي
Operating risk	مخاطرة تشغيلية
Operating self-sufficiency, operational self-sufficiency	الاعتماد على الذات تشغيلياً (الكفاية الذاتية التشغيلية)
Operating subsidy (income statement)	دعم تشغيلي (بيان/ قائمة الدخل)

Operating surplus	فائض تشغيلي (من العمليات)
Operational costs, operating expenses, operating cost	تكاليف تشغيلية/عملياتية، مصاريف تشغيلية، تكلفة التشغيل
Operational efficiency	كفاءة/ فعالية تشغيلية/عملياتية
Operational expenses	نفقة العملية
Operational plans	خطة عملياتية
Operational Planning	التخطيط العملياتي
Operational review	مراجعة تشغيلية/عملياتية
Operational self-sufficiency	الاكتفاء الذاتي التشغيلي
Operational sustainability	الاستدامة التشغيلية
Operations officer	موظف عمليات
Opportunity cost	تكلفة الفرصة البديلة
Organisation chart (US : organization)	هيكل تنظيمي
Organisational structure (US : organizational)	هيكلية تنظيمية
Origination fee (loan)	رسوم البدء
Outflow (accounting)	التدفق الخارج (المدفوعات) (محاسبة)
Outlines	خطوط عامة
Outreach	الانتشار
Outreach indicator	مؤشر الانتشار
Outsourcing	التنفيذ عن طريق طرق خارجية
Outputs	مخرجات
Outstanding balance of loan principal	الرصيد القائم لأصل القرض
Outstanding loans	القروض القائمة (التي مازال لها رصيد غير مدفوع)
Overdraft facilities	تسهيلات جاري مدين
Overdue, past-due	المستحق (المتأخر)
Overhead budget	موازنة المصاريف غير المباشرة

Overhead costs, overheads (head office)	تكاليف غير مباشرة (المكتب الرئيسي)
Owner's equity, shareholder's capital, shareholder's equity, shareholder's funds, common stockholder equity	حقوق ملكية المالك، رأس مال المساهمين، حقوق ملكية المساهمين، تمويل المساهمين، حقوق ملكية المساهمين العام

P

Paid-in capital	رأس المال المدفوع
Pair-wise Ranking	مقارنة التصنيف
Par value, face value	القيمة الاسمية
Parent company	الشركة الأم
Participatory rapid appraisal	التقييم السريع بالمشاركة
Passbook	دفتر حساب العميل مع البنك (دفتر العميل)– دفتر التوفير
Passbook savings	دفتر التوفير/ الادخار
Past due rate, arrears rate, delinquency rate	معدل المستحق، معدل التأخير، معدل التأخر /المتأخرات
Past-due loan	قرض مستحق/ متأخر
Past-due, overdue	مستحق/ متأخر، فات موعد استحقاقه
Pawn loan	قرض الرهن
Pawnbroker	المسترهن، المرابي
Pay off (loan) (to)	يدفع الدين (القرض)
Payable on demand	واجب الدفع عند الطلب
Payback period	فترة الاسترداد
Payment date	تاريخ السداد– تاريخ التسديد/الدفع
Payment in advance	الدفع مقدماً
Payment in arrears, delinquent payment	دفعة متأخرة،
Payment in kind	الدفع عيناً
Payment overdue	الدفعة التي مضى تاريخ استحقاقها

Payment voucher	وصل دفع/سند دفع
Payment, repayment	دفع، سداد/تسديد
Payroll	كشف الرواتب
Payroll tax expense	مصاريف ضرائب الدخل على الرواتب
PEARLS system	نظام بيرل
Peer lending guarantee	الإقراض بالتضامن (إقراض النظراء)
Peer pressure	ضغط الزملاء/ النظراء (المجموعة)
Peer review (solidarity group)	مراجعة من أعضاء المجموعة (مجموعة تضامنية)
Peer-to-peer network	شبكة النظراء/ الأنداد
Penalty	غرامة
Penalty income	دخل الغرامة
Penalty interest	فائدة الغرامة
Pending client (for a loan)	زبون مرتقب/ معلق (للقرض)
Pending loan	قرض معلق
Penetration rate	معدل الاختراق
Performance chart, working table, management chart, management report	جدول الأداء، جدول العمل، جدول الإدارة، تقرير إداري
Performance incentive scheme	نظام الحوافز بحسب الأداء
Performance indicator	مؤشر الأداء
Performance review	مراجعة الأداء
Performance standard	معايير الأداء
Performing asset, productive asset	موجودات/ أصول عاملة موجودات منتجة
Performing loan	قرض عامل
Permanent asset (s), capital asset (s), fixed asset (s), tangible asset (s)	موجودات/ أصول دائمة، موجودات/ أصول لرأس المال العامل، موجودات/ أصول ثابتة، موجودات/ أصول ملموسة
Personal guarantee	ضمانة شخصية

