



# المعهد العربي للتخطيط Arab Planning Institute

## أساسيات ومؤشرات قياس الأداء لمؤسسات التمويل الأصغر

إعداد

أ.د. إيهاب مقابله

أ. محمد عواوده

سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الدول العربية

العدد المائة والثاني والخمسون - 2020

جميع الحقوق محفوظة © المعهد العربي للتخطيط 2020

المعهد العربي للتخطيط

---

الأراء الواردة في هذا الإصدار تعبر عن رأي المؤلف وليس عن رأي المعهد

---

## أهداف «جسر التنمية»

إن إتاحة أكبر قدر من المعلومات والمعارف لأوسع شريحة من أفراد المجتمع، يعتبر شرطاً أساسياً لجعل التنمية قضية وطنية يشارك فيها كافة أفراد وشرائح المجتمع وليس الدولة أو النخبة فقط. كذلك لجعلها نشاطاً قائماً على المشاركة والشفافية وخاضعاً للتقييم والمساءلة.

وتأتي سلسلة «جسر التنمية» في سياق حرص المعهد العربي للتخطيط على توفير مادة مبسطة قدر المستطاع للقضايا المتعلقة بسياسات التنمية ونظرياتها وأدوات تحليلها بما يساعد على توسيع دائرة المشاركين في الحوار الواجب إثارته حول تلك القضايا حيث يرى المعهد أن المشاركة في وضع خطط التنمية وتنفيذها وتقييمها من قبل القطاع الخاص وهيئات المجتمع المدني المختلفة، تلعب دوراً مهماً في بلورة نموذج ومنهج عربي للتنمية يستند إلى خصوصية الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والمؤسسية العربية، مع الاستفادة دائماً من التوجهات الدولية وتجارب الآخرين.

والله الموفق لما فيه التقدم والازدهار لأمتنا العربية،،،

مدير عام المعهد العربي للتخطيط

## المحتويات

1	..... مقدمة
5	..... 1. مفهوم التمويل الأصغر وأثره التنموي
16	..... 2. مؤشرات الأداء لمؤسسات التمويل الأصغر
44	..... المراجع

# أساسيات ومؤشرات قياس الأداء لمؤسسات التمويل الأصغر

إعداد: أ.د. إيهاب مقابلة و أ. محمد عواودة

## المقدمة

تشير مؤشرات التنمية الاقتصادية والاجتماعية للعديد من الدول النامية إلى تواضع نتائج السياسات الاقتصادية التقليدية في التعامل مع بعض التحديات المزمنة التي تعاني منها هذه الدول والتي من أهمها وأخطرها مشكلتي البطالة Unemployment والفقر Poverty. ويعود تواضع نتائج هذه السياسات إلى حقيقة مفادها أن نجاح هذه السياسات وفعاليتها مرهون بتوفر عدد من المقومات أهمها الاستقرار الاقتصادي Economic Stability بمفهومه العام وأبعاده المختلفة (الاستقرار في كل من سعر الفائدة Interest Rate ومعدل الأسعار Price Level وسعر الصرف Exchange Rate)، مرونة النشاط الاقتصادي، سلامة هيكل الإنتاج والإنفاق، استقرار قطاع المالية العامة Public Finance Sector والقطاع المصرفي Banking Sector، والانسجام بين سياسات التعليم والتشغيل وبين سياسات وجهود مكافحة الفقر والبطالة. ونتيجة لتواضع نتائج مختلف السياسات الحكومية مقارنة بالنتائج المطلوبة، بدأ الاهتمام بسياسة التوظيف الذاتي Self-employment Strategy وقطاع المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة Small and Medium Enterprises (SMES) وقطاع العمل المنزلي Home Business Sector والنشاطات المدرة للدخل Income Generating Activities ومفاهيم العمل الحر والعمل لحساب النفس يأخذ نمطاً متزايداً، وأصبحت الخطط التنموية قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل تحدد دوراً بارزاً من المفترض والضروري أن تلعبه هذه المشروعات والقطاعات في تحقيق الأهداف التنموية بشكل عام، وفي مواجهة الكثير من التحديات وعلى رأسها ارتفاع معدلات الفقر، تراجع مستوى المعيشة Standard of Living، ضيق القاعدة الإنتاجية، ضعف القدرات التصديرية، تباطؤ معدلات نمو الاستثمار المحلي، البطالة، ضعف مستويات التنوع الاقتصادي Economic Diversification، وتدني معدلات النمو التشغيلي Operational Growth. وقد وصل اعتماد وتركيز العديد من الدول النامية على هذه المشروعات والنشاطات إلى أبعد الحدود لا سيما بعد الاطلاع على الدور الذي لعبته في عدد من الدول المتقدمة خلال مراحل نموها وتطورها.

ولقد أصبح الاهتمام بالمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة (MSMEs) والمشروعات الإنتاجية المنزلية والنشاطات المدرة للدخل (سواء تعمل في القطاع المنظم Formal Sector أو غير الرسمي Informal Sector) ينعكس على السياسات والبرامج الاقتصادية لكل دولة، كما بدأ ينعكس

على حجم وتنوع منظومة المؤسسات الحكومية وغير الحكومية الداعمة والراعية والممولة لهذه المشروعات والنشاطات، حيث بدأت مجموعة من المؤسسات التمويلية وغير التمويلية المعنية بتنمية وتطوير هذه المشروعات بالظهور والانتشار، كما بدأت العديد من المؤسسات ذات العلاقة بتعديل أهدافها ومجالات عملها وفئاتها المستهدفة لتشمل قطاع المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة والنشاطات الإنتاجية والمنزلية المدرة للدخل والفقراء، كما ظهرت مجموعة من المؤسسات المعنية بتقديم منتجات تمويلية غير إنتاجية لتلبية احتياجات صحية و/أو تعليمية و/أو أسرية وغيرها، والتي من أبرزها مؤسسات التمويل الأصغر (Microfinance Institutions (MFIs).

وتتضمن منظومة المؤسسات التمويلية الخاصة بقطاع المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة كل من: البنوك التجارية والإسلامية، مؤسسات التمويل التنموية، مؤسسات التمويل المتخصصة Specialized Credit Institutions، مؤسسات التمويل الأصغر (MFIs)، صناديق رأس المال المغامر Capital venture Funds، مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي Islamic Microfinance Institutions، شبكة المستثمرين الملائكيين Angle Investors، التمويل الجماعي أو تمويل الجمهور Crowd Funding ومؤسسات ضمان القروض Loan Guarantee Programs الخاصة بالمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، حاضنات الأعمال Business Incubators، وبرامج الدعم الحكومي ومنصات الإقراض Lending or Credit Platforms وغيرها.

من الضروري أن تعمل الدول النامية على استكمال الأطر المؤسسية الراحية والداعمة والممولة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. وتتضمن منظومة المؤسسات التمويلية الخاصة بهذه المشروعات كل من: البنوك التجارية والإسلامية، مؤسسات التمويل التنموية، مؤسسات التمويل المتخصصة، مؤسسات التمويل الأصغر (MFIs)، صناديق رأس المال المغامر، مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي، شبكة المستثمرين الملائكيين، التمويل الجماعي أو تمويل الجمهور، ومؤسسات ضمان القروض الخاصة بالمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، حاضنات الأعمال، وبرامج الدعم الحكومي ومنصات الإقراض وغيرها.

واستجابةً لتطور مستوى الاهتمام بهذه المشروعات والنشاطات بأحجامها المختلفة ونتيجة لعلاقتها مع الفقر والبطالة، ظهرت تشريعات وقوانين خاصة لرعايتها وتنظيمها ودعم عمليات تأسيسها وتشغيلها وتطويرها، وأصبحت هذه المشروعات والنشاطات المحور الأساسي للكثير من التقارير المحلية التي تصدرها العديد من الدول. ولم ينحصر الاهتمام بالمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة على المستوى المحلي والقطني والمؤسسات المعنية بها، بل أصبحت محط اهتمام العديد من التقارير التي تصدرها المؤسسات الاقتصادية والاجتماعية الإقليمية والدولية. كما أصبحت المشروعات والنشاطات التي تستهدف

مواجهة مشكلتي الفقر والبطالة من أبرز مرتكزات استراتيجيات القطاع المالي Financial Sector، ومن أبرز اهتمامات مؤسسات المجتمع المدني المختلفة لاسيما تلك التي المتعلقة بالريادة، تمكين الشباب والمرأة، تقليل الفقر، ورفع مستوى المعيشة.

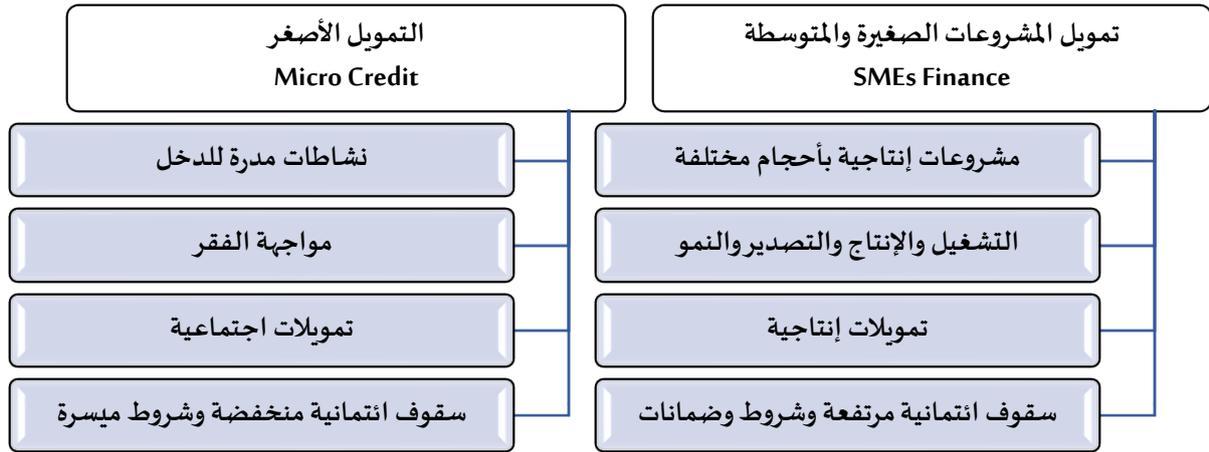
وفي ظل التطورات السابقة سواء تلك التي تتعلق بالأطر التشريعية أو المؤسسية، أو تلك التي تتعلق بالسياسات الحكومية وأهدافه المؤسسات غير الحكومية، أصبح من الضروري معرفة الفروقات الرئيسية بين عدد من المصطلحات التي بات الكثيرون يخلطون فيما بينها. ومن أهم هذه المصطلحات: مفهوم المشروعات المتناهية الصغر والخلط بينه وبين مفهوم النشاطات المدرة للدخل، مفهوم تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة SMEs Finance والخلط بينه وبين مفهوم التمويل الأصغر Microfinance ومفهوم التمويل الأصغر والإقراض الأصغر Microcredit. وستقدم الأجزاء القادمة في هذه الورقة توضيحاً لأهم الفروق بين المصطلحات السابقة، إلا أن المزيد من التركيز سيتم منحه لمفهوم التمويل الأصغر ومؤسسات التمويل الأصغر.

هناك خلط واضح بين مفهوم المشروعات المتناهية الصغر والخلط بينه وبين مفهوم النشاطات المدرة للدخل، مفهوم تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة والخلط بينه وبين مفهوم التمويل الأصغر ومفهوم التمويل الأصغر والإقراض الأصغر. وستقدم الأجزاء القادمة في هذه الورقة توضيحاً لأهم الفروق بين المصطلحات السابقة، إلا أن المزيد من التركيز سيتم منحه لمفهوم التمويل الأصغر ومؤسسات التمويل الأصغر.

وفي هذا الإطار، لا بد من الإشارة إلى وجود بعض الفروقات بين المؤسسات والسياسات والتشريعات المتعلقة بمواجهة الفقر وتلك المعنية بتعزيز الإنتاج والاستثمار والتشغيل، فعلى سبيل المثال، هناك فرق بين تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة SMEs Finance وبين التمويل الأصغر Microfinance، فنجد أن مؤسسات التمويل الأصغر تركز على مسائل مواجهة الفقر ورفع مستوى المعيشة وتمويل نشاطات مدرة للدخل بسقف تمويلي متواضع وشروط ميسرة وبمناطق جغرافية تعبر عن جيوب الفقر ولكن بتكلفة مرتفعة. وتقدم هذه المؤسسات قروض إنتاجية لتأسيس أو تطوير نشاطات مدرة للدخل ومشروعات متناهية في الصغر أو نشاطات إنتاجية منزلية وقروض غير إنتاجية واستهلاكية (قروض التعليم والصحة والتنمية المستدامة Sustainable Development والاحتياجات الأساسية وتطوير المسكن... الخ). أما مؤسسات تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة فتتركز على المشروعات التي تعنى بالتشغيل والإنتاج واستخدام التكنولوجيا والتنمية المحلية Local Development والتوازن التنموي وتعزيز الصادرات وغيرها. كما أن هناك فرق بين التشريعات المنظمة للنشاطات الإنتاجية المنزلية المدرة للدخل (غالباً ما تكون في القطاع غير الرسمي) وتلك المنظمة لقطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة المنظمة التي تعمل في إطار

القطاع الرسمي. ويبين الشكل رقم 1 أبرز الفروقات بين تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة والتمويل الأصغر. وعليه، يمكن الجزم بوجود فروقات بين تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة والتمويل الأصغر والمؤسسات المعنية بهما من حيث شروط التمويل والغاية من التمويل وطبيعة الفئات المستهدفة وأنواع المنتجات التمويلية وسقف الائتمان وسعر الفائدة ومستوى الانتشار ومستوى الاستدامة المالية ونسب التعثر والمخاطرة.

الشكل رقم 1: أبرز الفروقات بين التمويل الأصغر وتمويل المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة



يُطلق اسم التمويل الأصغر على معظم الخدمات المالية المقدمة للفئات التي لا تستطيع الاستفادة من الخدمات البنكية التقليدية أو من خدمات المؤسسات التمويلية المتخصصة. وتنتشر خدمات التمويل الأصغر في الدول الفقيرة ومعظم الدول النامية. ويتم تقديم خدمات التمويل الأصغر من قبل مؤسسات حكومية أو خاصة بحيث تلبى احتياجات الفئات المستهدفة والفقيرة. وتشمل هذه الخدمات تقديم القروض Microcredit وخدمات التأمين Insurance والادخار Saving. وتعتبر مؤسسات التمويل الأصغر التي أصبحت تنتشر وبشكل كبير في معظم الدول الفقيرة من أبرز مكونات وعناصر منظومة المؤسسات الداعمة والراعية والممولة لنشاط المشروعات المتناهية الصغر والنشاطات المدرة للدخل وأبرز المساهمين واللاعبين الرئيسيين في مواجهة ارتفاع معدلات الفقر وتدني مستويات المعيشة لا سيما في المناطق النائية والبعيدة عن مركز النشاط التجاري، حيث تقوم هذه المؤسسات بتقديم خدمات تمويلية (قروض إنتاجية وقروض غير إنتاجية) وخدمات غير تمويلية للفئات الفقيرة وذوي الدخل المنخفض بهدف بناء قدراتهم وتمكينهم من الاعتماد على أنفسهم. وتتنوع هذه المؤسسات لتشمل: المؤسسات الرسمية مثل البنوك، وشبه الرسمية مثل التعاونيات والمؤسسات غير الحكومية (المحلية والدولية) وبنوك الادخار، وغير الرسمية مثل مجموعات الادخار والائتمان أو التسليف. وقد استمر الحال حيث يتم تأسيس مؤسسات تحت مسمى "مؤسسات التمويل الأصغر"، إلى أن ظهرت مؤسسات التمويل الأصغر الإسلامي (IMFIs).

بعد ظهور العديد من المؤسسات الحكومية وغير الحكومية الداعمة والراعية والممولة لقطاع المشروعات المتناهية الصغر والنشاطات المدرة للدخل والتي من أهمها وأبرزها مؤسسات التمويل الأصغر، وبعد تزايد الدور المطلوب من هذه المؤسسات مع مرور الزمن وتنامي الاهتمام بزيادة الأعمال ومساند مواجهة الفقر والبطالة، أصبح من الضروري متابعة نشاط هذه المؤسسات وتوفير كل ما يلزم لتطوير خدماتها وآليات عملها وتعزيز دورها التنموي ليتم الوصول في النهاية إلى نتائج إيجابية تتعلق بتقليل الفقر وتحسين مستوى المعيشة وتمكين الفئات الفقيرة، إضافة إلى الوصول إلى مشروعات قادرة على الاستمرار والنمو والمساهمة في تعزيز مكتسبات التنمية وزيادة العدالة في توزيعها. وفي سياق العمل على متابعة نشاط هذه المؤسسات، تأتي أهمية تقارير الأداء المالي والتمويلي السنوية ودراسات تقييم الأثر التنموي التي بات يتم اللجوء إليها نظراً لأهميتها وكونها تستند في الغالب على آراء المستفيدين من هذه المؤسسات -جنباً إلى جنب- مع اعتمادها على مؤشرات الأداء الكلي لهذه المؤسسات.

يتم تقديم خدمات التمويل الأصغر من قبل مؤسسات حكومية أو خاصة بحيث تلي احتياجات الفئات المستهدفة والفقيرة. وتشمل هذه الخدمات تقديم القروض وخدمات التأمين والادخار والتحويلات.

وعليه، تهدف هذه الورقة إلى تزويد المهتمين بأهم مؤشرات أداء مؤسسات التمويل الأصغر، وعلى وجه التفصيل ستناقش الورقة في أجزائها القادمة مفهوم التمويل الأصغر، ومؤسسات التمويل الأصغر ودورها التنموي، إضافة على عرض تفصيلي للمؤشرات الرئيسية التي تساعد في تقييم الأداء المالي والإقراضي لهذه المؤسسات. ويتضمن العرض مفهوم هذه المؤشرات وكيفية احتسابها وتفسيرها والاستفادة منها من قبل الجهات ذات العلاقة.

## **1. مفهوم التمويل الأصغر وأثره التنموي**

### **1.1 مبررات ومفهوم ومبادئ التمويل الأصغر**

تتضمن أبعاد مسألة صعوبة الحصول على التمويل Access to Finance مسألة صعوبة حصول الفقراء وذوي الدخل المنخفض على التمويل بسبب صعوبة حصولهم على التمويل من البنوك التجارية لما تتطلبه هذه البنوك من شروط يصعب على الكثير من الفئات الفقيرة وذوي الدخل المنخفض تحقيقها، الأمر الذي يقيهم خارج سوق الائتمان. كما أن العديد من هؤلاء الفقراء لا يستطيعون الحصول على التمويل من مؤسسات التمويل المتخصصة Specialized Credit Institutions كالمؤسسات المعنية بتمويل القطاع الصناعي أو الزراعي وغيره وذلك لنفس الأسباب. وفي هذا الإطار، تتضمن معوقات الحصول على التمويل في الدول العربية العوامل التالية: (1) ضعف مستوى المنافسة بين المؤسسات المصرفية في الدول العربية

(2) تدني حجم رأس المال للمؤسسات التمويلية غير المصرفية (3) تواضع مستوى الثقافة الائتمانية والمصرفية ونقص المعلومات لدى رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة والمقترضين الفقراء (4) ضعف دور مؤسسات الدعم الفني وتدني مستوى الشمولية في تقديم الخدمات لاسيما الخدمات الموجهة لتيسير عملية الحصول على التمويل (5) عدم اكتمال منظومة الإصلاحات المتعلقة بالبنية التحتية لنظم الاستعلام الائتماني (6) زيادة نسبة المشروعات المتعثرة وزيادة حجم محفظة القروض المتعثرة نسبياً في بعض الدول العربية.

