



لغت  
اصلاحات اور تناسب

مائیکر و فنائس

مائیکر و فنائس اردو پیڈ بک

محمد عامر

:

تحقیق و تحریر



# حرف آغاز

اسلام و علیکم

کارِ باہیات میں لین دین کی ایک طویل تاریخ ہے۔ انسان کو ایک معاشرتی حیوان سے تعبیر کیا جاتا ہے جو دوسرے انسان کے بغیر زندہ نہیں رہ سکتا۔ اسے دنیا میں اپنے وجود کو برقرار رکھنے کے لئے بہت سی ضروریات زندگی پوری کرنی ہوتی ہیں جنہیں وہ اکیلا پورا نہیں کر سکتا چنانچہ کچھ ضروریات کو وہ اپنی صلاحیتوں سے پورا کرتا ہے جبکہ باقی کے لئے وہ دوسرے انسانوں کا محتاج ہوتا ہے۔ یہ انسانی معاشرہ اپنی ارتقاء کے کئی مراحل سے گزرتا ہوا صدیوں پر محیط سفر طے کر چکا ہے لیکن اس کے بنیادی خصائص آج بھی برقرار ہیں ان خصیلتوں میں انسان کی معاشی خصلت ایسی ہے جس نے ہمیشہ اس کی بقا کو متاثر کیا ہے اور ہر دور میں انسان اپنی معاشی بقا کی جنگ لڑتا نظر آتا ہے۔ کبھی اس انسان کو Feudalism کے آفریت نے نکلا، کبھی یہ Capitalisms کے نظریات کی بحیثیت چڑھا اور کبھی Socialisms جیسے خوش نام وعدے کا شکار ہوا لیکن حقیقت تو یہ ہے کہ آج بھی دنیا میں غربت کی شرح 70 سے 80 فیصد کے قریب ہے۔ ترقی پزیر خطوں خاص طور پر ایٹا اور افریقہ میں یہ تقریباً 80 فیصد سے بھی زیادہ ہے۔ بیویں صدی کے آواخر میں غریب گھرانوں کی معاشی بہتری کے لئے انتہائی چھوٹی سطح پر قرض کا کام شروع کیا گیا تاکہ غریب خاندانوں کو معاشی سہارا دیا جاسکے جسے آج کل ہم مائیکروفنانس خدمات کہتے ہیں۔ اگرچہ یہ ایک الگ بحث ہے کہ یہ مائیکروفنانس کا تصور انسانی معاشرے میں غربت کو کس حد تک کم کر سکا ہے لیکن آج کل کی دنیا کے اس گلوبل ولج میں مائیکروفنانس سروسز کو Digitalization اور Financial Inclusion کا ایک زبردست ٹول سمجھا جاتا ہے۔ دنیا میں رہنے والوں کی اکثریت آج بھی خط غربت سے نیچے زندگی گزار رہی ہے اس لئے مائیکروفنانس انٹی یوشن اور مائیکروفنانس بینک جن کی رسائی غرباء تک بانسبت کارپوریٹ سیکٹر کے بہت زیادہ ہے اس میں ایک کلیدی کردار ادا کر رہے ہیں۔ خاص طور پر اگر پاکستان کا ذکر کیا جائے تو یہاں غربت کا انسانی شیئر آج بھی 70% سے زائد ہے اور یہ اتنی بڑی مارکیٹ ہے جو ناصرف مائیکروفنانس مصنوعات کے لئے بہت زیادہ تقویت رکھتی ہے بلکہ یہی شعبہ سب سے زیادہ روزگار کے مواقع بھی پیدا کر رہا ہے زیر نظر Microfinance Hand Book میں مائیکروفنانس سروسز کے سلسلے میں استعمال ہونے والی بہت سی اصطلاحات اور تناسب کو یکجا کر کے اردو میں بیان کرنے کی کوشش کی گئی ہے تاکہ اس شعبے میں کام کرنے والے عام ورکرز کی معلومات میں کسی حد تک اضافہ ہو سکے اور وہ اپنے کام کو اور بہتر معلومات کے ساتھ اچھے انداز میں سرانجام دے سکیں۔

والسلام  
محمد عامر

## انتساب

میرے ان Mentors کے نام جن سے اس شعبہ میں بہت کچھ سیکھا خاص طور پر انتہائی محترم ظہور حسین خان صاحب (CEO-NRSP MFBL) جن کی راہنمائی میں ایک طویل عرصہ گزارا اور ان قائدانہ صلاحیتوں کا میں انتہائی معترف ہوں وہ رورل ڈیولپمنٹ سیکٹر اور مائیکروفنانس فینج منٹ کے صحیح معنوں میں ایک Icon ہیں۔ یہاں میں محترم جناب ظفر اقبال قیصرانی صاحب کا ذکر کرنا بھی ضروری خیال کرتا ہوں جنہوں نے اس فیلڈ میں مجھے اور مجھے جیسے سینکڑوں افراد کو اگلی پکڑ کر چلنا سکھایا۔ جناب ظفر اقبال صاحب اس فیلڈ کے ناصرف ایک بانی رکن کی حیثیت رکھتے ہیں بلکہ انہیں اس فیلڈ کا انسائیکلو پیڈیا کہنا بھی غلط نہ ہوگا۔ میری خوش قسمتی ہے کہ میں نے اپنا تمام کیریئر ان کی براہ راست نگرانی اور راہنمائی میں گزارا۔



## Table of Content

Acid Test	4
Active borrower / Active client	4
ASCAs	4
Audit	4
Bank	4
Cash assets	5
Cash flow	5
Character assessment	5
Client protection principles	5
Cooperative	5
Credit committee	5
Credit security	5
Customer Lifetime Value	7
Customer Relationship Management	7
Double / triple bottom line	7
Due diligence	7
Financial intermediation	7
Financial system	7
Financial transformation	7
Financial statements	7
Fixed asset	7
Gap Analysis	8
Graduation	8
Gross Loan Portfolio	8
Household economy	8
Informal microfinance providers	8
Insurance	8
Intentional / Unintentional loan defaulter	8
Investor	8
Joint liability	8
Leasing	8
Lending methodology	8
Liquidity	8
Liquid assets	8
Loan classification	8



<b>Loan Loss Provision</b>	<b>9</b>
<b>Maximum loan amount</b>	<b>9</b>
<b>M-banking, E-banking, Branchless Banking</b>	<b>9</b>
<b>Microfinance</b>	<b>9</b>
<b>Microfinance Institution</b>	<b>9</b>
<b>Money Transfer Service</b>	<b>12</b>
<b>Moral hazard</b>	<b>12</b>
<b>Mutual</b>	<b>12</b>
<b>Operating expense</b>	<b>12</b>
<b>Operational expense</b>	<b>12</b>
<b>Portfolio at Risk (PAR)</b>	<b>12</b>
<b>Portfolio ageing</b>	<b>12</b>
<b>Purchased funds</b>	<b>12</b>
<b>Rating</b>	<b>12</b>
<b>Ratios used to assess a loan applicant's business / household economy</b>	<b>13</b>
<b>Ratios used to assess financial and social performance of MFIs</b>	<b>15</b>
<b>Regulation</b>	<b>24</b>
<b>Renegotiated Loan</b>	<b>24</b>
<b>Risk</b>	<b>24</b>
<b>ROSCAs</b>	<b>24</b>
<b>Seasonality</b>	<b>24</b>
<b>Social performance</b>	<b>24</b>
<b>Solvency</b>	<b>24</b>
<b>Subsidy</b>	<b>24</b>
<b>Supervision</b>	<b>24</b>
<b>Transaction costs</b>	<b>24</b>
<b>Write-off</b>	<b>24</b>



## Acid Test

ایڈ ٹیسٹ قرض کی درخواست کے عمل کا حصہ ہے۔ یہ کلائنٹ کے قرض کی واپسی کی صلاحیت کا ایک تیز اور انتہائی درست اندازہ ہے، جس کا حساب درج ذیل ہے:

"(پورے گھرانے کے لیے ماہانہ اوسط نقد آمد) - (گھرانے کے لیے ماہانہ اوسط نقد اخراج، بشمول دیگر قرضوں کی ادائیگی) = اوسط ماہانہ خالص نقد بہاؤ (اس رقم کا 50% تک کلائنٹ کی ماہانہ قرض کی ادائیگی کی صلاحیت ہے"

## Active Borrower/Active Client

فعال قرض خواہان وہ کلائنٹس ہیں جن کے پاس فی الحال MFI کے قرض کا بیلنس قابل ادائیگی ہے۔ گروپ قرض دینے میں، ایک گروپ کا ہر ممبر جس کے پاس بتایا قرض ہے ایک فعال قرض لینے والا سمجھا جاتا ہے۔

## ASCAs

سے مشابہت رکھتے ہیں لیکن قدرے ROSCAs غیر رسمی گروپ ہیں جو (Accumulating Savings and Credit Associations) پیچیدہ ہیں۔ کچھ اراکین بچت کرتے ہیں اور قرض لیتے ہیں، جبکہ دیگر صرف بچت کرنے والے ہوتے ہیں۔ قرض لینے والے مختلف ادوار کے لیے مختلف رقمیں لے سکتے ہیں۔ بچت کرنے والے اپنے بچت کی تلاش کے مطابق سود وصول کرتے ہیں۔

## Audit

اندرونی آڈٹ کسی ادارے کے اندر آپریٹرز اور کنٹرولرز کا ایک منظم اور آزاد جائزہ ہے۔ بنیادی مقصد یہ طے کرنا ہے کہ آیا مالیاتی اور آپریٹنگ معلومات درست ہیں اور کیا داخلی پالیسیوں اور طریقہ کار پر عمل کیا جا رہا ہے۔ ایک بیرونی آڈٹ کسی ادارے کے مالی بیانات، ریکارڈز، لین دین، اور آپریٹرز کا ایک باہر سے آزادانہ جائزہ ہے، جو MFI کے مالیاتی گوشواروں کے بارے میں رائے کا اظہار کرنے کے مقصد سے بیرونی فریق کے ذریعے کیا جاتا ہے

## Bank

بینک ایک نجی یا سرکاری ادارہ ہے جو بینکنگ خدمات فراہم کرنے کے لیے قانونی طور پر لائسنس یافتہ ہے۔ بینکوں کی بہت سی مختلف قسمیں ہیں:

یہ بینک عام طور پر ریاست کی ملکیت میں ہوتا ہے اور دیگر بینکوں اور مالیاتی اداروں کے لئے ریگولیٹر کے فرائض انجام دیتا ہے۔ بچھے بینکوں کی نگرانی یا نقد سود کی شرح کو کنٹرول کرنا۔ وہ عام طور پر بینکنگ سسٹم کو ٹیکویٹی فراہم کرتے ہیں اور بحران کی صورت میں بینک صارفین کو تحفظ اور بیمتھکس کو Bailout بھیج فراہم کرتے ہیں	Central Bank
کمرشل یا تجارتی بینک کا بنیادی حدف اپنا منافع ہوتا ہے	Commercial banks
ان کی بنیادی توجہ کامرکز سماجی، اقتصادی یا ماہولیاتی ترقی ہے	Development banks
ہر قسم کی بینکنگ سرگرمیوں کو سرانجام دیتے ہیں	Universal banks
خصوصی مالی خدمات فراہم کرتے ہیں جیسے لیز یا انورنس	Non-bank financial institutions
بڑے کاروباری اداروں کی فنانشل ضروریات کو پورا کرتے ہیں	Corporate banking
درمیانی مارکیٹ کے کاروبار کو خدمات فراہم کرتے ہیں	Business banks
دولتمند افراد اور خاندانوں کو ان کی دولت کے انتظام کی خدمات فراہم کرتے ہیں	Private banking
کم ٹیکسیشن اور ریگولیشن والے دائرہ اختیار میں واقع ہوتے ہیں	Offshore banks

# FINANCIAL FREEDOM



کیپٹل مارکیٹس پر لین دین کو انڈر رائٹ کرتے ہیں اور کارپوریشنوں کو کیپٹل مارکیٹ کی سرگرمیوں جیسے انضمام اور حصول کے بارے میں مشورہ دیتے ہیں۔	Investment banks
روایتی طور پر تجارتی فنڈنگ کرتے ہیں اور اکثر فرموں کو قرضوں کی بجائے حصص کی شکل میں سرمایہ فراہم کرتے ہیں۔ ونچر کیپیٹل فرموں کے برعکس، وہ نجی کمپنیوں میں سرمایہ کاری نہیں کرتے ہیں۔	Merchant banks
نجی گھرانوں اور چھوٹے کاروباری اداروں کو خدمات فراہم کرتے ہیں	Retail banks
آبادی کے تمام طبقوں کو آسانی سے قابل رسائی بچت کی مصنوعات فراہم کرتے ہیں	Savings banks
قومی ڈاک کے نظام سے وابستہ بچت بینک	Postal savings banks
خاص طور پر ہاؤسنگ فنانس پر مرکوز ہوتے ہیں	House Building Finance Corporation
کم آمدنی والے گھرانوں چھوٹے کاروباری حضرات کے لئے ریٹیل بینک سروسز فراہم کرتے ہیں	Microfinance Banks
مقامی طور پر چلنے والے غیر منافع بخش ادارے جو ملازمین کو اپنے صارفین اور شراکت داروں کی خدمت کے لیے مقامی فیصلے کرنے کا اختیار دیتے ہیں۔	Community Banks
ریگولیٹڈ بینک جو Under-Served مارکیٹوں یا آبادیوں کو مالیاتی خدمات اور کریڈٹ فراہم کرتے ہیں۔	Community Development Banks
صرف وہی کرتے ہیں جسے وہ سماجی یا ماحولیاتی طور پر ذمہ دارانہ سرمایہ کاری سمجھتے ہیں۔ کرتے ہیں	Ethical Banks

## Cash Assets

مالیہ یا کیش اثاثات عام طور پر (1) مالیاتی ادارے میں کرنسی کے بل اور سکے (= والٹ کیش)، (2) دیگر مالیاتی اداروں یا مرکزی بینک میں رکھے گئے ڈیمانڈ اور لین دین کے ذخائر، اور (3) نقدی اشیاء (4) ٹریڈ بلز پر اسسٹس میں ہونے والے چیک اور ادائیگیاں

## Cash flow

کسی کاروبار یا گھرانے کا کیش فلو ایک مخصوص مدت کے دوران کیش کی آمد (آمدنی) اور نقدی (اخراجات) کے بہاؤ پر مشتمل ہوتا ہے۔ کاروبار یا گھرانے جو مثبت نقد بہاؤ برقرار نہیں رکھ سکتے انہیں دیوالیہ سمجھا جاتا ہے۔ نقدی کے بہاؤ کو منافع کے ساتھ کس نہیں کیا جا سکتا۔ مؤخر الذکر سے مراد "بک ویلیو" ہے، حقیقی نقد لین دین نہیں (مثال کے طور پر، ایک دکان منافع بخش ہو سکتی ہے لیکن دیوالیہ ہو سکتی ہے اگر گاہک کریڈٹ پر سامان خریدتے ہیں لیکن نقد ادائیگی نہیں کرتے ہیں اور اس وجہ سے دکان کے مالک کے پاس ادائیگی کے لیے کافی نقدی نہیں ہوتی ہے اور ہو سکتا ہے کہ وہ اپنے سپلائرز کو ادائیگی کے قابل نہ ہو