Personnel efficiency, field staff efficiency	كفاءة الموظفين، كفاءة الموظفين الميدانيين
Personnel expenses	تكاليف الموظفين (العمالة)
Personnel time ratio	نسبة وقت الموظفين
Petty cash	صندوق نثريات
Physical asset	أصل مادي
Pilot test	اختبار المنتج التجريبي
Pledge (to)	يلتزم (يتعهد)
Pledging	التعهد
Portfolio	محفظة
Portfolio at risk	المحفظة في خطر
Portfolio diversification	تنويع محفظة القروض
Portfolio in arrears	المحفظة المتأخرة
Portfolio income	دخل المحفظة
Portfolio outstanding	المحفظة القائمة
Portfolio quality	جودة/ نوعية المحفظة
Portfolio report	تقرير المحفظة
Portfolio review	مراجعة المحفظة
Portfolio risk	مخاطرة المحفظة
Portfolio turnover	دوران المحفظة
Portfolio yield, yield on (loan) portfolio	عائد المحفظة، العائد على محفظة القروض
P.O.S	شبكة آلات توزيع إلكترونية
Position account	حساب مركز
Positioning statement	بيان/عبارة التموضع
Positive rate of interest	المعدل الموجب للفائدة
Post a entry (to)	ترحيل قيد
Postal savings bank	بنك التوفير البريدي
Post-closing trial balance, adjusted	ميزان المراجعة بعد الإغلاق، ميزان

trial balance	المراجعة المعدل
Poverty level	مستوى الفقر
Practitioner	مزاول/ ممارس المهنة
Precautionary savings	توفيرات استباقية
Pre-engagement stage (audit)	مرحلة قبل التعاقد (تدقيق)
Preliminary savings	توفيرات تمهيدية/ أولية
Prematured loan	قرض غير مستحق بعد
Prematuring, acceleration of maturity	تسريع الاستحقاق
Prepaid expenses (balance sheet, asset account)	مصاريف مدفوعة مقدماً (ميزانية عمومية، حساب الموجودات/ الأصول)
Prepayment	الدفع مقدماً، دفعة مدفوعة مقدماً
Present value (worth), current value	القيمة الحالية، القيمة الجارية
Present worth of a stream of future income	القيمة الحالية للتدفق من الدخل المستقبلي
Present worth of an annuity factor	القيمة الحالية للمعامل السنوي
Previous year	السنة السابقة
Price level accounting, general price level accounting	محاسبة مستوى السعر، محاسبة مستوى السعر العام
Pricing structure	هيكلية التسعير
Prime rate	معدل أولي
Principal	أصل الدين (القرض)
Principal overdue	أصل القرض المستحق
Principal payment (loan)	قيمة أصل الدفعة
Private development bank	بنك إنماء (تنموي) خاص
Private lender, moneylender	مقرض خاص، مقرض أموال، مرابي
Proceeds	عوائد/ حصيلة
Process	عملية
Process Mapping	رسم مخطط العملية
Product Attribute Ranking	تصنيف خصوصية المنتج

Product Costing	تحديد تكاليف الإنتاج
Product satisfaction survey	كفاية المنتج لحاجات العملاء
Product viability	نسبة نجاح المنتج
Productive asset, performing asset	موجودة/أصل منتج، موجودة/أصل عامل
Productivity	إنتاجية
Productivity indicator	مؤشر الإنتاجية
Profit and loss account, profit and loss statement (UK), income statement (US)	حساب الربح والخسارة، بيان/ قائمة الربح والخسارة، بيان/ قائمة الدخل
Profit center	مركز ربح
Profit centre accounting and budgeting	المحاسبة والموازنة القائمة على أساس الربح
Profit margin	هامش ربح
Profit sharing	المشاركة في الربح
Profit, earnings	الأرباح
Profitable fee structure	هيكل رسوم مُربِح
Profitability	الربحية
Profitability ratio	معدل الربحية
Profitable	مربح
Proforma financial statements	البيانات/ القوائم المالية المفترضة
Program evaluation and review technique-(PERT)	تقييم (تقنية) البرنامج و المراجعة التقنية
Projections	الاسقاطات/ التوقعات
Promissory note	كمبيالة
Properties	خصائص
Property and equipment (balance sheet, asset account)	الممتلكات والمعدات (الميزانية العمومية، حساب الموجودات/ الأصول)
Provision (income statement)	الاحتياطي (بيان/قائمة الدخل) – مخصصات الاحتياطي
Provision of financial services, delivery of financial services	تزويد الخدمات المالية، تقديم خدمات

مالية	
شطب (إلغاء) المخصص	Provision write-off
وضع مخصص	Provisioning
سياسة وضع المخصص	Provisioning policy
المعدل الاحتراسي (الوقائي)	Prudential ratio
معايير الاحتراس	Prudential standard
بنك تنموي عام	Public development bank
استراتيجيات تعتمد على العرض (الشدّ) – والطلب (الدفع)	Pull-and-push based strategy

Q

رأي مؤهل (تدقيق)	Qualified opinion (audit)
سوق مؤهلة	Qualified market
تقرير فصلي / ربعي	Quarterly evaluation report
موجودة / أصل يمكن تحويله إلى نقد بسرعة، موجودة / أصل سائل	Quick asset, liquid asset
نسبة سريعة، نسبة السيولة السريعة	Quick ratio, acid test ratio
يقتبس سعر فائدة، يضع سعر فائدة	Quote interest rate (to), set an interest rate
سعر الفائدة المقتبس، سعر الفائدة الموضوع	Quoted interest rate, stated interest rate (syn. de nominal rate)

R

جمع/توفير أموال (ل)	Raise funds (to)
تصنيف	Rating
وكالة تصنيف	Rating agency
تحليل النسب	Ratio analysis
سعر الفائدة الحقيقي الفعلي	Real effective interest rate
سعر الفائدة الحقيقي	Real interest rate
استلام مقدم	Receipt in advance

