



## اعتبارات خرد

## کارنامه آژانس همکاری‌های فنی آلمان (GTZ)

ناشر: Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH  
 نویسنده: Rainer Schliwa  
 مترجم: علیرضا آذرنوش

## مقدمه

وجود ارتباط بین بخش مالی کشورها با توسعه اقتصادی، بار مسوولیت ویژه‌ای را - البته از لحاظ دیدگاه‌های مختلف و دلایل متفاوت - بر دوش تاریخ‌نویسان، نظریه‌پردازان و سیاستگذاران توسعه گذاشته است. در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰، ضرورت بازسازی و توسعه اقتصادی که در جنگ از بین رفته بودند، به شدت احساس می‌شد. این احساس سرانجام به ارایه نظریه تامین مالی با تاکید بر انتقال سرمایه منجر شد. در نتیجه، در "خط مشی توسعه" دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰، تشویق بخش مالی از نظر انتقال سرمایه ضروری به کشورهای درحال توسعه مورد توجه قرار گرفت. این موضوع بدو در قالب بانک‌های توسعه‌ای که در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ تاسیس شده بودند، به اجرا درآمد. با این حال، از آغاز دهه ۱۹۷۰، شماری از اقتصاددانان به این باور رسیدند که بخش‌های مالی اقتصادی درحال توسعه، به علت نحوه عملکرد و محدودیت‌های خود، باعث ایجاد مانع بزرگی شده‌اند. حتی با وجود این شناخت، تا اواخر دهه ۱۹۸۰ طول کشید تا بحث مربوط به نقش نظام‌های مالی در فرآیند توسعه آغاز شود. این بحث منجر به اتخاذ سیاست توسعه با تاکید بر عملکرد نظام‌های مالی ملی و نهادهای مالی درون آنها شد. این جریان سپس باعث شد که همکاری‌های توسعه با چرخش کاملی روبرو شود و از "تامین مالی توسعه" (Financing Development) به "توسعه تامین مالی" (Developing Financing) بدل گردد.

اما آنچه در اینجا موجب نوامیدی بود، موفقیت جزئی بانک‌های توسعه در رسیدگی کردن به گروه‌های هدف و بهبود وضعیت افراد فقیر بود. در آغاز دهه ۱۹۸۰، آژانس همکاری توسعه آلمان تحقیقی را در مورد نهادهای مالی جنوب آغاز کرد تا ببیند که چگونه گروه‌های جمعیتی خاص می‌توانند به خدمات مالی و انواع پس‌اندازها و اعتبارات دسترسی پیدا کنند، و این سرآغاز حرکت اعتبارات خرد در آژانس همکاری توسعه آلمان محسوب می‌شد. تکامل و پیشرفت اعتبارات خرد شدیداً تحت تأثیر شماری از نهادهای مالی موفق مانند Grameen و SEWA بود که بر اساس خودیاری سازماندهی شده بودند و بسیج پس‌اندازها نیز یکی از ویژگی‌های مهم موفقیت آنها بشمار می‌آید. برای آژانس همکاری توسعه آلمان در بخش مالی، گسترش فرضیه خودیاری و رابطه آن با خودیاری مالی (یعنی بسیج پس‌اندازها و ارایه وام توسط نهادهای مالی محلی) به سرعت به صورت ویژگی اصلی خودنمایی کرد. این ویژگی که تا به امروز همچنان باقیست، تمایز آشکار بین رهیافت‌های آلمان برای اعتبارات خرد و رهیافت‌های سایر سازمان‌ها مانند سازمان‌های غیردولتی آمریکا را نشان می‌دهد. نمونه‌های اولیه رهیافت‌های مربوط به توسعه نظام مالی مبتنی بر روش‌های خودیاری عبارتند از: پروژه همکاری مالی "وجه پس‌اندازهای روستایی در دوگان، کشور مالی (۱۹۸۶)"، و ارتباط بانک‌ها با گروه‌های خودیاری در جنوب شرق آسیا (۱۹۸۹). نتیجه این که، تنوع نهادهای مالی در آلمان - با وجود

■ ■ ■  
 GTZ ضمن تالیف  
 کمک‌های فنی اعطا شده به  
 نهادهای اعتباری خرد با  
 اصلاحات بخش مالی  
 کشورها، در واقع، از  
 فعالیت‌های اعتبارات خرد  
 در بیش از چهل کشور جهان  
 حمایت می‌کند.  
 ■ ■ ■



GTZ در زمینه اعتبارات خرد که در پی می‌آید، نقش مهمی را در این فرآیند ایفا کرده است.

## اعتبارات خرد: رهیافت و زمینه نظری

### ۱- رهیافت

GTZ ضمن تملیق کمک‌های فنی اعطا شده به نهادهای اعتباری خرد (MFIs)<sup>(۲)</sup> با اصلاحات بخش مالی، در واقع، از فعالیت‌های اعتبارات خرد در بیش از ۴۰ کشور دنیا حمایت می‌کند. به طور کلی، فعالیت‌های GTZ را می‌توان به دو مقوله اصلی به شرح زیر تقسیم کرد:

■ **ارایه کمک‌های فنی به نهادهای اعتباری خرد:** GTZ به نهادهای اعتباری خرد کمک می‌کند تا از لحاظ مالی، حقوقی و نهادی به صورت واسطه‌های مالی خودکفا درآیند. این آژانس به ایجاد ساختارهای شبکه‌ای کمک می‌کند و به جای تأکید صرف بر نهادهای اعتباری خرد منفرد، تلاش می‌کند تا ارتباط این نهادها را با بخش بانکی برقرار سازد. اهداف سیاستی اصلی GTZ در این زمینه عبارتند از: کمک به نهادهای اعتباری خرد که از بسیج پس‌اندازها برای اعطای اعتبار استفاده می‌کنند، و تأکید بر نقش واسطه‌گری مالی در اعتبارات خرد، یعنی بسیج سپرده‌های محلی و سهام اعضا به عنوان منابع اصلی تامین وجوه، به جای اتکا به تامین مالی خارج از تشکیلات. به علاوه، می‌توان به مشتریان فقیر به جای وام‌های یارانه‌ای، اعتبارات حاصل از پس‌انداز را ارایه کرد.

■ **حمایت از اصلاحات بخش مالی که بر فضای بنیادی نهادهای اعتباری خرد تأثیر داشته باشند:** GTZ به کشورها و مراجع نظارتی اعتبارات خرد آنها (مانند بانک‌های مرکزی یا آژانس‌های دولتی مسوول نظارت در بخش اعتبارات خرد) کمک می‌کند تا از طریق اعمال قوانین مناسب در مورد مقررات و نظارت سنجیده، نظام مالی موثرتری را ارایه دهند. در این میان، نهادها و خدمات گوناگونی وجود دارند که به ایجاد فضای حمایتی از نهادهای اعتباری خرد کمک می‌کنند مانند: نهادهای آموزشی، خدمات مشاوره‌ای همچون خدمات نرخ‌گذاری و خدمات ممیزی خارجی، دفاتر اطلاعات اعتباری، و انجمن‌های اعتباری خرد ملی و منطقه‌ای که برای افزایش همکاری میان نهادهای اعتباری خرد تلاش می‌کنند.