## Character Assessment

کردار کی تشخیص قرض کی جانچ کا ایک عنصر ہے؛ لون آفیسر کلائنٹ کے کردار کا اندازہ لگاتا ہے تاکہ یہ چیک کیا جا سکے کہ آیا وہ ممکنہ قرض کا ڈیمانڈ تو نہیں کر جائے گا

## Client Protection Principles

1) According to SMART Campaign): مناسب پروڈکٹ ڈیزائن اور ڈیلیوری۔ 2. گاہک کے زیادہ مترواح ہونے کی روک تھام۔ 3. شفافیت۔ 4. ذمہ دار قیمتوں کا تعین۔ 5. گاہکوں کے ساتھ منصفانہ اور احترام والا سلوک۔ 6. کلائنٹ کے ڈیٹا کی رازداری۔ 7. شکایت کے حل کے لیے طریقہ کار۔





## Cooperative

کو آپریٹو درج ذیل اصولوں کے حامل ادارے ہیں: رضاکارانہ اور open رکنیت؛ جمہوری رکن کنٹرول؛ اراکین کی اقتصادی شرکت؛ خود مختاری اور آزادی؛ تعلیم، تربیت، اور معلومات؛ اراکین کے درمیان تعاون؛ کمیونٹی کے لئے concern. کو آپریٹو کا مقصد وسیع پیمانے پر مختلف ہو سکتا ہے، جیسے ورکرز کو آپریٹو، پروڈکشن کو آپریٹو، مارکیٹنگ کو آپریٹو، کثیر مقصدی کو آپریٹو یا مالیاتی کو آپریٹو

## Credit Committee

افراد کا گروپ جو قرض کی درخواستوں پر فیصلہ کرتا ہے۔ مائیکرو فنانس میں، چھوٹے قرضوں کو عام طور پر براؤنج لیول پر براؤنج لیول کریڈٹ کمیٹی کے ذریعے منظور کیا جاتا ہے جس میں براؤنج مینجر، لون آفیسر، سٹیمینیر لون آفیسر اور رسک آفیسر وغیرہ شامل ہوتے ہیں

## Credit Security

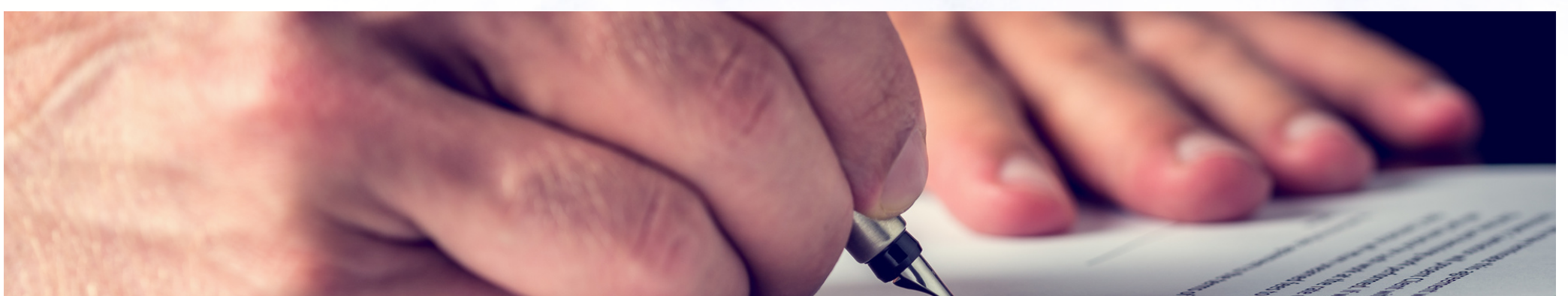
ٹھوس یا غیر ٹھوس شے جو ڈیٹاٹ کے خلاف قرض کو محفوظ کرنے کے لیے استعمال ہوتی ہے۔ ذیل میں روایتی اور غیر روایتی کریڈٹ Securities کی فہرست ہے۔ غیر روایتی کریڈٹ Securities کو مائیکرو فنانس میں کثرت سے استعمال کیا جاتا ہے کیونکہ غریب قرض لینے والے ٹاڈ و نادر ہی روایتی Securities کی پیش کش یا برداشت کر سکتے ہیں۔

### CONVENTIONAL CREDIT SECURITIES

<p>قرض لینے والا یا تیسرا فریق قرض کی ضمانت کے طور پر ایک دستاویز پر دستخط کرتا ہے۔ یہ قرض لینے والے کے لیے کم لین دین کی لاگت کا ایک آسان طریقہ ہے۔ تاہم اس میں قرض دہندہ کی لاگت میں عام طور پر اضافہ ہوتا ہے۔ تجارتی بینکوں کے لیے اس قسم کی ضمانت زیادہ عام ہے۔</p>	<p>Endorsement (surety- backing)</p>
<p>یہ ضمانت Endorsement سے بہت ملتی جلتی ہے۔ تاہم، فریق ثالث کی کارروائی کی صورت میں، قرض دہندہ ضمانت دینے والے کے خلاف مقدمہ صرف اس وقت لا سکتا ہے جب وہ قرض لینے والے کی طرف سے واجب الادا قرض کی رقم کی وصولی کے دیگر تمام قانونی ذرائع ختم کر دے۔ تیسری پارٹی کی کارروائی اس لیے مائیکرو فنانس میں زیادہ مفید نہیں ہے۔</p>	<p>Third-Party Guarantee</p>
<p>رہن قرض دینے والے کے لیے ایک واضح اور شفاف ضمانت ہے۔ عام طور پر، رہن رکھی ہوئی زمین کو آسانی سے بیچا جاسکتا ہے (مائع اثاثہ) اور اس کی قیمت کم نہیں ہوتی۔ مزید یہ کہ رہن قرض لینے والے پر بہت زیادہ دباؤ ڈالتا ہے کیونکہ زمین عام طور پر زیادہ تر لوگوں کے لیے زیادہ قیمتی ہوتی ہے۔ تاہم، بہت سے ترقی پذیر ممالک میں یہ مشکل ہے اور رہن کو قانونی طور پر رجسٹر کرنا مشکل اور اسے نافذ کرنا اس سے بھی زیادہ مشکل۔ اس لیے، رہن کا استعمال مائیکرو فنانس میں کم ہی ہوتا ہے۔ اگر ان کا استعمال ہو رہا ہے تو، قرض دہندہ مالیاتی سے زیادہ نفسیاتی دباؤ میں دلچسپی لے سکتا ہے۔</p>	<p>Mortgage</p>
<p>گروہی رکھنے والے منقولہ اثاثوں کے استعمال کا سب سے بڑا فائدہ یہ ہے کہ ہر شخص کسی نہ کسی طرح کے منقولہ اثاثے کا مالک ہوتا ہے، جیسے گاڑیاں، اوزار، مشینیں، گھریلو سامان، اسٹاک وغیرہ۔ اس کے علاوہ، تقریباً تمام اثاثے جو گروہی رکھے جاسکتے ہیں، فروخت کیے جاسکتے ہیں۔ حقیقت میں تخصیص، پائیداری اور قدر کے مسائل موجود ہیں۔ گروہی رکھے ہوئے اثاثے پر قبضہ کرنے کے لیے لین دین کی لاگت عام طور پر اس کی قیمت کے سلسلے میں بہت زیادہ ہوتی ہے۔ گروہی رکھے ہوئے اثاثے بھی متعدد خطرات سے مشروط ہیں جیسے کہ فرودگی، بگاڑ، مارکیٹ ویلیو کا نقصان، چوری، اور دعوہ دہی وغیرہ</p>	<p>Pledging of Movable Assets</p>
<p>بہت کم فرق کے ساتھ منقولہ اثاثوں کے گروہی رکھنے کی طرح ہے۔ قرض دینے والا قرض ادا کرنے سے پہلے گروہی رکھے ہوئے اثاثے کو اپنے قبضے میں لے لیتا ہے۔ قرض لینے والے کو گروہی رکھا ہوا اثاثہ واپس حاصل کرنے سے پہلے قرض کی مکمل ادائیگی کرنی ہوگی۔ اس کی سب سے بڑی مثال سونے کے عوض قرض کا اجرا ہے</p>	<p>Pawning</p>
<p>یہ قرض دہندگان یا تیسرے فریق (عطیہ دہندگان، حکومت) کے ذریعہ قرض دہندگان کے قرض کے پورٹ فولیو کے خطرات کو کم کرنے یا ختم کرنے کے مقصد سے بنائے گئے فنڈز ہیں۔ قرض دینے والے کے فوائد واضح ہیں (زیادہ کیوبڈیٹی، آسان رسائی، کم لین دین کی لاگت)۔ تاہم، کارروائی فنڈز کا تجربہ بہت زیادہ نہیں ہے۔ یہ خطرہ ہے بھی ہوتا ہے کہ قرض لینے والے اور یا قرض دہندہ قرض کی واپسی کو بھینگی سے نہیں لیتے ہیں کیونکہ وہ جانتے ہیں کہ کارروائی نقصانات کو پورا کرے گی۔ اس کے علاوہ، مناسب کارروائی فنڈ کا انتظام کافی مشکل ہے، اور یہ لاگت یا تو ضامن، قرض دہندہ، یا قرض لینے والے کو برداشت کرنا ہوتا ہے</p>	<p>Guarantee Funds</p>

### NON-CONVENTIONAL CREDIT SECURITIES

<p>یہ منقولہ اثاثوں کے pledge کی طرح ہے صرف ایک فرق کے ساتھ: گروہی رکھے ہوئے اثاثوں کی تقریباً کوئی مارکیٹ ویلیو نہیں ہوتی، صرف ایک نفسیاتی قدر ہوتی ہے۔ یہ مائیکرو فنانس میں بہت عام ہے۔ قرض دہندگان اثاثوں کو ضمانت کے طور پر قبول کرتے ہیں جو سماجی حیثیت یا کلائنٹ کی معاشی حیثیت کے لیے اہم ہوتے ہیں اور اس طرح کلائنٹ پر قرض کی ادائیگی کے لیے زبردست نفسیاتی دباؤ ڈال سکتے ہیں۔ ترقی پذیر ممالک میں استعمال ہونے والے غیر روایتی security کی مثالیں زیورات جانور وغیرہ ہیں۔</p>	<p>Pledges</p>
--	----------------





یہ ایک سماجی ضمانت ہے جو ایک جگہ پر رہنے والے افراد باہمی ذمہ داری سے گروپ کی شکل میں قرض لیتے ہیں۔ ایک گروپ کے اراکین اجتماعی طور پر قرض کی ضمانت کو محفوظ بناتے ہیں، اور بعد کے قرضوں تک رسائی کا انحصار گروپ کے تمام اراکین کی طرف سے پچھلے قرضوں کی فوری ادائیگی پر ہوتا ہے۔ قرضہ گروپ کو مجموعی طور پر یا ہر رکن کو انفرادی طور پر دیا جاسکتا ہے اور ادائیگی کی ذمہ داری انفرادی ممبران یا پورے گروپ کو تفویض کی جاسکتی ہے۔

Solidarity Groups

گروپ فنڈز ایک رقم کا کو لیٹرل ہے جو کارٹی فنڈز کے ساتھ یکجہتی گروپوں کے طریقہ کار کو جوڑتا ہے۔ یکجہتی گروپ کے اراکین میں سے ہر ایک مشترکہ فنڈ میں وسائل (عام طور پر رقم، لیکن دیگر اثاثے یا ذخیرہ کرنے کے قابل فصلیں بھی ہو سکتی ہیں) کا حصہ ڈالتا ہے جو گروپ کے تمام اراکین کے لیے قرضوں کے لیے ضمانت کا کام کرتا ہے۔ یہ فنڈ ایک اکاؤنٹ میں جمع کیا جاتا ہے (یا، دوسرے اثاثوں کی صورت میں، ایک اسٹور میں) جسے قرض دہندہ نے بلاک کر دیتا ہے، جب تک کہ قرض کے معاہدے نافذ ہوں۔ فنڈز صرف غیر ادا شدہ قرضوں کی وصولی کے لیے استعمال کیے جاسکتے ہیں۔ گروپ فنڈز مناسب، آسانی سے قابل عمل ہوتے ہیں اور قرض لینے والوں پر نفسیاتی دباؤ بھی رہتا ہے۔

Group Funds

بلاک شدہ بچتیں وہ بچتیں ہیں جو ممکنہ قرض لینے والا بتدریج لیکن مسلسل کسی اکاؤنٹ میں جمع کرتا ہے جب تک کہ ایک خاص رقم جمع نہ ہو جائے جو قرض کے لیے ضمانت کے طور پر کام کرے گی۔ ایک بار قرض ہو جانے کے بعد (اسی طرح جیسے گروپ فنڈز کے معاملے میں) بچت بلاک یا منجمد رہے گی، جب تک کہ قرض کی مکمل ادائیگی نہ ہو جائے۔

Blocked Savings

اس قسم کی ضمانت انفرادی قرض دہندگان یا قرض لینے والوں کے پورے گروپ کے لیے ذاتی ضمانتوں کے مترادف ہے۔ سپورٹرز (عام طور پر این جی اوز یا ڈونرز پروجیکٹس جو کلائنٹس کے ساتھ کام کر رہے ہیں) ان کے قرض کی درخواستوں کی توثیق کرتے ہیں۔ البتہ توثیق عام طور پر قرض دہندہ کو مالی ضمانت فراہم نہیں کرتی۔

Endorsement by Supporters

پہلی بار قرض لینے والوں کو بہت کم قرض ملتا ہے۔ اگر وہ پہلا قرض ادا کرتے ہیں تو وہ دوسرا تھوڑا بڑا قرض حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر وہ دوسرا قرض ادا کرتے ہیں تو وہ تیسرا قرض حاصل کر سکتے ہیں، جو کہ دوسرے قرض سے تھوڑا بڑا ہوتا ہے۔ گریجویٹس MFIs اور ان کے کلائنٹس کو اعتماد کا رشتہ استوار کرنے میں مدد کرتا ہے۔

Graduation

## Customer Lifetime Value

کٹمر لائف ٹائم ویلیو (CLV) وہ منافع ہے جو ایک MFI ایک اوسط کٹمر سے حاصل کرتا ہے، کٹمر ریلیمیشن شپ کے آغاز سے اس کے اختتام تک۔ اس کا حساب اس طرح لگایا جاسکتا ہے:  $CLV = (ایک اوسط کلائنٹ کو کٹمر ریلیمیشن شپ کے آغاز سے اختتام تک سروس کرنے سے MFI کی کل آمدنی) - (ایک اوسط کلائنٹ کی خدمت کے کل اخراجات بشمول ابتدائی مارکیٹنگ کے اخراجات)$

## Customer Relationship Management (CRM)

Customer Relationship Management (CRM) کٹمر گروپس (طہتات) کی تقسیم کو بہتر بنانے اور ہر رقم کے کلائنٹس کے ساتھ ایک طرز کا برتاؤ جس سے ادارے کی ویلیو اس کے دل میں بڑھے۔