Receivable	مقبوضات تحت التحصيل، مبلغ مستحق القبض
Reciprocal lending	إقراض تبادلي
Recovery	استرداد
Recovery rate (syn. de repayment rate)	معدل الاسترداد
Recurrent costs, recurrent expenses	تكاليف دورية، نفقات دورية
Refinance	يعيد تمويل
Refinanced loan	قرض معاد تمويلة
Refinancing	إعادة تمويل /قرض يعاد تمويله
Regulated financial institution	مؤسسة مالية منظمة ومسجلة وخاضعة لرقابة البنك المركزي(مؤسسة مالية رسمية)
Regulation factors	العوامل المنظمة /التشريعات
Regulators	منظمين /مراقبين
Reimbursement, repayment, payment	سداد، دفعة
Renewal of credit	تجديد القرض
Repayment by installments	السداد على دفعات
Repayment capacity/ability	القدرة على السداد
Repayment conditions	شروط السداد
Repayment frequency	دورية السداد
Repayment in advance	السداد مقدماً
Repayment rate (syn. de recovery rate)	نسبة/معدل السداد
Repayment schedule, amortisation schedule (US: amortization), repayment plan	جدول السداد، برنامج جدول الاستحقاقات، خطة السداد
Repeat loan	قرض مكرر
Reporting system	نظام التقارير
Reprice (liabilities, …)	إعادة التسعير (المطاليب) /الالتزامات
Reschedule (to)	إعادة جدولة، يعيد جدولة
Rescheduled loan	قرض مجدول /قرض معاد جدولته

Rescheduling (of a loan)	إعادة جدولة (للقرض)
Reserve (balance sheet)	الإحتياطي (الميزانية العمومية)
Reserves for possible losses (income statement)	احتياطي الخسائر المحتملة (بيان /قائمة الدخل)
Reserves in central bank	الاحتياطي في البنك المركزي
Residual value	القيمة الباقية
Restricted funds	منح مقيدة / أموال تمويل مقيد
Restructured loan	قرض مهيكل، معاد هيكلته
Retained earnings	الأرباح المحتجزة
Retained earnings statement	بيان /قائمة الأرباح المحتجزة
Retained net surplus (deficit)	صافي الفائض (العجز) المحتجز
Retention rate	معدل الاحتفاظ (الزبائن)
Return on assets (ROA)	العائد على الموجودات /الأصول
Return on business ratio (ROB)	نسبة العائد على المشروع
Return on equity (ROE)	العائد على حقوق الملكية
Return on investment (ROI)	العائد على الاستثمار
Return on performing assets, yield on performing assets	العائد على الموجودات /الأصول العاملة، الربح على الموجودات/الأصول العاملة
Revenues	الإيرادات
Reversal of amortisation and provisions (US : amortization)	قلب الاهلاك والاحتياطي
Revolving loan fund	صندوق القروض الدوارة
Risk management	إدارة المخاطر
Rotating savings and credit association (ROSCA)	جمعية/رابطة الإقراض والتوفير الدوار
Running cost	تكاليف دائمة/إدارية/تشغيلية
Rural bank	البنك الريفي
Rural development bank	بنك تنمية ريفي

S

Sale of investments, (sale of equity investments	بيع الاستثمار،(بيع استثمارات حقوق الملكية
Save	حفظ
Saving at home	التوفير /الادخار في البيت
Saving(s)	التوفيرات /المدخرات
Savings account	حساب التوفيرات /الادخار
Savings and credit cooperatives (SACCOS)	تعاونيات إقراض وتوفير /وادخار
Savings bank	بنك التوفيرات /الادخار
Savings club	نادي التوفير /الادخار
Savings in cash	التوفير /الادخار نقداً
Savings in hard assets	التوفير /الادخار كموجودات ثابتة
Savings in kind	التوفير /الادخار عينياً
Savings outreach	انتشار التوفير /الادخار
Savings outstanding	رصيد التوفيرات /المدخرات
Scale of outreach	مدى الانتشار
Seasonal credit, crop credit	قرض موسمي، قرض المحصول
Second tier bank	بنك من الدرجة الثانية
Secure a loan (to)	يضمن قرضاً
Secured debt	دين مضمون
Securitization	أوراق مالية
Segmentation	تقطيع /تقسيم
Self employed	مشغلين ذاتياً
Self-help group	مجموعة مساعدة ذاتية
Self-sufficiency	اكتفاء ذاتي
Self-sufficiency indicators	مؤشرات الاكتفاء الذاتي
Semiformal institution	مؤسسة شبه رسمية
Service charge	أجرة خدمة
Setup costs	تكاليف التأسيس الإعداد