### ۲- زمینه نظری

GTZ دارای رهیافتی برای توسعه اعتبارات خرد است که دارای سه ویژگی اساسی زیر می‌باشد:

■ **رهیافت چندسطحی همزمان:** GTZ در سطح نهادهای اعتباری خرد، بخشی و اقتصاد کلان مشورت ارایه می‌دهد. این کار باعث می‌شود تا GTZ بتواند نسبت به دسترسی پایدار گروه هدف به خدمات مالی (همانطور که در خط مشی چارچوب

بانک‌های بازرگانی، بانک‌های پس‌انداز و بانک‌های تعاونی - تأثیر چشمگیری در ایفای نقش آژانس همکاری توسعه آلمان در بخش مالی داشته است. برای مثال، اتحادیه بانک‌های پس‌انداز و Giro Banks<sup>(۱)</sup> در اوایل دهه ۱۹۸۰، یک سری برنامه‌های ارزی را برای نمایندگان نهادهای پس‌انداز و وام<sup>۲</sup> در کشورهای درحال توسعه برگزار کردند. فعالیت‌های اتحادیه بانک‌های تعاونی آلمان<sup>(۲)</sup> موجب ایجاد فرآیندی در نظام تعاونی اعتباری آلمان - که درگیر بحث‌های فنی بین‌المللی است - شد و در دهه ۱۹۹۰ انگیزه جدیدی را در آژانس همکاری توسعه آلمان ایجاد کرد که به خاطر گشوده شدن درهای کشورهای سابقاً کمونیستی بود. با این حال، برای هر دو نهاد (یعنی بانک‌های پس‌انداز و تعاونی‌های پس‌انداز و وام) هرگز مسأله انتقال ساده اشکال سازمانی نهادهای مالی آلمان به کشورهای جنوب و شرق وجود نداشته است. در عوض، برنامه‌های ارزی و فرآیند گفتگوهای جاری به شناسایی شرایط موفقیت این نهادهای مالی در آلمان و کشورهای مقابل، به منظور ارایه راه حل‌های مناسب برای بخش‌های مالی کشورهای جنوب و شرق کمک کرد.

در نتیجه، از دهه ۱۹۸۰ مهمترین هدف توسعه در بخش مالی، نهادهای مالی بوده است که برای رسیدن به گروه‌های هدف (که افراد فقیر، ولی از لحاظ اقتصادی فعال هستند) فعالیت پایدار، مستمر و اقتصادی انجام می‌دهند. این هدف مبتنی بر همکاری‌های توسعه می‌باشد که ساختار بخش‌های مالی کشورهای درحال توسعه (و در حال گذار) را تشکیل می‌دهد. تمام اینها، فراتر از عقاید سابقاً نافذی بوده است که انتقال سرمایه به کشورهای درحال توسعه را در اولویت قرار می‌داد. در نتیجه، حاصل کار نوعی تغییر الگویی (Paradigm Shift) بوده است که شکل همکاری‌های توسعه در بخش‌های مالی کشورهای درحال توسعه و در حال گذار را به طور دایم تغییر داده است.

در مقاله نظریه بخشی<sup>(۳)</sup> در خصوص توسعه نظام‌های مالی که در سال ۱۹۹۴ توسط BMZ منتشر شد، تغییر فوق‌الذکر به عنوان مبنای نظری همکاری‌های توسعه‌ای آلمان مورد تأیید قرار گرفته است. در این فرضیه، به یک رهیافت سیستماتیک اشاره می‌شود که ترکیبی است از توسعه نهادهای مالی (که نیازهای گروه‌های هدف را برآورده می‌کند) با تشویق فضای نهادی و قانونی در بخش مالی. این رهیافت هنوز از طرف آژانس همکاری توسعه آلمان در بخش مالی دنبال می‌شود و از طرف دیگر، سایر سازمان‌های همکاری توسعه نیز تا حد زیادی آنرا پذیرفته‌اند. این مبنای فرضی به صورت ادواری (آخرین بار در اوایل سال ۲۰۰۳) به‌نگام و بازنگاری می‌شود تا آخرین پیشرفت‌ها نیز در آن منظور شود. تجربه

چگونه می‌توان بین خدمات اعتباری خرد با توسعه اقتصادی، گسترش نگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط، حمایت از محیط زیست، صرفه‌جویی در منابع و توسعه روستایی ارتباط برقرار کرد؟



توسعه تعریف شده)، در جایی که فضای نهادی و قانونی بخش مالی ضعیف است، اطمینان حاصل کند. از آنجا که این سطوح به یکدیگر وابسته هستند، کمک مورد بحث به طور همزمان در هر سه سطح ارایه می‌شود، اگرچه با توجه به وضعیت هر کشور از لحاظ اندازه متفاوت است. به همین منظور، مشورت و هماهنگی نزدیک با سایر اهداکنندگان ضروری است.

■ حرکت در جهت نیازهای مشتری و چشم‌انداز نهادی موجود و شرایط ویژه (اقتصادی فرهنگی، تدارکاتی) برای ارایه خدمات اعتباری خرد: در نتیجه تأثیرات اجتماعی - اقتصادی و تاریخی - فرهنگی، شرایط و عملکرد پایدار و اقتصادی یک نهاد اعتباری خرد و فضای موجود ممکن است در کشورها بسیار متفاوت باشد. از این رو، GTZ به هیچ یک از انواع ویژه نهادهای اعتباری خرد اولویت نمی‌دهد. در مقابل، انتخاب نهادهای مالی تا حدی بر مبنای معیارهای گزینش فنی استوار است، ولی تقاضا و نهادهای مالی موجود نیز مورد توجه خاص قرار دارند.

■ اهمیت استراتژی یک سطح بخشی: اگرچه در اواسط دهه ۱۹۸۰، اکثریت قریب به اتفاق پروژه‌های GTZ صرفاً به ایجاد و یا کمک به نهادهای اعتباری خرد مربوط می‌شدند، ولی امروزه شمار فزاینده‌ای از پروژه‌های همکاری فنی به ایجاد فضا سازی در بخش اعتباری خرد ارتباط دارند. یکی از فاکتورهای مهم در این رابطه نیز وضع مقررات و نظارت بر نهادهای اعتباری خرد توسط آژانس ناظر بانکی است. همچنین، GTZ برای افزایش تخصص‌گرایی نظام اعتبارات خرد، در زمینه آموزش فنی و حرفه‌ای نیز کمک می‌کند. با وجود بحران بانکی در اواخر دهه ۱۹۹۰، خدمات اطلاعاتی در بخش اعتبارات خرد به‌عنوان عامل مهم کاهش ریسک در سطح بخشی محسوب می‌شود. یکی از بازیکنان مهم در بسیاری از کشورها، همان اتحادیه‌های حرفه‌ای نوپا برای نهادهای اعتباری خرد است. سوال دیگری که در اینجا اهمیت بسیار زیادی دارد، اینست که خدمات

اعتباری خرد چگونه می‌تواند با توسعه اقتصادی، گسترش نگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط، حمایت از محیط زیست، صرفه‌جویی در منابع و توسعه روستایی ارتباط داشته باشد؟

### محصولات و خدمات

پورتفوی پروژه اعتبارات خرد که از اواسط دهه ۱۹۸۰ به نحو چشمگیری افزایش یافته، کوله‌باری از تجربه را در اختیار GTZ قرار داده است. اکنون هدف اینست که از این تجربه استفاده شود، به طوری که خدمات و مزایای GTZ برای مشتریان گسترش یابد و به عنوان محصولات GTZ در کشورهای مختلف در اختیار آنها قرار گیرد. محصولات اعتباری خرد زمینه‌های تخصصی زیر را در بر می‌گیرند:

- ۱- ایجاد و کمک به نهادهای اعتباری خرد.
  - ۲- آموزش فنی و حرفه‌ای اتحادیه‌ها و ارایه اطلاعات اعتباری در نظام‌های اعتباری خرد.
  - ۳- کنترل و نظارت بر نهادهای اعتباری خرد (شامل خدمات مشاوره‌ای به بانک‌های مرکزی).
  - ۴- تامین مالی مجدد نهادهای اعتباری خرد.
  - ۵- پیوند دادن بانک‌های بازرگانی با گروه‌های خودیار برای خدمات اعتباری خرد.
  - ۶- بسیج پس‌اندازها.
  - ۷- نرم‌افزار بانکداری برای نهادهای اعتباری خرد (Microbanker®).
- زمینه‌های تخصصی فوق‌الذکر و تجربیات کسب شده، در زیر به طور مشروح توضیح داده می‌شوند:

### ۱- ایجاد و کمک به نهادهای اعتباری خرد

■ خدمات GTZ و منافع آن برای مشتری

GTZ نهادهای اعتباری خرد مستقل و شبکه‌های

حاشیه شماره یک

### رهیافت چندسطحی همزمان - تشویق نهادهای مالی متمرکز (DFI) در کشور مالی

مالی، به عنوان یکی از فقیرترین کشورهای جهان، از اواخر دهه ۱۹۸۰ شاهد رشد چشمگیر بخش اعتبارات خرد بوده است. طی یک بررسی مشترک که توسط GTZ و بانک جهانی انجام شد، طرح "استراتژی ملی برای اعتبارات خرد" ارایه گردید که در سال ۱۹۹۸ به تصویب رسید. این استراتژی شامل تقویت در نظارت، ظرفیت‌سازی و ایجاد یک اتحادیه حرفه‌ای بود. سپس پروژه GTZ برای حمایت از "استراتژی ملی" همراه با سایر همتایان بین‌المللی اجرا شد.

کمک‌های GTZ موارد زیر را در بر می‌گرفت:

- \* ارایه کمک فنی به وزارت اقتصاد و دارایی برای توسعه و اجرای یک چارچوب نظارتی برای نهادهای مالی غیرمتمرکز (DFI).
  - \* کمک به اتحادیه حرفه‌ای اعتباری خرد Malian برای بهبود عملکرد و ارایه خدمات به اعضای خود.
  - \* تشویق و سازماندهی سمینارهای مربوط به گفتگوهای سیاستی برای طرف‌های ذینفع.
  - \* حمایت از ایجاد یک مرکز آموزش منطقه‌ای برای نهادهای مالی غیرمتمرکز (DFI).
- به‌علاوه، در این پروژه، شبکه‌ای متشکل از ۵۰ بانک روستایی پس‌انداز و اعتبارات در مناطق Djenne و San در مالی مرکزی، مورد حمایت قرار گرفت.

انواع گوناگون نهادهای مالی در بخش‌های مختلف بازار و تحت اشکال گوناگون می‌توانند به نحو موفقیت آمیزی محصولات مالی را برای فقرا تامین کنند.



بانکداری سبز: از اواسط دهه ۱۹۹۰، تشکیل بانک اعتباری خرد از ابتدا، به صورت روش استاندارد، به ویژه در کشورهای درحال گذار درآمد. GTZ تاکنون به طور مستقیم درگیر ایجاد این نهادها نشده است، زیرا ابزارهای مربوطه را (مانند سرمایه گذاری و تامین مالی مجدد) در اختیار ندارد. با این حال، تجربه همکاری با سایر اهداکنندگان (مانند بانک توسعه آسیایی) در زمینه ایجاد یک نظام تعاونی روستایی وجود دارد.

GTZ برای انتخاب نهادهای مالی که شایستگی تشویق را دارند، از معیارهای زیر استفاده می کند:

\* کیفیت / مناسب بودن مدیریت و مسوولیت اجرایی صاحبان نهاد مالی.

\* انگیزه کارکنان و فرهنگ شرکتی توسعه گرا.

\* تمایل به نوآوری و قبول خطر؛ برای مثال، در زمینه تکنولوژی مالی جدید برای ارائه خدمات مالی به گروه های هدف جدید.

\* آشنایی و نزدیکی با مشتری.

\* سازماندهی داخلی کارآمد، آگاهی از هزینه و کنترل مبتنی بر برنامه ریزی شرکتی برای کسب درآمد جهت پوشش هزینه ها.

\* کفایت سرمایه.

ارایه خدمات مشاوره ای به نهادهای اعتباری خرد معمولاً در زمینه های استراتژیک مانند برنامه ریزی تجاری، توسعه محصول، استراتژی های منابع انسانی، توصیه های حقوقی و مسایل مربوط به تامین مالی مجدد هدایت می شود.

در سطح نهادی، نظارت بانکی روی نهادهای اعتباری خرد، باعث ایجاد تقاضای سنگین در سیستم های اطلاعات مدیریت می شود. GTZ به بهبود ظرفیت پردازش اطلاعات کمک می کند. یکی از مزایای سیستم های قدرتمند اطلاعات، توانایی نظارت بر کیفیت پورتفوی و نتیجه گیری در مورد مناسب بودن محصولات است. با رشد رقابت، کنترل هزینه اهمیت زیادی پیدا می کند. در آخر اینکه، سیستم های اطلاعاتی باید گزارشدهی کارآمد را تسهیل کنند، به طوری که نه تنها آژانس های نظارت کننده، بلکه سرمایه گذاران نیز به طور فزاینده ای به صورت اهدافی برای اینگونه اطلاعات مربوط به پورتفوی و درآمدهای نهادهای اعتباری خرد درآیند.

هدف از این کار، کمک به نهادهای مالی تحت مشاوره است تا ظرفیت و کارایی خود را، به ویژه از طریق افزایش گستره خدمات مالی، دسترسی به گروه مشتریان جدید با ارایه محصولات جدید، و ورود به مناطق جدید، بهبود بخشند. به رغم تاکید فزاینده GTZ بر سطح بخشی، حمایت از نهادهای اعتباری خرد همچنان یکی از خدمات مهم بشمار می آید.

شعبه ای را تشویق می کند، و به ایجاد اعتبارات خرد به عنوان یکی از حوزه های بازرگانی در بانک های بازرگانی کمک می نماید.

GTZ در راستای واژگان بین المللی، بین چهار مدل توسعه برای افزایش آشنایی نهادهای مالی با گروه هدف به شرح زیر تمایز قایل شده است:

**تامین دقیق نیازها<sup>(۶)</sup>:** معمولاً چنین برداشت می شود که "تامین دقیق نیازها" یک استراتژی برای نهاد مالی است تا از طریق فرآیندهای تغییر در سازمان خود (مثلاً از طریق ایجاد واحدهای ویژه مجزا) محصولات مالی را به گروه های فقیر جمعیتی ارایه دهد. امروزه، نمونه های موفقی از استراتژی "تامین دقیق نیازها" توسط بانکها در بخش اعتبارات خرد، به ویژه در آسیا، دیده می شود. GTZ این موضوع را به عنوان تایید فرضیه خود می داند که بر اساس آن، انواع گوناگون نهادهای مالی در بخش های مختلف بازار و تحت اشکال مختلف مالکیت می توانند به نحو موفقیت آمیزی محصولات مالی را برای فقرا تامین کنند.

ارتقا: سازمان های غیردولتی (NGOs) یا سازمان های مالی خودیار می توانند از طریق رشد نهادی و بهبود محصولات و فرآیندهای خود، سهمی از بازار را در اختیار بگیرند و در کنار نهادهای مالی رسمی فعالیت کنند و حتی از لحاظ گستره و عمق خدمات و پوشش منطقه ای نسبت به آنها بهتر عمل کنند. ارتقای سازمان های غیردولتی به سطح "ارایه دهندگان خدمات اعتباری خرد بازرگانی" به ویژه در آمریکای لاتین مرسوم است، و در جنوب شرق اروپا نیز دیده شده است. ارتقای سطح و تجاری سازی سازمان های غیردولتی فعال در اعتبارات خرد می تواند به خاطر ملاحظات سوددهی، موجب کناره گیری نسبی آنها از خدمت رسانی به بخشی از بازار که شامل گروه های هدف فقیر هستند، بشود. در عمل، همکاری با ارایه دهندگان خدمات غیرمالی برای کمک به گروه های هدف در اداره وام ها و سازماندهی اعتبارات گروهی نیز باعث ارتقای گروه های هدف می شود.