## Double / Triple Bottom Line

مالیاتی ادارے یا کمپنیاں جن کا مقصد مالی کارکردگی (منافع) کے ساتھ ساتھ سماجی کارکردگی (مثلاً غربت کا خاتمہ) ہے، وہ Double bottom line پر گامزن ہیں۔ اس کے علاوہ، ماحولیاتی اہداف رکھنے والی تنظیمیں ٹریپل باٹم لائن پر عمل پیرا ہیں۔

## Due Diligence

ڈیو ڈیلی جنس وہ تحقیقات ہے جو قرض دہندہ یا سرمایہ کار کے ذریعہ قرض یا ایکویٹی سرمایہ کاری کے وصول کنندہ کے ساتھ قرض یا سرمایہ کاری کے معاہدے پر دستخط کرنے سے پہلے کی جاتی ہے۔

## Financial Intermediation

مالیاتی ادارے مالیاتی اثاثوں (قرضوں اور دیگر سرمایہ کاری)، کٹمر ڈپازٹس اور قرضے لیے گئے فنڈز کی سرمایہ کاری کر کے بچت کرنے والوں اور قرض لینے والوں کے درمیان مالیاتی کام کرتے ہیں۔

## Financial System

ایک Complex مالیاتی نظام جو ایک دوسرے سے جڑے ہوئے مالیاتی اداروں، مارکیٹس، آلات، خدمات، طریقوں اور لین دین پر مشتمل ہوتا ہے۔ اس کا بنیادی کام بچت کرنے والوں اور قرض لینے والوں کے درمیان رقم کا حساب کتاب اور محفوظ ترسیل ہے۔

## Financial Transformation

مالیاتی ادارے چھوٹے اور قلیل مدتی ڈپازٹس کو بڑے اور طویل مدتی قرضوں میں تبدیل کرتے ہیں اور اس طرح بچت کرنے والوں کے پیسے سے قرض دینے کا رسک لیتے ہیں۔

## Financial Statements

مانیٹر و فنانس میں استعمال ہونے والے سب سے عام مالی بیانات ہیں بیننس شیٹ اور انکم سٹیٹمنٹ (جسے منافع اور نقصان کا بیان بھی کہا جاتا ہے)۔ مالی بیانات کو قابل اعتبار بنانے کے لیے ایک بیرونی آڈیٹر سے منظور کیا جاتا ہے۔

## Fixed Asset

زمین، عمارتیں، فرنیچر، سازوسامان، گاڑیاں وغیرہ جیسے ٹھوس املاک۔ اس میں غیر محسوس اثاثے بھی شامل ہو سکتے ہیں، جیسے ادارے کی ملکیت Soft Digital پروڈکٹس، MIS, FIS یا Core Operational Systems Software، جن کی کوئی طبعی خصوصیات نہیں ہیں۔ کمپنی کو مستقبل کا معاشی فائدہ بیننس شیٹ پر مقررہ اثاثوں کو تفویض کردہ قیمت ان اثاثوں کی مارکیٹ ویلیو پر مبنی ہوتی ہے۔ Depreciation سے خالص فائدہ اثاثوں کی قدر میں کمی ہوتی رہتی ہے۔





## Gap Analysis

Gap Analysis ایک اصطلاح ہے جو بہت مختلف معنی میں استعمال ہوتی ہے۔ عام طور پر، یہ وہ تکنیک ہے جسے کمپنیاں اس بات کا تعین کرنے کے لیے استعمال کرتی ہیں کہ موجودہ حالت سے مستقبل کی مطلوبہ حالت میں جانے کے لیے کن اقدامات کی ضرورت ہے۔ لیکویڈٹی رسک مینجمنٹ میں، میچورٹی گیپ Analysis ایک ایسا ٹول ہے جو اثاثوں اور واجبات کے درمیان فرق کی جانچ کرنے کے لیے استعمال کیا جاتا ہے جو ایک مقررہ مدت میں Matured ہوتے ہیں۔ سود کی شرح کے نظریے کے انتظام میں، ری پرائنگ گیپ تجزیہ، حساس اثاثوں اور شرح سود سے متعلق ذمہ داریوں کے درمیان فرق کا تعین کرتا ہے۔

## Graduation

قرض دینے کا ایک تصور جو قرض لینے والوں کو نجی حد کے ساتھ پچھلے قرض کی ادائیگی کے بعد زیادہ حد کے ساتھ نئے قرض دیتا ہے۔ اس طرح، قرض لینے والے ایک لون سائیکل کی تکمیل کے بعد دوسرے لون سائیکل میں بڑے قرض لے سکتے ہیں۔

## Gross Loan Portfolio

کسی پورٹ فولیو میں بتایا قرضوں کی کل رقم، جس کا اظہار کسی بھی کرنسی میں ہوتا ہے۔ اس میں پرفارمنگ اور نان پرفارمنگ قرضے شامل ہوتے ہیں۔

## Household Economy

غریب خاندان کاروبار اور نجی زندگی کو عموماً سے الگ نہیں کرتے، گھر کے افراد کی کمائی ہوئی تمام رقم ایک ساتھ جمع کی جاتی ہے، اور تمام نجی اور کاروباری اخراجات اس پول سے ادا کیے جاتے ہیں۔ لہذا، MFIs قرض دینے کے لئے کاروبار کے کیش فلو کی بجائے پورے گھرانے کے کیش فلو کو ترجیح دیتے ہیں۔

## Informal Microfinance Providers

غیر رسمی مائیکرو فنانس فراہم کرنے والے مالیاتی ادارے یا افراد ہیں جو مائیکرو فنانس خدمات فراہم کرتے ہیں، بغیر لائسنس، ریگولیٹ یا نگرانی کے۔

## Insurance

انٹرنس ایک معاہدہ (انٹرنس پالیسی) ہے جو وقفہ وقفہ سے ادائیگی (انٹرنس پریمیم) کے بدلے مخصوص نقصانات (انٹرنس کلیم) کے لیے معاوضہ فراہم کرتا ہے۔ انٹرنس کمپنیاں بیمہ کی مصنوعات کے ساتھ ڈیل کرتی ہیں، جیسے لائف انٹرنس، ہیلتھ انٹرنس، ایکٹیوٹ انٹرنس، اثاثہ جات کی انٹرنس وغیرہ۔

## Intentional / Unintentional Loan Defaulter

جان بوجھ کر قرض کے ڈیفالٹر کا مطلب ہے کہ کلائنٹ قابل ہے لیکن قرض ادا کرنے کے لیے تیار نہیں ہے۔ غیر ارادی قرض کے ڈیفالٹر کا مطلب ہے کہ مؤکل رضامند ہے لیکن قرض واپس کرنے کے قابل نہیں ہے۔

## Investor

سرمایہ کار کسی ادارے کو ایکویٹی فراہم کرتے ہیں۔ اسٹریٹجک سرمایہ کار ادارے کا کنٹرول سنبھالنے میں دلچسپی رکھتے ہیں اور اس لیے حصص کی زیادہ قیمت (کنٹرول پریمیم) ادا کرنے کے لیے تیار ہوتے ہیں۔ مالیاتی سرمایہ کار عام طور پر اقلیتی حصص رکھتے ہیں اور محدود مدت کے بعد سرمائے کے نفع کے ساتھ منقطع کرنے پر غور کرتے ہیں۔

## Joint Liability

مشترکہ ذمہ داری گروپ قرضے میں ایک مشترکہ اصول ہے۔ گروپ کے قرض کی واپسی کی ذمہ داری دو یا دو سے زیادہ افراد پر ماند ہوتی ہے، یعنی گروپ کے ممبران ایک دوسرے کے قرضوں کی ضمانت دیتے ہیں اور اگر گروپ کا ایک رکن قرض ادا نہیں کرتا ہے تو پورے گروپ کو defaulter سمجھا جاتا ہے۔

## Leasing

لیزنگ ایک مالیاتی پروڈکٹ ہے جو لیز پر دی گئی چیز کو بطور سیمی کیمورٹی استعمال کرتی ہے۔ لیز پر دیا گیا اثاثہ قانونی طور پر کرایہ دار کی ملکیت رہتا ہے جب تک کہ لیز کا معاہدہ ختم نہ ہو جائے۔ لیز کی دو بنیادی اقسام ہیں: فنانس لیز (= کرایہ پر خریداری) جہاں اثاثہ لیز کی مدت کے اختتام پر لیز لینے والے کی قانونی ملکیت بن جاتا ہے۔ آپریٹنگ لیز ایک لیز ہے جہاں لیز کی مدت لیز پر دیے گئے اثاثہ کی مفید زندگی کے متبادل میں مختصر ہوتی ہے، اور اثاثہ لیز کی مدت کے اختتام پر لیز لینے والے کی قانونی ملکیت نہیں بنتا ہے۔ - مائیکرو لیزنگ میں لیز پر دیے گئے اثاثوں کی قدر بہت کم ہوتی ہے، مثال کے طور پر پانی کے پمپ یا سائیکلوں کو لیز پر دینا۔

## Lending Methodology

مائیکرو فنانس میں قرض دینے کے دو بنیادی طریقے ہیں، انفرادی قرضہ دینا اور گروپ قرض دینا۔ انفرادی قرضے ایک فرد کو قرض فراہم کرتے ہیں، گروپ قرضہ مشترکہ ذمہ داری گروپوں کو قرض فراہم کرتا ہے۔

## Liquidity

گھریلو کاروبار یا مالیاتی ادارہ مالچ ہوتا ہے اگر اس کے پاس واجب الادا ذمہ داریوں کو ادا کرنے کے لیے کافی رقم ہو۔

## Liquid Assets

خالص نقدی یا تمام ٹھوس چیزیں جو فوری اثر کے ساتھ بدل سکتی ہیں liquids اثاثے کہلاتے ہیں

## Loan classification

مرکزی بینک ریگولیٹرز کے طور پر قرضہ جات کی مدت کے لحاظ سے ان کی درجہ بندی کرتا ہے اسے لون کلاسی فی کیشن کا نام دیا جاتا ہے جسے پرفارمنگ لون (جسے معیاری یا موجودہ قرضے بھی کہا جاتا ہے) وہ قرضے ہیں جو بتایا جاتے ہیں نہیں ہیں۔ غیر معیاری یا غیر درست قرضے بتایا جاتے ہیں جن کی وصولی کا ایک اچھا موقع ہے (مثال کے طور پر، زمرہ PAR 31-90 دنوں کے قرضے)، مشتبہ قرضے بتایا جاتے ہیں جن کی وصولی کے کم امکانات ہیں مثلاً زمرہ PAR 91 - 180 دنوں کے قرضے)۔ ناقابل وصولی قرضے یا بڑے قرضے بتایا جاتے ہیں جن کی وصولی کا امکان بہت مشکل یا بہت کم ہوتا ہے اور اس لیے انہیں رائٹ آف کرنا پڑتا ہے۔





## Loan Loss Provision

Loan Loss Provision (LLP) ایک ریزرو ہے جو مستقبل کے ممکنہ قرض کے نقصانات کو پورا کرنے کے لیے رکھا گیا ہے۔ ریگولیٹر اس بات کی وضاحت کرتا ہے کہ کن اثاثوں کی کلاسز کی فراہمی کی جانی ہے۔ مثال کے طور پر، 30 دن سے کم کے ہتھیاروں میں غیر محفوظ مائیکرو لون کے لیے مطلوبہ LLP بتایا قرض کی رقم کا 25% ہو سکتا ہے۔ LLP بلور ذمہ داری یا MFI بیننس شیٹ پر مننی اثاثہ کے طور پر ریکارڈ کیا جاتا ہے۔ LLP قرض کے نقصان کی فراہمی کے اخراجات کی مجموعی قیمت کی نمائندگی کرتا ہے جو قرضوں کی جمع شدہ قیمت سے کم ہے۔ واضح رہے کہ قرض کے نقصان کا پروویژن عام طور پر کیش ریزرو نہیں ہوتا ہے، بلکہ ایک اکاؤنٹنگ ڈیوٹس ہوتا ہے جو قرض کے متوقع نقصانات کے بارے میں معلومات فراہم کرتا ہے۔ یہ پروویژن (جسے 'ریزرو' بھی کہا جاتا ہے) قرض کے نقصان کی فراہمی کے اخراجات سے وقت کے ساتھ تیار ہوتا ہے۔ قرض کے نقصان کی فراہمی کا خرچ (جسے: خرابی کا خرچ بھی کہا جاتا ہے) آمدنی کے بیان پر ایک غیر نقدی خرچ ہے جو بیننس شیٹ پر LLP بنانے یا بڑھانے کے لیے استعمال ہوتا ہے۔

## Maximum Loan Amount

قرض کے درخواست گزار کے لیے زیادہ سے زیادہ قابل قبول قرض کی رقم کا حساب لگانے کے دو طریقے ہیں۔ پہلا طریقہ کیش فلو ڈیٹا پر مبنی ہے:

$$50\% * \text{net cash flow per month} * \text{number of monthly instalments}$$

$$1+ (\text{monthly interest rate} * \text{months loan duration})$$

دوسرا طریقہ بیننس شیٹ ڈیٹا پر مبنی ہے۔ یہ قرض کے تناسب کے لیے پہلے سے طے شدہ حد کا استعمال کرتا ہے جسے قرض دینے کے بعد تجاوز نہیں کرنا چاہیے۔ MFIs اپنے تجربات کی بنیاد پر ایک حد مقرر کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، ایک ماہ حد 50% قرض سے اثاثوں کا تناسب ہوگی۔ ٹرائل کا استعمال کرتے ہوئے قرض کی زیادہ سے زیادہ رقم کا تعین کیا جاسکتا ہے جس کا نتیجہ قرض/ماہ = 50% ہونا چاہئے

## M-banking, E-banking, Branchless Banking

برانچ لیس بینکنگ بینک کی شاخوں کا استعمال کیے بغیر مالی خدمات کی فراہمی ہے، اس طرح لین دین کے اخراجات کو کم کیا جاتا ہے۔ برانچ لیس بینکنگ کے بہت سے طریقے نئی ٹیکنالوجی جیسے کہ موبائل فون اور انٹرنیٹ پر مبنی ہیں۔ تاہم، کاروباری شراکت داری سے بھی برانچ لیس بینکنگ حاصل کی جاسکتی ہے، مثال کے طور پر مالیاتی خدمات کی فراہمی کے لیے بینک کی شاخوں کے بجائے پوسٹ آفس کا استعمال۔ ای بینکنگ (ایلیکٹرانک بینکنگ) برانچ لیس بینکنگ کا ایک پہلو ہے۔ اس سے مراد ایلیکٹرانک میڈیا جیسے انٹرنیٹ، آڈیو ویڈیو مشین (اے ٹی ایم)، پوائنٹ آف سیل مشینیں (پی او ایس) اور موبائل فونز کے ذریعے مالیاتی خدمات کی فراہمی ہے۔ ایم بینکنگ (موبائل بینکنگ) ای بینکنگ کا حصہ ہے اور اس سے مراد موبائل فون کے ذریعے مالیاتی خدمات کی فراہمی ہے۔