Share	سهم مالي
Shareholder, stockholder	مساهم
Shareholder's capital, shareholder's equity, shareholder's funds, owners' equity, common stockholder equity	رأس مال المساهمين، حقوق ملكية المساهمين، تمويل المساهمين، حقوق ملكية المالكين، حقوق مساهمة في رأس المال مشاعة
Short-term debt, current debt, current liabilities, short-term liabilities	دين قصير الأجل، دين جاري، مطلوبات /التزامات جارية، مطلوبات (خصوم) قصيرة الأجل
Short-term investments	استثمارات قصيرة الأجل
Sight deposit, demand deposit, cash deposit	وديعة عينية، وديعة تحت الطلب، وديعة نقدية
Simple interest	فائدة بسيطة
Socially responsible mutual funds	تمويل مسؤول/ملتزم اجتماعياً
Solidarity group lending	الإقراض بضمان المجموعة – إقراض المجموعات المتضامنة
Solidarity group, joint liability group	مجموعة متضامنة، مجموعة مشتركة في المسؤولية
Sources and uses of cash	مصادر واستخدامات النقد
Spread	الانتشار/الفارق
Staff costs	تكلفة الموظفين (العمالة)
Staff development	تنمية الموظفين
Staff incentive	حوافز الموظفين
Staff retraining - Staff retention	الاحتفاظ بالموظفين
Stakeholder	ذوي العلاقة
Standards for financial reporting, financial standards	معايير للتقارير المالية، المعايير المالية
Starting fiscal year	بدء السنة المالية
Start-up business	مشروع جديد /مبتدئ

Start-up costs	تكاليف بدء المشروع
Stated interest rate, quoted interest rate (syn. de nominal rate)	سعر الفائدة المعلن، سعر الفائدة المقتبس
Statement of account	كشف حساب
Statement of change in financial position, change in financial position, cash-flow statement	بيان التغير في الوضع المالي، التغير في الوضع المالي، بيان /قائمة التدفق النقدي
Stock	مخزون القيمة
Stock item	سلعة
Stockholder, shareholder	مساهمين
Straight-line depreciation (asset)	طريقة القسط الثابت في حساب الإهلاك (الموجودة /الأصل) (إهلاك مباشر)
Strategic plan	خطة استراتيجية
Strategic planning	تخطيط استراتيجي
Subsidised credit (US: subsidized)	إقراض مدعوم /ميسر بسعر فائدة مخفض
Subsidy adjustment	تعديل الدعم
Subsidy dependence index (SDI)	مؤشر الاعتماد على الدعم
Subsidy independent	استقلال عن الدعم المالي
Subsidy, grant	الدعم، منحة
Subsidy-adjusted profitability	ربحية معدله بعد خصم الدعم والمساعدات
Sum of the years digit method, sum of the year digit depreciation method (asset)	طريقة حساب الإهلاك على أساس مجموع أرقام السنوات (طريقة إجمالي عدد السنوات) (أصل)
Summarized financial statements	بيانات مالية ملخصة
Summary balance sheet	ملخص الميزانية العمومية
Summary income statement	ملخص بيان /قائمة الدخل
Supplier credit	ائتمان /تمويل المورد /التاجر
Supplier of financial intermediation services	مزود للخدمات المالية الوسيطة
Surplus	فائض
Sustainability	استدامة
Sustainable	مستدام

T	
موجودة /أصول ملموسة، موجودة /أصول ثابتة، موجودة /أصول رئيسية، موجودة / أصول دائمة	Tangible asset, fixed asset, capital asset, permanent asset
السوق المستهدفة	Target market
ضريبة	Tax
معدل الضريبة	Tax rate
نظام ضريبي	Tax system
خفض قيمة الضريبة، الإعفاءات الضريبية	Tax write-off
المدة في شهور، الشهور حتى الاستحقاق	Term in months, months to maturity
قرض فصلي	Term loan
شروط القرض	Terms of a loan
عملية (محاسبة)	Transaction (accounting)
قيد محاسبي	Transaction entry
نفقات السفر والمواصلات	Travel and transportation expenses
ورق نقد تصدره الخزانة	Treasury bill, treasury note
تحليل المنحى /الاتجاه	Trend analysis
U	
غير محسوب	Unaccounted
تكلفة الوحدة	Unit cost
قرض غير مسترد	Unrecovered loan
أموال غير مقيدة /غير مشروطة	Unrestricted funds
رسم مقدم/مدفوع مقدماً	Up-front fee
دفعة فائدة مقدمة	Up-front interest payment
توفيرات /ادخار مقدمة	Up-front savings
V	
نسبة التكاليف المتغيرة	Variable cost ratio

Variable operating cost	تكاليف تشغيلية متغيرة
Variance analysis	تحليل التفاوت /التغير
Viability	نسبة نجاح
Village bank	بنك القرية
Village banking	نظام بنك القرية
Voluntary deposit	وديعة طوعية
Voluntary savings	توفير طوعي /ادخار طوعي

W

Wage costs	تكلفة العمالة
Weekly payment	دفعة أسبوعية
Weighted average cost of capital	متوسط التكلفة المرجح لرأس المال
Western share	حصة الجهات الغربية
Withdrawal	انسحاب
Work in progress, work in construction	العمل في تطور
Working capital	رأس المال العامل
Working capital loan	قرض لرأس المال العامل
Working capital ratio, current ratio (syn. de capital adequacy ratio)	نسبة رأس المال العامل، النسبة الحالية
Working in process inventory	مخزون بضائع تحت التصنيع
Working table, management report, management chart, performance chart	جدول العمل، تقرير إداري، جدول إداري، جدول الأداء
Write off (to)	يخفض (ل) / يعدم/يشطب
Write-off	معدم /مشطوب
Written-off loan	قرض معدوم /مشطوب

Y

Year-end accounts	حسابات نهاية السنة
Yield curve	منحنى العائد/المردود/الغلة
Yield gap	فجوة العائد /المردود
Yield gap ratio	نسبة فجوة العائد/المردود