ارتباط: ارتباط بانکها با گروه های خودیار باعث تقویت بخش مالی و بهبود پوشش جغرافیایی، به ویژه در جنوب شرق آسیا شده است. ارتباط بانکی<sup>(۷)</sup> به صورت علامت تجاری GTZ درآمده است. به بانک های شرکت کننده معمولاً توصیه شده است که خدمات اعتباری گروهی ایجاد کنند. از نظر تقاضا نیز وام گیرندگان با فراگیری می آموزند که چگونه اعتبارات گروهی را از طریق رهیافت های خودیاری اداره کنند. این فرضیه ارزش خود را به صورت تعدیل شده در آفریقا، یعنی در جایی که هم اینک از طریق AFRACA<sup>(۸)</sup> در بانک های گوناگون عضو اجرا می شود، به اثبات رسانده است.

ارتقای سطح و تجاری سازی سازمان های غیردولتی فعال در اعتبارات خرد، می تواند به خاطر ملاحظات سوددهی موجب شود که سازمان های مزبور از خدمت رسانی به گروه های فقیر بازمانند.

## تجربه

به منظور افزایش تاثیر مشاوره مربوط به آموزش حرفه‌ای روی رقابت‌پذیری بخش تامین مالی خرد به طور کلی، فعالیت‌های مربوطه به طور چشمگیری بر ارایه مشورت به نهادهای آموزش حرفه‌ای تاکید دارند. با این حال، ثابت شده است که مطالب آموزش حرفه‌ای (جعبه ابزار) که به موضوعات مدیریت مرکزی مربوط می‌شوند، از ابزارهای مهم تکمیلی برای نهادهای اعتباری خرد منفرد بشمار می‌آیند. امروزه، از این جعبه ابزارها برای مسایلی همچون کنترل داخلی، بازاریابی، تجهیز پرسنل‌ها و مدیریت نقدینگی استفاده می‌شود.

**تغییر شکل نهادی:** رشد نهادهای اعتباری خرد منجر به تغییراتی در ساختار، فرهنگ شرکتی و تعیین کارکنان این نهادها می‌شود. اغلب اوقات، تغییر شکل شرکتی نیز به همراه رشد دیده می‌شود. مشتریان مناطق شهری فقط به عنوان مشتری تقاضای خدمات مالی دارند، و هیچ تمایلی به عضویت در یک تعاونی از خود نشان نمی‌دهند. سازمان‌های غیرانتفاعی (NGOs) غیر تجاری نیز به طور فزاینده‌ای به ارایه‌دهندگان خدمات اعتباری خرد تجاری تبدیل شده‌اند. وجه اشتراک تمام این موارد، نیاز به محصولات مشاوره‌ای است که با اصول اساسی نظریه سازمانی (شکل به دنبال عملکرد می‌آید) مطابقت دارد و می‌تواند بدون تلاش برای اجرای مدل سازمانی سخت مبتنی بر دستورات خارجی، از فرآیندهای تغییر به نحو انعطاف‌پذیری حمایت کند.

**مالکیت نهادهای اعتباری خرد و بازاریابی‌گذاری برای این نهادها:** رشد و تغییر شکل نهادهای اعتباری خرد باعث شده است تا موضوع سرمایه برای نهادهای مذکور اهمیت زیادی پیدا کند. در سراسر دنیا، سرمایه‌گذاران متعددی پیدا شده‌اند و بازارهای مطابق با خدمات آنها (رده‌بندی نهادهای اعتباری خرد، ممیزی، همایش سرمایه‌گذاران) نیز در حال ظهور است. از شرکت‌هایی که به نهادهای اعتباری خرد مشورت ارایه می‌دهند نیز خواسته شده است تا علاوه بر ارایه کمک‌های فنی، به طور موقت در نهادهای اعتباری خرد مشتریانشان سرمایه‌گذاری کنند.

## ۲- آموزش حرفه‌ای اتحادیه‌ها و ارایه خدمات اطلاعات اعتباری برای نهادهای اعتباری خرد

### خدمات GTZ و منافع آن برای مشتری

انتقال دانش فنی به نهادهای اعتباری خرد منفرد، به طور فزاینده‌ای با ایجاد ضریب افزایش دانش فنی، و تاکید کمتر بر ارایه مشورت به نهادهای مذکور تکمیل می‌شود. بدین ترتیب، هدف از انتقال دانش فنی، به طور کلی، بخش اعتبارات خرد است و بر نهادهای اعتباری خرد منفرد تاکید کمتری می‌شود. به همین خاطر، مشورت منحصرأ به نهادهایی ارایه می‌شود که به

تامین مالی خرد، یعنی توصیه به نهادهای ماندگار در بازار: نهادهای اعتباری خرد، به رغم وجود تضاد میان پایداری اقتصادی و تاکید بر فقر، توانسته‌اند با کمک استراتژی‌های درازمدت، محصولات مبتکرانه و فرآیندهای مشتری‌گرا، به موفقیت دست یابند. این کار مستلزم وجود یک نظریه مشورتی استراتژی‌گرا و درازمدت همراه با اهداف توسعه‌ای مشخص و حضور در بازار می‌باشد. این موضوع با هدف ایجاد نهادهای اعتباری خرد پایدار سازگار است، و با روش‌های اولیه TC که تنها برای ارایه ابزارهای تامین مالی موقتی بکار می‌رود، در تقابل قرار دارد. نتیجه اینکه، پایداری یک نهاد اعتباری خرد از همان ابتدا، به عنوان بخش اصلی طرح تجاری آن نهاد، یا به عنوان هدف مشخص پروژه‌هایی پایه‌ریزی می‌شود که تلاش می‌کنند تا فعالیت‌های اعتباری خرد را به نهادهای مالی موجود معرفی نمایند. تامین بودجه و برنامه‌ریزی منابع نیز باید مطابق با چرخه عمر نهاد اعتباری و به دور از مقتضیات اداری سازمان‌های اهداکننده، انجام شود.

**نیازهای مشتری، رقابت و تقویت نهادهای اعتباری خرد در بازار:** نهادهای اعتباری خرد باید با قدرت بیشتر در جهت رفع نیازهای مشتری حرکت کنند. امروزه دیگر، تحمیل شرایط سخت برای مشتری و تاکید صرف بر بازپرداخت به موقع و کامل تسهیلات معنی ندارد. نهادهای اعتباری خرد برای جلب مشتری رقابت شدیدی با یکدیگر دارند. یک نهاد اعتباری خرد باید با مشتریان خود رشد کند، یعنی نیازهای آنها را درک کند، و اگر بخواهد در درازمدت موفق شود، باید محصولات مطابق با آن نیازها را ارایه دهد. بدین ترتیب، توسعه محصول و گسترش بازار از شرایط کلیدی رشد یک نهاد اعتباری خرد محسوب می‌شوند. در فرآیند توصیه به نهادهای اعتباری خرد، بیشترین تاکید بر روی پژوهش، بررسی‌های سیستماتیک مربوط به مشتری و تحقیقات مربوط به تاثیر خدمات مالی نهاده شده است.