## Microfinance

مائیکرو فنانس کم آمدنی والے گھرانوں کو مالیاتی خدمات کی فراہمی ہے۔

## Microfinance Institution

مائیکرو فنانس انسٹی ٹیوشن (MFIs) مالیاتی ادارے ہیں جو کم آمدنی والے گھرانوں کو مالی خدمات فراہم کرتے ہیں۔ MFIs کی وسیع اقسام ہیں:

### Formal Financial Institutions (FFIs)

Dis-advantages	Advantages	Advantages	Type
<ul style="list-style-type: none"> <li>عام طور پر کم آمدنی والے لوگوں کی خدمت میں دلچسپی نہیں رکھتے</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>گاہکوں کو مختلف قسم کی مالی خدمات پیش کرنے کے قابل، بشمول بچت، کریڈٹ، انورنس اور ادائیگیاں</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>عام طور پر ایک کارپوریٹ ہے۔</li> <li>شیر ہولڈنگ کا ڈھانچہ</li> <li>ریگولیٹ اور زیر نگرانی</li> </ul>	Private Commercial Banks
<ul style="list-style-type: none"> <li>اکثر منافع بخش نہیں ہوتے ان کے پروڈکٹ بہت زیادہ سبڈائز ہوتے ہیں</li> <li>عام طور پر کمرشل بینکوں سے زیادہ رسائی ہوتی ہے لیکن اکثر غریبوں کی خدمت نہیں کرتے</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>بڑا برانچ نیٹ ورک رکھتے ہیں، جس میں بہت چھوٹے ناؤن بھی شامل ہوتے ہیں جن میں اکثر نجی بینکوں کی برانچیں نہیں ہوتی</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>کمرشل بینک، زرعی بینک، یا ترقیاتی بینک ہو سکتا ہے۔</li> <li>ریگولیٹ اور زیر نگرانی</li> </ul>	State-owned Banks
<ul style="list-style-type: none"> <li>کمزور اکثر تجارتی بینک کی طرح متنوع نہیں ہوتے، اس طرح صارفین کی وسیع رینج کی خدمت کرنے والے بینک سے ممکنہ طور پر زیادہ خطرہ ہوتا ہے</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>اکثر "ڈبل باؤن لائن" ہوتے ہیں؛ یعنی کم آمدنی والے گاہکوں کے لیے منافع اور خدمات</li> <li>گاہکوں کو خدمات کی مکمل رینج پیش کرنے کے قابل ہو جاتے ہیں</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>عام طور پر کارپوریٹ شیر ہولڈنگ کا ڈھانچہ ہوتا ہے۔</li> <li>پرنسپل کلانٹ میں چھوٹے اور مائیکرو انٹرپرائزز شامل ہیں۔</li> <li>اکثر این جی او کے ڈھانچے ٹرانسپورم ہوتے ہیں</li> </ul>	Microfinance Banks
<ul style="list-style-type: none"> <li>عام طور پر پختل سمیت خدمات کی مکمل رینج پیش کرنے کی اجازت نہیں ہے۔</li> <li>متنوع نہیں، اس طرح پروڈکٹس اور خدمات کے متنوع سیٹ کے ساتھ گاہکوں کی ایک وسیع رینج کی خدمت کرنے والے ادارے سے ممکنہ طور پر زیادہ خطرناک سمجھا جاتا ہے</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>فنانس اور لیزنگ کمپنیاں: خصوصی مصنوعات کے ایک چھوٹے سے سیٹ پر توجہ مرکوز کرتی ہیں جو بینکوں سے دستیاب نہ ہوں</li> <li>ان لوگوں کو خدمات کی فراہمی پر توجہ مرکوز کرتی ہیں جو بینک تک رسائی حاصل نہیں کر سکتے</li> <li>بینکوں کے مقابلے میں سرمائے کی ضرورت کم ہوتی ہے</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تعمیروں کی بہت سی مختلف اقسام پر مشتمل ہے۔ مثال کے طور پر، فنانس کمپنیاں، لیزنگ کمپنیاں، اور MFIs جو NGO کے ڈھانچے سے ٹرانسپورم ہوتی ہیں لیکن مکمل بینک نہیں بنی ہیں۔</li> <li>اکثر باقاعدہ اور زیر نگرانی</li> </ul>	Non-Bank Financial Institution



## Cooperative financial institutions (CFIs)

Dis-advantages	Advantages	Advantages	Type
<ul style="list-style-type: none"> <li>حکومتوں نے اکثر کو آپریٹو کو اپنے مقاصد کے لیے استعمال کیا ہے، جس کے نتیجے میں اراکین میں ملکیت کا احساس کم ہوتا ہے۔</li> <li>حکومت کی طرف سے سبڈی والی خدمات کو حکومت کی طرف سے پسند کردہ کاپیوں کو فراہم کرنے کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے۔</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>واحد ملکیت پر مشتمل ڈھانچہ زیادہ مضبوط خیال کیا جاسکتا ہے</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ایک ہی شخص کی ملکیت</li> <li>عام طور پر ایک شخص، ایک ووٹ</li> <li>کلوز باؤنڈ ہوتے ہیں جیسے تمام ملازمین ایک ہی آہر کے تحت ہوتے ہیں</li> </ul>	CFIs range from FFIs (cooperative banks) to semiformal village-based savings and credit organizations (SACCOs)
<ul style="list-style-type: none"> <li>مالیاتی مہارت کے بجائے ان پٹ سپلائی اور مارکیٹنگ کی مہارت کا رجحان رکھتے ہیں۔</li> <li>نگرانی اکثر کمزور ہوتی ہے۔</li> <li>نظام انتخاب اور مالیاتی لین دین کی شفافیت کافی نہیں ہوتی</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ایک ہی چھت کے نیچے متعدد خدمات</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>اکثر حکومتی تعاون کے ساتھ ترتیب دیا جاتا ہے۔</li> <li>ایم سرگرمی ان پٹ ہو سکتی ہے۔</li> <li>سپلائی یا مارکیٹنگ</li> <li>اکثر حکومتی وزارت یا محکمہ کے ذریعے نگرانی کی جاتی ہے جس میں مالی نگرانی کی مہارت کا فقدان ہے۔</li> </ul>	Multi-purpose cooperative with financial services
<ul style="list-style-type: none"> <li>بیرونی مالیت (مثال کے طور پر، کریڈٹ لائسنز) قرض لینے والے کے تسلط کا باعث بن سکتے ہیں۔</li> <li>نگرانی اکثر کمزور ہوتی ہے۔</li> <li>بورڈ اور مینیجرز میں ضروری مدارتوں کی کمی ہو سکتی ہے، خاص طور پر مالی مہارت</li> <li>ہو سکتا ہے کہ نظام انتخاب اور شفافیت کے لیے مناسب نہ ہوں۔</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>بچت-پہلی واقفیت مضبوط انتظام اور اندرونی کنٹرول کے لیے ترتیبات پیدا کر سکتی ہے۔</li> <li>فیڈرینڈ ڈھانچہ بنیادی کو آپریٹو خدمات تک رسائی فراہم کر سکتا ہے۔</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>بنیادی توجہ مالی خدمات پر ہے۔</li> <li>اکثریت کے ذریعے نگرانی کی جاتی ہے۔</li> <li>حکومتی وزارت یا محکمہ جس کی نگرانی ہوتے ان میں مہارت اور انتخاب کا فقدان ہوتا ہے۔</li> </ul>	Financial Cooperative, including Credit Unions

## Nongovernment Organizations – Microfinance Institutions (NGO-MFIs)

Dis-advantages	Advantages	Advantages	Type
<ul style="list-style-type: none"> <li>کاروباری نقطہ نظر کا استعمال کرتے ہوئے مائیکرو فنانس کو چلانے میں دشواری ہوتی ہے جب دوسری خدمات میں سماجی بہبود کا نقطہ نظر ہو۔</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ایک ہی چھت کے نیچے متعدد خدمات</li> <li>غریبوں پر توجہ دیں۔</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>مقامی یا غیر ملکی تنظیموں کی طرف سے قائم فلاحی ادارے</li> <li>عام طور پر ایک غیر منافع بخش سوسائٹی، ٹرسٹ، یا ایسوسی ایشن کے طور پر رجسٹرڈ ہوتا ہیں۔</li> <li>صحت، تعلیم، زراعت جیسی متنوع خدمات سرانجام دیتی ہیں</li> </ul>	Multipurpose NGO
<ul style="list-style-type: none"> <li>بہت سے متنوع مضامین کے شعبوں میں مہارت حاصل کرنا مشکل ہے۔</li> <li>عام طور پر "جبری" بچت کے علاوہ بچت کی خدمات پیش کرنے کی اجازت نہیں ہے۔</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>NGO کو سماجی اور مالیاتی خدمات دونوں کو برقرار رکھنے لیکن پائیدار کاروباری ماڈل کا استعمال کرتے ہوئے مائیکرو فنانس تیار کرنے کے قابل بناتا ہے۔</li> <li>کلانٹس کو ملے جلے پیغامات ملنے کا امکان کم ہے۔</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>مقامی یا غیر ملکی تنظیم کی طرف سے قائم کیا جاسکتا ہے</li> <li>عام طور پر ایک غیر منافع بخش سوسائٹی، ٹرسٹ، یا ایسوسی ایشن کے طور پر رجسٹرڈ ہوتا ہے۔</li> <li>اصل پروڈکٹ کریڈٹ ہے۔</li> </ul>	Multipurpose NGO with microfinance services separate from other services
<ul style="list-style-type: none"> <li>عام طور پر "جبری" بچت کے علاوہ بچت کی خدمات پیش کرنے کی اجازت نہیں ہے۔</li> <li>ترقی کی مالی امانت مشکل ہے کیونکہ اس کے پاس تجارتی ری فنانس تک بہت کم رسائی ہے اور شیئر ہولڈر کا سرمایہ نہیں ہے</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>اس کی سٹیبل شیمت کاروبار کو چلانے میں آسان بناتی ہے اور طویل مدتی کاروبار کے لئے پائیدار ہوتی ہے</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>مقامی یا غیر ملکی تنظیم کی طرف سے قائم کیا جاسکتا ہے</li> <li>عام طور پر ایک غیر منافع بخش سوسائٹی، ٹرسٹ، یا ایسوسی ایشن کے طور پر رجسٹرڈ ہوتا ہے۔</li> <li>اصل پروڈکٹ کریڈٹ ہے۔</li> </ul>	.Microfinance NGO
<ul style="list-style-type: none"> <li>پروڈکٹ کس کمرشل بینک سے زیادہ محدود ہے۔</li> <li>NGO غریبوں پر مسلسل توجہ کو یقینی بنانے میں کم قابل ہے، کیونکہ اس کے پاس صرف کمپنی کے حصے ہیں۔</li> <li>مخلوط ملکیت کا ڈھانچہ نگرانی کو پیچیدہ بنا سکتا ہے۔</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>بیرونی سرمایہ کاروں کو تلاش کر کے سرمائے اور مالیاتی نمونہ بڑھانے کے قابل</li> <li>تجارتی ری فنانس حاصل کرنا آسان ہے۔</li> <li>اکثر زیادہ خدمات پیش کرنے کی اجازت دی جاتی ہے، جیسے بچت</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>نی entity اکثر شیئر ہولڈنگ کمپنی ہوتی ہے۔</li> <li>NGO عموماً اس نئے ادارے میں بہت سے شیئر ہولڈرز ہیں سے ایک ہے۔</li> <li>عام طور پر باقاعدہ اور زیر نگرانی</li> </ul>	Microfinance NGO trans-formed into a bank or NBFII



## Community-Based Financial Organizations (CBFOs)

2

Dis-advantages	Advantages	Advantages	Type
<ul style="list-style-type: none"> <li>کاروباری نقطہ نظر کا استعمال کرتے ہوئے مائیکرو فنانس کو چلانے میں دشواری ہوتی ہے جب دوسری خدمات میں سماجی بہبود کا نقطہ نظر ہو۔</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>مختلف ماڈلز پر مشتمل ہو سکتی ہیں مثال کے طور پر Self-Help Groups (SHG)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>مقامی ممبران پر مشتمل ہوتی ہیں</li> <li>ایک یا زائد گاؤں پر مبنی ہو سکتی ہیں</li> <li>ہو سکتا ہے بغیر رجسٹریشن کے کام کریں</li> <li>چھوٹی سی پچھلی جمع کرتی ہیں</li> </ul>	Includes variety of village-based entities with names such as village bank and self-help groups
<ul style="list-style-type: none"> <li>بچت اس وقت تک نہیں نکالی جا سکتی جب تک کہ کوئی رکن SHG چھوڑ نہ دے۔</li> <li>حکومت کے تعاون کے بغیر بینک لنکس حاصل کرنا مشکل ہو سکتا ہے۔</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ASCA سے زیادہ پگھلا</li> <li>بعض اوقات بیرونی فنڈنگ (بینک، MFIs) سے فائدہ اٹھاتے ہیں</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SHGs بینکوں سے قرض لیتے ہیں اور اراکین کو قرض دیتے ہیں۔</li> <li>کبھی کبھی وفاق سے قرض لیتے ہیں</li> </ul>	Self-Help Groups (SHG)

## Traditional Providers

Dis-advantages	Advantages	Advantages	Type
<ul style="list-style-type: none"> <li>عام طور پر چھوٹی بچت کی گئی رقم نکال نہیں سکتا، لہذا عام طور پر ہنگامی حالات کے لیے دستیاب نہیں</li> <li>کوئی قرض نہ نہیں۔</li> <li>بچت اس وقت تک جمع رہتی ہے جب تک ممبر کی باری نہیں آتی</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>دور دراز دیہی برادریوں میں اچھی طرح سے کام کرتا ہے۔</li> <li>بہت سے مالک میں معروف</li> <li>سادہ، نظام کا انتظام کرنے میں آسان</li> <li>کوئی تحریری ریکارڈ نہیں۔</li> <li>لوگوں کو مفید طور پر بڑی رقم حاصل کرنے کے قابل بناتا ہے۔</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>غیر رجسٹرڈ</li> <li>وقت کا پابندی</li> <li>اراکین ہر مدت میں ایک مقررہ رقم جمع کراتے ہیں۔</li> <li>ہر مدت میں، ایک رکن تمام فنڈز وصول کرتا ہے۔</li> <li>اس وقت تک گھومتا ہے جب تک کہ ہر ایک کو فنڈز نہ مل جائیں۔</li> <li>کوئی بیرونی فنڈنگ نہیں۔</li> </ul>	Rotating Savings and Credit Association (ROSCA)
<ul style="list-style-type: none"> <li>عام طور پر چھوٹی بچت کی گئی رقم قرض عام طور پر بڑی سرمایہ کاری کے لیے موزوں نہیں ہوتے، کیونکہ چھوٹے قرض کے سائز اور خطرے کا امکان ہوتا ہے</li> <li>بچت سائیکل منسلک ہوتا ہے</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>جو لوگ قرض چاہتے ہیں ان کے لیے ROSCAs سے زیادہ چمک</li> <li>اراکین اپنی سرمایہ کاری پر واپسی حاصل کرتے ہیں۔</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>غیر رجسٹرڈ</li> <li>وقت کا پابندی</li> <li>اراکین ہر مدت میں ایک مقررہ رقم جمع کراتے ہیں۔</li> <li>ہر مدت میں، ایک رکن تمام فنڈز وصول کرتا ہے۔</li> <li>اس وقت تک گھومتا ہے جب تک کہ ہر ایک کو فنڈز نہ مل جائیں۔</li> <li>کوئی بیرونی فنڈنگ نہیں۔</li> </ul>	.Accumulating Savings and Credit Association (ASCA)
<ul style="list-style-type: none"> <li>کاروبار میں سرمایہ کاری کے لیے عام طور پر شرح سود بہت زیادہ ہے۔</li> <li>غریب قرض کے جال میں پھنس سکتا ہے اور معاش کے اہم اثاثوں جیسے زمین سے محروم ہو سکتا ہے</li> <li>عام طور پر دیگر مالیاتی خدمات پیش نہیں کرتے جیسے بچت اور ادائیگی</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ہر جگہ دستیاب ہے۔</li> <li>سادہ اور قابل رسائی</li> <li>قرض عام طور پر اس وقت دستیاب ہوتے ہیں جب لوگوں کو ان کی ضرورت ہوتی ہے (مخصوص موقعوں میں لیکویڈٹی کی رکاوٹیں ہو سکتی ہیں)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>تیز، آسان رسائی</li> <li>اعلیٰ شرح سود</li> <li>کوئی بیرونی فنڈنگ نہیں۔</li> </ul>	Money-lender