المردود/العائد/الإنتاج على الموجودات/الأصول العاملة، العائد على الموجودات/الأصول العاملة	Yield on performing assets, return on performing assets
المردود على المحفظة، مردود المحفظة	Yield on portfolio, portfolio yield
المردود على الاستحقاق	Yield to maturity
Z	
الموازنة على أساس التعادل	Zero based budgeting (ZBB)

المصدر: http://www.sanabel network.org

المراجع

المراجع العربية:

1. أحمد شرف الدين. **مدى شرعية الفوائد التأخيرية**، مجلة الحقوق والشريعة، السنة الرابعة، العدد الأول، 1980. في محمود عدنان مكية.
2. بناء أنظمة مالية اشتمالية. **إرشادات الجهات المانحة بشأن الممارسات الجيدة في قطاع التمويل البالغ الصغر**، واشنطن. 2004.
3. التمويل الأصغر في البلدان العربية، **بناء قطاعات مالية تشمل الجميع**. برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، حزيران. 1993.
4. التوصية الصادرة عن المؤتمر الثالث للمصرف الإسلامي، 1985/10/25.
5. التوصية الصادرة عن المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي، الكويت، 1983.
6. جمال الدين عطية. **البنوك الإسلامية**. المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1993. في محمود عدنان مكية.
7. جوديث براندسما ورفيقة شوالي . **إنجاح التمويل الأصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا**، البنك الدولي، تشرين الأول. 2001.
8. د. صالح العلي. **المصارف الإسلامية**، دار اليمامة. دمشق. 2005.
9. دراسة خاصة . **سقوف أسعار الفائدة والتمويل الأصغر: قصتها حتى الآن**، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، رقم 9، أيلول. 2004.
10. راحول دومالي وأميلا سابكانينز ووليام تاكر – دراسة حالة – **نشاط البنوك التجارية والتمويل البالغ الصغر في مصر: البنك الوطني للتنمية** – البنك الدولي.

راحول دو مالي وأميلا سابكانينز. تطبيق مبادئ النظام المصرفي الإ **سلامي على التمويل البالغ الصغر**. دراسة لحساب المكتب الإقليمي للدول العربية، برنامج الأمم المتحدة الانمائي، البنك الدولي.

11. الصديق محمد العزيز (المراقب الشرعي لبنك البركة السوداني)، *فتوى* تاريخ 1987/9/11.

12. صندوق الأمم المتحدة للمشاريع الإنتاجية . 1996. في جوديث براندسما ورفيقة شوالي. **إنجاح التمويل الأصغر في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقي** /، البنك الدولي، تشرين الأول. 2001.

13. طعمة صعفك الشمري . **الوضع القانوني للفوائد الربوية في القانون الكويتي**، مجلة الحقوق. 1971.

14. عبد المجيد محمود مطلوب. **عقد المضاربة**. مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، العدد الأول، السنة السابعة عشر. في محمود عدنان مكية.

15. العقود الائتمانية في لبنان (القانون 520/ 96)، الخاتمة.

16. عيسى عبده . **وضع الربا في البناء الاقتصادي**، دار البحوث العلمية، الطبعة الأولى. 1973. في محمود عدنان مكية.

17. **المؤسسات المالية ذات الأهداف المزدوجة: الآثار على مستقبل التمويل الأصغر**، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، رقم 8، تموز. 2004.

18. مؤسسة الراجحي للبنوك والاستثمار. **البنوك الإسلامية – نظرة تفصيلية**. 2001.

19. مايكرو ستارت . **دليل تخطيط، ابتداء وإدارة مشروع التمويل الافرادي** ، النسخة 1، برنامج الأمم المتحدة للتنمية .

20. محمد بن أحمد أبو شهية . **نظرة الإسلام إلى الربا**. السنة الثالثة، الكتاب الثاني والثلاثون، يوليو، 1971. في محمود عدنان مكية.

21. محمد طموم. **المضاربة في الشريعة الإسلامية**، مجلة الحقوق والعلوم الاقتصادية، السنة الرابعة، 1980. في محمود عدنان مكية.

22. محمود صدقي مراد وحسن سعيد عبد البر . **فوائد البنوك حلال أم حرام**، إدارة الكتب والمكتبات.

23. محمود عدنان مكية . **الفائدة: موقعها بين التشريع والشريعة وتأثيرها في الحياة الاقتصادية**. منشورات الحليبي الحقوقية، بيروت – لبنان. 2002.

24. ممدوح مراد . **الاقتصاد والفائدة**. النهضة للطباعة والنشر . 1992. في محمود عدنان مكية.

المراجع الأجنبية:

1. Abdouli, A. (1991) *Access to Finance and Collateral: Islamic versus Western Banking*. Journal of King Abdulaziz University Islamic Econonomics. 7 (3).

2. ACCION International. (2002) *Micasa: Financing the Progressive Construction of Low Income Families' Homes in Peru*. Shelter Finance for the Poor Series. Cities Alliance .Washington D.C.

3. ACCION International. (2003) *Poverty Outreach Findings: Mibanco*, Peru. ACCION International. Insight No.5. May. Boston.

4. Adams, D., Douglas, W., Graham, H., and Von Pischke, J.D. (1984) *Undermining Development with Cheap Credit.* Westview Press. Boulder, Colo.

5. Akhtar, M. R. (1996) *Practice and Prospects of Musharaka Financing for Small Enterprises in Pakistan*. Journal of Islamic Banking and Finance (February).