در بسیاری از کشورهای در حال توسعه، به رغم این واقعیت که فقدان بانک‌های بازرگانی در بازارهای اعتبارات خرد یکی از دلایل مهم پیدایش نهادهای اعتباری خرد بوده است، ما شاهد همزیستی بانک‌های تجاری با نهادهای فوق‌الذکر هستیم. علاوه بر اشکال همکاری بین دو نوع نهاد، غالباً رقابت نیز وجود دارد. تشویق همکاری بین سیستم اعتباری خرد و سیستم بانکداری کلاسیک امکان‌پذیر است، و معمولاً منجر به حرفه‌ای شدن مدیریت نهاد اعتباری خرد و گسترش محصولات و خدمات نهادهای اعتباری خرد (و بانک‌ها) می‌شود. با گسترش فعالیت بانک‌ها در زمینه اعتبارات خرد، توصیه به نهادهای اعتباری خرد می‌تواند شامل نحوه ایجاد روابط همکاری با بانک‌ها باشد.



نهادهای اعتباری خرد، به رغم وجود تضاد میان پایداری اقتصادی و تاکید بر فقر، توانسته‌اند با کمک استراتژی‌های درازمدت، محصولات مبتکرانه و فرآیندهای مشتری‌گرا، به موفقیت دست یابند.





گروه‌های کاری، در واقع، از جامعه اعتباری خرد برای اجرای اینگونه پروژه‌های بخشی حمایت می‌کند.  
**تجربه**

اتحادیه‌ها و شبکه‌های اعتباری خرد هر دو به عنوان ارائه‌دهندگان خدمات خصوصی نقش دارند و طبق قانون عمومی فعالیت می‌کنند. تجربه نشان می‌دهد که ارائه خدمات به سازمان‌های عضو با دریافت پول همیشه امکانپذیر نیست، زیرا این خدمات (همکاری‌های فنی) به صورت رایگان نیز ارائه می‌شوند. تلاش‌های سیاسی برای تعریف "ارایه خدمات با دریافت پول" نیز مشکل است، چرا که به نفع افراد یا گروه‌های غیر عضو تمام می‌شود. سازمان‌های عضو اتحادیه‌های اعتباری خرد با توجه به منابع مالی‌شان، به ندرت می‌توانند اتحادیه‌های مزبور را در کارهایشان از لحاظ مالی کمک کنند. با این حال، اتحادیه‌های اعتباری خرد به جز حق عضویت اعضای خود، هیچ منبع درآمد دیگری ندارند.

به علاوه، نهادهای اعتباری خرد هنوز در جستجوی کمک‌های فنی منفرد هستند و بر سر آن با یکدیگر و با اتحادیه‌های مذکور به رقابت می‌پردازند. این کشمکش بر سر همبستگی اتحادیه‌ها و نهادهای اعتباری خرد عضو آنهاست، زیرا اتحادیه‌ها تنها می‌توانند بر مبنای اعتماد متقابل با نهادهایی که نماینده آنها هستند، فعالیت کنند. در شماری از کشورها، اتحادیه‌های اعتباری خرد با ارائه‌دهندگان خدمات خصوصی به بخش اعتباری خرد رقابت می‌کنند. تجربه نشان می‌دهد که یکی از وظایف اتحادیه‌های

موسسات اعتباری خرد خدمات ارایه می‌دهند، از جمله اتحادیه‌های حرفه‌ای در سیستم اعتباری خرد، نهادهای آموزش حرفه‌ای و آژانس‌های رده‌بندی اعتبارات.

اتحادیه‌ها به منظور ارایه استراتژی‌ها و خدمات برای سازمان‌های عضو خود، نیازمند مشاوره هستند. در بسیاری از کشورهای آفریقایی، اتحادیه‌های اعتباری خرد به نحو گسترده‌ای درگیر ارایه استراتژی‌ها برای بخش اعتبارات خرد و نیز اصلاح و بهنگام سازی قوانین اعتباری خرد هستند (به حاشیه شماره دو نگاه کنید). در کشورهای درحال‌گذار نیز این اتحادیه‌ها به توصیه GTZ، نقش مهمی را برای گفتگو با تصمیم‌گیران سیاستی ایفا می‌کنند.

توصیه GTZ به نهادهای آموزش حرفه‌ای برای اعتبارات خرد، توسعه برنامه کاری است. در عین حال، به نهادهایی که آموزش حرفه‌ای ارایه می‌دهند، این توانایی داده می‌شود تا نیازهای آموزشی را ارزیابی کنند و طرح‌های استراتژیک آموزش کارکنان را برای نهادهای اعتباری خرد ارایه دهند.

رده بندی اعتبارات و آژانس‌های رده بندی نیز جزو نهادهای بسیار مهم محسوب می‌شوند و در شماری از کشورها، به ویژه برای بخش اعتبارات خرد، تاسیس شده‌اند. در برخی موارد، رده‌بندی اعتبارات به عنوان یکی از خدمات مهم اتحادیه‌های حرفه‌ای اعتبارات خرد ارایه می‌شود، و در برخی دیگر از موارد، ارایه دهندگان خدمات بازرگانی هستند که این کار را انجام می‌دهند، که به ویژه در آمریکای لاتین بسیار زیاد هستند. GTZ از طریق بررسی‌های بخشی و کمک به

حاشیه شماره دو

### اتحادیه‌های اعتباری خرد (MFA) نقش آنها در صنعت اعتبارات خرد

طی یک سری بررسی که توسط GTZ درباره هشت اتحادیه اعتباری خرد در آفریقا انجام شد، مشخص شد که بیشتر این نهادهای بسیار جوان، کمک‌های چشمگیری به توسعه بخش اعتبارات خرد ملی می‌کنند. کمک‌هایی که شامل موارد زیر است:

- \* مبادله اطلاعات و ایجاد ارتباط شبکه‌ای بین اعضا.
  - \* جلب حمایت، و همکاری در مورد طرح و اصلاح فضای حقوقی (قانونی) و کنترلی.
  - \* قبول مسوولیت‌های مربوط به هماهنگی بخشی و هماهنگی بین اهداکننده.
  - \* فعالیت‌های مالی، ممیزی فرااتحادیه‌ای، کمک به تامین مالی مجدد، بررسی اعتبارات و اعطای گواهینامه نهادهای اعتباری خرد.
  - \* ایجاد زمینه حرفه‌ای برای اعتبارات خرد، هماهنگی آموزش مدیریت برای اعتبارات خرد.
- در کنفرانسی که در نوامبر ۲۰۰۲ توسط GTZ و اهداکنندگان بین‌المللی راجع به اتحادیه‌های اعتباری خرد در غنا برگزار شد، نتایج زیر به دست آمد:
- \* توسعه اتحادیه‌های اعتباری خرد برای سیاست بخشی مهم است، ولی عدم تامین مالی توسط خود اتحادیه بدین معنی است که تنها از طریق تزریق وجوه اهدایی می‌توان توسعه مزبور را عملی کرد.
  - \* در میان مدت تا درازمدت، اتحادیه‌های اعتباری خرد باید روی خدماتی تاکید کنند که حداقل هزینه‌های آنها را پوشش دهد.
  - \* در تعیین استراتژی فراگیر کشوری اهداکنندگان باید اهمیت بیشتری برای نقش کنونی یک اتحادیه اعتباری خرد در کشور موردنظر قابل شوند.
  - \* تشویق اتحادیه‌های اعتباری خرد باید مقدم بر توسعه سایر نهادهای این بخش باشد، و هیچ تلاشی نباید مانع از ارایه خدمات خصوصی به نهادهای اعتباری خرد شود.

■ ■ ■  
 نهادهای اعتباری خرد باید با قدرت بیشتر در جهت رفع نیازهای مشتری حرکت کنند.  
 ■ ■ ■



مذکور می‌تواند تضمین کیفیت و واسطه‌گری برای خدمات باشد. GTZ در ارائه خدمات مشاوره‌ای خود به اتحادیه‌های اعتباری خرد این موضوع را به دقت در مدنظر قرار خواهد داد.