أما فيما يتعلق بأسباب عزوف البنوك التجارية عن تمويل رواد الأعمال والمشروعات الصغيرة والمتوسطة فيمكن تلخيصها بما يلي: (1) ارتفاع مخاطر إقراض المشروعات الصغيرة والمتوسطة والفئات متدنية الدخل (2) عدم قدرة المشروعات الصغيرة والمتوسطة على تقديم الضمانات المطلوبة (3) صعوبة تقييم لوضع المالي المشروعات الصغيرة والمتوسطة وعدم وجود سجلات محاسبية منتظمة (4) عدم قدرة بعض المقترضين على تحقيق شروط ومعايير منح الائتمان (5) تدني مستوى الثقة بالبيانات والمعلومات ودراسات الجدوى وخطط العمل المقدمة من قبل المشروعات الصغيرة والمتوسطة (6) المخاطر الناجمة عن بعض خصائص أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة (7) ارتفاع التكاليف الإدارية للقروض الممنوحة للمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة (8) هيكل الودائع وحساسية الفجوة التمويلية (9) صعوبة عملية تسهيل الأصول في حالة المشروعات المتعثرة.

هناك عوامل عديدة تؤثر في مدى قدرة بعض الفئات في الحصول على التمويل من البنوك التجارية وبعض مؤسسات التمويل المتخصصة، ومن أهمها المخاطرة وعدم توفر الضمانات ونقص الثقافة المصرفية وارتفاع التكاليف الإدارية.

بناء على ما سبق، ونظراً لاستمرار زيادة وتراكم الطلب على التمويل من قبل مختلف الفئات (زيادة فجوة التمويل)، ونظراً لأهمية الحصول على التمويل على المستوى الفردي والكلي، فقد كان من الضروري وجود مصادر أخرى لتمويل الاحتياجات الإنتاجية وغير الإنتاجية للفقراء وذوي الدخل المنخفض على وجه التحديد، بحيث تساعد في زيادة قدراتهم الإنتاجية وتقلل من فرص بقائهم خارج سوق الائتمان وخارج قطاع الأعمال والإنتاج. وعليه، ومن أجل الاستجابة إلى طلب الخدمات التمويلية من قبل الأفراد ذوي الدخل المتدني والمنتشرين بشكل أكبر في الدول النامية والفقيرة، بدأت بعض المنتجات المالية بالظهور في العديد من الدول النامية في السبعينيات من القرن الماضي في قطاع يسمى "التمويل الأصغر"<sup>1</sup>، إلا أن نشاط التمويل الأصغر بدأ في القرن الخامس عشر في أوروبا، أنظر الشكل رقم (2).

1 يطلق بعض الباحثين والمتخصصين مصطلحات مختلفة مرادفة لمصطلح التمويل الأصغر مثل التمويل متناهي الصغر أو التمويل الأصغر أو التمويل الميكروي .

الشكل رقم 2: تطور نشاط وخدمات التمويل الأصغر

• تعود أولى عمليات التمويل الأصغر إلى القرن الخامس عشر في أوروبا.	1400's
• تم إنشاء أول مؤسسة مالية تقدم خدمات للتمويل الأصغر في ألمانيا Friedrich Wilhelm Raiffeisen.	1849
• تم تأسيس عدد من مؤسسات التمويل الأصغر المشهورة مثل بنك غراميين في بنغلاديش، وبنك سول في بوليفيا ونظام (desa unit) في بنك راكيات الإندونيسي وغيرهم من مؤسسات التمويل الأصغر.	1970's
• أسس البنك الدولي المجموعة الاستشارية لمعاونة أشد الناس فقراً (CGAP).	1995
• عقد قمة التمويل الأصغر في واشنطن وتم إطلاق عقد التسعينات بأنه "عقد التمويل الأصغر".	1997
• أعلنت الأمم المتحدة السنة الدولية للتمويل المتناهي الصغر.	2005

وبشكل عام، يهدف التمويل الأصغر إلى سد الفجوة التمويلية التي يعاني منها الفقراء وذلك من خلال تقديم خدمات مالية مثل التمويل والتوفير والتأمين وتحويل الأموال إلى الفئات التي لا تستطيع دخول القطاع المصرفي والاستفادة من خدماته. وتقدم مؤسسات التمويل الأصغر هذه الخدمات المالية الأساسية إلى الفقراء وذوي الدخل المتدني أو إلى أصحاب المشروعات المتناهية الصغر الذين لا يستطيعون دخول الأنظمة المالية الرسمية. وقد عملت مؤسسات التمويل الأصغر على تطوير سلع محددة ومنهجيات خاصة لتجاوز نقص الضمانات لدى بعض المقترضين وبذلك تجعلهم مؤهلين للحصول على قروض وخدمات مالية أخرى.

شاعت تعريفات عديدة لمفهوم التمويل الأصغر، كما لوحظ خلط واضح بينه وبين مفهوم الائتمان الأصغر أو الإقراض الأصغر، لكن هذا الاختلاف بين هذه المصطلحات كان أكثر ظهوراً بين المتخصصين والباحثين في هذه المجال. وقد أشارت العديد من الدراسات إلى أن مصطلح التمويل الأصغر يشير إلى "تقديم خدمات مالية رسمية للفقراء وذوي الدخل المنخفض والعديد من الفئات الأخرى التي تعاني من تحديات تحد من قدرتها من الحصول على التمويل المصرفي ودخول سوق الائتمان الخاص بالبنوك". ويعرفه البعض بأنه "عملية تقديم خدمات مالية متنوعة للفقراء تتراوح ما بين قروض ومدخرات وتأمينات، يتعدد فيها الفاعلون من هيئات مانحة وبنوك تجارية إلى منظمات غير حكومية متخصصة ومتعددة الأهداف". كما

عرفه البعض "مجموعة الخدمات المقترحة (المقدمة) للأفراد الذين ليس لهم القدرة على الحصول على تلك الخدمات من المؤسسات المالية التقليدية". ويشير بعض المختصين إلى أن التمويل الأصغر هو "تقديم قروض صغيرة جداً للعائلات الفقيرة التي لا تتمكن من الحصول على هذه القروض من القطاع المصرفي وذلك لمساعدتهم في الانخراط بنشاطات منتجة أو لتنمية مشاريعهم متناهية الصغر". وأشارت لجنة بازل في أحد وثائقها المتعلقة بالتنظيم والإشراف على التمويل الأصغر بأن التمويل الأصغر يمكن اعتباره نشاط مالي يمكن أن تضطلع به طائفة واسعة من المؤسسات التي تقدم مجموعة من الخدمات المالية مثل الإقراض وقبول الإيداعات والتأمين وسداد المدفوعات وتحويل المبالغ المالية". وبناء على التعريفات السابقة، نخلص إلى أن التمويل الأصغر يقصد به تلك البرامج التي تركز على تقديم مجموعة متنوعة من الخدمات المالية وليس خدمات الإقراض فقط للأفراد الذين ليس لهم القدرة على الحصول على تلك الخدمات من المؤسسات المالية الرسمية، القادرين في نفس الوقت على بدء مشروعات استثمارية مدرة للدخل، وذلك بهدف معالجة بعض التحديات الذي يعاني منها الكثير من الأفراد الذين تعتبرهم المؤسسات المصرفية مقترضين لا يحققون شروط منح الائتمان بسبب ما يرافق عملية إقراضهم من مخاطر.

يساعد التمويل الأصغر في سد الفجوة التمويلية التي يعاني منها الفقراء وذلك من خلال تقديم خدمات مالية مثل التمويل والتوفير والتأمين وتحويل الأموال إلى الفئات التي لا تستطيع دخول القطاع المصرفي والاستفادة من خدماته. وتقدم مؤسسات التمويل الأصغر هذه الخدمات المالية الأساسية إلى الفقراء وذوي الدخل المتدني أو إلى أصحاب المشروعات المتناهية الصغر الذين لا يستطيعون دخول الأنظمة المالية الرسمية.

أما فيما يتعلق بمبادئ التمويل الأصغر، فقد قامت المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء<sup>2</sup> بصفتها أحد الهيئات الدولية المتخصصة في مجال التمويل الأصغر بتحديد مجموعة من المبادئ العامة لبرامج التمويل الأصغر وهي كما يلي:

- لا تقتصر حاجة الفقراء والمهمشين في سوق الائتمان إلى خدمات التمويل فقط، بل هناك مجموعة متعددة ومتنوعة من الخدمات المالية الضرورية، وتشمل خدمات الادخار والتأمين وتحويلات الأموال.
- إن تحقيق النجاح في صناعة التمويل الأصغر يتطلب التركيز على بناء المؤسسات القوية وبناء المهارات والأنظمة على كل المستويات، وهذا ما يجب أن تأخذه الجهات المانحة بعين الاعتبار عند تقديم الدعم.
- الغرض من التمويل الأصغر هو تأسيس مؤسسات مالية محلية مستدامة يمكنها جذب المدخرات المحلية وإعادة تدويرها في شكل قروض أو خدمات مالية أخرى.

2 اتحاد من الجهات المانحة يتألف من 31 هيئة تنمية عمومية.

- لا بد من العمل على ضمان الاستمرارية والفعالية في عمل مؤسسات التمويل الأصغر، وهذا يتطلب من مؤسسات التمويل الأصغر القيام بفرض رسوم كافية على الخدمات المقدمة لتغطية تكاليفها.
- لا يمكن اعتبار التمويل الأصغر بأنه الحل السحري لجميع المشكلات، فهناك أنواع أخرى من البرامج التي يمكن أن تعمل بشكل أفضل بالنسبة للأفراد المحرومين ممن لا تتوافر لديهم وسائل للسداد.
- المفهوم الواسع لصناعة التمويل الأصغر يتضمن بناء أنظمة مالية تخدم الفقراء، ولن يحقق التمويل الأصغر الأهداف المطلوبة إلا إذا أُدمج في النظام المالي الرسمي).
- من الضروري أن يكون الدعم المقدم من قبل الجهات المانحة مكماً لرأس المال الخاص، كما يجب أن يكون مؤقتاً وأن يعمل على الوصول إلى مؤسسات التمويل الأصغر للمرحلة التي تستغني فيها عن ذلك الدعم بمصادر تمويلية أخرى.
- من المفترض أن تقوم الحكومات بتسهيل عملية تقديم خدمات التمويل الأصغر لا أن تقوم بذلك مباشرة، ويمكنها التركيز على مهام تتعلق بالتنظيم والإشراف وإيجاد البيئة المناسبة لتطوير صناعة التمويل الأصغر.
- الوصول إلى أفضل أداء وأعظم أثر يتطلب إعداد تقارير تحليلية للأداء، بناءً عليها يتم تحديد الإجراءات والتدخلات اللازمة لتحسين الأداء وزيادة الأثر التنموي لنشاط التمويل الأصغر.
- يجب عدم تحديد سقف لسعر الفائدة الذي تتقاضاه مؤسسات التمويل الأصغر لأنه يقلل من فرص حصول الفقراء على الائتمان، كما يمنع ذلك مؤسسات التمويل الأصغر من تغطية تكاليفها ويقلل من فرص الاستمرار في تقديم خدماتها للفقراء.
- يعتبر التمويل الأصغر أداة فاعلية في تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية بشكل عام ولمكافحة الفقر بشكل خاص، بحيث تستخدم الأسر الفقيرة الخدمات المالية لزيادة الدخل وبناء الأصول، وللحماية من الصدمات الخارجية.

وأخيراً نشير إلى أن برامج ومؤسسات التمويل الأصغر تتميز بالخصائص التالية: (1) تقديم القروض الصغيرة والقصيرة الأجل لأغراض رأس المال العامل. (2) التقييم البسيط والسهل لمشروعات ونشاطات المقترضين. (3) استخدام بدائل مستحدثة كالضمانات الجماعية وأسلوب الادخار الإلزامي بدلاً من استخدام الضمانات العينية. (4) تزايد فرص حصول المقترض على قروض جديدة مع تزايد مدى وفائه بالتزاماته في تسديد القروض السابقة. (5) توفير ميزة الدفع المبسط لأقساط القروض كأسلوب الدفع الأسبوعي أو الشهري، أو أسلوب الدفع اليومي في بعض برامج التمويل الأصغر. (6) ارتفاع معدلات التحصيل لأقساط القروض بأنواعها المختلفة مقارنةً بمعدلات تحصيل القروض على مستوى بعض المؤسسات المالية

التقليدية. (7) استخدام أدوات الادخار الطوعي كأسلوب يزيد من قدرة المقترض على تلبية احتياجاته الخاصة الطارئة. (8) فرض أسعار فائدة مرتفعة لتغطية التكاليف من جهة ولاستكشاف المقترضين الجادين من جهة أخرى. (9) تقديم مجموعة من الخدمات المالية الملائمة من حيث السرعة والتوقيت والقيمة.

## 2.1 أهمية التمويل الأصغر وأثره التنموي

تشتمل خدمات التمويل الأصغر منح التمويل لأغراض تتعلق بممارسة الأعمال وتسهيل الاستهلاك وتمويل الالتزامات الاجتماعية ومواجهة الطوارئ، إضافة إلى التمويلات المتعلقة بالتعليم والعلاج وتطوير السكن وتلبية الاحتياجات الأساسية للأسرة، إضافة إلى خدمات الادخار<sup>3</sup> وتحويل الأموال والتأمين. ويعتبر التمويل الأصغر من الأدوات الفعالة التي تساعد الفئات الفقيرة على تحسين دخلها ومستوى معيشتها، وتوفير فرص عمل، إضافة إلى العديد من الآثار الاجتماعية على مستوى الفرد والأسرة والمجتمع المحلي.

تقدم مؤسسات التمويل الأصغر بعض المنتجات والخدمات التمويلية والقروض للمستفيدين ولكن لأغراض اجتماعية وإنسانية (غير إنتاجية)، حيث لا تُستخدم القروض لإقامة مشروعات أو نشاطات مدرة للدخل، بل تستخدم لتلبية احتياجات استهلاكية معيشية مختلفة.

وقد أشارت العديد من الدراسات إلى الدور التنموي الذي تركه هذه المؤسسات وما تقدمه من خدمات تمويلية وغير تمويلية وقروض إنتاجية وغير إنتاجية من آثار اقتصادية واجتماعية على مستوى الفرد والأسرة والمجتمع المحلي. وعلى وجه التفصيل، تقدم مؤسسات التمويل الأصغر بعض المنتجات والخدمات التمويلية والقروض للمستفيدين ولكن لأغراض اجتماعية وإنسانية (غير إنتاجية)، حيث لا تُستخدم القروض لإقامة مشروعات أو نشاطات مدرة للدخل، بل تستخدم لتلبية احتياجات استهلاكية معيشية مختلفة. ويبين الشكل رقم (3) أبرز أنواع القروض غير الإنتاجية التي تقدمها مؤسسات التمويل الأصغر وبعض المؤسسات التنموية غير الربحية. وتجدر الإشارة إلى وجود تشابه كبير فيما تقدمه مؤسسات التمويل الأصغر، حيث تركز بالغالب على تمويلات غير إنتاجية ترتبط بالتعليم، تطوير السكن، العلاج والصحة والعلاج، الحاجات الأساسية، والتنمية المستدامة. وتبين الأشكال من (4) إلى (8) أبرز أبعاد ومؤشرات الآثار التنموية للقروض غير الإنتاجية.

3 في عام 1984 قدم بنك راكيات الإندونيسي، وهو أكبر مؤسسة للتمويل متناهي الصغر، حسابات توفير للفقراء دون تحديد الحد الأدنى للإيداع وقد حقق بذلك نجاحاً باهراً. فقد سجل قسم التعاملات البنكية متناهية الصغر التابع له 3.1 مليون من حسابات القروض، يقابلها 29.9 مليون حساب توفير بمعدل قرض يبلغ 542 دولار أمريكي، ومعدل رصيد حساب التوفير الواحد بمبلغ 118 دولار أمريكي.

الشكل رقم 3: أمثلة على القروض غير الإنتاجية التي تقدمها مؤسسات التمويل الأصغر

قرض موسمي الشتاء والصيف	قرض تعليمي	قرض الزواج	قرض العلاج	صيانة المركبات وترخيصها
احتياجات اجتماعية أخرى	قرض استهلاكي	تطوير المنزل والأثاث	الطاقة البديلة	رفع مستوى المعيشة

الشكل رقم 4: أهم البنود والمؤشرات التي تعكس الأثر التنموي لقروض التعليم

زيادة فرص الحصول على التعليم العالي	رفع قيمة الذات نتيجة للحصول على درجة علمية (الثقة بالنفس)	زيادة مستوى الرفاه الاقتصادي للفرد وأسرته	زيادة فرص الحصول على وظيفة
تشجيع توجه أفراد الأسرة الآخرين نحو التعليم	تقليل فجوة التعليم داخل الأسرة	تقليل المشاكل والأمراض الاجتماعية	تقليل العبء المالي على الأسرة

الشكل رقم 5: أهم البنود والمؤشرات التي تعكس الأثر التنموي لقروض تطوير السكن

زيادة مستوى الرفاه المرتبط بنوع وجودة السكن	تحسين الوضع الاجتماعي للأسرة	رفع مستوى الاستقرار الأسري	تقليل العبء المالي لشراء سكن جديد
رفع قيمة السكن في حالة الرغبة بالبيع	زيادة مستوى الخصوصية لأفراد الأسرة	التقليل من التباين في مستوى السكن مع الجيران والأقارب	رفع إنتاجية أفراد الأسرة الناجم عن تحسن السكن

الشكل رقم 6: أهم البنود والمؤشرات التي تعكس الأثر التنموي لقروض العلاج والصحة

رفع جودة ونوعية الحياة بسبب تدني الألم والمعاناة	تقليل فرص تدهور الوضع الصحي وظهور أمراض جديدة	تقليل معاناة أسرة المقترض	زيادة الاستقرار النفسي للأسرة
منع انتشار العدوى بين أفراد الأسرة	رفع إنتاجية المقترض وقدرته على الأداء	تقليل فترة معاناة المريض	خفض تكاليف العلاج

الشكل رقم 7: أهم البنود والمؤشرات التي تعكس الأثر التنموي لقروض الحاجات الاستهلاكية والاجتماعية

زيادة المشاركة في المناسبات الاجتماعية	تحسين مستوى الأجهزة المنزلية	زيادة مستوى الرفاه (مستوى المعيشة)	المساعدة في بناء أسرة جديدة
التقليل من معاناة الأسرة	التقليل من خلافات الأسرة المادية	التقليل من تباين الفجوة الاجتماعية مع الأقارب والجيران	المساعدة في خروج الأسرة من ضائقة مالية

الشكل رقم 8: أهم البنود والمؤشرات التي تعكس الأثر التنموي لقروض الطاقة المتجددة

تقليل حجم الانفاق على الكهرباء	التقليل من عمليات انقطاع التيار الكهربائي و أثارها السلبية	رفع مستوى الأجهزة الكهربائية المنزلية	رفع مستوى الرفاه (مستوى المعيشة)
تعزير البيئة الخضراء	ظهور أوجه انفاق جديدة نتيجة لتراجع فاتورة الكهرباء	إيجاد دخل إضافي بعد استرداد قيمة الخلايا الشمسية	تشجيع باقي أفراد الأسرة والمجتمع المحلي على استخدام الطاقة المتجددة

ونظراً لما ينجم عن القروض غير الإنتاجية السابقة من آثار اجتماعية ونفسية على مستوى المستفيد وأسرته، فقد بات من الضروري العمل على زيادة فرص الحصول على هذه القروض وتوسيع شريحة المستفيدين منها، وذلك من خلال عدد من الإجراءات المبدئية أهمها: المرونة في تحديد قيمة القروض الاجتماعية (سقف القرض)، الإسراع في اتخاذ القرار الائتماني (تقليل فترة الانتظار)، المرونة في شروط الاقتراض لتلائم طبيعة المستفيدين، المرونة في تحديد فترة السداد وفترة السماح، إيجاد قروض اجتماعية جديدة لتغطي مختلف الاحتياجات الأسرية والمنزلية الملحة، توفير وحدة تمويل متنقلة تصل إلى المناطق المهمشة والبعيدة، تنظيم المزيد من الحملات التسويقية للقروض الاجتماعية، توفير منتجات خاصة لذوي الاحتياجات الخاصة وبشروط خاصة، مرونة في التعامل مع حالات التعثر في السداد، توفير منتجات جديدة تلي احتياجات بعض الفئات المهمشة في سوق الائتمان، والتركيز أكثر على أدوات التمويل الإسلامي.