## Money Transfer Service

بعض مالیاتی اداروں کو اپنے کلائنٹس کی جانب سے رقم کی منتقلی کا لائسنس حاصل ہے۔ پیسے کی منتقلی کے مختلف نظام ہیں، سب سے اہم الیکٹرانک ٹرانزفر، اور چیک یا اکاؤنٹ ٹرانزفر۔ مٹی ٹرانزفر آپریٹرز (MTO) خصوصی مالیاتی ادارے ہیں جو صرف رقم منتقل کرتے ہیں۔ غیر رسمی رقم کی منتقلی کے نظام کی ایک طویل روایت ہے۔ غیر رسمی نظاموں کی ایک حد موجود ہے جس میں وہ لوگ شامل ہیں جو خود پیسے لے جاتے ہیں یا رشتہ داروں یا دوستوں کے ذریعے بھیجتے ہیں۔ یہاں بہت سی غیر رسمی خدمات بھی ہیں، جو عام طور پر ایپورٹ اور ایکسپورٹ آپریشن، ریٹیل شاپ، یا کرنسی ڈیلرشپ کے ضمنی کاروبار کے طور پر کام کرتی ہیں۔ ان میں سے زیادہ تر بغیر یا بہت کم کاغذ یا الیکٹرانک دستاویزات کی بنیاد پر کام کرتے ہیں۔ لین دین فون، فیکس، یا ای میل کے ذریعے وصول کنندہ تک پہنچایا جاتا ہے

## Moral hazard

اخلاقی خطرہ اس وقت ہوتا ہے جب اپنے اعمال یا ارادوں کے بارے میں ایک فریق معلومات کو دوسری پارٹی کے ساتھ چھپاتا ہے اور اپنے نقطہ نظر کے بارے میں غلط بیانی کرتا ہے۔ مثال کے طور پر، قرض لینے والا کاروباری قرض لے سکتا ہے لیکن درحقیقت اس رقم کو کسی اور مقصد کے لیے استعمال کرتا ہے۔

## Mutual

جیسا کہ ایک تعمیراتی سوسائٹی یا باہمی انشورنس، باہمی اصول پر مبنی ایک تنظیم ہے۔ ایک حقیقی کوآپریٹو کے برعکس، اراکین عام طور پر براہ راست سرمایہ کاری کے ذریعے کمپنی کے سرمائے میں حصہ نہیں ڈالتے ہیں بلکہ اپنے صارفین کے تعلقات کے ذریعے منافع اور ووٹ کا حق حاصل کرتے ہیں۔ ایک باہمی اس کی رکنیت سے فنڈز اکٹھا کرنے کے مقصد کے ساتھ موجود ہے جسے اس کے بعد تنظیم کے تمام اراکین کو مشترکہ خدمات فراہم کرنے کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے۔ لہذا ایک باہمی تنظیم کو اس کے ممبروں کے فائدے کے لئے چلایا جاتا ہے۔ اس کے پاس ڈیویڈنڈ کی شکل میں ادائیگی کے لیے کوئی بیرونی شیئر ہولڈرز نہیں ہیں، اور اس طرح یہ عام طور پر زیادہ سے زیادہ اور زیادہ سے زیادہ منافع یا سرمایہ حاصل کرنے کی کوشش نہیں کرتے ہے۔

## Operating Expense

آپریٹنگ اخراجات = علی کے اخراجات + Depreciation کے اخراجات + دیگر انتظامی اخراجات (مثال کے طور پر، سفر، مواصلات، کرایہ)

## Operational Expense

آپریٹل اخراجات = مالی اخراجات + قرض کی وصولی کا ممکنہ خرچ (Loan Loss Provision Expense) + آپریٹنگ اخراجات

## Portfolio at Risk (PAR)

PAR اپنی مدت پوری کرنے کے بعد بتایا رہ جانے والے تمام قرضوں کی تمام پر نپل رقم۔ (اس میں Renegotiated Loans i.e. Delinquent loans that have been restructured, rescheduled or refinanced شامل نہیں ہوتے)

## Portfolio Ageing

پورٹ فولیو ایٹ رسک (PAR) کو بتایا جاتا ہے کہ دنوں کی تعداد کے مطابق ذیلی زمروں میں الگ کرنا، جیسے PAR 1-30 دن، PAR 31-60 دن وغیرہ۔

## Purchased Funds

خریدے گئے فنڈز قلیل مدتی قرضے، ہول سیل ڈپازٹس، اور انٹرنیٹک مینی مارکیٹ سے حاصل کیے گئے فنڈز ہیں۔ یہ فنڈز ریٹیل ڈپازٹس سے مختلف ہوتے ہیں کیونکہ ادارہ یہ فنڈز کے لئے بیرونی مارکیٹ سے سنٹرل بنک کی مقرر شرح سود پر بڑے انفرادی لین دین میں معاہدہ کرتا ہے جو جاری مالیاتی مارکیٹ کے حساب سے عائد ہوتا ہے

## Rating

درجہ بندی ایک ایسا طریقہ ہے جو بینکاری کے شعبے میں مالیاتی اداروں کا جائزہ لینے اور موازنہ کرنے کے لیے وسیع پیمانے پر استعمال ہوتا ہے۔ درجہ بندی کا نظام بعض اشاروں کے سیٹ پر مشتمل ہوتا ہے جو گمراہوں، سرمایہ کاروں اور قرض دہندگان کو باہر فیصلے کرنے کی اجازت دیتے ہیں۔ مائیکرو فنانس انڈسٹری میں، ریٹنگز 1996 سے دستیاب ہیں۔ وہ زیادہ تر خصوصی مائیکرو فنانس ریٹنگ ایجنسیوں کے ذریعے کی جاتی ہے ریٹنگز کی تین اقسام ہیں: کریڈٹ ریٹنگز جو اس خطرے کی پیمائش کرتی ہیں کہ کیا MFI اپنی مالی ذمہ داریوں کو ڈیفالٹ تو نہیں کرے گا۔ ادارہ جاتی درجہ بندی جو ایک MFI کی طویل مدتی عملداری اور ساکھ کی اہلیت پر رائے فراہم کرتی ہے۔ اور سماجی درجہ بندی جو MFI کی سماجی کارکردگی کا جائزہ لیتی ہے۔





## Ratios Used to Assess a Loan Applicant's Business / Household Economy

### MARK-UP RATE

<p>مارک اپ کی شرح ظاہر کرتی ہے کہ کاروبار منافع کمانے کے لیے بیچی گئی اشیا کی قیمتوں (COGS) میں کتنا اضافہ کرتا ہے۔ مسابقت کی وجہ سے، ایک جیسی انٹرپرائز کی اقسام کے مارک اپ کی شرح کم و بیش ایک جیسی ہے۔ مثال کے طور پر، ایک قصبے کی تمام بیکریوں میں روٹی پر ایک جیسے مارک اپ کی شرحیں ہوں گی۔ لون آفیسر کو چیک کرنا چاہیے کہ آیا کلائنٹ کے کاروبار میں مارک اپ کی شرح نارمل ہے؛ اگر شرح صنعت کی اوسط سے کم ہے، تو کاروبار میں کوئی مسئلہ ہو سکتا ہے جس کے لیے مزید تفتیش کی ضرورت ہے (مثلاً، قیمتیں بہت زیادہ ہو سکتی ہیں یا فروخت کی قیمتیں بہت کم ہیں)۔ اسے فیصد کی شرح کے طور پر ظاہر کیا جاتا ہے۔</p>	<p><b>Description</b></p>
<p><math>((\text{Sales Revenue} - \text{COGS}) / \text{COGS}) * 100</math></p>	<p><b>Calculation</b></p>

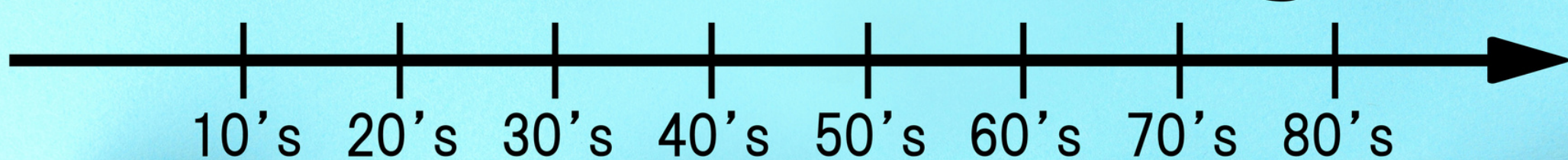
### GROSS MARGIN

<p>مجموعی مارجن مارک اپ کی شرح سے ملتا جلتا ہے۔ یہ فروخت کے سلسلے میں کاروبار کے منافع کو ظاہر کرتا ہے۔ اسے شرح فیصد کے طور پر ظاہر کیا جاتا ہے۔</p>	<p><b>Description</b></p>
<p><math>((\text{Sales Revenue} - \text{COGS}) / \text{Sales Revenue}) * 100</math></p>	<p><b>Calculation</b></p>

### PRICE SENSITIVITY

<p>قیمت کی حساسیت کا تجزیہ ظاہر کرتا ہے کہ کاروبار کو نقصان میں ڈالنے والی قیمت فروخت یا input cost کتنی تبدیل ہو سکتی ہیں۔ اگر calculated قیمت میں مستقبل میں تبدیلی ہونے کا امکان ہے تو کاروبار کو زیادہ خطرہ ہے۔ - قیمت کی تبدیلی کا حساب لگانے کے لیے کوئی بھی breakeven تجزیہ استعمال کیا جاسکتا ہے جیسا کہ ذیل میں دکھایا گیا ہے۔ وقفے کی قیمت اور اصل قیمت کے درمیان فرق کو فیصد کے طور پر ظاہر کیا جاسکتا ہے۔</p>	<p><b>Description</b></p>
<p>Break-Even Sales Price = <math>(\text{COGS} + \text{Fixed costs}) / \text{Sales Volume}</math>  <math>\Delta \text{ Price change} = (\text{Actual sales price} - \text{Break-even sales price}) / \text{Actual sales price}</math>            Break-Even Input Price = <math>(\text{Total business revenue} - \text{Fixed costs}) / \text{Input volume}</math>  <math>\Delta \text{ Price change} = (\text{Actual input price} - \text{Break-even input price}) / \text{Actual input price}</math></p>	<p><b>Calculation</b></p>

## Financial Planning





## Ratios Used to Assess a Loan Applicant's Business / Household Economy

### DEBT RATIOS

<p>کلائنٹ کے موجودہ قابل ادا قرضہ جات اور مزید قرض لینے کی صلاحیت کا اندازہ تین طرح کے تناسب سے لگایا جاسکتا ہے: قرض سے ایکویٹی تناسب، قرض سے اثاثوں کا تناسب، اور ایکویٹی سے اثاثوں کا تناسب۔ ان تناسب کو فیصد کے طور پر ظاہر کیا جاسکتا ہے۔</p> <p>روایتی بینکنگ میں، 80% قرض سے اثاثوں کے تناسب کو کاروباری قرضے کی بالائی حد سمجھا جاسکتا ہے، جبکہ MFIs عام طور پر بہت زیادہ قدامت پسند ہوتے ہیں اور 50% قرض سے اثاثوں کی حد رکھ سکتے ہیں (جو کہ 100% کے برابر ہے۔ قرض سے ایکویٹی، یا 50% ایکویٹی سے اثاثوں تک؛ ہائی رسک انٹرپرائزز، جیسے اسٹارٹ اپ انٹرپرائزز کی صورت میں، حد اور بھی کم ہو سکتی ہے۔</p>	<p><b>Description</b></p>
<p><b>Debt-to-equity ratio= (Total Liabilities/Equity)*100</b></p> <p><b>Debt-to-assetsratio=(Total Liabilities/Total Assets)*100</b></p> <p><b>Equity-to-assets ratio= (Equity/Total Assets)*100</b></p>	<p><b>Calculation</b></p>

### CURRENT RATIO

<p>یہ موجودہ اثاثوں کا موجودہ واجبات سے موازنہ ہے۔ تناسب کلائنٹ کی لیکویڈٹی صورتحال کی عکاسی کرتا ہے۔ تناسب کو فیصد یا برائے نام قدر کے طور پر ظاہر کیا جاسکتا ہے۔</p>	<p><b>Description</b></p>
<p><b>Current Ratio=</b> <math display="block">\frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}}</math></p>	<p><b>Calculation</b></p>

### ACCOUNTS RECEIVABLE / ACCOUNTS PAYABLE

<p>قابل وصول اکاؤنٹس اور قابل ادائیگی اکاؤنٹس کا موازنہ اس بات کا اشارہ دے سکتا ہے کہ کلائنٹ کی پوزیشن اس کے سپلائرز اور خریداروں کے سلسلے میں کتنی مضبوط ہے۔</p>	<p><b>Description</b></p>
<p><b>Accounts Receivable / Accounts Payable</b></p>	<p><b>Calculation</b></p>



## Ratios Used to Assess Financial and Social Performance of MFIs

## WORKING CAPITAL TURNOVER

یہ تناسب فروخت کی آمدنی کا خالص ورکنگ Capital سے موازنہ کرتا ہے۔ یہ ظاہر کرتا ہے کہ ایک خاص مدت میں کتنی بار ورکنگ Capital کو تبدیل کیا جاتا ہے۔ جتنی بار کوئی کاروبار اپنے ورکنگ Capital کو تبدیل کر سکتا ہے، اتنا ہی زیادہ موثر ہوتا ہے۔

## Description

$$\text{Monthly working capital turnover} = \frac{\text{Average monthly sales revenue}}{\text{Average monthly net working capital}}$$