6. Bass, J., and Henderson, K. (2000) *The Microfinance Experience with Savings Mobilization*, CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.3,.Washington D.C.

7. Baydas, M., Graham, D., and Valenzuela, L. (1997) *Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World. Development Altrrnatives Incorporatet*. Microenterprise Best Practices Program. Bethesda.

8. Berger, M, et al.(2003) *The Second Story : Wholesale Microfinance in Latin America.* Sustainable Development Department, Interamerican Development Bank. No.6, March.Washington D.C.

9. Brandsma, J., and Burjorjee, D. (2004) *Microfinance in the Arab States:Building Inclusive Financial Sectors,* United Nations Capital Development Fund, New York.

10. Brandsma, J., and Chaouali, R. (1998) *Making Microfinance work in the Middle East and North Africa Region*. The World Bank -Private and Financial Sector Development Group and Human Development Group. Washington, D.C.

11. Brandsma, J., and El-Yazeid, A. A. (1997) *The Design of a Microfinance program in the Republic of Yemen*. Draft Report. The World Bank- Private and Financial Sector Development Group. Washington D.C.

12. Brigham, F. E., Ehrhardt, C.M. (2005) *Financial Management: Theory and Practice*. Thomson corporation, South - Western, USA.

13. Brigit, H., and Reille, X.(2004) *Interest Rate Ceilings and Microfinance: The story so far*. CGAP- Consultative Group to Assist the Poor. Technical Tool Series No.9, September. Washington D.C.

14. Campion, A., and White, V. (1999) *Institutional Metamorphosis: Transformational of Microfinance NGOs into Regulated Financial Institutions*. The Microfinance Network Occasional Paper No.4. Washington D.C.

15. Campion, A., et al. (2002) *Creating a Microfinance Bank in Peru. In The Commercialization of Microfinance*, edited by Deborah Drake and E. Rhyne. Bloomfield. Kumarian Press. Connecticut.

16. Carney, D. (1998) *Sustainable Rural Livelihoods, What Contributions Can We Make*? Department for International Development, London.

17. Castello, C., Strearns, K., and Christen, R.P. (1991) *Exposing Interest Rates: Their True Significance to Microentrepreneur and Credit Programs.* ACCION International- Cambridge, Mass.

18. CGAP (1997) *Anatomy of a Microfinance Deal*, CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.9, August. Washington D.C.

19. CGAP (1999) *Format for Appraisal of Microfinance Institutions*, CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.4, July. Washington D.C.

20. CGAP (1999) *Measuring Microcredit Delinquency: Ratios Can Be Harmful to Your Health*, CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.3, June. Washington D.C.

21. CGAP (2001) *Disclosure Guidelines for Financial Reporting by Microfinance Institutions*, CGAP, Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series, January. The World Bank. Washington D.C.

22. CGAP (2001) *Microcredit Interest Rates*, Occasional Paper, no. 1. (revised 2002) Washington D.C

23. CGAP (2003) *Definitions of Selected Financial Terms, Ratios and Adjustments for Microfinance*, CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series, The World Bank. Washington D.C.

24. Christen, R. P. (1997) *Banking Services for the poor: Managing for Financial Success*. MA - ACCION International. Somerville.

25. Christen, R. P., Helms, B, and Rosenberg, R. (1999) *Format for Appraisal of Microfinance Institutions*. CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series ,No.4., The World Bank. Washington D.C.

26. Christen, R. P., Lyman, T. R., and Rosenberg, R. (2003) *Guiding Principles on Regulation and Supervision in Microfinance*. Microfinance Consensus Guidelines. Washington, DC.

27. Christen, R. P., Rhyne, E., Vogel, R. C., and Mckean, C. (1994) *Maximising the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons of Successful Programs*. International Management and Communications Corporation. Arlington.

28. Christen, R. P., Rhyne, E., Vogel, R. C., and McKean, C. (1995) *Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Microfinance Programs*. USAID- Program and Operations Assessment Report No.10. Washington D.C.

29. Christen, R. P., Rosenberg, R. (2000) *The Rush to Regulate: Legal Frameworks for Microfinance*. CGAP - Occasional Paper, No .4 (April). Washington, DC.

30. Churchill, C., Liber, D., McCord, M., and Roth, J. (2003) *Making Insurance Work for Microfinance Institutions*, ILO, International Labour Office, Italy.

31. Clark, H., Krauss, A., Rogers, A., and Stephens, B. (2002) *Learning the Business of Microfinance*, SUM - Special Unit for Microfinance, UNCDF, United Nations Capital Development Fund. New York.

32. Duval, A. (2004) *The Impact of Interest Rates Ceilings on Microfinance*, CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Donor Brief, The World Bank. Washington D.C.

33. Elahi, K and Rahman, L. (2003) *Microcredit and Microfinance; Ideas Need To Be Differentiated*. The Daily Star, Dhaka, November.

34. Gonzales V.C.,e t.al. (1997) *BancoSol : The Challenge of Growth for Microfinance Organizations. In Microfinance for the Poor*, Edited by Hartmut Schneider. Organisation for Economic Co-operation and Development. Paris

35. Harper, M. (2003) *Microfinance: Evolution, Achievements and Challenges*, ITDG Publishing, London.

36. Harper, M. (2003) *Practical Microfinance: A Training Manual*, ITDG Publishing, London.

37. Harper, M. and Singh Arora, S. (2005) *Small Customers, Big Market: Commercial Banks in Microfinance*, New Delhi, TERI Press.