ومن جانب آخر، تقوم مؤسسات التمويل الأصغر بتقديم قروض إنتاجية لتمويل تأسيس نشاطات مدرة للدخل ونشاطات إنتاجية منزلية ومشروعات متناهية الصغر في الكثير من الأحيان. وتترك هذه التمويلات أيضاً أثراً اقتصادياً واجتماعياً على مستوى المستفيد وأسرته كبيرة تزيد من أهمية التمويل الأصغر والمؤسسات المعنية.

يتعدى الأثر التنموي لمؤسسات التمويل الأصغر الفرد المستفيد من الخدمات ليصل إلى الأسرة وأفراد المجتمع المحلي. ولا يقتصر الأثر على الجانب الاقتصادي بل فحسب بل هناك أثراً اجتماعياً.

وتستخدم دراسات تقييم الأثر الاقتصادي العديد من المؤشرات التي تعكس حجم الأثر التنموي للخدمات التمويلية وغير التمويلية التي تقدمها مؤسسات التمويل الأصغر، ومن أبرز أبعاد الأثر التنموي لهذه المؤسسات: مساهمة الخدمات المقدمة في زيادة مستوى دخل المستفيد، رفع مستوى مهاراته الإنتاجية والفنية، وبناء قدراته في مجال الإدارة، ويلخص الشكل رقم (9) أبرز مؤشرات الدور الاقتصادي للخدمات التمويلية وغير التمويلية التي تقدمها مؤسسات التمويل الأصغر على مستوى المستفيد وأسرته.

الشكل رقم 9: أبرز أبعاد الأثر الاقتصادي للقروض الإنتاجية التي تقدمها مؤسسات التمويل الأصغر

على مستوى المستفيد وأسرته

تحسين الدخل	تحسين الاستهلاك وزيادة الخيارات	تحسين المهارات الإنتاجية والفنية	حماية من التعثر المالي	علاقات جديدة مع أطراف تجارية
تمكين أفراد الأسرة	تحسين نوعية وكمية الغذاء	رفع مستوى الرفاه	الشعور بالاستقلال المالي	تعزيز الروح الريادية والعمل لحساب النفس

وتتنوع الآثار الاجتماعية للخدمات التمويلية وغير التمويلية لتشمل تلك التي تتعلق بالمستفيد من خدمات التمويل الأصغر وأسرته، إضافة إلى الآثار المتوقعة على المجتمع المحلي. ومن أهم هذه الآثار على مستوى المستفيد ما يرتبط بثقافة العيب والاندماج الاجتماعي وبناء علاقات جديدة والثقة بالنفس، كما هو مبين في الشكل رقم (10)

الشكل رقم 10: أبرز أبعاد الأثر الاجتماعي للمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة الممولة

على مستوى المستفيد وأسرته

رفع مستوى المعيشة	المساعدة في إعلاء قيمة الذات	رفع مستوى الأمن الغذائي على مستوى الفرد والأسرة	التخلص من ثقافة العيب "الترف"	الاندماج الاجتماعي للمستفيد في المجتمع
تعزيز علاقات المستفيد مع رواد الأعمال والموردين	بناء صداقات جديدة ونافعة	تقليل أوقات الفراغ صاحب المشروع وتبعاتها السلبية	رفع مستوى الثقة بالنفس واحترام الذات	شعور صاحب المشروع بالاستقلال المالي

وعلى الرغم من أهمية أبعاد الدور التنموي للتمويل الأصغر ومؤسسات التمويل الأصغر، لا بد من الإشارة إلى أنه ومن أجل القيام بأعمالها وتعزيز قدرتها على الاستمرار والتطور، تحتاج مؤسسات التمويل الأصغر إلى رأس مال كافٍ يمكنها من القيام بأعمالها بكفاءة، والوصول إلى كافة شرائح الفئات المستهدفة. ويمكن جمع رأس المال بطرق متعددة أهمها: إصدار الأسهم (التي يطلق عليها حقوق الملكية Equity)، والحصول على القروض التي يطلق عليها عادةً اسم

السندات والقروض من المؤسسات المالية الأخرى. يمكن للبنوك جمع الأموال من ادخارات العملاء، ومن الممكن الحصول على الأموال من مصادر أخرى مثل التبرعات أو الهبات من الجهات الإقليمية والدولية المانحة. وتختلف الأهمية النسبية لهذه المصادر المتنوعة باختلاف مؤسسات التمويل، فالمؤسسات غير الحكومية غالباً ما تعتمد على دعم المتبرعين والمانحين بحيث لا يسمح لهم بجمع الودائع، بينما تعتمد البنوك التجارية<sup>4</sup> على مصادرها الخاصة للأموال كودائع العملاء (التوفير) ورأس مال المالكين. وتعتبر التبرعات من أهم مصادر الأموال بالنسبة للعديد من مؤسسات التمويل الأصغر، إضافة إلى الحكومات والمؤسسات الدولية. وهنا نشير إلى أن اعتماد مؤسسات التمويل الأصغر على الدعم والهبات يضعف قدراتها المالية والقدرة على الاستمرارية في تقديم الخدمات. ويقصد بالقدرة المالية والقدرة على الاستمرارية قدرة مؤسسات التمويل الأصغر على تقديم الخدمات التمويلية بكفاءة وتكلفة منخفضة، وقدرتها على تحقيق أرباح تمكنها من الاعتماد على الموارد المالية الذاتية (استقلال مالي وإداري). ويرى بعض المتخصصين أن استمرارية مؤسسات التمويل الأصغر تعتمد أيضاً وبشكل رئيسي على قدرتها على تقديم الخدمات بشكل يقنع الفئات المستهدفة في التعامل معها ويزيد من الطلب على خدماتها. وتؤكد العديد من الدراسات على أن الاستمرارية ضرورة من أجل الوصول إلى أكبر عدد ممكن من الأفراد. حيث أن مؤسسات التمويل الأصغر، في حالة استمرارها في الاعتماد على التمويل المحدود للمتبرعين، ستكون قادرة على الوصول إلى عدد محدد من الأفراد. وقد تم تطوير مجموعة من النسب والمؤشرات التي تستخدم لتحليل استمرارية مؤسسات التمويل متناهي الصغر. وأن هذه النسب مقبولة قبولاً عاماً وتساعد على المقارنة بين مؤسسات التمويل متناهي الصغر حول العالم. وأن من أهم هذه النسب نسبة الكفاية الذاتية التشغيلية ونسبة الكفاية الذاتية المالية.

وفي إطار الحديث عن الأداء المالي والنسب المالية، تجدر الإشارة إلى أن أحد أهم المدارس المعنية بتقييم الأثر التنموي وهي "Intermediary School" وتركز على قياس أداء مؤسسات التمويل بأشكاله وأنواعه المختلفة من خلال عدة مؤشرات، أهمها تلك التي تقيس قدرة هذه المؤسسات في الوصول إلى الفئات المستهدفة Outreach والقدرة المالية والقدرة على الاستمرارية Financial Viability & Sustainability في تقديم الخدمات.

<sup>4</sup> بدأت الكثير من البنوك التجارية في الدول العربية بتأسيس وتملك مؤسسات التمويل الأصغر بهدف الوصول إلى الفقراء وتمويلهم وذلك بسبب صعوبة دخول هذه الفئات إلى سوق الائتمان البنكي.

عندما تشير نتائج تحليل الأداء المالي السنوي لأي من مؤسسات التمويل الأصغر الحكومية وغير الحكومية إلى نتيجة مفادها أن هذه المؤشرات جيدة وأن وضعها المالي سليم وفي تحسن مستمر، فهذا دليل على وجود أثر إيجابي (المستفيد يلمس أثراً حقيقياً) ومستمر لهذه المؤسسة، وهذا ما يزيد الطلب على خدماتها باستمرار.

وعند قياس مؤشرات الأداء المالي السنوي لأي من مؤسسات التمويل الأصغر الحكومية وغير الحكومية وتحليلها والوصول إلى نتيجة مفادها أن هذه المؤشرات جيدة وأن وضعها المالي سليم وفي تحسن مستمر، فهذا دليل على وجود أثر إيجابي (المستفيد يلمس أثراً حقيقياً) ومستمر لهذه المؤسسة، وهذا ما يزيد الطلب على خدماتها باستمرار. ويقصد بالوصول إلى الفئات المستهدفة Outreach تقديم الخدمات إلى أكبر عدد ممكن من رواد الأعمال والعاطلين عن العمل وذوي الدخل المنخفض في مختلف المناطق، واستهداف شرائح مختلفة حسب العمر والجنس والحالة الاجتماعية والمستوى التعليمي. وتشير الدراسات إلى وجود العديد من المؤشرات المباشرة وغير المباشرة التي يمكن استخدامها لقياس قدرة المؤسسة في الوصول إلى الفئات التي تستهدفها، وغالباً ما تستخدم هذه المؤشرات في دراسات قياس الأثر التنموي Impact Assessment Studies، أنظر الشكل رقم (11).

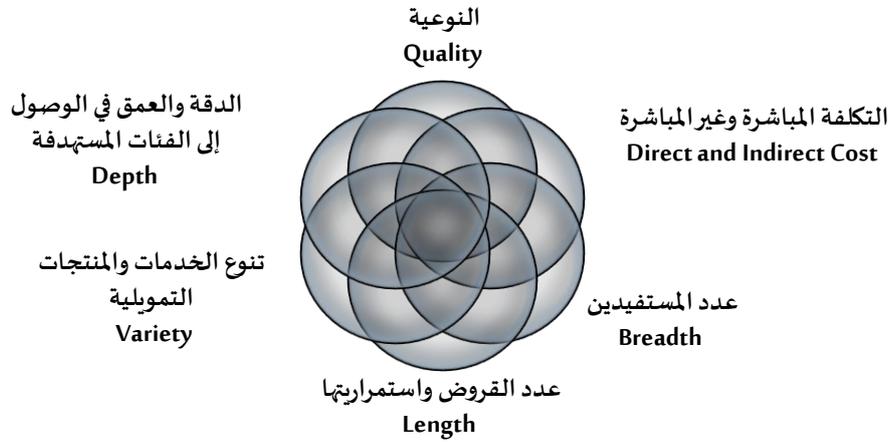
الشكل رقم 11: أبرز مؤشرات الأداء والوصول إلى الفئات المستهدفة

عدد المستفيدين وعدد الإناث منهم	عدد الخدمات المقدمة وشموليتها	كفاءة وتكلفة تقديم الخدمات	نسب السداد والتعثر	التوزيع النسبي للمستفيدين حسب خصائص المستفيدين
عدد الفروع في المدن الرئيسية	عدد الفروع في الأرياف والمخيمات والمناطق البعيدة	عدد العاملين في المؤسسة وعدد ضباط الائتمان	عدد القروض الفاعلة حالياً	رصيد القروض الحالية
معدل النمو في عدد القروض	حجم الرصيد القائم	حجم القرض (الحد الأعلى والأدنى)	متوسط القروض الممنوحة	نسبة متوسط حجم القرض إلى معدل الدخل الفردي
متوسط عمر القرض	مستوى التخصص في تقديم الخدمات	الوصول لمختلف القطاعات والمحافظات	نسبة عدد القروض إلى عدد العاملين	متوسط التسهيلات الممنوحة/موظف

ولكن هناك حقيقة تؤكدتها التجارب العملية وآراء المتخصصين تتمثل بأن الوصول إلى الفئات المستهدفة Outreach لا يعتمد على عدد القروض وعدد المشروعات الممولة (التي تم الوصول إليها) فحسب، وإنما يقاس بعدة مؤشرات تتعلق بمواصفات الخدمات المقدمة (الاهتمام بالجودة والكم معاً)،

أنظر الشكل رقم (12) الذي يعطي أهمية كبيرة لنوعية هذه الخدمات وحجمها وتنوعها وتكلفتها وكفاءة تقديمها واستمراريتها.

الشكل رقم 12: أبرز مؤشرات مواصفات الخدمات التمويلية وغير التمويلية التي تقدمها مؤسسات التمويل الأصغر



واستكمالاً للحديث عن المؤشرات المالية وغير المالية المخصصة لقياس أداء وقدرات مؤسسات التمويل الأصغر، تعرض الأجزاء المتبقية من هذه الورقة أبرز مؤشرات أداء مؤسسات التمويل الأصغر بثيء من التفصيل والتحليل.

## **2. مؤشرات الأداء لمؤسسات التمويل الأصغر**

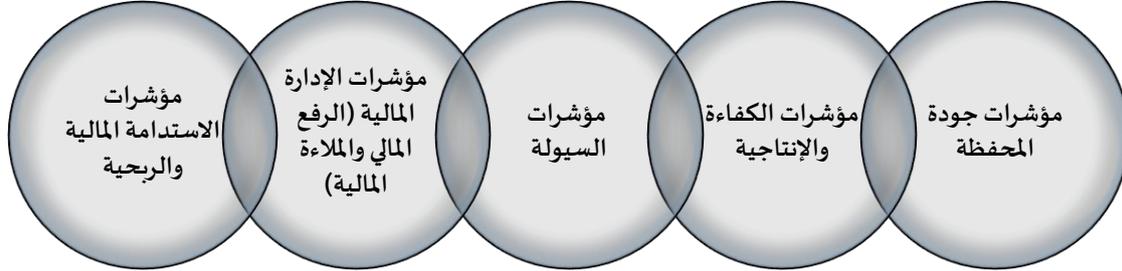
تتضمن مؤشرات الأداء الخاصة بمؤسسات التمويل الأصغر قائمة من المؤشرات المالية وأخرى تتعلق بالمؤشرات غير المالية والتي سبقت الإشارة إليها في الشكل رقم (12). ومن أبرز المؤشرات غير المالية التي تستخدم لقياس حجم أو أداء مؤسسات التمويل الأصغر تلك التي تتعلق بعدد الفروع وعدد العاملين وعدد ضباط الإقراض وغيرها، أنظر الشكل رقم (13). وهنا نشير إلى أن هناك مجموعة من المجالات التي تعاني من ندرة المؤشرات التي يمكن استخدامها في تقييم الأداء ومن أهمها: مؤشرات كفاءة الإدارة والحكم وتلك المتعلقة بالهيكل التنظيمي وإجراءات تطبيق اللوائح وتدفق المعلومات.

الشكل رقم 13: أبرز المؤشرات غير المالية التي تستخدم في تقييم حجم وأداء مؤسسات التمويل الأصغر

تطور عدد الفروع والمكاتب	تطور عدد الموظفين	تطور عدد موظفي الائتمان وعمليات الفروع	تطور عدد المقترضين	تطور حجم المحفظة الائتمانية
تطور حجم الودائع الإجمالي (إن وجدت)	تطور عدد المودعين (إن وجدوا)	تطور عدد المنتجات التمويلية وغير التمويلية	تطور حجم المحفظة الائتمانية	تطور عدد القروض المصدرة
توزيع القروض والائتمان حسب النوع الاجتماعي	تطور التوزيع العمري للمستفيدين	تطور التوزيع الجغرافي لنشاط المؤسسة	تطور توزيع المحفظة حسب القطاع الاقتصادي	عدد المقترضين الجدد
تطور معدل القروض القائمة	تطور عدد المستفيدين ضمن خط الفقر والفقير المدقع	عدد الجوائز التي حصلت عليها المؤسسة	تنوع وشمولية المنتجات والخدمات التمويلية	الحصة السوقية في سوق التمويل الأصغر

وتتضمن مؤشرات الأداء المالي لمؤسسات التمويل الأصغر تلك التي تتعلق بجودة المحفظة، والكفاءة والإنتاجية، والإدارة المالية، والربحية، كما هو مبين في الشكل رقم (14). ونعرض فيما يلي أهم هذه المؤشرات والمؤشرات الفرعية المنبثقة عن كل منها. ولكن وقبل الخوض في تفاصيل هذه المؤشرات الرئيسية والفرعية، نشير إلى أهمية توفر البيانات اللازمة لحساب هذه المؤشرات.

الشكل رقم 14: مؤشرات تقييم الأداء المالي لمؤسسات التمويل الأصغر



## 1.2 مؤشرات جودة المحفظة Portfolio Quality

يعتبر حجم المحفظة الائتمانية Outstanding Portfolio من أهم وأكبر أصول مؤسسات التمويل الأصغر، لذا فإن من أبرز المخاطر التي قد تواجه هذه المؤسسات هي تلك التي تتعلق بمحفظتها الائتمانية وجودتها. وتنبع أهمية جودة المحفظة بشكل عام بسبب سرعة تجاوزها مع الأوضاع المحيطة، حيث أن أغلب هذه التمويلات تكون بدون ضمانات أو بضمانات ضعيفة ويصعب تسيلها. وتزيد أهمية جودة المحفظة مع ارتفاع مخاطر عدم التسديد خصوصاً في المؤسسات التي تكون قروضها وتمويلاتها الممنوحة غير مشمولة ببرامج ضمان القروض Loan Guarantee Schemes بحيث لا يتم ضمان قروضها بأصول أو ضمانات قابلة للخصم عند الحاجة. ومن أبرز مؤشرات قياس جودة المحفظة في مؤسسات التمويل الأصغر: مؤشر المحفظة في خطر Portfolio at Risk 30 ونسبة القروض المعدومة Write-off ratio ونسبة مصروفات

المخصصات Provision Expense Ratio ونسبة تغطية المخاطر Risk Coverage Ratio، إضافة إلى مجموعة أخرى من المؤشرات الثانوية التي تعكس بشكل أو بآخر جودة المحفظة، أنظر الشكل رقم (15).