اوسط ماہانہ فروخت آمدنی انکم سٹیٹمنٹ سے ظاہر ہوتی ہے اور موجودہ اثاثوں سے موجودہ واجبات کو نکال کر خالص ورکنگ کیپیٹل کا حساب لگایا جاتا ہے۔  
ماہانہ اوسط آمدنی کا حساب لگانے کے لیے، آپ کو مہینے کے لیے کم از کم دو بیلنس شیٹس کی ضرورت ہوتی ہے۔ تاہم، حقیقت میں، MFIs صرف یہ فرض کرتے ہیں کہ ان کی تیار کردہ بیلنس شیٹ اوسط کے قریب ہے۔

## Calculation

## COLLATERAL VALUE

اثاثوں سے متعلق بیلنس شیٹ کی معلومات کو مناسب ضمانت کی نشاندہی کرنے اور اس کی برائے نام قیمت اور درخواست کردہ قرض کے سلسلے میں اس کی قیمت کا تعین کرنے کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے۔

## Description

Value of non-current assets/ Loan amount

## Calculation

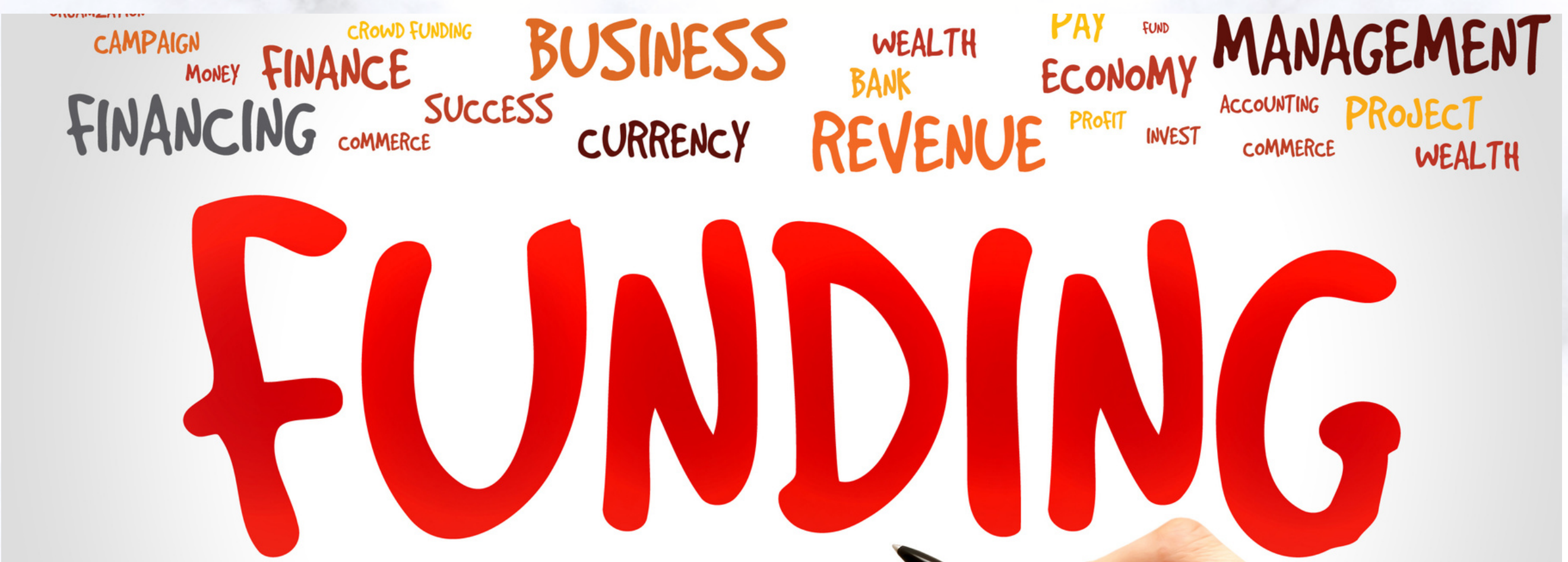




## Ratios used to assess financial and social performance of MFIs

### Liquidity Risk Ratio

<p>یہ تناسب فوری طور پر نقدی کی ضروریات کو پورا کرنے کی صلاحیت کی پیمائش کرتا ہے۔ ایک اعلیٰ تناسب کم لیکویڈٹی خطرے کی نشاندہی کرتا ہے۔ تاہم، بہت زیادہ نقد اثاثے رکھنا منافع کے لیے اچھا نہیں ہوتا۔ ایک قابل قبول بیچ مارک تقریباً 5 فیصد نقد پوزیشن کا انڈیکس ہونا چاہیے</p>	$\text{Cash Position Indicator} = \frac{\text{Cash Assets}}{\text{Total Assets}}$
<p>یہ تناسب MFI کی اس قابلیت کی پیمائش کرتا ہے کہ وہ اپنے ڈپازٹ واپس لینے والے صارفین کو ادا کرنے کے لیے کافی نقد رقم رکھتا ہے۔ کم تناسب (5% سے نیچے) کا مطلب زیادہ خطرہ ہے، خاص طور پر، اگر زیادہ تر ڈپازٹس بچت میں ہوں اکاؤنٹس جو روزانہ نکالے جاسکتے ہیں۔ دوسری طرف، بہت زیادہ نقد رقم رکھنا مالی کارکردگی کے لیے برا ہے کیونکہ یہ MFI کے لیے زیادہ سود نہیں کماتا ہے۔</p>	$\text{Reserve Ratio} = \frac{\text{Cash Assets}}{\text{Customer Deposits}}$
<p>لیکویڈٹی کا کرنٹ تناسب رسک کی پیمائش کرتا ہے۔ موجودہ اثاثوں (نقد، مائیکرو لون پورٹ فولیو، اور دیگر فلیبل مدتی سرمایہ کاری) اور موجودہ واجبات (مختصر مدت کے ذخائر اور مختصر مدت کے قرضے) کا مماثل ہونا چاہیے۔ اچھی کارکردگی کے لیے کم از کم بیچ مارک 100% ہونا چاہیے</p>	$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}}$
<p>MFI عام طور پر اپنے اثاثوں کا 70 سے 80 فیصد لون پورٹ فولیو میں رکھتے ہیں، جو کہ منافع اور رسائی کے لیے ضروری ہے۔ تاہم، اگر صلاحیت کا تناسب 80 فیصد سے زیادہ ہے تو یہ ممکنہ لیکویڈٹی خطرے کا باعث بنتا ہے کیونکہ قرض کا پورٹ فولیو نقد اثاثوں اور فلیبل مدتی بینک ڈپازٹس کی طرح مائع نہیں ہے۔</p>	$\text{Capacity Ratio} = \frac{\text{Net loans}}{\text{Total assets}}$
<p>زیادہ خریدے گئے فنڈز کا تناسب زیادہ لیکویڈٹی رسک ہے کیونکہ خریدے گئے فنڈز انتہائی فلیبل مدتی ہوتے ہیں اور ایک دن میں ختم ہو سکتے ہیں۔ - خریدے گئے فنڈز میں فلیبل مدتی قرضے، ہول سیل ڈپازٹس اور انٹربینک منی مارکیٹ سے حاصل کردہ فنڈز شامل ہوتے ہیں</p>	$\text{Purchase Fund Ratio} = \frac{\text{Total purchased funds}}{\text{Total Assets}}$





## Ratios used to assess financial and social performance of MFIs

یہ تناسب اس بات کی پیمائش کرتا ہے کہ خالص قرض کے پورٹ فولیو کا کتنا حصہ ڈپازٹس (نیٹ لون = GLP - LLP) کے ذریعے فراہم کیا جاتا ہے۔ بہت زیادہ لون ٹو ڈپازٹ تناسب (100% کے قریب) کا مطلب ہے لیکویڈٹی کا زیادہ خطرہ، خاص طور پر اگر زیادہ تر ڈپازٹس بچت کھاتوں میں ہوں جنہیں روزانہ نکالا جاسکتا ہے۔ دوسری طرف، کٹمر ڈپازٹس کے ذریعے قرض کے پورٹ فولیو کو فنانس کرنا مالی کارکردگی کے لیے اچھا ہے کیونکہ کٹمر ڈپازٹس عام طور پر فنڈنگ کا سستا ذریعہ ہوتے ہیں۔ اور غریب لوگوں کو بچت کی خدمات تک رسائی دینا بھی سماجی کارکردگی کے لیے اچھا ہے۔

$$\text{Loan to Deposit Ratio} = \frac{\text{Net Loans}}{\text{Total Deposits}}$$

## LOAN PORTFOLIO RISK RATIOS

یہ انڈیکس صرف ان ادائیگیوں کی بنیاد پر پورٹ فولیو کے معیار کی پیمائش کرتا ہے جو واجب الادا ہیں لیکن ابھی ادا نہیں ہوئیں اس لیے بقایا جات کا تناسب قرض کے گئے پورٹ فولیو کے رسک اور bad loans کی ممکنہ problems کو کم کرنے کی نشاندہی کرتا ہے

$$\text{Arrears Ratio} = \frac{\text{Amount of payments Arrears}}{\text{GLP}}$$

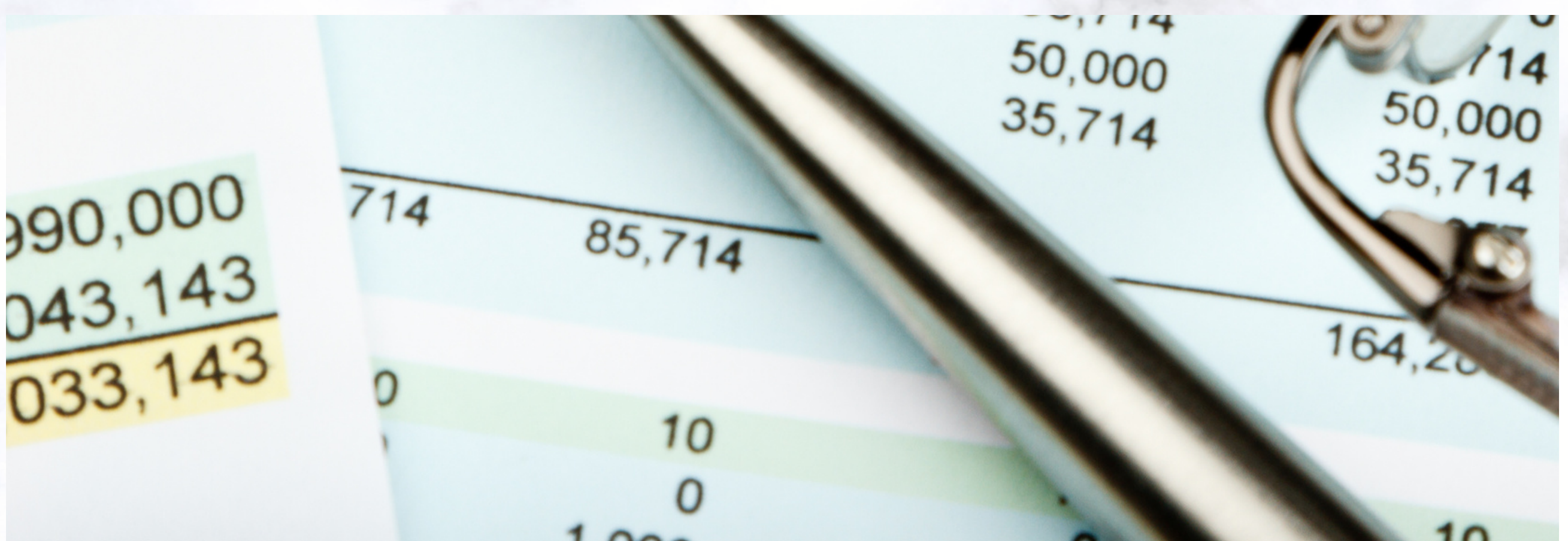
یہ تناسب MFI کے لون پورٹ فولیو میں خطرے اور MFI کے اثاثے کے معیار کی پیمائش کرتا ہے۔ PAR30 تناسب کو NPL30 تناسب (30 دنوں کے دوران غیر فعال قرضے) کے نام سے بھی جانا جاتا ہے۔

نوٹ: PAR میں Renegotiated قرضے شامل نہیں ہوتے۔ تناسب کو درست طریقے سے شمار کرنے کے لیے آپ کو تمام Renegotiated قرضہ جات کے بقایا پرنسپل بیلنس کو GLP سے خارج کرنا ہوگا

$$\text{PAR 30 Ratio} = \frac{\text{Principal balance of loans in arrears over 30 days}}{\text{GLP}}$$

اس تناسب کے لیے بین الاقوامی زیادہ سے زیادہ پنج مارک 5% ہے، MFIs کا تناسب 5% PAR30 سے زیادہ ہے وہ قرض کی ادائیگی کے بحران کا شکار ہو سکتے ہیں۔

MFIs مجموعی قرضہ جات کو تیزی سے بڑھا کر کے یا اپنے قرض دہندگان کو طویل رعایتی مدت دیتے دے کر Delinquency کے مسائل کے باوجود کم PAR30 تناسب ریکارڈ کر سکتے ہیں۔





## Ratios used to assess financial and social performance of MFIs

<p>یہ تناسب پورٹ فولیو تجزیہ میں اس بات کی نشاندہی کرنے کے لیے استعمال کیا جاتا ہے کہ آیا Delinquency چھوٹے قرضوں میں مرکوز ہے یا بڑے قرضوں میں۔ اگر Delinquency کا تناسب PAR یا بتایا جات کے تناسب سے کم ہے، تو یہ فرض کیا جاسکتا ہے کہ Delinquency بڑے قرضوں میں مرکوز ہے۔</p>	<p style="text-align: right;"><b>Number of delinquent loans</b></p> <p><b>Delinquency ratio =</b> <math>\frac{\text{Number of delinquent loans}}{\text{Total number of outstanding loans}}</math></p>
<p>یہ Ratio Gross Loan پورٹ فولیوں میں اس حصے کی فیصد کی نشاندہی کرتی ہے جسے ممکنہ نقصان کے پیش نظر loan loss provisioning میں ڈالا جاتا ہے۔ یہ ریٹو جتنی کم ہوگی نقصان کے خطرے کی نشاندہی اتنی کم ہوگی</p>	<p style="text-align: right;"><b>Loan loss provisions required</b></p> <p><b>Loan loss provision ratio =</b> <math>\frac{\text{Loan loss provisions required}}{\text{GLP}}</math></p>
<p>یہ تناسب 30 دنوں سے زیادہ خطرے میں پورٹ فولیو کے فیصد حصہ کی پیمائش کرتا ہے جو حقیقت میں ممکنہ قرض کے نقصانات کے لیے فراہم کیے گئے ہیں۔ ایک اعلیٰ تناسب خطرے کی اچھی کوریج کی نشاندہی کرتا ہے۔ قدامت پسند MFIs کا مقصد 100% رسک کوریج ہے۔ تاہم، اگر قرض کے نقصان کی شرح ماضی میں مسلسل کم رہی ہو تو کم کوریج بھی قابل قبول ہو سکتی ہے۔</p>	<p style="text-align: right;"><b>Loan loss provisions</b></p> <p><b>Risk Coverage =</b> <math>\frac{\text{Loan loss provisions}}{\text{PAR30}}</math></p>
<p>خطرناک قرضوں اور ان قرضوں کی Exposure Limit کو کریڈٹ پالیسی میں ماضی کے تجربے کی بنیاد پر بیان کیا جانا چاہیے۔ مثال کے طور پر، Bullet loan یا بہت بڑے قرضوں کو Risky Loans سمجھا جاسکتا ہے۔</p>	<p style="text-align: right;"><b>Total value of high risk loans outstanding</b></p> <p><b>Loan concentration ratio =</b> <math>\frac{\text{Total value of high risk loans outstanding}}{\text{Total value of loans outstanding}}</math></p>
<p>ہائی رسک سیکٹرز اور قابل قبول تناسب کی تعریف کریڈٹ پالیسی میں ہونی چاہیے، جیسے ان شعبوں میں زیادہ سے زیادہ افعال پورٹ فولیوں کا 10% PAR قابل قبول ہونا چاہیے جو کہ نارمل قابل قبول PAR کا دو گنا بنتا ہے</p>	<p style="text-align: right;"><b>Total value of high risk loans outstanding</b></p> <p><b>Sector concentration ratio =</b> <math>\frac{\text{Total value of high risk loans outstanding}}{\text{Total value of loans outstanding}}</math></p>
<p>High Risky Region اور قابل قبول تناسب کی تعریف کریڈٹ پالیسی میں ہونی چاہیے، جیسے ان خطوں میں زیادہ سے زیادہ Port folio at Risk 10% متوقع ہو سکتا ہے جو کہ نارمل قابل قبول PAR کا دو گنا ہے</p>	<p style="text-align: right;"><b>Total value of high risk loans outstanding in high risk regions</b></p> <p><b>Regional concentration ratio =</b> <math>\frac{\text{Total value of high risk loans outstanding in high risk regions}}{\text{GLP}}</math></p>