تجربه کشورهای درحال‌گذار حاکی از تاکید بر ارائه و تقویت عوامل جامعه مدنی و افزایش آگاهی از سیستم اعتباری خرد و مسوولیت دولت برای این کار است. اتحادیه‌های اعتباری خرد، به ویژه در کشورهای درحال‌گذار، تلاش زیادی را در این راه انجام داده‌اند. گفتگو و تعامل میان بخش اعتبارات خرد خصوصی و آژانس‌های دولتی می‌تواند حتی باعث افزایش آگاهی از سیستم اعتباری خرد شود. در سال‌های اخیر، مساله فقر در کشورهای درحال‌گذار نسبت به سایر مناطق اهمیت بیشتری پیدا کرده است.

رشد آموزش حرفه‌ای در زمینه اعتبارات خرد در برخی موارد چشمگیر بوده است، و از لحاظ استراتژیک کمک مهمی به پذیرش اعتبارات خرد به عنوان یک حرفه مجزا در سراسر جهان کرده است. ایجاد و حفظ استانداردهای حرفه‌ای، مقررات اخلاقی و ایجاد نهادهای آموزش حرفه‌ای جزو عوامل مهم رهیافت سیستم‌زایی برای تشویق سیستم اعتباری خرد GTZ بوده است. اساس شایستگی که از طریق همکاری‌های فنی ایجاد شده، بدون سیستم آموزش حرفه‌ای، نمی‌تواند در میان‌مدت ادامه داشته باشد. در نتیجه، GTZ برای ایجاد ظرفیت آموزش حرفه‌ای داخلی جهت توسعه مستقل سیستم اعتباری خرد یک کشور، به نحوی که نیازهای داخلی را برطرف کند، اهمیت خاصی قایل است. استقلال فنی که بدین ترتیب به دست می‌آید، برابر است با خطمشی GTZ در مورد بسیج منابع مالی داخلی به عنوان مبنای اصلی تامین سرمایه و اعتبارات مجدد برای نهادهای اعتباری خرد.

### ۳- کنترل و نظارت بر نهادهای اعتباری خرد

خدمات آژانس خدمات فنی آلمان و مزیای آن برای مشتری GTZ به بانک‌های مرکزی و آژانس‌های نظارت‌کننده بانکی، و (در برخی کشورها) به وزارتخانه‌هایی که مسوول نظارت بر نهادهای اعتباری خرد هستند، مشورت ارائه می‌دهد. در اصل، بین مقررات محتاطانه (که به تضمین سپرده‌ها و تضمین کلی بخش مالی ارتباط دارد) و مقررات غیرمحتاطانه (که شامل اصلاح مالیاتی یا حمایت از وام‌گیرندگان می‌شود) تمایز وجود دارد. به طور کلی، با توجه به ضرورت حمایت از سپرده‌های پس‌انداز، مقررات محتاطانه قابل توجیه است.

کنترل قانونی نهادهای اعتباری خرد که به منظور حمایت از سپرده‌های پس‌انداز و نظارت بر این نهادها انجام می‌شود، شامل هزینه‌ها و تلاش اساسی برای هر دو دسته، یعنی نظارت‌کنندگان و نهادهای اعتباری خرد نظارت شده می‌شود.

این فرآیند شامل تدوین یک چارچوب قانونی، به تصویب‌رساندن آن، تهیه پیش‌نویس و اجرای شرایط، و در نهایت ایجاد یک تشکیلات فنی مرتبط در درون بانک مرکزی یا یکی دیگر از سازمان‌های دولتی است. همچنین، هزینه‌های چشمگیری نیز برای خود نهادهای اعتباری خرد وجود دارد، چرا که این کار کلاً مستلزم سرمایه‌گذاری سنگین برای بهبود جریان جمع‌آوری اطلاعات و گزارش‌دهی است. این تلاش‌ها باید از لحاظ اقتصادی رابطه‌ای قابل توجیه با پس‌اندازهای اضافی پیش‌بینی شده نهادهای اعتباری خرد داشته باشد. به علاوه، یکپارچه‌سازی و تلفیق گروه‌های هدف فقیر با سیستم مالی از طریق پس‌انداز، برای سیاست توسعه مفید است.

این نوع تجزیه و تحلیل هزینه - منفعت همراه با حساسیت‌زایی و آموزش آژانس‌های دولتی مسوول مقررات، در واقع، مبنای خدمات مشاوره‌ای GTZ در رابطه با کنترل و نظارت است. تنها زمانی کارهای فنی واقعی آغاز می‌شوند که این فرآیند نتیجه بدهد و برای همه طرف‌ها رضایتبخش باشد. نخستین مرحله ارائه مشاوره، به طور کلی، شامل بررسی یا طبقه‌بندی آن دسته از نهادهای اعتباری خرد موجود است که از معیارهای بین‌المللی، از جمله ماهیت شرکتی، عدالت، حاکمیت، سئوگیری، بازگانی و غیربازگانی و وجود نهادهای جمع‌آوری‌کننده سپرده‌های خرد استفاده می‌کنند. سپس با توجه به چگونگی ترسیم ماهیت نهادهای اعتباری خرد، نیاز به نظارت و نوع آن که با شرایط خاص ملی تناسب داشته باشد، اندازه نهادها، ماهیت شرکتی و گستره فعالیت آنها تعیین می‌شود. در این جا یک پرسش اساسی اینست که آیا هر کشور به قوانین ویژه برای نظارت بر نهادهای اعتباری خرد نیاز دارد، یا اینکه می‌توان با تکمیل و اصلاح قوانین موجود، این کار را انجام داد؟

GTZ هم چنین به تدوین و تکمیل قوانین مربوط به نظارت و کنترل نهادهای اعتباری خرد، از جمله شرایط مربوط به اجراء، کمک می‌کند. برای این کار، رهیافت‌های گوناگونی وجود دارد: نخست، مقررات غیرمحتاطانه می‌تواند مثلاً شرایط حاکم بر حسابداری و بهبود شفافیت را در بر بگیرد که بین بانک مرکزی و یک نهاد اعتباری خرد مورد توافق قرار گرفته، بدون آنکه مقررات نظارت بانکی گسترده وجود داشته باشد. اتحادیه‌های اعتباری خرد نیز می‌توانند با ارائه استانداردهای کیفیت و کنترل بر عملکرد اعضای خود، به سطح معینی از خودکنترلی دست پیدا کنند. اگر رشد این بخش قابل توجیه باشد، این مرحله نیز می‌تواند مرحله مقدماتی برای نظارت محتاطانه بعدی بانک مرکزی بشمار آید.

ارائه قوانین جدید مربوط به اعتبارات خرد در سراسر جهان بدین معنی است که خدمات مشاوره‌ای می‌توانند مشکلات

کنترل توسط آژانس نظارتی بانکی می‌تواند باعث افزایش نفوذ دولت در بخش اعتبارات خرد شود.

یک نهاد اعتباری خرد باید با "مشتریان خود رشد کند"، یعنی باید نیازهای آنها را درک کند، و اگر بخواهد در درازمدت موفق شود، باید محصولات مطابق با آن نیازها را ارائه دهد.



حاشیه شماره سه

## تثویق نهادهای مالی کوچک در اندونزی

در اندونزی بیش از ۸۰۰۰ نهاد اعتباری خرد بسیار متنوع وجود دارند. ریشه بسیاری از آنها به دوران استعمار بازمی‌گردد. مقررات زیادی اواخر دهه ۱۹۸۰ باعث افزایش تعداد این نهادها شده است.