الشكل رقم 15: أبرز مؤشرات جودة المحفظة الائتمانية لمؤسسات التمويل الأصغر



❖ **المحفظة في خطر (PAR30) Portfolio at Risk**: يقيس هذا المؤشر رصيد القروض المتأخرة عن السداد لمدة تزيد عن 30 يوم من إجمالي قيمة المحفظة القائمة في مؤسسة التمويل الأصغر. ويتم حساب هذا المؤشر من خلال المعادلة التالية:

$$\text{مؤشر المحفظة في خطر 30} = \frac{\text{رصيد القروض المتأخرة لأكثر من 30 يوم}}{\text{إجمالي رصيد المحفظة}}$$

ويعتبر هذا المؤشر من أكثر مؤشرات قياس جودة المحفظة في مؤسسات التمويل الأصغر استخداماً وشيوعاً، حيث أنه يُستخدم لتحديد ذلك الجزء (النسبة) من محفظة القروض الذي يعاني من التأخير في التسديد (التأخرات)، أي ذلك الجزء المعرض لمخاطر عدم السداد. وكلما ازدادت فترة التأخير في دفع الأقساط المستحقة فإن فرص سداد القرض من قبل العميل تميل إلى الانخفاض. وبشكل عام، إذا تجاوزت نسبة المحفظة في خطر 10% فإنها تشكل مصدراً للقلق لإدارة المؤسسة والعاملين فيها، وهذا يتطلب البحث في الأسباب وتحديد آليات التعامل معها ومعالجتها. وتبرز خطورة ارتفاع النسبة من حقيقة مفادها أن القروض التي تقدمها مؤسسات التمويل الأصغر غير مضمونة، إضافةً إلى أن المشروعات الممولة بغالبيتها مشروعات أو نشاطات غير منظمة وتتجاوب مع المخاطر المحيطة بشكل سريع، مما قد يؤثر سلباً على قدرتها على الإيفاء بالالتزامات بوقتها. ولكن في حال تمكنت مؤسسات التمويل الأصغر من توفير آلية لضمان القروض الممنوحة، فإن نسبة المخاطر حتماً ستنخفض بشرط أن يتم دراسة وتحليل المشروعات الممولة بالشكل السليم. ولمزيد من التوضيح والتحليل لهذا المؤشر، نورد الملاحظات التالية: (1) يمكن حساب هذا المؤشر لفترة تزيد عن 30 يوم، حيث يُستخدم الكثير من المؤسسات مؤشر المحفظة في خطر 30 يوم والمحفظة في خطر 60 يوم أو 90 يوم وهكذا. (2) يشير بعض المتخصصين إلى أهمية إضافة بند القروض التي أعيد تمويلها (هيكلتها) إلى رصيد القروض المتأخرة لأكثر من 30 يوم ثم قسمتها على إجمالي رصيد المحفظة، إلا أن

البعض الآخر يرى أنه ليس جميع مؤسسات التمويل الأصغر قادرة على فصل قروضها التي أعيد تمويلها أو هيكلتها عن قروضها التي لم يعاد تمويلها أو هيكلتها. (3) إن الزيادة في تكرار تسديد القروض يضاعف حجم المحفظة في خطر، فإذا كانت عملية سداد القروض تتم أسبوعياً فإن القرض الذي يتجاوز استحقاقه 30 يوم سيكون قد فقد ثلاث عمليات سداد على الأقل، وهذا بالطبع أكثر خطورة من تأخر قسط واحد عن السداد. (4) من الضروري الانتباه ومراقبة القروض التي يتم سدادها بدفعة واحدة بنهاية فترة القرض، مثل القروض الزراعية التي تكون فيها عملية السداد مقيدة بدورة إنتاج المحصول. وفي مثل هذه الحالة، فإن المقاييس التقليدية للمحفظة في خطر عند الفترات (30 و 60 و 90 يوماً) لن يكون لها أي معنى.

❖ **نسبة مصروفات المخصصات Provision Expenses Ratio**: تقوم كثير من المؤسسات بتصنيف هذا المؤشر من ضمن مؤشرات الربحية، حيث أنه يؤثر بشكل مباشر على حجم المصروفات الكلي، ولكن تم تفضيل إدراج هذا المؤشر من ضمن مؤشرات جودة المحفظة لاتصاله المباشر بحجم القروض المتأخرة عن السداد. ويقاس هذا المؤشر بحجم المخصص المأخوذ من إجمالي حجم المحفظة خلال فترة زمنية معينة. وكلما زاد حجم المخصصات فإن ذلك يدل على زيادة مستويات التعثر في السداد، وينعكس سلبياً على صافي الدخل (الأرباح) وعلى نتائج التقييم العام للمؤسسة. ويتم حساب هذا المؤشر من خلال المعادلة التالية:

$$\text{مؤشر المحفظة في خطر 30} = \frac{\text{حجم المخصصات خلال فترة زمنية معينة}}{\text{إجمالي المحفظة خلال الفترة}}$$

ويعطي هذا المقياس مؤشراً عن حجم المخصصات التي تأخذها المؤسسة بعين الاعتبار عند تقدير خسائر القروض المستقبلية، لذا فمن المتوقع أن ترتفع هذه المخصصات مع نمو إجمالي المحفظة. أما فيما يتعلق بقيمة المؤشر بالنسبة لمؤسسات التمويل الأصغر التي تنظم من قبل جهات رسمية (البنك المركزي، هيئة سوق رأس المال، أو أي جهة حكومية أخرى)، فإن القوانين المصرفية المحلية وتعليمات الجهات المنظمة، إضافة إلى قوانين الضرائب تضع الحد الأدنى للمعدل الذي يجب على هذه المؤسسات أن تضع بموجبه المخصصات لمواجهة خسائر القروض المستقبلية. أما مؤسسات التمويل الأصغر غير الرسمية والتي لا تخضع لأي تعليمات وقوانين تنظمها فيمكنها أن تتبع إجراءات تتراوح بين عدم وضع أي مخصصات (وهذا نادراً ما يحدث)، أو وضع مخصصات كنسبة معينة من القروض الجديدة، أو وضع مخصصات وفقاً لجودة المحفظة. ولزيد من التوضيح والتحليل لهذا المؤشر، نورد الملاحظات التالية: (1) يمكن احتساب مؤشرات تقيس نسبة مصروفات المخصصات إلى الأرباح أو الإيرادات أو الموجودات

بحيث يتم تفسير النتائج اعتماداً على المتغير الذي في المقام. (2) من الضروري تحليل ومقارنة مستوى مصروفات المخصصات في مؤسسة التمويل الأصغر مع نسبة تغطية المخاطر (التي سيرد ذكرها لاحقاً). (3) تقوم بعض مؤسسات التمويل الأصغر (غير الحكومية على وجه التحديد) برفع مصروفات المخصصات بهدف إخفاء الأرباح الحقيقية التي تم تحقيقها والتي قد تقلل من فرص حصولها على الدعم من المانحين. (4) تلجأ بعض مؤسسات التمويل الأصغر إلى تحويل خسائرها إلى أرباح ولولفترات قصيرة وذلك من خلال تقليص مصروفات المخصصات. لذا، فإنه من الضروري أن تقوم الجهات الرقابية بمراقبة إجراءات وضع هذه المخصصات.

❖ **نسبة تغطية المخاطر Risk Coverage Ratio**: يوضح هذا المؤشر حجم المحفظة المعرض للخطر الذي يتم تغطيته من خلال مخصص خسارة القرض. وتعتبر هذه النسبة مؤشراً تقريبياً لمدى استعداد المؤسسة لاستيعاب خسائر القروض في أسوأ السيناريوهات والأزمات. ويتم احتساب نسبة تغطية المخاطر بقسمة احتياطات أو مخصصات خسائر القروض على حجم القروض المعرضة للخطر (الرصيد القائم للمتأخرات لأكثر من 30 يوماً زائداً القروض التي أعيد تمويلها)، وذلك على النحو التالي:

$$\text{نسبة تغطية المخاطر} = \frac{\text{احتياطات أو مخصصات خسائر القروض}}{\text{حجم القروض المعرضة للخطر}}$$

وتتراوح نسبة احتياطات خسائر القروض لمؤسسات التمويل الأصغر بين 80% و 120% من قيمة المحفظة في خطر. ومن أبرز الأسباب التي تضطر المؤسسة لرفع احتياطات خسائر القروض هو عدم وجود الضمانات (وهذا ناجم عن خصائص المستفيدين من مؤسسات التمويل الأصغر وطبيعة وحجم الخدمات التمويلية التي تقدمها وشروط برامج ضمان القروض). ولمزيد من التوضيح والتحليل لهذا المؤشر، نورد الملاحظات التالية: (1) على الرغم من أنه من الأفضل أن تكون نسبة تغطية المخاطر أعلى، إلا أن هنالك حالات يكون فيها تدني مستويات التغطية مبرراً (عندما يمثل الإقراض المعزز بضمانات الجزء الأكبر من المحفظة). أما بالنسبة لمؤسسات التمويل الأصغر الرسمية، فعادةً ما تُحدد اللوائح والقوانين ذات العلاقة الحدود الدنيا لهذه المخصصات. (2) يجب تحليل نسبة تغطية المخاطر جنباً إلى جنب مع نسبة المحفظة في خطر ونسبة الديون المعدومة، وذلك بسبب الارتباط المتبادل بين هذه المؤشرات. ونشير هنا إلى أن المحفظة في خطر يمكن أن يكون لها جوانب مختلفة، حتى لو كانت النسبة هي نفسها. فإذا كانت المحفظة في خطر - 30 يوم عند 5%، فإنه

يمكن أن تكون المخاطرة كبيرة إذا كانت تحتوي على نسبة كبيرة من القروض التي تجاوزت مواعيد استحقاقها بفتترات طويلة، وقد تكون أقل خطورة إذا ما كان من المؤكد أنه سيتم سداد القروض. أما بالنسبة للديون المعدومة، فإنها تخفض نسبة المحفظة في خطر بخطوة واحدة، ولفهم مخاطر المحفظة، يجب التأكد ما إذا كان تحسن قيم المحفظة في خطر (وبالتالي نسبة تغطية المخاطر) هي نتيجة لغريلة واختيار العملاء الجيدين أم نتيجة لكثرة الديون المعدومة.

❖ **نسبة الديون المعدومة Write-off Ratio**: يُعبر هذا المؤشر عن نسبة القروض التي تم شطبها من المحفظة والتي ستؤثر على نسبة المحفظة في خطر (حيث أن شطب هذه الديون من السجلات يقلل من حجم الديون المتأخرة عن السداد وبالتالي قد يحسن من نتائج مؤشرات احتساب جودة المحفظة). ويتم احتساب نسبة الديون المعدومة بقسمة مجموع الديون المعدومة خلال فترة زمنية على متوسط إجمالي المحفظة في هذه الفترة، وذلك على النحو التالي:

$$\text{نسبة الديون المعدومة} = \frac{\text{الديون المعدومة في فترة زمنية}}{\text{متوسط إجمالي المحفظة في الفترة}}$$

يظهر هذا المؤشر قيمة ونسبة القروض التي قامت المؤسسة بشطبها من سجلاتها بسبب الشك في تحصيلها (انعدام فرص التحصيل). وتعتبر عملية شطب الديون عملية محاسبية تستخدمها بعض المؤسسات لمنع ظهور أية مؤشرات تتعلق بتضخم الأصول نتيجة لقروض ربما لن يتم تحصيلها. ويؤثر إعدام القروض في إجمالي محفظة القروض واحتياطيات خسائر القروض على حدٍ سواء، فإذا كانت الاحتياطيات المخصصة كافية، فإن العملية لن تؤثر على إجمالي الأصول أو صافي محفظة القروض أو المصروفات أو صافي الدخل. ومن الجدير بالذكر أن بعض مؤسسات التمويل الأصغر تغامر وتلجأ لإعدام الديون كمحاولة لتصحيح محافظها وإظهار تدني في نسبة المحفظة في خطر. ويتوجب عند تقييم أي من مؤسسات الإقراض التعمق في تحليل نسب الديون المعدومة بشكل سنوي، للتأكد من عدم لجوء إدارات هذه المؤسسات لإخفاء أحجام الديون المتعثرة من خلال شطبها من السجلات بدلا من تحصيلها. وعليه يتم عند تحليل هذا المؤشر قياس التغيير على قيمته بشكل دوري من خلال دراسة حجم التحصيلات الفعلية من الديون المشطوبة وحجم الديون التي تم شطبها خلال نفس الفترة. وتجدر الإشارة إلى أن مؤسسات الإقراض الرسمية والتي تتبع لجهة تنظيمية تكون محددة بشروط وتعليمات هذه الجهات عند إجراء أي عمليات لشطب أي من الديون.

في نهاية عرض وتحليل أبرز مؤشرات قياس جودة المحفظة والأكثر استخداماً في مؤسسات التمويل الأصغر، لا بد من الإشارة إلى وجود مؤشرات يمكن وصفها بالثانوية تدعم عملية قياس جودة المحفظة. ونقدم فيما يلي عرضاً مختصراً لهذه المؤشرات.

❖ **معدل النمو في قيمة المحفظة في خطر Growth in PAR30**: بشكل عام يعتمد المحللون والمهتمون في دراسة وتقييم مؤسسات الإقراض إلى تحليل الاتجاه في معظمة مؤشرات قياس أداء هذه المؤسسات، وذلك لأغراض تقييم نهج المؤسسة بالتطور الإيجابي أو السلبي. ولعل من أهم هذه المؤشرات قياس معدل النمو في حجم المحفظة في خطر حيث يقيس هذا المؤشر نسبة الانخفاض أو الارتفاع في رصيد القروض المعرضة للتعثر، فإذا كان المعدل موجباً فإن ذلك يعني تراجع في جودة المحفظة، ويعتمد مستوى التراجع وحجم المشكلة على قيمة معدل النمو في قيمة المحفظة في خطر (علاقة طردية). ويتم حساب هذا المؤشر من خلال المعادلة التالية:

$$\text{معدل النمو في قيمة المحفظة في خطر} = \frac{\text{رصيد القروض المتأخرة لأكثر من 30 يوم في الفترة الحالية} - \text{رصيد القروض المتأخرة لأكثر من 30 يوم في الفترة السابقة (n-1)}}{\text{رصيد القروض المتأخرة لأكثر من 30 يوم في الفترة السابقة (n-1)}}$$

❖ **نسبة المحفظة المجدولة أو المؤجلة Ratio of Portfolio Restructured or in Moratorium**: يُعبر هذا المؤشر عن حجم المحفظة التي تعرضت لمشاكل في السداد من إجمالي قيمة المحفظة القائمة خلال فترة زمنية، وتنبع أهمية هذه النسبة من كونها تكشف محاولات بعض مؤسسات التمويل الأصغر الرامية إلى إخفاء حجم الديون المتعثرة. كلما زادت النسبة فهذا مؤشر سلبي لجودة المحفظة ويدل على لجوء إدارات مؤسسات الإقراض إلى إخفاء حجم التعثر الحقيقي من خلال محاولات معالجة هذه القروض بطرق مختلفة للإبقاء عليها ضمن محفظة القروض المنتظمة بالسداد على عكس طبيعتها. ويتم حساب هذا المؤشر من خلال المعادلة التالية:

$$\text{نسبة المحفظة المجدولة أو المؤجلة} = \frac{\text{رصيد القروض التي تم جدولتها أو تأجيل أقساطها}}{\text{إجمالي رصيد المحفظة}}$$

❖ **نسبة احتياطي القروض المعرضة للخسارة Loan Loss Reserve Ratio**: تقيس هذه النسبة مدى كفاية حجم المخصصات في حال خسرت المؤسسة القروض المتأخرة عن السداد (كلما زاد حجم المخصص عن إجمالي حجم الديون المتعثرة يكون أفضل لقياس قدرة المؤسسة على مواجهة المخاطر المستقبلية، وهذا عامل مطمئن للمستثمرين والموالين، ولكنه بنفس الوقت يدل على ارتفاع حجم الديون المتعثرة وهو أمر سلبي للغاية. وبالتالي يتوجب دراسة هذا المؤشر بشكل معمق ولفترات متتالية

لقياس قدرة مؤسسات الإقراض على تحصيل ديونها من عدمه). ويتم حساب هذا المؤشر من خلال المعادلة التالية:

$$\text{نسبة احتياطي القروض المعرضة للخسارة} = \frac{\text{حجم المخصصات}}{\text{إجمالي القروض المتعثرة}}$$

❖ **أعمار القروض Loan Aging**: يقيس تفاصيل المحفظة المتأخرة بالسداد حسب عدد أيام التأخير (30-60 يوم، 61-90 يوم، 91 - 180 يوم....) وذلك لأغراض التنبؤ باحتمالية استرجاع هذه الديون من جهة، وكذلك لأغراض احتساب مخصص الديون المشكوك في تحصيلها. ويعطي المحللون أهمية كبيرة لهذا المؤشر، حيث أن تفاصيله تحدد عدد أيام التأخير في السداد، وعليه يتوجب مقارنة عدد أيام التأخير في السداد على فترات متتالية للتأكد من عدم انتقال المبالغ المتأخرة عن السداد من شريحة إلى شريحة أخرى. فمثلاً عند انخفاض حجم الديون المتأخرة عن السداد للشريحة الأولى (30 – 60 يوم) لا يعني هذا على الفور تحصيل هذه المبالغ، وإنما يتوجب العمل على مقارنتها بالتغير على حجم الديون المتأخرة عن السداد في الشريحة التي تليها (61 – 90 يوم) حيث أن زيادة حجم المتأخرات في الشريحة الثانية يدل على انتقال الديون المتعثرة من الشريحة السابقة وليس كما بدت في اللحظة الأولى تحسن في حجم التحصيلات. إضافة على ذلك فإن حجم المحفظة المتأخرة في السداد بكل شريحة يحدد حجم المخصصات الواجب بنائها، فكلما زادت عدد أيام التأخير زادت احتمالية خسارة هذه الديون وبالتالي زاد المخصص المبني مقابلها. ويتم حساب هذا المؤشر من خلال المعادلة التالية:

$$\text{أعمار القروض} = \frac{\text{حجم القروض المتعثرة حسب عدد أيام التأخير}}{\text{إجمالي المحفظة الائتمانية القائمة}}$$

❖ **نسبة مخاطر الائتمان Credit Risk Ratio**: يُعتبر هذا المؤشر بمثابة مؤشر عام يقيس نسبة القروض المعرضة لعدم السداد من إجمالي قيمة المحفظة. وتحسب هذه النسبة مع الأخذ بعين الاعتبار القروض المتعثرة سابقاً والتي تم معالجتها من خلال إعادة الجدولة أو إزاحة الأقساط (كون أن تاريخ هذه القروض يظهر عدم انتظام بالسداد وفقاً لشروط العقود الأصلية). ويعطي هذا المؤشر قراءة واضحة لتوجه إدارات مؤسسات التمويل في تعاملها مع جودة المحفظة، هل أرقام المحفظة في خطر كافية لاحتساب جودة المحفظة أم أن أرقام القروض المعالجة أو المعدمة جاء لإخفاء حجم التعثر الحقيقي. ويتم حساب هذا المؤشر من خلال المعادلة التالية:

مؤشر نسبة مخاطر الائتمان = نسبة المحفظة في خطر + نسبة المحفظة المجدولة + نسبة الديون المعدمة

❖ **نسبة المحفظة في خطر من إجمالي حقوق الملكية PAR30 / Equity Ratio**: مؤشر عن نسبة الخسائر المتوقعة من صافي قيمة الشركة، ويحسب لأغراض التأكد من قدرة رأس مال الشركة على تغطية حجم القروض المعرضة للخسائر. علماً أن بعض المراجع تصنف هذا المؤشر ضمن مؤشرات الاستدامة حيث أنه يقيس إضافة إلى ما ذكر قدرة المؤسسة على الاستمرار، ولكن ارتباط هذا المؤشر بحجم المحفظة في خطر بشكل مباشر يفضل تصنيفه ضمن مؤشرات جودة المحفظة. ويتم حساب هذا المؤشر من خلال المعادلة التالية:

$$\text{نسبة المحفظة في خطر من إجمالي حقوق الملكية} = \frac{\text{رصيد المحفظة في خطر 30}}{\text{صافي حقوق الملكية}}$$

❖ **نسبة مخاطر الائتمان من إجمالي قيمة الشركة**: يقيس هذا المؤشر إجمالي نسبة الخسائر المتوقعة على صافي قيمة الشركة، وهو مشابه للمؤشر السابق إلا أنه يأخذ بعين الاعتبار أيضاً الأرباح المتراكمة خلال سنوات عمل مؤسسات الإقراض، إضافة إلى البنود الأخرى التي تحدد قيمة مؤسسة أو شركة الإقراض. وتحسب النسبة على النحو التالي:

$$\text{نسبة مخاطر الائتمان من إجمالي قيمة الشركة} = \frac{\text{مجموع قيمة (القروض المتأخرة لأكثر من 30 يوم + القروض المجدولة + القروض المعدمة) في فترة معينة}}{\text{صافي قيمة الشركة}}$$

## 2.2 مؤشرات الكفاءة والفاعلية والإنتاجية Efficiency and Productivity

تقيس هذه المؤشرات بشكل عام مدى فاعلية مؤسسات التمويل الأصغر من خلال التحليل الشامل لتركيبية موجودات المؤسسة وكيفية تمويل أصولها، إضافة إلى تحليل حجم المصروفات التشغيلية بهدف إجراء المقارنات والتأكد من حسن الإدارة المالية للمؤسسة وكفاءة إدارة عملياتها التشغيلية (استغلال الموارد المتاحة للحصول على أعلى عائد ممكن). على سبيل المثال، تعكس مؤشرات الإنتاجية كمية المخرجات لكل وحدة مدخلة، أما مؤشرات الكفاءة فتأخذ في الاعتبار تكلفة المدخلات و/أو سعر المخرجات. ونظراً لصعوبة التلاعب بهذه المؤشرات بقرارات إدارية، فإنه يمكن استخدام هذه المؤشرات في دراسات المقارنة بين مؤسسات التمويل الأصغر داخل الدولة الواحدة والمؤسسات في الدول الأخرى. وتعتبر مؤشرات ومقاييس الإنتاجية والكفاءة أقل شمولية في قياس الأداء من المؤشرات الخاصة بالربحية. وتتضمن مؤشرات لقياس الكفاءة والإنتاجية تلك المؤشرات المبينة في الشكل رقم (16).