## Ratios used to assess financial and social performance of MFIs

قرض کے نقصان کی شرح (LLR) کو رائٹ آف ریٹو بھی کہا جاتا ہے۔ اگرچہ Port folio at Risk قرض ڈوبنے کے ممکنہ خطرے کو ظاہر کرتا ہے، LLR principle Amount سے جسے ناقابل واپسی قرار دیا جاتا یا جس کی واپسی کے لئے اب سپیشل قانونی effort کی ضرورت ہوتی ہے اور اسے رائٹ آف کر دیا جاتا ہے۔ MFIs کے لئے اچھی پریکٹس یہ ہے کہ وہ اپنی LLR ایک پرنسٹ سے کم رکھے۔ تاہم، کم LLR (مثلاً، کلائنٹ کی نگرانی) کو برقرار رکھنے کے لیے بھی ایک لاگت آتی ہے اور یہ سماجی کارکردگی کو بھی متاثر کر سکتی ہے

$$\text{Loan Loss Rate (LLR)} = \frac{\text{Amount of loans written-off}}{\text{Average GLP}}$$

## GROWTH & PROFITABILITY RATIOS

Growth Ratios Measure the Other important Growth

$$\text{Growth Rate} = \frac{\text{Value end} - \text{Value beginning}}{\text{Value beginning}}$$

(ROE) ایکویٹی میں اضافہ سرمایہ کاروں کے لیے ایک اہم منافع بخش اشاریہ ہے۔ اچھی MFIs کے پاس 15% - 30% ROE ہونی چاہئے۔ بہت زیادہ ROE اس بات کی نشاندہی کر سکتا ہے کہ صارفین قرضوں پر ضرورت سے زیادہ شرح سود ادا کر رہے ہیں۔ ROE کو خالص آمدنی میں اضافہ کر کے بہتر بنایا جاسکتا ہے، دوسرے لفظوں میں آمدنی میں اضافہ اور اخراجات کو کم کر کے۔ اس کو بہتر بنایا جاسکتا ہے۔

$$\text{Return on Equity (ROE)} = \frac{\text{Net income after taxes and before donations}}{\text{Average Equity}}$$

یہ ریٹو بھی ایکویٹی میں اضافہ کے تناسب کو ریکارڈ کرتی ہے

$$\text{Return on Assets (ROA)} = \frac{\text{Net income after taxes and before donations}}{\text{Average Assets}}$$





## Ratios used to assess financial and social performance of MFIs

<p>آپریٹل خود کفالت (OSS) منافع کا تناسب ہے جو صرف مائیکرو فنانس میں استعمال ہوتا ہے۔ یہ آپریٹرز سے ہونے والی کل آمدنی کا آپریشن سے متعلق کل اخراجات سے موازنہ کرتا ہے (مالی اخراجات + قرض کا نقصان فراہمی کے اخراجات + آپریٹنگ اخراجات)۔ 100% OSS سے زیادہ ہونی چاہئے بصورت دیگر، MFI آپریٹرز میں نقصان کر رہا ہے۔</p> <p>مالیاتی خود کفالت (OSS) جیسا ہی فارمولہ ہے، لیکن آمدنی اور اخراجات میں کچھ ایڈجسٹمنٹ کرنی پڑتی ہیں: عطیات اور سبڈی کو آمدنی سے منہا کرنا پڑتا ہے (یا اضافی اخراجات کے طور پر شامل کیا گئے مثلاً رعایتی قرض وغیرہ) اور اگر MFI کے Portfolio At Risk کو پورا کرنے کے لیے قرض کے نقصان کا انتظام ناکافی ہے تو قرض کے نقصان کی فراہمی کے اخراجات کو شامل کرنا ہوگا۔ 100% سے زیادہ FSS کا مطلب ہے کہ MFI مالی طور پر پائیدار ہے۔ (کسی بھی قسم کی سبڈی پر انحصار کیے بغیر منافع بخش)۔</p>	$\text{Operational Self-Sufficiency (OSS)} = \frac{\text{Operational Revenue}}{\text{Operational Expense}}$
--	---

## ASSET & LIABILITY MANAGEMENT RATIOS

<p>ڈیبٹ ٹو ایکیٹی ریٹو (DER) MFI کے لیوریج اور مقروض ہونے کی پیمائش کرتا ہے۔ mature MFIs کا DER)) 500% یا اس سے بھی زیادہ ہونا چاہئے۔ ایک High Leverage عام طور پر ایکیٹی پر منافع کو بڑھاتا ہے، لیکن دیوالیہ ہونے کا خطرہ بھی زیادہ ہوتا ہے۔</p>	$\text{Debt-to-Equity Ratio (DER)} = \frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Equity}}$
<p>یہ پورٹ فولیو کی پیداواری سرمایہ کاری کی آمدنی کا فیصد ہے۔ عددی مثال کے طور پر، ایک پورٹ فولیو جس میں 50 ملین کی سرمایہ کاری کی گئی ہو اثاثہ جات میں 1.5 ملین کی سرمایہ کاری کی آمدنی ہوتی ہے تو اس کی پورٹ فولیو کی Yield 3% ہوگی۔</p>	$\text{Portfolio Yield} = \frac{\text{Earnings from loan portfolio (interest, fees, commissions)}}{\text{Average GLP}}$
<p>مالیاتی اخراجات کا تناسب (FER) سستے فنڈز تک رسائی کے لیے MFI کی صلاحیت کی پیمائش کرتا ہے۔ مالی اخراجات (ادھار لئے گئے فنڈز کی قیمت، واجبات پر ادا کردہ سود اور فیس) کا اوسط مجموعی قرض کے پورٹ فولیو سے موازنہ کیا جاتا ہے۔ اگرچہ کم FER لاگت کی کارکردگی اور منافع کے لیے اچھا ہے، لیکن یہ اس بات کی نشاندہی بھی کر سکتا ہے کہ MFI کٹمر کی بچت (خراب سماجی کارکردگی) پر بہت کم سود ادا کر رہا ہے۔</p>	$\text{Financial Expense Ratio} = \frac{\text{Financial expense}}{\text{Average GLP}}$





Capital Adequacy Ratio (CAR) ایک ایسا تناسب ہے جسے مجموعی مالیاتی شعبے کی صحت کے لیے ضروری سمجھا جاتا ہے کیونکہ اعلیٰ CAR کا مطلب ہے کہ مالیاتی ادارے دیوالیہ پن کے خلاف سرمائے کے ذریعے اچھی طرح سے محفوظ ہیں۔ قومی ریگولیٹر عام طور پر اس تناسب کے لیے کم از کم پنچ مارک کی وضاحت کرتا ہے، اور یہ بھی کہ ایکویٹی کے کون سے حصے کو نائٹ 1 اور نائٹ 2 کیپٹل کے طور پر شمار کیا جاسکتا ہے، یہ بھی کہ مختلف اثاثوں کی کلاسوں کے لیے رسک ویٹنگ کیسے کی جائے۔ چھوٹے قرضوں کا وزن عام طور پر 100% خطرے پر ہوتا ہے کیونکہ وہ قانونی ضمانت کے ذریعے محفوظ نہیں ہوتے ہیں۔ لہذا، MFIs کے GLP کی قدر کو فارمولے کے denominator میں مکمل طور پر شامل کیا جائے گا۔ حصص اور برقرار آمدنی کو عام طور پر Tier 1 سرمایہ سمجھا جاتا ہے، جبکہ ترجیحی حصص اور ذیلی قرض اور لازمی convertible قرض کو Tier 2 سرمایہ سمجھا جاتا ہے۔ MFIs کے لیے کم از کم CAR پنچ مارک تقریباً 10% ہے۔ اگرچہ ایک اعلیٰ CAR ادارے کے دیوالیہ ہونے کے خطرے کو کم کرتی ہے۔

$$\text{Capital Adequacy Ratio (CAR)} = \frac{\text{Tier 1 capital} + \text{Tier 2 capital}}{\text{Risk-weighted Assets}}$$

## EFFICIENCY RATIOS

آپریٹنگ اخراجات کا تناسب (OER) آپریٹنگ اخراجات کی کارکردگی کی پیمائش کرتا ہے (یعنی، آپریشن سے متعلق تمام اخراجات، مالی اخراجات اور قرض کے نقصان کی فراہمی کے اخراجات کو چھوڑ کر)۔ تناسب کا حساب لگانے کے دو طریقے ہیں۔ کریڈٹ آپریشنز پر توجہ مرکوز کرنے والی MFIs اوسط GLP استعمال کر سکتی ہیں، جبکہ MFIs جو کریڈٹ اور سیونگ آپریشنز پر فوکس کرتی ہیں، انہیں denominator میں اوسط اثاثے استعمال کرنا چاہیے۔ ایک اچھا OER 20% اور اس سے بھی کم کی حد میں ہوتا ہے، لیکن یہ حالات پر بہت زیادہ منحصر ہوتا ہے (مثال کے طور پر، نسبتاً زیادہ سفری اخراجات کی وجہ سے دیہی علاقوں میں کام کرنے والی MFIs میں شہری MFIs سے زیادہ OER ہوتے ہیں)۔ کم OER کے لیے بہت زیادہ زور دینا مالی اور سماجی کارکردگی کو خطرے میں ڈال سکتا ہے، مثال کے طور پر، اگر MFI کٹمر سروس اور قرض کی تخفیف پر لاگت میں کمی کرتا ہے۔

$$\text{Operating Expense Ratio (OER)} = \frac{\text{Operating Expense}}{\text{Average GLP (or: Assets)}}$$





<p>کمرشل بینکنگ سیکٹر میں لاگت-آمدنی کا تناسب (CIR) OER) سے زیادہ عام ہے۔ MFIs کے لیے CIR 60% یا اس سے کم کی حد میں بہتر تصور کیا جاتا ہے</p>	$\text{Cost-Income Ratio (CIR)} = \frac{\text{Operating Expense}}{\text{Operating Income}}$
<p>فی لون کی لاگت کریڈٹ آپریشنز کی کارکردگی اور سماجی کارکردگی کی پیمائش کرتی ہے (فی لون کی لاگت میں کمی سے سود کی شرح میں کمی کے ذریعے قرض لینے والوں کو بھی فائدہ پہنچتا ہے)۔ تناسب کا اظہار بیان شدہ ریٹو فارمولا سے اس کرنسی میں کیا جاتا ہے (مثلاً، PKR 15,000 لاگت فی قرض)۔ اس میں یہ امر بھی کافی اہم ہے کہ فی قرض کی لاگت کو کم کرنا بھی مختلف مسائل کا سبب بن سکتا ہے، جیسے خراب کٹمر سروس، یا سست کریڈٹ جانچ کی وجہ سے کلائنٹ کا زیادہ مقروض ہونا۔ منگائی بھی فی قرض کی بڑھتی ہوئی لاگت کی وجہ ہو سکتی ہے۔</p>	$\text{Cost per loan} = \frac{\text{Operating Expense}}{\text{Average number of outstanding loans}}$
<p>لون افسر کی پیداواری صلاحیت اور عملے کی پیداواری صلاحیت MFI ملازمین کی کارکردگی کی پیمائش کرتی ہے۔ ملازمین کی پیداواری صلاحیت ان MFIs کے لیے زیادہ مفید تناسب ہے جو قرض دینے اور بچت کو متحرک کرنے میں مصروف ہیں۔ قرض دینے کے طریقہ کار پر منحصر ہے، ایک اچھی لون آفیسر کی کارکردگی فی لون آفیسر 150 سے 300 فعال قرض دہندگان کی حد میں ہوتی ہے (شرعی مائیکرو فنانس اور گروپ قرض دینے کی اسکیموں کی عام طور پر دیہی مائیکرو فنانس اور انفرادی قرضے سے زیادہ پیداواری صلاحیت ہوتی ہے)۔ اگرچہ پیداواری صلاحیت میں اضافہ کارکردگی کے لیے ایک اچھی علامت ہے، لیکن یہ مختلف مسائل کا باعث بھی بن سکتا ہے، جیسے کہ خراب کٹمر سروس یا سست کریڈٹ تقسیم کی وجہ سے کلائنٹ کا زیادہ مقروض ہونا۔</p>	$\text{Loan Officer Productivity} = \frac{\text{Number of Active Borrowers}}{\text{Number of Loan Officers}}$ $\text{Personnel Productivity} = \frac{\text{Number of Active Clients}}{\text{Number of Employees}}$

## SOCIAL PERFORMANCE RATIOS

<p>اوسط قرض کے سائز کو دو ملتے جلتے تناسب سے ماپا جاسکتا ہے: اوسط بقایا قرض اور اوسط تقسیم شدہ قرض۔ دونوں تناسب کا اظہار کرنسی میں کیا جاتا ہے (مثلاً، PKR 60,000 اوسط ادا شدہ قرض)۔ عام طور پر، MFI کے لیے بڑے قرضے زیادہ موثر اور منافع بخش ہوتے ہیں۔ قرضوں کے حجم میں اضافے کی وجہ منگائی بھی ہو سکتی ہے۔ - غریب کٹمرز کی اچھی رسائی کے لیے ایک بہتر معیار یہ ہے کہ تقسیم کیے گئے قرض کا اوسط سائز ملک کی سالانہ مجموعی گھریلو پیداوار فی کس سے چھوٹا ہو۔</p>	$\text{Average Loan Outstanding} = \frac{\text{GLP}}{\text{Number of loans outstanding}}$ $\text{Average Loan Disbursed} = \frac{\text{Volume of disbursement}}{\text{Number of loan disbursed}}$
--	--