بحران مالی آسیا در اواخر دهه ۱۹۹۰، نیاز برای نظارت را تشدید کرد. به علاوه، نهادهای اعتباری خرد از حمایت‌های فنی و مالی نهادهای ثانویه مانند اتحادیه‌ها، برای توسعه نیروی انسانی و افزایش دارایی به منظور دستیابی به رشد پایدار برخوردار نبودند.

در اینجا کمک‌های GTZ به شرح زیر است:

- \* کمک به وزارت دارایی برای ارایه استراتژی اعتبارات خرد ملی.
- \* کمک به تدوین قانون ویژه اعتباری خرد.
- \* حمایت فنی برای ایجاد طرح بیمه سپرده برای نهادهای اعتباری خرد.
- \* کمک به بانک اندونزی برای انجام نظارت مبتنی بر ریسک در نهادهای اعتباری خرد.
- \* بهبود سیستم گزارش‌دهی بانک‌های روستایی (LPD).
- \* حمایت مستقیم از اتحادیه BPR در جاوه شرقی برای ارایه مطالب آموزشی و خدمات مشاوره‌ای.
- \* کمک به تقویت نهادهای اعتباری خرد در استان‌های NTT و NTB.

ویژه‌ها بیش از پیش از سر راه بردارند.

یکی از زمینه‌های جدید مشاوره که اخیراً ایجاد شده،

توسعه و اجرای استراتژی‌های ملی و بخشی برای سیستم

اعتبارات خرد است. بار دیگر در اینجا، بانک مرکزی یا وزارت

دارایی کشورها نقش مهم هماهنگ‌کننده را ایفا می‌کنند.

GTZ، با ارایه خدمات مشاوره‌ای برای کنترل و نظارت،

تلاش می‌کند تا توانایی و قابلیت بانک‌های مرکزی یا

وزارتخانه‌ها را هنگام اجرای وظایف دولت در بخش تامین مالی

بهبود بخشد.

تجربه

در بسیاری از کشورها، هنوز توازن رضایت‌بخشی میان

امکانات کسب‌شده از نهادهای اعتباری خرد کنترل شده و

آژانس‌های کنترل‌کننده دولتی وجود دارد. تلاش‌ها برای

در نظر گرفتن اکثریت نهادهای اعتباری خرد کشورهای طرف

معامله، از طریق پذیرش یک رهیافت کنترلی متمایز (تحت

عنوان "کنترل کاملاً متمایز نهادهای اعتباری خرد گوناگون"

باعث بروز مشکلات قابل توجه بر سر راه مشاوره عملی شده

است. برای مثال، در مورد معیارهای مربوط به حداقل سرمایه

مورد نیاز یک نهاد اعتباری خرد، نظریات متفاوتی وجود دارد. در

اینجا، GTZ طرفدار کنترل و نظارتی است که بیشتر با

فعالیت‌ها و گستره تجارت سروکار دارد تا نظارتی که صرفاً بر

پایه ماهیت شرکتی استوار است.

در مورد نظارت غیرمحتاطانه (پسرای مثال، استفاده از

روش‌های بازرگانی، شیوه برخورد، و نظارت بر عملکرد نهادهای

اعتباری خرد)، عملکرد اتحادیه‌های اعتباری خرد ارزشمند بوده

که شامل معرفی استانداردهای کیفیت برای نهادهای اعتباری

خرد عضو آن اتحادیه‌ها بوده است. اگرچه این اتحادیه‌ها هیچ

اختیار رسمی برای کنترل و نظارت ندارند، ولی می‌توانند با توجه

به تبعیت نهاد اعتباری خرد از قوانین جاری، تاثیر زیادی داشته

باشند.

ایجاد یک چارچوب کنترلی، با حساس‌سازی تصمیم‌گیران

سیاستی نیز در ارتباط است. در تعدادی از کشورها، کنترل حول

محور ایجاد معیارها (مثلاً شرایط گزارش‌دهی) برای نهادهای

اعتباری خرد می‌چرخد، آنهم به نحوی که اغلب در عمل قابل

اجرا نیست (اگر نمی‌توانید نظارت کنید، کنترل نکنید). در نتیجه،

به رغم تلاش‌های مستمر جامعه اهداکننده، هنوز هم مسایل

جدی برای تعیین میزان مناسب کنترل و گستره کاربردی بودن

اقدامات نهادهای اعتباری خرد - که نیازشان برای کنترل

متفاوت است - وجود دارد.

در سطح نهاد اعتباری خرد، شرایط جدید کنترلی می‌تواند

بر روش‌های حسابداری و دفترداری یا کل سیستم گزارش‌دهی

تاثیر بگذارد، و تحت شرایطی موجب افزایش چشمگیر نیاز

برای آموزش کارکنان و ظرفیت کامپیوتری در نهادهای اعتباری

خرد شود. تجربه نشان داده است که ظرفیت آموزش حرفه‌ای

موجود در بخش اعتباری خرد یک کشور، غالباً یکی از

پیش‌شرط‌های اجرای موثر عملکرد کنترلی و نظارتی محسوب

می‌شود.

آژانس‌های دولتی در بسیاری از کشورها هنوز قادر نیستند

که مسوولیت‌های نظارتی ناشی از کنترل را به شیوه‌ای موثر و

کارآمد انجام دهند. دلایل آن نیز، هم فنی است (یعنی کارکنان

فاقد شرایط) و هم به خاطر منابع ناکافی آژانس‌های نظارتی

می‌باشد. در نتیجه، هنوز تجربه کافی برای سازماندهی نظارت

بر نهادهای اعتباری خرد وجود ندارد. نظارت مبتنی بر

گزارش‌دهی منظم مالی (خارج از محل) نسبت به سازماندهی

موثر و مفید نظارت بر نهادهای اعتباری خرد (در محل) در دسر

کمتری دارد.

تثویق همکاری بین سیستم اعتباری خرد و سیستم بانکداری کلاسیک امکانپذیر است.

در مورد معیارهای مربوط به حداقل سرمایه یک نهاد اعتباری خرد، نظریات متفاوتی وجود دارد.





کنترل توسط آژانس نظارتی بانکی می‌تواند به طور کلی، باعث افزایش نفوذ دولت در بخش اعتبارات خرد شود. از طرف دیگر، ممکن است زمینه‌هایی را تحت تاثیر قرار دهد که نباید تابع کنترل دولتی باشند. برای مثال، در تعدادی از کشورها سقف نرخ بهره در چارچوب این فرآیند مجدداً برقرار شده است تا از هزینه‌های ناشی از کنترل که به شکل نرخ بهره توسط نهادهای اعتباری خرد پرداخت می‌شود، ممانعت به عمل آید. کنترل ممکن است به طور ناخواسته پیامدهای منفی به همراه داشته باشد. بنابراین، باید به تمام طرف‌های ذینفع فرصت کافی داد تا نظریات خود را ابراز کنند.

#### ۴- تامین مالی مجدد نهادهای اعتباری خرد

##### خدمات GTZ و مزایای آن برای مشتری

GTZ به نهادهای اعتباری خرد کمک می‌کند تا به جمع‌آوری سرمایه ملی و بین‌المللی (چندجانبه و دوجانبه) بپردازند. برای انجام این کار، GTZ به اتحادیه‌های نهادهای اعتباری خرد یا سازمان‌های Apex در زمینه معیارهای دسترسی، روش‌های تسویه و گزارش‌دهی به منبع تامین مالی، مشاوره می‌دهد. در این مورد، فعالیت‌های جاری عمدتاً به تامین مالی مجدد در سیستم مالی ملی مربوط می‌شود، از جمله هدایت مالیه مجدد از افراد یا تشکیلات مالی بین‌المللی به نهادهای اعتباری خرد ملی.