الشكل رقم 16: أبرز مؤشرات تقييم أداء مؤسسات التمويل الأصغر المتعلقة بالكفاءة والإنتاجية



❖ **نسبة المصروفات التشغيلية Operating Expenses Ratio:** تعتبر هذه النسبة من أفضل مؤشرات قياس الفعالية الكلية لمؤسسات الإقراض الأصغر، ويطلق عليها المتخصصون اسم نسبة الفعالية باعتبارها تقيس التكلفة التي تتحملها المؤسسة لتقديم خدمات الإقراض وأية خدمات أخرى. وترتفع فعالية مؤسسة التمويل الأصغر كلما قلت نسبة المصروفات التشغيلية. ويتم احتساب نسبة المصروفات التشغيلية بقسمة المصروفات المتعلقة بتشغيل المؤسسة في فترة معينة (بما في ذلك المصروفات الإدارية والرواتب والإهلاك ومكافأة مجلس الإدارة) على متوسط إجمالي المحفظة خلال الفترة. ولا يتم تضمين مصروفات المخصصات والفوائد والمصروفات الاستثنائية ضمن بند المصروفات التشغيلية في هذه الحالة. وتعطي هذه النسبة مؤشر عن مدى كفاءة منح القروض بأقل تكلفة ممكنة لمقارنتها مع ربحية هذه القروض. وتحسب هذه النسبة على النحو التالي:

$$\text{نسبة المصروفات التشغيلية} = \frac{\text{المصروفات التشغيلية}}{\text{متوسط إجمالي المحفظة}}$$

يشير بعض المحللين الماليين إلى أن قيام مؤسسات التمويل الأصغر بقبول وجمع المدخرات يؤدي إلى زيادة حجم المصروفات التشغيلية مما يؤثر على مستوى الكفاءة، ولكن لا يمكن التعميم حيث أن الكثير من مؤسسات التمويل الأصغر الأكثر كفاءة تقوم بجمع المدخرات، والكثير من مؤسسات التمويل الأصغر غير الفعالة لا تقوم بذلك ويعود ذلك بسبب أنه على الرغم من التكلفة المرافقة لجمع المدخرات، إلا أنها تعتبر مصدر تمويل غير مكلف وبالتالي عمليات جمع الادخار تساعد في توفير سيولة بديلة عن الاقتراض مرتفع التكلفة من الجهات الممولة. وتسعى مؤسسات التمويل الأصغر إلى رفع كفاءتها بشكل مستمر، وتصل نسبة المصروفات التشغيلية في عدد من مؤسسات التمويل الأصغر إلى أقل من 20%.

❖ **التكلفة لكل مقترض Cost per borrower:** يقيس هذا المؤشر تكلفة المقترض النشط من مجموع المصروفات التشغيلية المرتبطة بالقروض، ويُعتبر مقياساً عملياً للكفاءة. ونظراً لأن حجم القروض لا يدخل ضمن المقام، فمن الطبيعي أن نسبة التكلفة لكل مقترض تعطي مؤشراً أكثر صدقية من المؤشر الذي تعطيه نسبة المصروفات التشغيلية. ويتم احتساب التكلفة لكل مقترض بقسمة المصروفات المتعلقة بتشغيل المؤسسة (بما في ذلك المصروفات الإدارية والمرتبات والإهلاك ومكافأة مجلس الإدارة) على متوسط عدد المقترضين النشطين، كما هو مبين أدناه. ولا يتم تضمين مصروفات المخصصات والفوائد والمصروفات الاستثنائية. ونشير هنا إلى أنه في بعض الحالات تقوم مؤسسات التمويل الأصغر باستبعاد المستفيدين من قروض تحسين السكن والمعيشة والقروض الاستهلاكية كونها تحتاج إلى القليل من جهود التحليل حيث أن عمليات التحليل فيها تقتصر على ثبات مصدر الدخل والذي عادة ما يكون راتب ثابت ومقارنته بحجم الالتزامات القائمة، وذلك بعكس قروض المشروعات المختلفة الذي يحتاج لدراسة وتعمق في تحليل المشروع الممول والبيئة المحيطة به مالياً واجتماعياً واقتصادياً.

المصروفات التشغيلية المرتبطة بالإقراض

التكلفة لكل مقترض =

عدد المقترضين النشطين

ونشير هنا إلى أن نسبة التكلفة لكل مقترض تعمل كمكمل لنسبة المصروفات التشغيلية تماماً، كما تكمل نسبة الديون المعدومة نسبة المحفظة في خطر. ويعتقد البعض أنه من السهل الاعتقاد بأن وجود نسبة مرتفعة لمصروفات التشغيل هو مؤشر على عدم الفعالية من جانب مؤسسة التمويل الأصغر، تماماً كما هو سهل الاعتقاد بأن انخفاض نسبة المحفظة في خطري يعني أن جودة المحفظة عالية، إلا أن هذا غير صحيح، فارتفاع المصروفات التشغيلية في بعض مؤسسات التمويل الأصغر ناتج عن صغر متوسط قيمة القروض فيها، حيث نجد أن تكلفة كل مقترض لا تمثل سوى جزءاً بسيطاً من تلك التكلفة، وطالما أن البسط في نسبة التكلفة لكل مقترض هو نفس بسط نسبة المصروفات التشغيلية، فإن كلا المؤشرين يخضعان لنفس القيود والاعتبارات. وتجدر الإشارة أيضاً إلى أنه يمكن التعمق أكثر في تحليل هذا المؤشر من خلال قياسه على مستوى كل منتج وليس على مستوى المحفظة ككل.

❖ **إنتاجية الموظفين Workers' Productivity:** يتم احتساب إنتاجية الموظفين بقسمة عدد المقترضين

النشطين في المؤسسة على إجمالي عدد الموظفين (إداريين وموظفو الائتمان). ويتم تحديد عدد المقترضين النشطين بعدد المقترضين الذين حصل كل منهم على قرض واحد على الأقل. وعليه، فإن القرض الجماعي لمجموعة تتكون من 3 أعضاء يعتبر بمثابة 3 مقترضين. وبالمقابل إذا تعددت القروض لمقترض واحد فيعتبر بمثابة مقترض واحد. وعند احتساب إنتاجية الموظفين يتم إدخال عدد المقترضين

في البسط بدلاً من عدد القروض لأن عدد الأشخاص الذين تقدم لهم الخدمة يساعد في تحديد ضغط العمل أكثر من عدد القروض. وهنا نشير إلى أنه عادةً ما يتم استبعاد قروض تحسين السكن والمعيشة والقروض الاستهلاكية عند احتساب هذه النسبة باعتبارها من القروض التي تحتاج إلى القليل من جهود التحليل قبل اتخاذ قرار منح الائتمان. ويتم تحديد العدد الإجمالي للموظفين بعدد العاملين بدوام كامل في المؤسسة. ويدخل ضمن ذلك الموظفون المتعاقدون مثل الاستشاريين طالما أنهم يعملون بدوام كامل. وإذا كان هنالك عدد كبير من الموظفين الذين يعملون بدوام جزئي فإنه يتم تعديل عددهم بحيث يتكافأ مع عدد العاملين بدوام كامل. ويتم حساب هذه النسبة بطريقتين على النحو التالي:

عدد المقترضين النشطين	إنتاجية الموظفين =
إجمالي عدد الموظفين	
عدد القروض المصروفة خلال فترة	إنتاجية الموظفين =
إجمالي عدد الموظفين	

تعكس قيمة هذه النسبة مدى قدرة المؤسسة على تكييف عملياتها وإجراءاتها وفقاً لأهدافها الخاصة بالإقراض، وتزداد إنتاجية الموظف بازدياد النسبة. ونشير هنا إلى أن تدني إنتاجية العاملين لا يعني دائماً أنهم لا يعملون بشكل كافي لأن ذلك قد يعزى لانشغالهم بأعمال وإجراءات روتينية فرضتها عليهم آلية العمل في المؤسسة وغير قادرين على تعديلها (عوامل خارجة عن إرادتهم). وتلجأ الكثير من مؤسسات التمويل الأصغر إلى استخدام نسبة عدد المقترضين لكل مسؤول إقراض (أو عدد القروض لكل مسؤول إقراض) من أجل قياس الإنتاجية (كما سنرى لاحقاً)، لكن استخدام إجمالي عدد العاملين بدلاً عن مسؤولي الإقراض فقط في المقام يعكس صورة أكثر اكتمالاً عن إنتاجية المؤسسة، وخاصة عندما يكون لدى مؤسسة التمويل الأصغر مسؤولي إقراض أكفاء ولكنها تعاني في نفس الوقت من وجود إجراءات روتينية وبيروقراطية في المكاتب (أو العكس). وكذلك لأغراض مقارنة عدد موظفي الإقراض (الموظفين المنتجين) إلى إجمالي عدد موظفي المؤسسة، للتأكيد على الحفاظ على التوازن في طبيعة الوظائف في مؤسسات التمويل وللحد من زيادة البيروقراطية واستمرارية كفاءة هذه المؤسسات.

❖ **إنتاجية مسؤولي الإقراض Productivity of Credit Officers:** تُعنى هذه النسبة بقياس إنتاجية مسؤولي الإقراض في مؤسسات التمويل الأصغر، وكلما كانت النسبة عالية كلما كانت إنتاجية المؤسسة مرتفعة. وتعتبر هذه النسبة من أكثر النسب استخداماً لقياس الأداء في مجال التمويل الأصغر. وعلى غرار نسبة إنتاجية الموظفين، فإن هذه النسبة تعطي مؤشراً واضحاً عن مدى قيام المؤسسة بتكييف عملياتها وإجراءاتها للوصول إلى الاستخدام الأمثل للموارد. وكما هو الحال في نسبة إنتاجية الموظفين،

يمكن أن يؤدي شمول القروض الاستهلاكية وقروض تحسين السكن والمعيشة التي غالباً ما تعتمد على الضمانات إلى التقليل من أهمية هذه النسبة بدلاً من الاعتماد على التحليل المالي والائتماني للمشاريع الممولة وذلك انطلاقاً من واقع التجربة الذي يشير إلى أنه من الممكن إدارة عدد كبير من هذه القروض بعدد قليل من الموظفين، وهذا ما يؤكد ضرورة استبعاد هذه الأنواع من القروض عند احتساب النسبة.

ويتم احتساب هذه النسبة بقسمة عدد المقترضين النشطين للمؤسسة أو عدد القروض المصروفة على العدد الكلي لمسؤولي الإقراض. ويتم تعريف المقترضين النشطين بنفس التعريف المستخدم في نسبة إنتاجية الموظفين. أما مسؤولي القروض فيمكن تعريفهم بأنهم موظفين مهمتهم الرئيسية هي الإدارة المباشرة لجزء من المحفظة الائتمانية. ويدخل ضمن ذلك الموظفون الميدانيون أو موظفو التسهيلات الذين يتعاملون مع العميل، باستثناء الموظفين الإداريين الذين يقومون بمعالجة القروض دون أن يكون لهم اتصال مباشر مع العميل. ويشمل مسؤولو الإقراض أيضاً الموظفين غير الدائمين الذين يتم التعاقد معهم بشكل منتظم للقيام بمهام مسؤول الإقراض.

$$\frac{\text{عدد المقترضين النشطين}}{\text{إجمالي عدد مسؤولي الإقراض}} = \text{إنتاجية مسؤولي الإقراض}$$

$$\frac{\text{عدد القروض المصروفة خلال فترة}}{\text{إجمالي عدد مسؤولي الإقراض}} = \text{إنتاجية مسؤولي الإقراض}$$

وإضافة إلى المؤشرات والنسب السابقة، يشير المحللون إلى إمكانية إضافة مجموعة أخرى من المؤشرات والنسب التي تعكس بشكل مباشر أو غير مباشر مستوى الإنتاجية والكفاءة والفعالية في مؤسسات التمويل الأصغر، ومن أبرز هذه المؤشرات ما يلي:

❖ **نسبة الحركات من خلال القنوات الرقمية Transactions over Digital Channels %:** تُعتبر هذه النسبة مؤشراً لكفاءة عمليات الدفع والقدرة على تقليل الوقت والتكاليف المتعلقة بعمليات السداد، كما تعكس مستوى توجه المؤسسة نحو التحول الرقمي، علماً أن التوجه العالمي مؤخراً يعني بشكل كبير إلى الاهتمام بالقنوات الإلكترونية المختلفة لما لها من قدرة على تخفيض التكلفة والجهد والوقت في عمليات الإقراض سواء على مستوى المؤسسة أو على مستوى المقترضين. وبالتالي فإنه كلما ارتفعت هذه النسبة يكون توجه المؤسسة نحو التحول الرقمي وإدخال التكنولوجيا في عملياته اليومية. ويمكن حساب هذه النسبة على النحو التالي:

$$\frac{\text{عدد حركات (الدفع/الصرف) من كل قناة رقمية}}{\text{إجمالي الحركات (الدفع/الصرف)}} = \text{نسبة الحركات من خلال القنوات الرقمية}$$

❖ **نسبة قيمة المحفظة إلى إجمالي الأصول (Portfolio to Assets Ratio (gross):** توضح هذه النسبة حجم التمويلات الممنوحة من إجمالي الموجودات، وهذا يعكس مدى قدرة مؤسسة التمويل الأصغر على استغلال الموجودات في نشاط الشركة الأساسي ألا وهو الإقراض. حيث يفترض أن تستحوذ المحفظة الائتمانية على الحجم الأكبر من إجمالي أصول المؤسسة كما تم ذكره سابقاً. ويمكن حساب هذه النسبة على النحو التالي:

$$\text{نسبة قيمة المحفظة إلى إجمالي الأصول} = \frac{\text{إجمالي محفظة القروض}}{\text{معدل قيمة الأصول}}$$

❖ **نسبة المصروفات التشغيلية إلى قيمة الأصول (Operating Expense to Assets Ratio):** تُعطي هذه النسبة مؤشراً حول مدى تكلفة حيازة الموجودات والتي تتمثل بالشكل الأكبر برصيد المحفظة، حيث أن تحليل هذا المؤشر بتعمق يصل بنا إلى معرفة الأصول الأكثر تكلفة على مؤسسات الإقراض، وبالتالي يعطي إدارات هذه المؤسسات القدرة على التمييز بين الموجودات الواجب الاستثمار بها. وحيث أن حجم المحفظة الائتمانية يشكل النسبة العظمى من إجمالي موجودات مؤسسات الإقراض فإن التعمق بشكل أكبر في تحليل هذا المؤشر سيؤدي إلى الدخول بتفاصيل المحفظة الائتمانية وتصنيفاتها حسب المنتج والموقع الجغرافي وعمر المقترضين وأعمارهم والعديد من التصنيفات المعتمدة الأخرى للوقوف بشكل أكر على تكلفة أصول ومنتجات هذه المؤسسات. وبناءً على ما تقدم يفضل تصنيف هذا المؤشر من ضمن مؤشرات قياس كفاءة المؤسسة وليس ربحيتها كما يظهر في بعض المراجع الأخرى، على الرغم من ارتباطه المباشر بالتكلفة. ويمكن حساب هذه النسبة على النحو التالي:

$$\text{نسبة المصروفات التشغيلية إلى قيمة الأصول} = \frac{\text{قيمة المصروفات التشغيلية}}{\text{معدل قيمة الأصول}}$$

❖ **متوسط رصيد القرض (Average Outstanding Loan Balance):** يقيس هذا المؤشر مدى توزيع المحفظة الائتمانية على أكبر عدد من المقترضين، وهذا يعكس قدرتها على الوصول إلى الفئات المستهدفة، ويعكس بشكل آخر مدى شمولية هذه الفئات ومستوى طلبها واحتياجاتها التمويلية. ويمكن التعمق أكثر باحتساب هذه النسبة حسب نوع المنتج وحسب القطاع الاقتصادي حيث أن واقع معدل القروض يختلف من منتج لآخر ومن قطاع لآخر. هذا وتعطي هذه النسبة في حال مقارنتها على فترات متتالية توجه المؤسسة في عمليات الإقراض واستهداف المقترضين، وعند مقارنة هذا التوجه في نتائج مؤشرات الأداء الأخرى المرتبطة بالكفاءة والربحية والإنتاجية، يمكن الحكم على مدى استجابة إدارات مؤسسات الإقراض إلى تغيرات السوق وتوجهات عمليات الإقراض المسؤولة. كما وتجدر الإشارة إلى أن

العديد من المهتمين في تحليل أعمال مؤسسات الإقراض يلجؤون لاحتساب هذه النسبة لمقارنتها بحجم حصة الفرد من الناتج المحلي الإجمالي لأغراض التأكد من الفئة المستهدفة وعدم الانحراف عن رسائل مؤسسات الإقراض التي تعنى بالدرجة الأولى بتحقيق الشمول المالي للفئات المهمشة والأقل حظاً في الحصول على التمويل. ويمكن حساب هذه النسبة على النحو التالي:

$$\text{متوسط رصيد القرض} = \frac{\text{إجمالي محفظة القروض}}{\text{عدد المقترضين النشطين}}$$

❖ **متوسط قيمة القروض المصدرة Average Loan Size**: يقيس متوسط حجم القرض الذي يتم صرفه للعملاء، وهذا يعكس حجم الطلب على التمويل. وهذه النسبة مرتبطة تماماً بالنسبة السابقة وتعكس مدى جدية إدارة المؤسسة في تبني الخطط ومدى قدرتها على تغيير واقع وتركيبها محافظها الائتمانية بما يخدم خططها المستقبلية. ويمكن حساب هذه النسبة على النحو التالي:

$$\text{معدل القروض المصدرة} = \frac{\text{قيمة القروض المصدرة}}{\text{عدد القروض المصدرة}}$$

❖ **مصادر تمويل الموجودات Sources of und to Assets %**: يقيس هذا المؤشر مستوى توجه مؤسسة التمويل الأصغر إلى توزيع وتنوع مصادر تمويل موجودات الشركة سواء من خلال قروض داخلية أو خارجية أو من خلال مساهمين داخليين أو خارجيين، وكلما كان هنالك تنوع في مصادر التمويل تكون الفاعلية أكثر، وبالتالي تمكنها من المساعدة في تقليل المخاطر التشغيلية للمؤسسة مما يعزز من قدرتها على مواجهة أي طارئ قد يظهر مستقبلاً. كما ويعزز تنوع مصادر التمويل قدرة المؤسسة على تخفيض تكلفة التمويل ويمكن حساب هذه النسبة على النحو التالي:

$$\text{مصادر تمويل الموجودات} = \frac{\text{قيمة القروض الحاصلة عليها مؤسسة التمويل حسب المصدر}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

### 3.2 مؤشرات الإدارة المالية (الرفع المالي والملاءة المالية) Financial Management

تمكن مهام الإدارة المالية بالتأكد من توفر السيولة الكافية لدى مؤسسة التمويل الأصغر لمواجهة التزامات منح القروض إلى مقترضها وتسديد القروض إلى المقرضين. وبالرغم من أن مهام الإدارة المالية هي من المهام المساندة، إلا أن قراراتها يمكن أن تؤثر بشكل مباشر على الأداء العام للمؤسسة. إن أهمية توفر السيولة الكافية، وبالتالي أهمية الإدارة المالية، تزداد أكثر إذا كانت مؤسسة التمويل الأصغر تعتمد على توظيف مدخرات المودعين (إن وجدت). ويمكن أيضاً

أن يكون للإدارة المالية تأثيراً حاسماً على الربحية. وتشتمل قائمة المؤشرات المتعلقة بالإدارة المالية مؤشرات الرفع المالي ومؤشرات الملاءة المالية. وفيما يلي عرضاً لأهم هذه المؤشرات والنسب التي تقيس مصادر تمويل مؤسسات التمويل ومدى فاعليتها، أنظر الشكل رقم (17). وتجدر الإشارة إلى أن العديد من المراجع تقوم بفصل مؤشرات الرفع المالي عن مؤشرات الملاءة المالية، ولكننا نفضل بقائها معاً في هذه الورقة.