38. Harper, M. (1998) Profit for the Poor: *Cases in Microfinance*, Oxford, IBH, New Delhi, ITDG Publishing, London.

39. Heidhues, F., Schrieder, G., Von Braun, J., and Zeller, M. (1997) *Rural Finance for Food Security for The Poor: Implications for research and polic.*, International Food Policy Research Institute, Food Policy Review No.4. Washington D.C.

40. Helms, B., Reille, X. (2004) *Interest Rate Ceilings and Microfinance: The story so far*. CGAP - Occasional Paper, No.9 (September). Washington, DC.

41. Honohan, P.(2004*) Financial Sector Policy and the Poor*. Draft paper, The World Bank- Financial Sector Operations and Development Research Group. Washington D.C.

42. Hulme, D. and Mosley,P. (1996) *Finance Against Poverty*. Routledge, London and NewYork

43. Jansson,T. (2002) *Financing Microfinance: Exploring the Funding Side of Microfinance Institutions*. Technical Paper Series. Sustainable Development Department.

44. Ledgerwood, J and Moloney, K (1996) *Financial Management Training for Microfinance Organizations*. Accounting Facilitator's Guide, Toronto, Ontario.

45. Lee, P.(2002) *Corposol and Finansol. In The Commercialization of Microfinance,* edited by Deborah Drake and E. Rhyne. Bloomfield, Connecticut: Kumarian Press.

46. Littefield, E., and Rosenberg, R. (2004) *Is Microfinance and The Poor* : *Breaking Down the Walls between Microfinance and Formal Finance*, Finance & Development 41,No.2.

47. Littefield, E., Morduch, J., and Hashemi, S. (2004) *Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Milennium Development Goals?* CGAP-Focus Note No.24. January. Washington D.C.

48. Lyman,T.R, Peck, R.C. and Rosenberg. R (2003) *Guiding Principles on Regulation and Supervision in Microfinance.* CGAP, Consultative Group to Assist the Poor, Microfinance Consensus Guidelines. Washington DC.

49. Mahabub, H., and Diaz,C.P.(1999) *Reaching the Poor with Effective Microcredit: Evaluation of a Grameen Bank Replication in the Philppines*. Paper presented at the International Workshop on Assessing the Impact of Agricultural Research on Poverty Alleviaion, International Center for Tropical Agriculture, Cali, Columbia, 14-16 September. Inter-American Development Bank. Washington D.C.

50. Maurer, C.(1999) *Bank Rakyat Indonesia (BRI), Indonesia (Case Study)*, CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Washington D.C.

51. Mckean,.C, Peck,R.C, Rhyne. E Vogel, R.C and (1994) *Maximising the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons of Successful Programs,* International Management and Communications Corporation, Arlington.

52. McKinnon, R.I. (1973) *Money and Capital in Economic Development* . Brookings Institution. Washington D.C.

53. Meyer, R. and Zeller, M. (2002) *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach and Impact.* John Hopkins Press.

54. Mishkin, S. F., and, Stanley, G. E. (2006) *Financial Markets & Institutions*. Fifth Edition .Addison Wesley.

55. Nathan Associates. (1997) *Financial Reform for Small Business Development in Egypt.* USAID-Economic Development Policy Reform Analysis Project, Policy Office, Cairo, Egypt.

56. Nimal.A.F., and Calcetas,P.P. (2003) *Peru, Profitable Microfinance Outreach, with lessons for Asia*. Asian Development Bank, Regional and Sustainable Development Department, July.

57. O'Sullivan, E (1994) *Islamic Banking*, MEED Special Report. Journal of Islamic Banking and Finance 12 (2).

58. Orozco, M. (2002) *Attracting Remittances: Practices to Reduce Costs and Enable a Money Transfer Environment*, Inter-Americal Dialogue.

59. Otero, M., and Rhyne, E. (1994) *The New World of Microenterprise Finance: Building Financial Institutions for the Poor.* Kumarian Press. Hartford, Connecticut.

60. Otero, M., and Rhyne, E. (1994) *Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. Kumarian Press. Connecticut.

61. Participation from the Authors, Tempus-Meda Project-Microfinance at the University. (2003-2006) *Microfinance: Text and Cases*, SAA, School of Management-University of Turin, Turin, Italy.

62. Paxton, J. (2002) *Depth of Outreach and its Relation to the Sustainability of Microfinance Institutions*, Savings and Development, Giordano Dell'Amore Foundation.

63. Peck, R,C and Rhyne, E (1999) *Microfinance Enters the Marketplace*, The New World of Microenterprise Finance, USAID, Microenterprise Publications. Washington D.C.

64. Peck, R. C, and Rosenberg, R (2000) *The Rush to Regulate: Legal Frameworks for Microfinance*. CGAP, Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.4, April. Washington DC.

65. Peck, R.C and Helms, R (1997) *Banking Services for the poor: Managing for Financial Success*, MA: ACCION International, Somerville.

66. Pit, M., and Shahidur, R.K. (1996) *Household and Intrahousehold Impact of the Grameen Bank and Similar Targeted Credit Programmes in Bangladesh*. The World Bank -World Bank Discussion Papers No. 320. Washington D.C.

67. Porteous, D., and Helms, B. (2005) *Protecting Microfinance Borrowers*, CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Focus Note, The World Bank. Washington D.C.