## Ratios used to assess financial and social performance of MFIs

<p>اسٹاف ٹرن اوور کی شرح MFI کی سماجی کارکردگی کو تنظیم چھوڑنے والے ملازمین کے حصہ کے لحاظ سے ماپتی ہے۔ یہ فرص کیا جاتا ہے کہ سٹاف کا کم ٹرن اوور کام کے اچھے حالات کی نشاندہی کرتا ہے۔ یہ تجزیہ عمومی طور پر سال میں ایک مرتبہ کیا جاتا ہے۔</p>	<p><b>Number of employees who left the MFI during the period</b></p> <p><b>Staff Turnover Rate =</b> <math>\frac{\text{Number of employees who left the MFI during the period}}{\text{Average number of employees during the period}}</math></p>
<p>ملازمین کی تعداد، لون آفیسرز کی تعداد، مینیجرز کی تعداد اور ڈائریکٹرز کی تعداد کے لحاظ سے MFI میں خواتین کی شرکت کی پیمائش کرنے کے لیے مختلف تناسب کا استعمال کیا جا سکتا ہے۔ خواتین ملازمین کا Around 40% تناسب اچھی سماجی کارکردگی کی نشاندہی کرتا ہے</p>	<p><b>Number of females employees/ loan officers/managers / directors</b></p> <p><b>Women Participation Ratios=</b> <math>\frac{\text{Number of females employees/ loan officers/managers / directors}}{\text{Number of employees / loans officers / managers / directors}}</math></p>
<p>کلائنٹ کو برقرار رکھنے کی شرح MFI کی ایک مخصوص مدت (عام طور پر ایک سال) میں کلائنٹس کو برقرار رکھنے کی صلاحیت کی پیمائش کرتی ہے۔ اعلیٰ شرح اچھی سماجی کارکردگی کی نشاندہی کرتی ہے، یہ فرض کرتے ہوئے کہ کلائنٹ اس لیے رہتے ہیں کیونکہ وہ MFI کی مصنوعات اور خدمات سے مطمئن ہیں۔ ایک اعلیٰ برقرار رکھنے کی شرح مالی کارکردگی کے لیے بھی اچھی ہے کیونکہ دہرائے جانے والے صارفین عام طور پر MFIs کے لیے کم خطرناک اور زیادہ منافع بخش ہوتے ہیں۔</p>	<p><b>Number of active clients at the end</b></p> <p><b>Client Retention Rate =</b> <math>\frac{\text{Number of active clients at the end}}{\text{Number of active clients at the beginning+ New clients during the period}}</math></p>
<p>خواتین، دیہی Customers، یا غربت کی لکیر سے نیچے کے لوگوں تک رسائی کی پیمائش کے لیے مختلف تناسب کا استعمال کیا جا سکتا ہے۔ زیادہ رسائی کا تناسب اچھی سماجی کارکردگی کی نشاندہی کرتا ہے۔</p>	<p><b>Number of active female/rural/poor clients</b></p> <p><b>Outreach =</b> <math>\frac{\text{Number of active female/rural/poor clients}}{\text{Number of ACTIVE clients}}</math></p>
<p>MFI کے اثرات کی پیمائش کرنے کے لیے مختلف تناسب کا استعمال کیا جا سکتا ہے (یہاں صرف دو مثالیں دکھائی گئی ہیں۔ یہ MFI کے سماجی مٹن پر منحصر ہے کہ کئی دوسرے اشاریوں سے بھی پیمائش کر جاسکتی ہے، جیسے کہ کلائنٹس کے بزنس میں پیدا ہونے والی ملازمتیں وغیرہ)۔ بہتر Impact کا تناسب اچھی سماجی کارکردگی کی نشاندہی کرتا ہے۔</p>	<p><b>Number of poor clients who moved out of poverty at the end of the period</b></p> <p><b>Impact =</b> <math>\frac{\text{Number of poor clients who moved out of poverty at the end of the period}}{\text{Number of poor clients who were below the poverty line at the beginning}}</math></p> <p><b>Number of clients who owns an enterprise at the end of the period</b></p> <p><b>Impact =</b> <math>\frac{\text{Number of clients who owns an enterprise at the end of the period}}{\text{Number of clients who started an enterprise at the beginning}}</math></p>



## Regulation

ضابطہ کسی ملک کے مالیاتی شعبے کے لیے قانونی فریم ورک ہے۔ پروڈینشل ریگولیشن ایک ریگولیٹری نظام ہے جہاں مالیاتی احتیاطی (مثلاً، مرکزی بینک) مالیاتی اداروں کی درستی کی ذمہ داری قبول کرتی ہے۔ اس کا مقصد مالیاتی نظام کا استحکام اور چھوٹے deposits کا تحفظ ہے۔ پروڈینشل ریگولیشن کے کلیدی پہلو مالیاتی ادارے کے قیام اور انتظام کے لیے کم از کم سرمائے کی ضروریات اور مالیاتی اداروں کی حکمرانی کے لیے قواعد ہیں۔ غیر دانشمندانہ ضابطے سے مراد وہ پہلو ہیں جو مالیاتی شعبے کی مجموعی صحت کے لیے ضروری نہیں ہیں، مثال کے طور پر، گنہگار کے تحفظ کے لیے قواعد۔

## Renegotiated Loan

ایک نان پرفارمنگ لون جس کی تفصیل نو کی گئی ہے، ری شیڈول کیا گیا ہے یا اسے دوبارہ پرفارمنگ لون بنانے کے لیے ری فنانس کیا گیا ہے۔

## Risk

MFI's کو مختلف خطرات کا سامنا کرنا پڑتا ہے جنہیں بنیادی طور پر دو زمروں میں تقسیم کیا جاسکتا ہے: آپریٹل خطرات اور مالیاتی خطرات۔ - آپریٹل رسک وہ خطرات ہیں جن کا براہ راست تعلق فنانشل آپریٹرز سے ہوتا ہے، جس کا نتیجہ ہیکلی خرابیوں، انسانی غلطیوں یا دعوہ کی دہی سے ہوتا ہے۔ ان میں انسانی وسائل (HR) کا خطرہ، تکنیکی خطرہ، قانونی خطرہ، اور ساکھ کا خطرہ شامل ہے۔

دوسری طرف، مالیاتی خطرات میں ادارے کے مالیاتی اثاثوں سے متعلق تمام خطرات، سب سے اہم انفرادی کریڈٹ رسک، لون پورٹ فولیو رسک، لیکویڈیٹی رسک، مارکیٹ کا خطرہ (سود کی شرح اور شرح مبادلہ کا خطرہ)، اور سرمائے کی مناسبت کا خطرہ شامل ہیں۔ - رسک مینجمنٹ اقدامات کا ایک مجموعہ ہے جو MFI کو خطرات سے بچنے، منتقلی یا قبول کرنے میں مدد کرتا ہے۔ - Risk Appetite خطرے کی وہ مقدار اور قسم ہے جو ایک MFI کو مقاصد کو حاصل کرنے کے لیے تیار کرتی ہے

## ROSCAs

(روٹیمینٹنگ سیوگنڈ ایڈ کریڈٹ ایسوسی ایشن) لوگوں کے غیر رسمی گروپ ہیں جو ہر میننگ میں گروپ پول میں ایک مقررہ رقم ڈالنے کے لیے باقاعدگی سے ملتے ہیں۔ اس کے بعد ممبران باری باری قرض کے طور پر جمع کی گئی رقم وصول کرتے ہیں۔ جس ترتیب میں ممبران کو قرض ملتا ہے وہ لائری، نیلای یا باہمی معاہدے کے ذریعے ہو سکتا ہے۔ اس طرح کے گروپ انڈیا اور افریقہ وغیرہ میں زیادہ ان پریکٹس ہیں

## Seasonality

نقد سرپس والے مہینوں اور نقد خسارے والے مہینوں کے درمیان اتار چڑھاؤ۔ جب نقد آمدنی نقد اخراجات سے زیادہ ہوتی ہے تو گھریلو معیشت میں نقد سرپس ہوتا ہے۔ جب نقد اخراجات نقد آمدنی سے زیادہ ہوتے ہیں تو گھریلو معیشت کو نقد خسارے کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ قرض کی تقسیم اور ادائیگی کے شیڈول کو کلائنٹ کے کیش فلو کی موسمی نوعیت کے مطابق ایڈجسٹ کرنا چاہیے۔

## Social performance

سماجی کارکردگی کسی ادارے کے سماجی منہ کا عملی طور پر موثر ترجمہ ہے۔ سماجی کارکردگی کے انتظام میں وہ تمام اقدامات شامل ہیں جو کسی ادارے کو اس کے سماجی منہ کو حاصل کرنے میں مدد دیتے ہیں، مثال کے طور پر کلائنٹ کے زیادہ مقروض ہونے سے بچنے کے لیے قرض کی مناسب تخصیص کرنا۔

## Solvency

Solvency Liquidity کا نظریاتی پیش نیمہ ہے۔ ایک بینک Solvent ہے اگر اس کے اثاثوں کی مارکیٹ ویلیو اس کی واجبات کی مارکیٹ ویلیو سے زیادہ ہو، یعنی اگر اس کے پاس مثبت (معاشی) Equity ہو۔ نظریاتی طور پر، جب کوئی ادارہ Solvent ہوتا ہے تو اسے مارکیٹ ویلیو پر تمام اثاثوں کو ختم کر کے تمام واجبات ادا کرنے کے قابل ہونا چاہیے، جس کا مطلب ہے کہ اوسطاً اسے Liquid ہونے کا موقع ملتا ہے۔ ایک ادارہ Solvent ہوتا ہے جس کے پاس کافی ایسے اثاثے ہوں جو قابل لیکوڈ ہوں لیکن ناکہ بہت زیادہ خالص کیش

## Subsidy

ڈونر تنظیمیں اور حکومتیں اکثر مائیکرو فنانس اداروں کو عطیات، غیر مالیاتی گرانٹس (سامان، عملہ، تکنیکی مدد، وغیرہ)، ایکویٹی فنڈز یا رعایتی قرضوں کی شکل میں سبسڈی دیتی ہیں۔ مائیکرو فنانس کے صارفین کو سبسڈی قرض کی شرح سود کی شکل میں دی جاتی ہے جو لاگت کے احاطہ سے نیچے رکھی جاتی ہے۔ کارکردگی کے اشاریوں کو بامعنی بنانے کے لیے MFI's کو ان تمام سبسڈیز کے بارے میں شفاف ہونا چاہیے۔

## Supervision

گمرانی مالیاتی اداروں کی بیرونی گمرانی ہے جس کا مقصد ضوابط کی تعمیل کو نافذ کرنا ہے۔ گمرانی ایک آزاد احتیاطی کرتی ہے، مثال کے طور پر مرکزی بینک۔

## Transaction costs

مائیکرو فنانس میں لین دین کے اخراجات کی دو قسمیں ہیں: وہ جو MFI کے ذریعے ادا کی جاتی ہیں اور وہ جو کلائنٹ کے ذریعے ادا کی جاتی ہیں۔ لین دین کے اخراجات وہ تمام اخراجات ہیں جو مالیاتی خدمات فراہم کرنے کے لیے MFI اور کلائنٹ کے درمیان لین دین کی وجہ سے ہوتے ہیں، مثال کے طور پر کلائنٹ اور لون آفیسر کے سفری اخراجات

## Write-off

Write-Off اس وقت کیا جاتا ہے جب قرض کا تمام یا کچھ حصہ ناقابل وصولی سمجھا جاتا ہے یا اس کی وصولی کا کوئی حقیقت پندانہ امکان نہیں ہوتا ہے۔ رائٹ آف رولڈ نام طور پر نیشنل ریگولیٹرز کے ذریعے مرتب اور نافذ کیے جاتے ہیں۔ رائٹ آف ایک اکاؤنٹنگ طریقہ کار ہے جو مجموعی قرض کے پورٹ فولیو سے اور بیلنس شیٹ میں قرض کے نقصان کو book کر کے تحریری قرض کے ہٹایا بیلنس کو بنا دیتا ہے۔ واضح رہے کہ رائٹ آف کا MFI کی جانب سے ناکارہ قرض وصول کرنے کی کوششوں یا موصول کی ادائیگی کی ذمہ داری پر کوئی اثر نہیں پڑتا۔ یہ غیر معمولی بات نہیں ہے کہ ایم ایف آئی کے لیے قرضوں کو رائٹ آف کرنے کے بعد وصولی کرنا۔







**Muhammad Amir**



+92 03100441444



amrmuh@gmail.com



Bahawalpur

### Short Profile

MA in Philosophy (M.Phil. History). Core experience in social mobilization and community development work at the grassroots level, especially within the framework of a participatory approach to Improves the socio-economic condition of the poorest segments of the society through self-help initiatives via strategic means of forming community organizations. Microfinance/microcredit is another area of my expertise in fighting poverty, empowering low-income households by facilitating microcredit linked through Income generating activities apart from the necessary training, guidance, and close supervision. From May 29, 2002, to February 28, 2011. Worked at National Rural Support Programme and later on NRSP MFBL from March 1, 2011, to June 16, 2022

Overall 20 years of working experience in the field of social Mobilization, community development work and Microfinance Services Sector, administrative affairs, banking, operations, marketing, hiring, or recruiting. Worked as a trainer for human resource development for many years. Office Management, short or long-term goal setting and efficient use of resources is also part of my whole Lifetime work experience. I am also an expert in monitoring, evaluation, and reporting task that allows you to focus on your end goal. Conflict resolution, team management, Increase team leadership, and employee sensitivity to build inner hope/morale in any unexpected or difficult situation.

Prior to this, I did MA in History and Pak-Studies (1992-1994) from Islamia University Bahawalpur. In 1995, I did my Bachelor of Education and in 1996, I joined the Education Department, Government of Punjab as an Educational Promoter. From 1997-1999, I did Masters in Philosophy of History from BZU Multan. In 2000, I did Post Graduate Diploma (PGD) in Computer Sciences. I have also been a Ph.D. scholar at BZU Multan in 2001 (The title of my research work was "Regional History of Southern Punjab during the British Period") but unfortunately due to some unavoidable reasons, I could not complete my Ph.D. thesis. I also work as an ad hoc lecturer for half a year in the history department of BZU Multan, In 2001, I joined the Govt of Punjab Education Department as Head of an Elementary School (16 grade) but resigned very soon. Of my passion for working for underprivileged rural communities, I took up a job in National Rural Support Programme(NRSP).

I have international learning exposure as well. During my professional duty, I visited Cambodia, Philippines and Thailand for an official visit through the platform of Pakistan Microfinance Net Work(PMN). I have also attended a Micro, Small and Medium Enterprise(MSME) Course from the Frankfurt School of Business and Finance, Germany. Besides of this as part of my international exposure, I have also visited different countries of Europe and Istanbul city of Turkey.