الشكل رقم 17: أبرز مؤشرات الإدارة المالية (الرفع المالي والملاءة المالية)



❖ **نسبة مصروفات الاقتراض أو تكلفة تمويل المحفظة:** تُظهر هذه النسبة معدل الفائدة الذي تدفعه مؤسسة التمويل الأصغر لتمويل أصولها المالية، ويمكن مقارنة هذه النسبة مع العائد على إجمالي المحفظة لتحديد هامش الفائدة. وهامش الفائدة هو الفرق بين عائد المحفظة (نسبة الدخل المتحقق من المحفظة) ونسبة مصروفات التمويل (التكاليف المالية التي تتحملها المؤسسة لتمويل نفسها). ويُستخدم هذا المؤشر كمقياس للمساعدة في تحديد الحد الأدنى لسعر الفائدة الذي يجب على مؤسسة التمويل الأصغر أن تفرضه على القروض التي تمنحها من أجل تغطية تكاليفها. ويتم تحديد الحد الأدنى لسعر فائدة الإقراض بإضافة نسبة مصروفات المخصصات ونسبة المصروفات التشغيلية إلى نسبة مصروفات التمويل.

مصروفات العمولات والفوائد

نسبة مصروفات الاقتراض =

متوسط إجمالي المحفظة

ولمزيد من التحليل لهذا المؤشر، نورد الملاحظات التالية: (1) تعتمد نسبة مصروفات التمويل بشكل رئيسي على الطريقة التي تتبعها مؤسسة التمويل الأصغر لتمويل نفسها، إما عن طريق الاقتراض أو عن طريق حقوق الملكية. (2) لا يُستخدم هذا المؤشر لتحليل الوضع المالي للمؤسسة، فبعض المؤسسات قد يكون لديها نسبة مصروفات تمويل مرتفعة وقد تتمتع بنفس الوقت بربحية عالية إذا كانت الرفع كبيرة.

❖ **نسبة تكلفة الأموال أو تكلفة التمويل Cost of Fund:** تعطي هذه النسبة معدل فائدة مختلط لجميع الالتزامات التمويلية لمؤسسة التمويل الأصغر، لا تشمل مطلوبات التمويل الفوائد المستحقة الدفع أو الفوائد على القروض لتمويل الأصول الثابتة. وتستخدم هذه النسبة لقياس متوسط تكلفة الأموال التي تقتربها المؤسسة. وعند إجراء مقارنة بين مؤسسات التمويل الأصغر نجد أن نسبة تكاليف الاقتراض تعكس مدى حصول هذه المؤسسات على مصادر تمويل قليلة التكلفة مثل المدخرات، حيث أن مؤسسات التمويل الأصغر القادرة على جمع المدخرات غالباً ما تتمتع بتدني نسبي في تكاليف الأموال. لكن هذه الميزة يقابلها ارتفاع في التكاليف الإدارية اللازمة لجمع وإدارة المدخرات. ويتم احتساب نسبة تكلفة الأموال بقسمة مصروفات عمولات وفوائد التزامات التمويل على متوسط فترة التزامات التمويل (جميع التزامات التمويل على المؤسسة بما في ذلك الودائع والقروض التجارية والقروض المدعومة وتمويل شبه حقوق الملكية، إلا أنه لا يحتوي على الالتزامات الأخرى مثل الذمم الدائنة أو القروض المرتبطة بالرهن التي قد تكون حصلت عليها مؤسسة التمويل الأصغر لتمويل مكاتبها - على سبيل المثال وليس الحصر).

$$\text{نسبة تكلفة الأموال} = \frac{\text{مصروفات عمولات وفوائد التزامات التمويل (الفوائد المدفوعة على التمويل)}}{\text{متوسط التزامات التمويل (حجم القروض القائمة على المؤسسة)}}$$

وفي العديد من الحالات، تشتمل التزامات التمويل في مؤسسات التمويل الأصغر على الأموال المدعومة. وسيعمل هذا الدعم على تقليص تكلفة الاقتراض عندما تكون التكلفة الحقيقية للاقتراض التجاري للمؤسسة عالية إلى حد كبير. ومع نمو مؤسسات التمويل الأصغر المدعومة تلجأ بصورة متزايدة إلى الاقتراض التجاري لتعزيز نموها، ويؤدي ذلك إلى زيادة تكاليف الأموال بشكل كبير مما يشكل ضغطاً شديداً على الهوامش، وحينها يتوجب على الإدارة تقليص التكاليف الأخرى أو رفع أسعار الفائدة على الإقراض بهدف الحد من هذا الضغط.

❖ **نسبة الدين إلى حقوق الملكية Debt to Equity Ratio:** يتم احتساب هذه النسبة عن طريق قسمة إجمالي الالتزامات على إجمالي حقوق الملكية. ويشتمل إجمالي الالتزامات على جميع ديون مؤسسة التمويل الأصغر للآخرين، ويدخل ضمن ذلك الودائع والقروض والذمم الدائنة والحسابات الدائنة الأخرى. أما إجمالي حقوق الملكية فهي عبارة عن إجمالي الأصول ناقصاً إجمالي الالتزامات والتي تشكل رأس المال والأرباح والاحتياطات بأنواعها.

$$\text{نسبة الدين إلى حقوق الملكية} = \frac{\text{حجم الدين}}{\text{حقوق الملكية}}$$

إن نسبة الدين إلى حقوق الملكية هي أبسط المقاييس وأكثرها شهرة لقياس كفاية رأس المال، حيث أنها تستخدم لقياس الرافعة الكلية للمؤسسة. كما أن هذه النسبة ذات أهمية خاصة بالنسبة للمقرضين للمؤسسة كونها تشير إلى مدى توفر الضمان (التمثل بحقوق الملكية) لدى المؤسسة للحد من الخسائر. لقد جرى العرف أن تكون نسبة الدين إلى حقوق الملكية لدى مؤسسات التمويل الأصغر متدنية وذلك لأن قدرة هذه المؤسسات كمؤسسات غير حكومية على الاقتراض ضعيفة. وعند قيام مؤسسات التمويل الأصغر بإعادة هيكلة نفسها لتصبح جهات رسمية سرعان ما ترتفع نسب الدين إلى حقوق الملكية. وغالباً ما تكون التغيرات في نسبة الدين إلى حقوق الملكية أكثر أهمية من المستوى المطلق لذلك المؤشر، فإذا زادت هذه النسبة بشكل سريع، فإن ذلك يعني أن مؤسسة التمويل الأصغر على وشك الوصول إلى الحدود العليا للاقتراض، وهذا بدوره سيجبرها على تقليص نموها، كما أن الارتفاع السريع في نسبة التمويل بالاقتراض سيضع ضغوطاً على هوامش الربح. إن الشروط التي تقترض بموجبها مؤسسة التمويل الأصغر تؤثر أيضاً على حجم الدين الذي يمكن أن تتحمله هذه المؤسسة دون التعرض للمخاطر، فإذا كان جزءاً كبيراً من التزاماتها هو تمويل طويل الأجل من إحدى الجهات المانحة، فإن أي ارتفاع في نسبة الدين إلى حقوق الملكية سيمثل خطراً أقل أهمية من اعتماد هذه المؤسسة على تمويل قصير الأجل.

❖ **نسبة حقوق الملكية من إجمالي الأصول: Equity to Assets Ratio**: يقيس هذا المؤشر نسبة الأصول التي تم تمويلها من خلال المساهمين ورأس المال المدفوع، وكلما ارتفعت هذه النسبة كان هناك اعتماد أقل على الديون لتمويل أصول الشركة سواء قصيرة الأجل أو طويلة الأجل والتي من المفترض أن في معظمها تخص القروض في مؤسسات الإقراض. ويتم احتساب قيمة المؤشر على النحو التالي:

$$\text{مؤشر نسبة حقوق الملكية من إجمالي الأصول} = \frac{\text{إجمالي حقوق المساهمين}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

❖ **نسبة كفاية رأس المال: Capital Adequacy Ratio**: تشير النسبة إلى ما كانت الشركة تمتلك رأس مال كافي للتحوط ضد المخاطر التي قد تواجهها مستقبلاً، كما تهتم بضرورة إيجاد التوازن ما بين مصالح المقرضين أو الدائنين الذين يرغبون بوجود ضمان ضد الخسائر المحتملة وأصحاب الأسهم الذين يركزون على تعظيم العائد من رأس المال، وبالتالي المساهمة في تحقيق الاستقرار. وتجدر الإشارة إلى أن آلية احتساب هذه النسبة في مؤسسات الإقراض مختلفة عن احتسابها لدى المصارف والبنوك وهي أقل تعقيداً وذلك يعود لاقتصار عمليات مؤسسات الإقراض بالتركيز على القروض والتمويلات فقط، ولا تؤخذ حجم المدخرات بعين الاعتبار للمؤسسات التي يسمح لها بالاحتفاظ بالمدخرات والودائع وذلك تجنباً لسرعة سحبها من قبل المودعين. ويتم احتساب قيمة المؤشر على النحو التالي:

$$\text{نسبة كفاية رأس المال} = \frac{\text{رأس المال}}{\text{حجم القروض المعرضة للمخاطر}}$$

❖ **نسبة الرافعة المالية (المطلوبات لحقوق الملكية) Leverage Ratio :** تقيس هذه النسبة حجم اعتماد مؤسسة التمويل الأصغر على مصادر خارجية في تمويل نشاطاتها (فمثلاً عندما تكون النسبة 5:1 يعني أن حجم اعتماد مؤسسة التمويل على الاقتراض يعادل 5 أضعاف حقوق الملكية). ويختلف المعدل الطبيعي من دولة إلى أخرى حسب تعليمات ورغبات الجهة المنظمة للقطاع (البنك المركزي وغيره)، ولكن المعدل الأكثر شيوعاً هو 3:1 وتزيد عن ذلك بالمعدل للمؤسسات التي لا يسمح لها بالاحتفاظ بأموال المودعين حيث أن مصادر التمويل لديها تصبح محصورة بالاقتراض. وتعكس زيادة هذا المعدل ثقة الممولين بالمؤسسة. ويتم احتساب قيمة المؤشر على النحو التالي:

$$\text{نسبة الرافعة المالية} = \frac{\text{المطلوبات}}{\text{صافي حقوق الملكية}}$$

❖ **نسبة الأموال المقترضة إلى المطلوبات Borrowed funds / Total Liabilities :** تقيس هذه النسبة حجم القروض التي حصلت عليها مؤسسة التمويل من إجمالي المطلوبات (لغايات معرفة مدى اعتماد المؤسسة على الاقتراض). وبشكل عام تختلف هذه النسبة من دولة إلى أخرى وفقاً للتشريعات لا سيما تلك التي تتعلق بقبول الودائع، فالدول التي تسمح لمؤسسات التمويل فيها الاحتفاظ بودائع الجمهور تكون نسبة الاقتراض فيها منخفضة نسبياً حيث أن تكلفة الودائع منخفضة مقارنة بالاقتراض من الجهات الممولة. ويتم احتساب قيمة المؤشر على النحو التالي:

$$\text{نسبة الأموال المقترضة إلى المطلوبات} = \frac{\text{مجموع الأموال المقترضة}}{\text{المطلوبات}}$$

#### 4.2 مؤشرات الربحية والاستدامة

تعمل مؤشرات الربحية والتي من أهمها العائد على حقوق الملكية Return on Equity والعائد على الأصول Return on Assets إلى تحديد الأداء في كل أجزاء ونشاطات مؤسسة التمويل الأصغر، ومن أبرز محددات الربحية جودة المحفظة Portfolio Quality ، فإذا ما كانت جودة المحفظة الائتمانية متوازنة أو الكفاءة متدنية والفعالية والإنتاجية منخفضة، فإن ذلك حتماً سينعكس سلباً على مستوى الربحية. ولأن مؤشرات الربحية تضم الكثير من العوامل التي تؤثر في قيم المتغيرات التي تقاس بها هذه المؤشرات (البسط والمقام)، فإنه من الصعب تفسير التغيرات التي تحصل بها. فعلى سبيل المثال، من الصعب معرفة سبب ارتفاع العائد على حقوق الملكية في مؤسسة تمويل أصغر بسهولة، حيث يتطلب تحليل عميق للمتغيرات التي قد تؤثر على العائد سواء تلك التي تتعلق بالكفاءة و/أو الإنتاجية و/أو الفاعلية. وبشكل عام لفهم كيفية تحقيق إحدى مؤسسات التمويل الأصغر للأرباح (أو الخسائر)، فإن التحليل يجب أن يأخذ في

الاعتبار مؤشرات أخرى توضح الأداء التشغيلي للمؤسسة، مثل الكفاءة التشغيلية وجودة المحفظة. وعليه، يمكن القول أن جميع مؤشرات الأداء محدودة الفائدة إذا ما نظرنا إلى كل منها بشكل منفرد، وهذا ينطبق بوجه خاص على مؤشرات الربحية.

وتقوم بعض المراجع بفصل مؤشرات الربحية عن مؤشرات الاستدامة. وفضلنا جمعها ضمن تصنيف واحد، حيث أن معظم نسب الربحية عند قياسها ومقارنتها لفترات متتالية فإنها تمكننا من التنبؤ بقدرة المؤسسة على الاستمرار مستقبلاً، وبنفس الوقت فإن مؤشرات الاستدامة تعتمد بشكل كبير على هوامش الربح والإيرادات التشغيلية لقياس قدرة المؤسسة على الاستمرار من عدمه. وبالتالي يفضل جمعها ضمن نفس التصنيف.

ويصنف الكثير من المتخصصين أرباح المحفظة ضمن مؤشرات الربحية، ليس بسبب أن تكلفة الإقراض للعملاء تستخدم لقياس الربحية، ولكن بسبب أن الربحية غالباً ما تكون دالة في حجم ما تفرضه مؤسسات التمويل الأصغر على عملائها، وهذا بدوره يتأثر بقوة المنافسة. وفي ظل غياب المنافسة، تستطيع حتى مؤسسات التمويل الأصغر التي تنقصها الكفاءة أن تحقق أرباحاً عن طريق رفع نسب فوائدها. ومن جانب آخر، ففي سوق تنافسية يصعب على مؤسسات التمويل الأصغر حتى تلك التي تتمتع بكفاءة عالية تحقيق عوائد عالية على المحفظة. وعرض فيما يلي أبرز مؤشرات الربحية والاستدامة، أنظر الشكل رقم (18).

الشكل رقم 18: أبرز مؤشرات الربحية والاستدامة



❖ **العائد على حقوق الملكية Return on Equity**: يشير هذا المؤشر إلى مدى ربحية المؤسسة، ويأخذ أهمية كبيرة لدى المؤسسات التي تهدف على الربح والمملوكة لمجموعة من الأشخاص باعتباره مؤشراً يقيس ربحية أموالهم التي استثمروها في المؤسسة. ومع ذلك، ونظراً لأن العديد من مؤسسات التمويل الأصغر عبارة عن مؤسسات لا تهدف إلى الربح، فإن مؤشر العائد على حقوق الملكية غالباً ما يُستخدم كمؤشر يقيس مستوى النجاح التجاري للمؤسسة. ويتم احتساب العائد على حقوق الملكية بقسمة صافي الدخل (بعد الضرائب واستبعاد أي منح أو هبات) على متوسط حقوق الملكية خلال الفترة وذلك على النحو التالي:

$$\frac{\text{صافي الدخل (العائد)}}{\text{حقوق الملكية}} = \text{العائد على حقوق الملكية}$$

ولكن لا بد من الانتباه إلى أن حساب العائد على حقوق الملكية لسنة واحدة قد يعطي أحياناً فكرة خاطئة عن الربحية "الحقيقية" للمؤسسة، فالأرباح أو الخسائر الاستثنائية، مثل بيع بعض الأصول، قد يكون لها تأثير كبير على النتيجة النهائية. وفي حالات أخرى، قد تقوم المؤسسة بوضع مخصصات ضئيلة جداً وبناءً عليه تسجل أرباح صافية أكبر من المفترض. وإضافة إلى ما سبق، لا بد من الأخذ بعين الاعتبار حجم ونوع الضرائب التي تدفعها المؤسسة، فمؤسسات التمويل الأصغر الرسمية والخاضعة للرقابة عادة ما تقوم بدفع الضرائب، أما مؤسسات التمويل الأصغر غير الربحية والتي لا تخضع للرقابة فإنها لا تدفع ضريبة، كما أن متطلبات رفع التقارير والمتطلبات الأخرى التي تفرضها اللوائح البنكية تزيد من تكاليف المؤسسات.

❖ **العائد على الأصول Return on Assets:** يعتبر هذا المؤشر بمثابة مقياس عام للربحية حيث يعكس كلاً من هامش الربح وكفاءة المؤسسة في نفس الوقت. وبعبارة أخرى، يُستخدم هذا العائد لقياس مدى كفاءة المؤسسة في استخدام جميع أصولها. ويتم احتساب العائد على الأصول بقسمة صافي الدخل (بعد الضريبة واستبعاد أي منح أو هبات) على متوسط الأصول خلال الفترة، وذلك على النحو التالي:

$$\text{العائد على الأصول} = \frac{\text{صافي الدخل (العائد)}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

وتجدر الإشارة هنا إلى أن مؤشر العائد على الأصول والعائد على حقوق الملكية يعتمدان على صافي الدخل والعائد الأساسي على المحفظة وتكلفة الأموال والكفاءة التشغيلية. وتظهر هنا بعض المفارقات، حيث أن مؤسسات التمويل الأصغر غير الحكومية تحقق عائداً على الأصول أعلى مما تحققه مؤسسات التمويل الأصغر الرسمية. يمكن تفسير هذا الوضع بحقيقة أن المؤسسات غير الحكومية للتمويل الأصغر لديها نسب متدنية للدين إلى حقوق الملكية، كما يصعب إمكانية الحصول على تمويل في الأسواق المالية وأسواق رأس المال، الأمر الذي يجعلها بحاجة إلى الاعتماد بشكل كبير على الأرباح المحتجزة لتمويل نموها المستقبلي. أما مؤسسات التمويل الأصغر الرسمية، التي يمكنها الوصول بسهولة أكبر إلى مصاد التمويل التجارية، وتمتلك رافعة تمويل أعلى، فإنه يمكن التوقع بأنها ستحقق عائداً جيدة على حقوق الملكية على الرغم من التدني النسبي لعائدها على الأصول.