68. *Report of the council of Islamic ideology on the Elimination of interest from the economy*, Council of Islamic Ideology, Government of Pakistan, Islamabad, June 1980.

69. Robinson, M.(1996) *The Microfinance Revolution*. Vol.1, Sustainable Finance for the Poor. World Bank ,Washington DC. in Rosenberg, R.

70. Rosenberg, R. (1996) *Microcredit Interest Rates*. CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.1, August. Washington D.C

71. Rosenberg, R. (1999) *Measuring Microcredit Delinquency: Ratios Can Be Harmful to Your Health*. CGAP- Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.3.Washington D.C

72. Rutherford, S (2000*) The Poor and Their Money*. Oxford.

73. Schreiner, M.(2003) *A Cost-Effective Analysis of the Grameen Bank of Bangladesh*, Center for Social Development, Washington University in St. Louis.

74. Schreiner, M. (2002) *Aspects of Outreach: A Framework for Discussion of the Social Benefits of Microfinance*. Journal of International Development 14(5).

75. SEEP Network (1995) *Financial Ratios Analysis of Micro Financial Institutions*, SEEP Network Calmedow, Washington D.C.

76. Sheldon, T and Waterfield, C (1998) *Business Planning and Financial Modeling for Microfinance Institutions*, CGAP, Consultative Group to Assist the Poor, Technical Tool Series No.2, November. Washington D.C

77. Stearns, C. (2005) *Methods of Managing Delinquency*, Gemini Technical Notes.

78. Stephens, B. (2004) *Depth of Outreach and Financial Self-Sufficiency*. The Mix- The Microfinance Information Exchange, Data Brief 1, No.1. Washington DC.

79. The Mix, *Microfinance Information Exchange* (2002) The Micro Banking Bulletin. No.8. November .Washington D.C..

80. The Russia Microfinance Project (2006) *Pricing for Microfinance*, Document No. 55.

81. Tucker, W.R.(1996) *Evaluation of the Small Enterprise Credit Project*. National Bank for Development: Report submitted to the U.S. Agency for International Development , Cairo, Egypt.

82. Tucker, W. R. (2000) *Bankakademi*, Micro Banking Competence Center. Paper 5-6 September.

83. Vijay, M. and Ramola, B. G. (1996) *Financial Services for the Rural Poor and Women in India; Access and Sustainability*. Journal of International Development 8(2).

84. Von Pischke, J.D (1991) *Finance at the Frontier : Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*. World Bank, Washington D.C.

85. Woller, G., Dunford, C. and Woodworth, W. (2002) *Where To Microfinance*? Romney Institute of Public Management, Marriot School, Brigham Young University.

86. Yaron, J.(1992) *Successful Rural Finance Institutions*, Discussion Paper, No.150., The World Bank. Washington D.C.

87. Zeller, M. and Meyer, R. (2002) *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach and Impact.* John Hopkins Press.

88. Zeller, M., Schrieder, G., Von Braun, J. and Heidhues. F. (1997) *Rural Finance for Food Security for The Poor: Implications for research and policy*. Food Policy Review No. 4. International Food Policy Research Institute. Washington, D.C.

مواقع الكترونية ذات صلة Related Websites:

- http://www.accion.org-ACCION International
- http://www.adb.org/microfinance
- http://www.alrajhibank.com.sa/islamicbanking.htm
- http://www.arabic.microfinancegateway.org-The Arabic Microfinance Gateway
- http://www.bancosol.com.bo-Banco Solidario
- http://www.bri.co.id-Bank Rakyat Indonesia
- http://www.cgap.org-CGAP, Consultative Group to Assist the Poorest
- http://www.cgap.org /productcosting-Product Costing Resource Center
- http://www.gdrc.org-Virtual Library on Microcredit and Microfinance
- http://www.grameen-info.org-Grameen Bank
- http://www.microfin.com-Microfin-Microfin Technical Support Website
- http://www.microfin.com Microfin Technical Support Website
- http://www.microfinancegateway.org-The Microfinance gateway
- http://www.microfinancegateway.org/section/resourcecenters/auditcenter-Microfinance Audit Information Center
- http://www.microfinancegateway.org/section/resourcecenters/clienttargeting-Client Targeting Center.
- http://www.microcreditsummit.org-Microcredit Summit Website.
- http://www.microfinancegateway.org/resource_centers/savings-Savings Information Resource Center.
- http://www.microfinancegateway.org/resource_centers/technology-CGAP Technology Resource Center.
- http://www.microfinancegateway.org/saction/resourcecenters/impactassessment-Impact Assessment Centre.
- http://www.microinsurancecenter.org-Micro Insurance center
- http://www.microjournal.com-Journal of Microfinance

- http://www.procredit-holding.com-Pro Credit Holding
- http://www.ratingfund.org-The Microfinance Rating and Assessment Fund
- http://www.saa.unito.it-SAA University
- http://www.sanabelnetwork.org-Sanabel, Microfinance Network of the Arab Countries.
- http://www.themix.org-Microfinance Information Exchange
- http://www.uncdf.ogr-United Nations Capital Development Fund
- http://www.usaid.org/sum-United States Agency for International Development

Damascus University

اللجنة العلمية:

1- أ. د. طارق الخيّر

2- أ. د. كنجو كنجو

3- د. عبد الرزاق قاسم

المدقق اللغوي:

- أ. د. منى الياس

حقوق الطبع والترجمة والنشر محفوظة لمديرية الكتب والمطبوعات