❖ **العائد على المحفظة Portfolio Yield:** يُستخدم عائد المحفظة لقياس حجم الفائدة النقدية التي استلمتها مؤسسة التمويل الأصغر فعلاً من عملائها خلال فترة معينة. وتعطي المقارنة بين عائد المحفظة ومتوسط المعدل الفعلي للإقراض مؤشراً عن كفاءة المؤسسة في تحصيل المبالغ من عملائها. ويتم احتساب عائدات المحفظة بقسمة إجمالي الإيرادات المالية النقدية (مجموع الدخل المحقق من محفظة القروض باستثناء الفوائد المستحقة) على متوسط إجمالي المحفظة خلال الفترة.

إجمالي الإيرادات المالية النقدية

= العائد على المحفظة

إجمالي المحفظة

ولكي يكون للعائد على المحفظة معنى، يجب فهم البيئة التي تعمل فيها مؤسسة التمويل الأصغر فيما يتعلق بالمعدل السائد للفائدة. وبصفة عامة، فإن عائد المحفظة هو المؤشر الأول عن مدى قدرة المؤسسة على تحقيق الإيرادات الكافية لتغطية مصروفاتها المالية والتشغيلية. وتميل مؤسسات التمويل الأصغر إلى إخفاء معدلات الفائدة الخاصة بها، غير أن عائد المحفظة يعتبر طريقة سهلة لاحتساب المعدل الحقيقي الذي تحصل عليه المؤسسة. ويكشف عائد المحفظة العديد من الحيل التي تستخدمها مؤسسات التمويل الأصغر لإخفاء معدلات الإقراض الخاصة بها مثل الفائدة الثابتة ورسوم التدريب والرسوم المدفوعة مقدماً والخصميات المقطوعة من المبالغ المصروفة، الخ. كما أن عائد المحفظة يظهر متوسط حجم مبالغ الفائدة على القروض المستلمة فعلاً من قبل مؤسسة التمويل الأصغر.

كما ويجب الإشارة هنا، أن هذه النسبة تظهر قليلة عند بعض مؤسسات الإقراض كبيرة الحجم ويعود ذلك لحرص هذه المؤسسات على تقديم خدماتها بأقل أسعار فوائدها ممكنة للاستفادة من وفورات الحجم والقدرة على المنافسة خصوصاً في بعض المحافظ التي تتقاطع مع بعض البرامج التمويلية للبنوك والمصارف. بينما تظهر مرتفعة لدى مؤسسات الإقراض صغيرة الحجم بسبب اعتمادها الكلي على أسعار فوائدها القروض لتغطية مصروفاتها. وبالتالي يجب أخذ هذه النسبة مجتمعة مع باقي نسب الربحية والاستدامة حيث أن انخفاض سعر الفائدة أو ارتفاعه لا يعتبر مؤشراً كافياً على قياس مدى كفاءة المؤسسة.

وإضافة إلى المؤشرات الرئيسية تظهر التقارير السنوية لمؤسسات التمويل الأصغر مؤشرات أخرى تتعلق بتحليل الربحية ومنها على سبيل المثال ما يلي:

❖ **نسبة الاكتفاء الذاتي التشغيلي Operational Self Sufficiency:** يقيس هذا المؤشر مدى جودة تغطية مؤسسة التمويل الأصغر لتكاليفها التشغيلية من خلال الإيرادات التشغيلية. بمعنى أن هذا المؤشر يقيس مدى قدرة المؤسسة على تغطية نفقاتها من إيراداتها التشغيلية الواردة من نشاطها الرئيسي، وليس بالاعتماد على المنح أو الإيرادات غير الرئيسية لعدم ضمان ديمومتها. وبحسب المؤشر على النحو التالي:

$$\text{نسبة الاكتفاء الذاتي التشغيلي} = \frac{\text{الإيرادات التشغيلية}}{\text{المصروفات المالية} + \text{مخصص القروض المشكوك في تحصيلها} + \text{المصروفات التشغيلية}}$$

❖ **صافي هامش الربح Net Profit Margin:** يقيس هذا المؤشر بالدرجة الرئيسية قدرة المؤسسة على توليد أرباح تضمن استمراريتها، ولا تؤخذ هذه النسبة بشكل مطلق وإنما يتم مقارنتها مع باقي مؤسسات الإقراض العاملة في نفس الدولة لأغراض القدرة على تقييم أداء مؤسسة تمويلية معينة. كما وتظهر هذه النسبة بعد طرح هامش إجمالي الربح مدى تأثير المصروفات غير التشغيلية على أعمال المؤسسة. بمعنى في حال ظهور هامش ربح إجمالي جيدة وبالمقابل هامش ربح صافية ضعيفة فهذا يدل على أنه يوجد كثير من المصروفات غير التشغيلية وغير الضرورية التي يتوجب التعمق في تحليلها وتخفيضها قدر الإمكان. ويتم احتساب قيمة هذا المؤشر على النحو التالي:

$$\text{صافي هامش الربح} = \frac{\text{صافي الربح}}{\text{إجمالي الإيرادات التشغيلية}}$$

❖ **هامش سعر الفائدة Interest Margin:** يقيس هذا المؤشر هامش العائد على الأعمال التشغيلية للمؤسسة، وبحسب لأغراض مقارنة أسعار الفوائد في قطاع معين للمفاضلة ما بين مؤسسات الإقراض. كما ويعتبر مؤشر جيد لقياس مدى قدرة المؤسسة على إدارة أصولها بشكل مناسب لاسيما وأن النسبة الكبرى من الأصول تتمثل في حجم المحفظة الائتمانية. ويتم احتساب قيمته على النحو التالي:

$$\text{هامش سعر الفائدة} = \frac{\text{صافي الفوائد المقبوضة}}{\text{معدل المحفظة الائتمانية القائم}}$$

❖ **هامش الربح التشغيلي Operating Margin**: يقيس هذا المؤشر هامش العائد على الأعمال التشغيلية بشكل تفصيلي أكثر، فهو يقيس مدى قدرة مؤسسة الإقراض على التحكم بمصروفاتها المختلفة وبالتالي مدى كفاءة نشاطها، حيث أن إيرادات مؤسسات الإقراض بشكل رئيسي تتركز في حجم فوائد القروض المقبوضة، وبالتالي عند احتساب هذه النسبة نستطيع التأكد من قدرة المؤسسة على إدارة مصروفاتها غير التشغيلية. فكلما زادت هذه النسبة يعني انخفاض حجم المصروفات في مؤسسة الإقراض. ويتم احتساب قيمته على النحو التالي:

$$\text{هامش الربح التشغيلي} = \frac{\text{صافي الربح}}{\text{الفوائد المقبوضة}}$$

❖ **صافي الإيرادات المالية Net Financial Margin**: يقيس هذا المؤشر حجم صافي الإيرادات المالية بعد استبعاد المخصصات وتكلفة الإقراض، وهذا للتأكيد مرة أخرى على أهمية تحفيض المصروفات غير التشغيلية في مؤسسات الإقراض لضمان استمراريتها. ويتم احتساب قيمة هذا المؤشر على النحو التالي:

$$\text{صافي الإيرادات المالية} = \frac{\text{مجموع الإيرادات - مخصص الديون المشكوك في تحصيلها خلال فترة زمنية}}{\text{مجموع الإيرادات - قيمة الفوائد المدفوعة خلال فترة زمنية}}$$

❖ **هامش التكلفة Cost Margin**: يقيس هذا المؤشر هامش التكلفة التشغيلية دون الأخذ بعين الاعتبار مخصص القروض المشكوك في تحصيلها، وهو مقارب للمؤشر السابق ويُعنى بطريقة أخرى بقياس هامش الربح لمعرفة في كيفية تركيز مصروفات المؤسسة، بمعنى هل تتركز في تكاليف التمويل (تكلفة الاقتراض) أم تتركز في المصروفات الإدارية والعمومية وتفاصيلها، أم تتركز في مصروفات لا داعي لها، وبالتالي مقارنة هامش التكلفة التي تحدد بشكل دقيق التكاليف الواجب الاستغناء أو التخفيف منها. ويتم احتساب قيمة هذا المؤشر على النحو التالي:

$$\text{هامش التكلفة} = \frac{\text{المصروفات الإدارية والعمومية + مصروف الاستهلاك}}{\text{إجمالي الإيرادات مطروح منها المنح والمخصصات}}$$

❖ **هامش العائد على المحفظة Yield Margin**: يعكس هذه المؤشر النسبة هامش أسعار الفوائد في حال رغبتها في تقييم ربحية منتج معين أو أسعار الفوائد بشكل عام، ولا تؤخذ نتيجة هذا المؤشر كقيمة مطلقة وإنما يجب مقارنتها لفترات متتالية في نفس المؤسسة وكذلك مقارنتها بقطاع التمويل الأصغر في نفس الدولة. ويتم احتساب قيمة هذا المؤشر على النحو التالي:

$$\text{صافي الإيرادات المالية} = \text{العائد على المحفظة - المصروفات التشغيلية - تكلفة الإقراض - مصروف المخصص}$$

## 5.2 مؤشرات السيولة Liquidity Ratios

تُعد هذه النسب والمؤشرات بقياس قدرة مؤسسات التمويل على الوفاء بالتزاماتها تجاه الغير وبالوقت المحدد (وفقاً لأجال هذه الالتزامات)، ويقوم الممولين والمستثمرين والجهات الرقابية بالتركيز على هذه النسب بشكل أكثر في وقت الأزمات. ومن أبرز هذه المؤشرات تلك التي تعكس سيولة مؤسسة الإقراض سواء للالتزامات أو لتعويض أي نقص في سيولة المنح خاصة في أوقات الأزمات (حجم السيولة 90 يوم) إلى صافي الموجودات، وحجم السيولة (90 يوم) إلى المصروفات التشغيلية الربعية ونسبة حجم السيولة (90 يوم) إلى إجمالي قيمة الأقساط المسددة خلال 90 يوم). كما أن هناك المزيد من النسب التي يمكن استخدامها لقياس السيولة، وتعتبر هذه المجموعة من المؤشرات من أكثر مؤشرات التقييم أهمية، حيث أن توفر السيولة هو روح عمل مؤسسات الإقراض للإيفاء بالالتزامات من جهة وللقدرة على منح القروض الجديدة وتحقيق النمو من جهة أخرى، وكذلك لأغراض التأكد من القدرة على تغطية المصروفات، وبالتالي تعتبر عصب حياة مؤسسات الإقراض. ولمعرفة مؤشرات تقييم السيولة في مؤسسات الإقراض أنظر الشكل رقم (19).

الشكل رقم 19: أبرز مؤشرات السيولة

نسبة إجمالي الودائع إلى إجمالي الموجودات	نسبة حجم السيولة (90 يوم) إلى إجمالي قيمة الأقساط المسددة خلال 90 يوم	حجم السيولة (90 يوم) إلى المصروفات التشغيلية الربعية	نسبة حجم السيولة (90 يوم) إلى صافي الموجودات
نسبة الودائع إلى إجمالي المطلوبات	نسبة إجمالي الودائع إلى إجمالي القروض	نسبة إجمالي القروض إلى إجمالي الودائع	نسبة إجمالي الودائع إلى إجمالي الموجودات

❖ **نسبة حجم السيولة (90 يوم) إلى صافي الموجودات ( $Liquidity\ over\ Total\ Assets < 90\ days$ ):** يعتبر هذا المؤشر مقياس لتصنيف السيولة المتوفرة حسب العمر، بحيث يقيس حجم السيولة الحالي والتي يمكن توفيرها خلال 90 يوم وحصتها من إجمالي الموجودات، فلما زادت هذه النسبة يعني أن مؤسسة الإقراض قادرة على الاستمرار بخططها التشغيلية خلال الفترة القادمة. ويتم احتساب قيمة المؤشر على النحو التالي:

الموجودات المتداولة التي يمكن تسيلها

خلال فترة 90 يوم بحد أقصى

إجمالي الموجودات

= حجم السيولة (90 يوم) إلى صافي الموجودات

❖ حجم السيولة (90 يوم) إلى المصروفات التشغيلية الربعية / quarterly Liquidity < 90 days :

operating expenses . وتعتبر هذه النسبة مكملة للنسبة السابقة، بحيث تقيس مدى قدرة السيولة المتوفرة على تغطية المصروفات الربعية القادمة، ولذلك ارتفاع حجم النسبة السابقة بالتأكيد يعني قدرة المؤسسة على تسديد كافة المصروفات لنفس الفترة. ويتم احتساب قيمة المؤشر على النحو التالي:

الموجودات المتداولة التي يمكن تسيلها

$$\text{حجم السيولة (90 يوم) إلى المصروفات التشغيلية الربعية} = \frac{\text{خلال فترة 90 يوم بحد أقصى}}{\text{مجموع المصروفات خلال الربع}}$$

❖ نسبة حجم السيولة (90 يوم) إلى إجمالي قيمة الأقساط المسددة خلال 90 يوم < Liquidity

90 days / Repayments to Lenders next 90 days، تؤخذ هذه النسبة مجتمعة مع النسبتين السابقتين، وتحسب لأغراض التأكد من قدرة المؤسسة على تسديد أقساط القروض المستحقة أو التي ستستحق خلال نفس الفترة، حيث أنها تعتبر مؤشر مهم جداً يتوجب احتسابه لدى الممولين والجهات المانحة قبل منح القروض لمؤسسات الإقراض، ففي حال قصور هذا المؤشر فهذا يعني أن مؤسسة الإقراض في وضع مالي صعب وغير قادرة على توليد النقد للإيفاء بالالتزامات، وهذا ناتج عن عدم قدرتها بالدرجة الأولى عن تحصيل ديونها وبالتالي انخفاض جودة محفظتها الائتمانية. ويتم احتساب قيمة المؤشر على النحو التالي:

$$\text{نسبة حجم السيولة (90 يوم) إلى إجمالي} = \frac{\text{الموجودات المتداولة التي يمكن تسيلها خلال فترة 90 يوم بحد أقصى}}{\text{مجموع الأقساط المتوقع تسديدها خلال فترة الـ 90 يوم القادمة}}$$

❖ نسبة إجمالي الودائع إلى إجمالي الموجودات Deposits to Assets Ratio: وتعطي هذه

النسبة مؤشر عن نسبة السيولة السريعة لمؤسسات التمويل الأصغر التي يسمح لها باستقطاب وودائع المستفيدين، وتقتصر فقط على تلك المؤسسات التي يسمح لها بقبول الودائع وفقاً للتشريعات والأنظمة التي تحكمها. وهذه النسبة لا تؤخذ منفردة ويجب أن يعتمد بشكل أكبر على باقي مؤشرات السيولة، حيث أن وودائع الجمهور قد تطلب بأي لحظة من أصحابها نظراً لطبيعة جمهور الودائع المستهدف في مؤسسات الإقراض فهو مختلف كلياً عن أصحاب الودائع في البنوك والمصارف. ويتم احتساب قيمة المؤشر على النحو التالي:

$$\text{نسبة إجمالي الودائع إلى إجمالي الموجودات} = \frac{\text{إجمالي الودائع}}{\text{إجمالي الموجودات}}$$

❖ **نسبة إجمالي القروض إلى إجمالي الودائع (gross) Loans to Deposits**: تعطي مؤشر عن نسبة السيولة السريعة وذلك لمؤسسات الإقراض التي يسمح لها باستقطاب وودائع المستفيدين، وتقاس هذه النسبة بشكل أوبآخر مدى اعتماد المؤسسة في بناء محفظتها على وودائع الجمهور. وهنا يجب التركيز بهذه النسبة، فكلما اعتمدت المؤسسة على وودائع الجمهور في تمويلاتها فهذا يعني انخفاض تكلفة الإقراض لديها من جهة ولكن من جهة أخرى تعني وجوب بناء محفظة ائتمانية قصيرة الأجل نظراً لطبيعة المودعين الذين قد يقومون بطلب سحب وودائعهم بأي لحظة. ويتم احتساب قيمة المؤشر على النحو التالي:

$$\text{نسبة إجمالي القروض إلى إجمالي الودائع} = \frac{\text{رصيد محفظة القروض}}{\text{إجمالي الودائع}}$$

❖ **نسبة إجمالي الودائع إلى إجمالي القروض Deposits to Loans Ratio**: ويتم احتساب قيمة المؤشر على النحو التالي:

$$\text{نسبة إجمالي الودائع إلى إجمالي القروض} = \frac{\text{إجمالي الودائع}}{\text{رصيد محفظة القروض}}$$

❖ **نسبة الودائع إلى إجمالي المطلوبات Total Deposits / Total Liabilities**: يقيس هذا المؤشر مدى قدرة تغطية أي مطلوبات مفاجئة من ضمن إجمالي قيمة مطلوبات المؤسسة، وهي مكتملة للنسبة السابقة وتقاس مدى اعتماد المؤسسة على الودائع في مصادر تمويلها. وبعض المراجع تصنفها والنسبة السابقة ضمن نسب ومؤشرات الإدارة المالية، ولكن ارتباطهما بالسيولة بشكل كبير دفعنا لتصنيفها ضمن مؤشرات السيولة. ويتم احتساب قيمة المؤشر على النحو التالي:

$$\text{نسبة الودائع إلى إجمالي المطلوبات} = \frac{\text{إجمالي الودائع}}{\text{إجمالي المطلوبات}}$$

وخلاصة القول، جاءت هذه الدراسة لتبين أساسيات ومؤشرات أداء مؤسسات التمويل الأصغر سواء كانت مؤسسات حكومية أو خاصة، وحرصت على بيان وتفصيل هذه النسب التي تم تقسيمها إلى خمس مجموعات تتعلق بجودة المحفظة والكفاءة والفاعلية والربحية والاستدامة والسيولة والإدارة المالية. علماً أن بعض المراجع تقوم بتقسيمها إلى سبع مجموعات من خلال فصل مؤشرات الملاءة المالية عن الرافعة المالية وكذلك مؤشرات الربحية عن الاستدامة، ولكن بالمحصلة فإن نتيجة تقييم مؤسسات الإقراض يتوجب الوقوف على كافة هذه النسب. وقد عملت الدراسة على عرض المؤشرات التفصيلية التي تندرج تحت كل مجموعة من المجموعات السابقة. وتؤكد الدراسة على أهمية هذه المؤشرات متكاملة بمعنى إذا أخذت مع بعضها البعض، حيث أنه لا يمكن لأي مؤشر من المؤشرات أن يعطي صورة كاملة عن الأداء المالي والتشغيلي للمؤسسة، بل يجب النظر إلى جميع المؤشرات في ذات الوقت. وأكدت الدراسة على أهمية هذه المؤشرات بالنسبة لإدارة المؤسسة والدوائر المختلفة فيها، إضافة إلى أهميتها لمجالس الإدارة والمساهمين في هذه المؤسسات والمستثمرين. كما أكدت على أهمية هذه المؤشرات عند إجراء المقارنات بين مختلف مؤسسات التمويل الأصغر سواء داخل الدولة أو في الدول الأخرى. تساعد هذه الورقة بطريقة مباشرة في فهم أساسيات تقييم أداء مؤسسات التمويل الأصغر، كما إنها تساعد وبطريقة غير مباشرة في فهم أثر هذه المؤسسات التنموي وحجم هذا الأثر، فكلما كان الأداء أفضل، زادت فرص الاستمرارية وزد الأثر.

## المراجع

إليزابيث ليتفيلد وآخرون (2003)، هل يمثل التمويل الأصغر إستراتيجية فعالة من شأنها تحقيق الأهداف الإنمائية للألفية الجديدة، منشورات المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء (متوفر على موقع المجموعة).

أنيس تشودهاري (2009)، التمويل الأصغر كأداة للحد من الفقر: تقييم نقدي، ورقة عمل إدارة الشؤون الاقتصادية والاجتماعية رقم 89، الأمم المتحدة.

إمهاب مقابلة (2017)، البنوك التجارية وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، المعهد العربي للتخطيط، سلسلة جسر التنمية، العدد (132).

إمهاب مقابلة (2017)، دراسة تحليلية لأبعاد التحديات التي تواجه المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة ودور مؤسسات الدعم الفني، سلسلة دراسات تنمية، العدد (52).

إمهاب مقابلة (2017)، ضمان القروض والمشروعات الصغيرة والمتوسطة، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، العدد (137).

إمهاب مقابلة (2018)، المؤسسات التمويلية غير المصرفية وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، المعهد العربي للتخطيط، جسر التنمية، العدد (143).

إمهاب مقابلة (2018)، مؤشرات تقييم الآثار الاجتماعية والاقتصادية للمشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة والخدمات المقدمة لها، سلسلة دراسات تنمية، العدد (56).

إمهاب مقابلة (2020)، أبعاد الدور التنموي لمؤسسات التمويل الأصغر: حالة المؤسسة الفلسطينية للإقراض والتنمية "فاتن"، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، المجلد (22)، العدد (2).

إمهاب مقابلة، محمد عواوده (2020)، مؤشرات تقييم أداء مؤسسات التمويل الأصغر: دراسة تطبيقية لحالة المؤسسة الفلسطينية للإقراض والتنمية "فاتن"، سلسلة دراسات تنمية، العدد (68).

البنك الإسلامي للتنمية (2012)، تقرير حول التمويل البالغ الصغر: الفرص والتحديات، ص 14-15.

البنك الدولي (2012)، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، دليل التنظيم والإشراف للتمويل الأصغر.

البنك الدولي (2002)، مؤسسات التمويل الأصغر والسياسة العامة.

توماس ديتشر (2007)، نظرة أخرى على قضية التمويل الأصغر: تسلسل النمو والانتماء في التاريخ الاقتصادي، مركز الحرية والرخاء العالميين (متوفر على موقع البوابة العربية للتمويل الأصغر).

- ريتشارد روزنبرغ (2010)، هل الائتمان الأصغر يساعد الفقراء حقا؟، مذكرة مناقشة مركزة رقم 59، المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء، واشنطن العاصمة.
- عالية عبد الحميد عارف (2009)، إدارة القروض متناهية الصغر، الآليات والأهداف والتحديات، المجلة العربية للإدارة، المجلد 29، العدد الأول، ص 158.
- عبد الحميد عبد المطلب (2009)، اقتصاديات تمويل المشروعات الصغيرة، الدارالجامعية، الإسكندرية، ص 185.
- عمران عبد الحكيم (غير محدد)، مساهمة برامج التمويل الأصغر في تحقيق الأهداف التنموية للألفية الثالثة، قسم العلوم التجارية-جامعة المسيلة-الجزائر.
- مؤسسة بلانت فينانس (2008)، أثر التمويل متناهي الصغر في مصر: دراسة مسحية.
- وكالة مايكروريت وبنك أمريكا الدولي للتنمية (3)، الدليل الفني لمؤشرات قياس أداء مؤسسات التمويل الأصغر.

# قائمة إصدارات (( جسر التنمية ))

العنوان	المؤلف	رقم العدد
مفهوم التنمية	د. محمد عدنان وديع	الأول
مؤشرات التنمية	د. محمد عدنان وديع	الثاني
السياسات الصناعية	د. أحمد الكواز	الثالث
الفقر: مؤشرات القياس والسياسات	د. علي عبدالقادر علي	الرابع
الموارد الطبيعية واقتصادات نفاذها	أ. صالح العصفور	الخامس
استهداف التضخم والسياسة النقدية	د. ناجي التوني	السادس
طرق المعاينة	أ. حسن الحاج	السابع
مؤشرات الأرقام القياسية	د. مصطفى بابكر	الثامن
تنمية المشاريع الصغيرة	أ. حسّان خضر	التاسع
جداول المخلاتات المخرجات	د. أحمد الكواز	العاشر
نظام الحسابات القومية	د. أحمد الكواز	الحادي عشر
إدارة المشاريع	أ. جمال حامد	الثاني عشر
الإصلاح الضريبي	د. ناجي التوني	الثالث عشر
أساليب التنبؤ	أ. جمال حامد	الرابع عشر
الأدوات المالية	د. رياض دهاال	الخامس عشر
مؤشرات سوق العمل	أ. حسن الحاج	السادس عشر
الإصلاح المصرفي	د. ناجي التوني	السابع عشر
خصخصة البنى التحتية	أ. حسّان خضر	الثامن عشر
الأرقام القياسية	أ. صالح العصفور	التاسع عشر
التحليل الكمي	أ. جمال حامد	العشرون
السياسات الزراعية	أ. صالح العصفور	الواحد والعشرون
اقتصاديات الصحة	د. علي عبدالقادر علي	الثاني والعشرون
سياسات أسعار الصرف	د. بلقاسم العباس	الثالث والعشرون
القدرة التنافسية وقياسها	د. محمد عدنان وديع	الرابع والعشرون
السياسات البيئية	د. مصطفى بابكر	الخامس والعشرون
اقتصاديات البيئة	أ. حسن الحاج	السادس والعشرون
تحليل الأسواق المالية	أ. حسّان خضر	السابع والعشرون
سياسات التنظيم والمنافسة	د. مصطفى بابكر	الثامن والعشرون
الأزمات المالية	د. ناجي التوني	التاسع والعشرون
إدارة الديون الخارجية	د. بلقاسم العباس	الثلاثون
التصحيح الهيكلي	د. بلقاسم العباس	الواحد والثلاثون
نظم البناء والتشغيل والتحويل B.O.T	د. أمل البشبيشي	الثاني والثلاثون
الاستثمار الأجنبي المباشر: تعاريف	أ. حسّان خضر	الثالث والثلاثون
محددات الاستثمار الأجنبي المباشر	د. علي عبدالقادر علي	الرابع والثلاثون
نمذجة التوازن العام	د. مصطفى بابكر	الخامس والثلاثون
النظام الجديد للتجارة العالمية	د. أحمد الكواز	السادس والثلاثون
منظمة التجارة العالمية: إنشائها وآلية عملها	د. عادل محمد خليل	السابع والثلاثون
منظمة التجارة العالمية: أهم الإتفاقيات	د. عادل محمد خليل	الثامن والثلاثون
منظمة التجارة العالمية: آفاق المستقبل	د. عادل محمد خليل	التاسع والثلاثون
النمذجة الاقتصادية الكلية	د. بلقاسم العباس	الأربعون
تقييم المشروعات الصناعية	د. أحمد الكواز	الواحد والأربعون
مؤسسات والتنمية	د. عماد الإمام	الثاني والأربعون
التقييم البيئي للمشاريع	أ. صالح العصفور	الثالث والأربعون
مؤشرات الجدارة الائتمانية	د. ناجي التوني	الرابع والأربعون

الخامس الأربعون	أ. حسّان خضر	الدمج المصري
السادس الأربعون	أ. جمال حامد	اتخاذ القرارات
السابع الأربعون	أ. صالح العصفور	الإرتباط والانحدار البسيط
الثامن الأربعون	أ. حسن الحاج	أدوات المصرف الإسلامي
التاسع الأربعون	د. مصطفى بابكر	البيئة والتجارة والتنافسية
الخمسون	د. مصطفى بابكر	الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات
الواحد والخمسون	د. بلقاسم العباس	الاقتصاد القياسي
الثاني والخمسون	أ. حسّان خضر	التصنيف التجاري
الثالث والخمسون	أ. صالح العصفور	أساليب التفاوض التجاري الدولي
		مصفوفة الحسابات الاجتماعية
		وبعض استخداماتها
		منظمة التجارة العالمية: من الدوحة
		إلى هونج كونج
		تحليل الأداء التنموي
		أسواق النفط العالمية
		تحليل البطالة
		المحاسبة القومية الخضراء
		مؤشرات قياس المؤسسات
		الإنتاجية وقياسها
		نوعية المؤسسات والأداء التنموي
		عجز الموازنة: المشكلات والحلول
		تقييم برامج الإصلاح الاقتصادي
		حساب فجوة الأهداف الإنمائية للألفية
		مؤشرات قياس عدم العدالة في توزيع الإنفاق
		الاستهلاكي
		اقتصاديات الاستثمار: النظريات والمحددات
		اقتصاديات التعليم
		إخفاق آلية الأسواق وتدخل الدولة
		مؤشرات قياس الفساد الإداري
		السياسات التنموية
		تمكين المرأة: المؤشرات والأبعاد التنموية
		التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي
		قياس التحوّل الهيكلي
		المؤشرات المركبة
		التطورات الحديثة في الفكر
		الاقتصادي التنموي
		برامج الإصلاح المؤسسي
		المساعدات الخارجية من أجل التنمية
		قياس معدلات العائد على التعليم
		خصائص أسواق الأسهم العربية
		التجارة الخارجية والتكامل
		الاقتصادي الإقليمي
		النمو الاقتصادي المحابي للفقراء
		سياسات تطوير القدرة التنافسية
		عرض العمل والسياسات الاقتصادية
		دور القطاع التمويلي في التنمية
		تطور أسواق المال والتنمية
		بطالة الشباب
		الاستثمارات البنينية العربية
الرابع والخمسون	د. أحمد الكواز	
الخامس والخمسون	د. أحمد ظلفاح	
السادس والخمسون	د. علي عبد القادر علي	
السابع والخمسون	أ. حسّان خضر	
الثامن والخمسون	د. بلقاسم العباس	
التاسع والخمسون	د. أحمد الكواز	
الستون	د. علي عبد القادر علي	
الواحد والستون	د. مصطفى بابكر	
الثاني والستون	د. علي عبد القادر علي	
الثالث والستون	د. حسن الحاج	
الرابع والستون	د. علي عبد القادر علي	
الخامس والستون	د. رياض بن جليلي	
السادس والستون	د. علي عبد القادر علي	
السابع والستون	أ. عادل عبدالعظيم	
الثامن والستون	د. عدنان وديع	
التاسع والستون	د. أحمد الكواز	
الستون	د. علي عبد القادر علي	
الواحد والسبعون	د. أحمد الكواز	
الثاني والسبعون	د. رياض بن جليلي	
الثالث والسبعون	د. أحمد الكواز	
الرابع والسبعون	أ. ربيع نصر	
الخامس والسبعون	د. بلقاسم العباس	
السادس والسبعون	د. علي عبد القادر علي	
السابع والسبعون	د. رياض بن جليلي	
الثامن والسبعون	د. بلقاسم العباس	
التاسع والسبعون	د. علي عبد القادر علي	
الثمانون	د. إبراهيم أونور	
الواحد والثمانون	د. أحمد الكواز	
الثاني والثمانون	د. علي عبد القادر علي	
الثالث والثمانون	د. رياض بن جليلي	
الرابع والثمانون	د. وشاح رزاق	
الخامس والثمانون	د. وليد عبد مولاة	
السادس والثمانون	د. إبراهيم أونور	
السابع والثمانون	د. وليد عبد مولاة	
الثامن والثمانون	د. بلقاسم العباس	

التاسع والثمانون	د. إبراهيم أونور	فعالية أسواق الأسهم العربية
التسعون	د. حسين الأسرج	المسئولية الاجتماعية للشركات
الواحد والتسعون	د. وليد عبد مولاه	البنية الجزئية لأسواق الأوراق المالية
الثاني والتسعون	د. أحمد الكواز	مناطق التجارة الحرة
		تنافسية المنشآت الصغيرة والمتوسطة:
الثالث والتسعون	د. رياض بن جليلي	الخصائص والتحديات
الرابع والتسعون	د. إبراهيم أونور	تذبذب أسواق الأوراق المالية
الخامس والتسعون	د. محمد أبو السعود	الإمكانيات التكنولوجية والنمو الاقتصادي
السادس والتسعون	د. رياض بن جليلي	مؤشرات النظم التعليمية
السابع والتسعون	د. وليد عبد مولاه	نماذج الجاذبية لتفسير تدفقات التجارة
الثامن والتسعون	د. بلقاسم العباس	حول صياغة إشكالية البطالة في الدول العربية
التاسع والتسعون	د. رياض بن جليلي	تمكين المرأة من أجل التنمية
المائة	د. إبراهيم أونور	الأطر الرقابية لأسواق الأسهم العربية
المائة وواحد	د. أحمد الكواز	نظام الحسابات القومية لعام 2008
		تبعات الأزمة الاقتصادية على الدول العربية
		والنامية
المائة واثنان	د. بلقاسم العباس	الطبقة الوسطى في الدول العربية
المائة وثلاثة	د. علي عبدالقادر علي	كفاءة البنوك العربية
المائة وأربعة	د. وليد عبد مولاه	إدارة المخاطر في الأسواق المالية
المائة وخمسة	د. إبراهيم أونور	السياسات المالية المحابية للفقراء
المائة وستة	د. وليد عبد مولاه	السياسات الاقتصادية الهيكلية
المائة وسبعة	د. أحمد الكواز	خبرات التخطيط التنموي في دول مجلس
المائة وثمانية	د. رياض بن جليلي	التعاون الخليجي
		تحديات النمو الاقتصادي في الدول الخليجية
المائة وتسعة	د. بلقاسم العباس	سياسات العدالة الاجتماعية
المائة وعشرة	د. وليد عبد مولاه	السياسات الصناعية في ظل العولمة
المائة والحادي عشر	د. بلقاسم العباس	ملاحظات حول استقلالية ومركزية البنوك
		المركزية
المائة والثاني عشر	د. وشاح رزاق	التخطيط والتنمية في الدول العربية
المائة والثالث عشر	د. حسين الطلافحة	التخطيط الاستراتيجي للتنمية
المائة والرابع عشر	د. وليد عبد مولاه	سياسات التنافسية
المائة والخامس عشر	أ. صالح العصفور	منهجية تقارير المؤسسات الدولية في تصنيف
المائة والسادس عشر	د. محمد أمين لزعر	الدول حسب بعض المؤشرات الاقتصادية
		والاجتماعية: بين الواقعية والمبالغة
المائة والسابع عشر	أ. بلال حموري	شراكة القطاعين العام والخاص كمطلب تنموي
المائة والثامن عشر	د. أحمد الكواز	الاقتصاد الأخضر والبلدان العربية
المائة والتاسع عشر	د. محمد عمر باطويح	اللامركزية وإدارة المحليات: تجارب عربية ودولية
المائة والعشرون	د. أحمد الكواز	حدود السياسات الاقتصادية
المائة والواحد والعشرون	د. محمد أمين لزعر	التنمية في القطاع الزراعي والأمن الغذائي العربي
المائة والثاني والعشرون	د. ايهاب مقابله	الدعم الفني والمنشآت الصغيرة والمتوسطة
المائة والثالث والعشرون	د. فهد الفضالة	التدريب وبناء السلوك المهني
المائة والرابع والعشرون	د. فيصل حمد المناور	المخاطر الاجتماعية
المائة والخامس والعشرون	د. ايهاب مقابله	خرائط فرص الاستثمار والمنشآت الصغيرة والمتوسطة
المائة والسادس والعشرون	د. وليد عبد مولاه	رأس المال غير المادي ودوره في التنمية الاقتصادية:
		حالة الدول العربية

المائة والثامن والعشرون	د. نواف أبو شمالة	الاقتصاد الأخضر وتحديات التشغيل في الدول العربية
المائة والتاسع والعشرون	د. أحمد الكواز	النمو الشامل
المائة والثلاثون	د. نواف أبو شمالة	تقييم أداء منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى
المائة والواحد والثلاثون	د. أحمد الكواز	تطوير تمويل التنمية
المائة والثاني والثلاثون	د. إيهاب مقابله	البنوك التجارية وتمويل المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة
المائة والثالث والثلاثون	د. فيصل المناور	تمكين المرأة العربية في المجال التنموي
المائة والرابع والثلاثون	د. إيهاب مقابله	حاضنات الأعمال والمشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة
المائة والخامس والثلاثون	د. محمد أمين لزعر	الدول العربية وتنوع الصادرات
المائة والسادس والثلاثون	د. إيهاب مقابله	الأثر التنموي للمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة
المائة والسابع والثلاثون	د. إيهاب مقابله	برامج ضمان القروض وتمويل المشروعات الصغرى والصغيرة والمتوسطة
المائة والثامن والثلاثون	أ.د. حسين الطلافحة	من الأهداف التنموية للألفية إلى خطة التنمية
المائة والتاسع والثلاثون	أ. عمر ملاعب	المستدامة 2030: التقييم والمستجدات
المائة والأربعون	د. نواف أبو شمالة	السياسات الصناعية الحديثة في تجارب الدول المتقدمة والناشئة
المائة والواحد والأربعون	د. محمد باطويح	الجدارة في العمل
المائة والثاني والأربعون	د. عوني الرشود	التنمية المحلية المستدامة والمشروعات الصغيرة والمتوسطة
المائة والثالث والأربعون	د. إيهاب مقابله	التخطيط الاستراتيجي واستخدام بطاقات الأداء المتوازن في بناء ثقافة التميز في المؤسسات العامة
المائة والرابع والأربعون	د. علم الدين بانقا	المؤسسات التمويلية غير المصرفية وتمويل المشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة
المائة والخامس والأربعون	د. فيصل المناور	تطور مفاهيم الفقر وتوزيع الدخل خلال الفترة (1960-2017)
المائة والسادس والأربعون	أ. عبدالله بوعجيلة	العمل التطوعي والتنمية
المائة والسابع والأربعون	أ. عبدالله بوعجيلة	مرتكزات ومحددات اختيار الموقع للمشروعات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة
المائة والثامن والأربعون	د. محمد باطويح	تقييم الأثر البيئي للمشروعات التنموية
المائة والتاسع والأربعون	د. علم الدين بانقا	استراتيجيات وسياسات الاستثمار في اقتصاد المعرفة في الدول العربية
المائة والخمسون	أ. صفاء المطيري	التعلم الريادي
المائة والواحد والخمسون	د. محمد أمين لزعر	المؤسسات الدولية وإصدار مؤشرات التنافسية الاقتصادية: أية مصداقية؟
المائة والثاني والخمسون	أ. عمر ملاعب	الحكومة الإلكترونية وجائحة (كوفيد-19)
	د. إيهاب مقابله	أساسيات ومؤشرات قياس الأداء لمؤسسات التمويل الأصغر
	أ. محمد عواوده	

للاطلاع على الأعداد السابقة يمكنكم الرجوع إلى العنوان الإلكتروني التالي:

[http://www.arab-api.org/develop\\_1.htm](http://www.arab-api.org/develop_1.htm)

## المعهد العربي للتخطيط

صندوق البريد 5834 صفاة 13059 دولة الكويت

☎ : 24844061 24843130 (965) : 24842935 (965)

✉ : [api@api.org.kw](mailto:api@api.org.kw) - [www.arab-api.org](http://www.arab-api.org)

تابعونا:     