در حال حاضر، GTZ یک تشکیلات مشورت‌دهی برای نهادهای اعتباری خرد ایجاد کرده است تا سرمایه‌گذاران احتمالی را شناسایی کند. علاقه فزاینده بسیاری از بانک‌ها به اعتبارات خرد نیز باعث تسریع در پیدایش زمینه‌ای از مشاوره شده است که بر اساس آن، نهادهای اعتباری خرد مورد ارزیابی بانکی قرار می‌گیرند و شرایط و متون تامین مالی مجدد نیز تدوین می‌شود. انتظار می‌رود که افزایش ادغام نهادهای اعتباری خرد در بازارهای مالی داخلی و بین‌المللی، منجر به گسترش هرچه بیشتر فعالیت‌های GTZ در ارایه مشورت به نهادهای مزبور برای تامین مالی مجدد شود.

##### تجربه

ادغام نهادهای اعتباری خرد در بخش‌های مالی داخلی از نظر جهانی به عنوان یک گزینه مفید برای تامین مالی مجدد خارجی (بین‌المللی) تحت شرایط معین، تلقی می‌شود. در مناطق گوناگون آفریقای جنوبی (مالی، بورکینافاسو)، آسیا و منطقه آسیای میانه (مولداوی)، GTZ به وسیله بانک‌های بازرگانی داخلی با موفقیت کامل از تامین مالی مجدد نهادهای اعتباری خرد پشتیبانی می‌کند. این کار باعث می‌شود تا رابطه‌ای قوی میان سیستم اعتباری خرد و بخش مالی رسمی ایجاد شود و از انشعاب بیشتر بخش مالی جلوگیری به عمل آید.

با این حال، ملاحظات مربوط به تقسیم کار مفید بین تامین مالی مجدد (به مفهوم تامین مالی عمده فروشی) و تامین مالی خرده فروشی توسط نهادهای اعتباری خرد - که در صورت امکان باید به اشکال نهادی کاملاً مجزا ارایه شوند - باید در مدنظر قرار گیرد. در زیر، تجربیات کسب‌شده در این زمینه ارایه می‌شوند:

• بانک‌های بازرگانی که تامین مالی مجدد را با هزینه اندک به سمت وام‌گیرندگان نهایی سوق می‌دهند، به طور کلی، می‌توانند یک عامل رقابتی مخرب برای نهادهای اعتباری خردی باشند که تامین مالی مجدد را با هزینه بالاتر و مقدماتاً از محل پس‌اندازهای داخلی انجام می‌دهند.

• بانک‌ها و اهداکنندگان تامین مالی مجدد، هنگام انتخاب نهادهای اعتباری خرد، برای هماهنگی بیشتر در هدایت تامین مالی مجدد خارجی، باید اطلاعات جامع‌تری راجع به تکامل سیستم اعتباری خرد، به ویژه در مورد استراتژی‌های توسعه بخشی داشته باشند.

• معیارها و رویه‌های مربوط به هدایت تامین مالی مجدد برای نهادهای اعتباری خرد داخلی باید شفاف باشند تا از رقابت ناسالم بین نهادهای مذکور جلوگیری شود.

• باید بین نهادهای بخش خصوصی و عمومی از لحاظ هدایت تامین مالی مجدد تمایز عملی قایل شد. اصولاً، بانک‌های توسعه‌ای روستایی عمومی به عنوان ارایه‌دهندگان تامین مالی مجدد برای نهادهای اعتباری خرد، جهت همکاری با GTZ نیز مناسب هستند، چرا که آنها دارای شبکه شعبه‌ای سازمان‌یافته در نواحی روستایی هستند.

#### ۵- ارتباط

##### خدمات GTZ و مزایای آن برای مشتری

GTZ به بانک‌ها، سازمان‌های غیردولتی و گروه‌های خودیاری پس‌انداز و وام (SHG) کمک می‌کند تا روابط تجاری پایدار ایجاد کنند. GTZ با توجه به زمینه کاری، از انواع گوناگون "ارتباط" حمایت می‌کند. این "ارتباط" را می‌توان به سه مدل اصلی زیر طبقه‌بندی کرد:

• ارتباط مالی مستقیم (پس‌انداز و وام) بین بانک‌ها و SHG ها، در جایی که سازمان‌های غیردولتی مسوول ایجاد و کمک به SHG ها باشند.

• ارتباط مالی غیرمستقیم (پس‌انداز و وام) بین بانک‌ها و SHG ها. در این مدل، سازمان‌های غیردولتی نه تنها وظیفه فوق را بر عهده دارند، بلکه به عنوان یک واسطه مالی نیز عمل می‌کنند. به عبارت دیگر، ارتباط مالی از یک طرف، بین بانک‌ها و سازمان‌های غیردولتی و از طرف دیگر، بین سازمان‌های غیردولتی و SHG ها وجود دارد.

گفتگو و تعامل میان بخش اعتبارات خرد خصوصی و آژانس‌های دولتی می‌تواند باعث افزایش آگاهی از سیستم اعتباری خرد شود.



اغلب به واسطه گری اعتبار محدود می‌شود. پس‌اندازها به صورت انفرادی بسیج می‌شوند و گروه پول‌هایی را که توسط اعضا بسیج می‌شود، اداره نمی‌کند. سازمان‌های غیردولتی نیز معمولاً هیچ نقشی در این رهیافت ندارند.

#### رهیافت نهادسازی (Institution Building Approach):

این رهیافت، در ابتدا در مناطقی آرایه شده است که جمعیت آنها هیچ‌گونه دسترسی به نهادهای مالی موجود ندارند (مانند نپال و بخش‌هایی از اندونزی). تأکید در این مدل (همانند مدل تعاونی) حول محور خودیاری مالی و توسعه بیشتر گروه‌های خودیار در نهادهای مالی مبتنی بر اعضا می‌چرخد. در این رهیافت، پس‌اندازهای اعضا مهم‌ترین منبع تأمین مالی محسوب می‌شود. ارتباط با یک بانک مقدماً به خاطر حفظ و نگهداری نقدینگی SHG و انتقال دانش فنی در ظرفیت‌سازی برای مدیریت مالی در SHG است.

GTZ در اصل، رهیافت‌هایی را که در مناطق آسیایی به کار گرفته شده است، به سایر مناطق منتقل و آنها را با شرایط محلی منطبق کرد. برای مثال، در بورکینافاسو، ترکیبی از رهیافت‌های "تقویت" و "هدایت" از طریق یک بانک ملی آرایه شد که در نتیجه آن، هم اینک بیش از ۷۰۰ گروه زنان از طریق بانک مزبور، به اعتبارات خرد دسترسی پیدا کرده‌اند. بانک پیش‌گفته نیز به تدریج ظرفیت خود را گسترش داد تا گروه‌های زنان را تشویق کند.

رهیافت‌های "ارتباط" در کشورهای در حال‌گذار نیز یافت می‌شوند. در مولداوی، سازمان‌های غیر دولتی با کمک GTZ بیش از ۲۵۰ بانک پس‌انداز روستایی را در سراسر کشور به عنوان گروه‌های خودیار مالی ایجاد کرد که تحت قوانین ویژه، از موقعیت یک نهاد مالی برخوردارند. این گروه توسط دو بانک تأمین مالی مجدد می‌شوند، و سایر بانک‌ها نیز تمایل زیادی به این نوع تأمین مالی از خود نشان داده‌اند. در رهیافت مولداوی، عوامل "تقویت"، "هدایت" و "عوامل بانکی" و "عوامل نهادسازی" با یکدیگر ترکیب شده‌اند، چرا که بانک‌های پس‌انداز روستایی و فدراسیون جدیدالتاسیس بانکی همگی جزو نهادهای مالی هستند که مکمل وظایف سیستم بانکداری محلی بشمار می‌روند، به ویژه در زمینه تأمین مالی روستایی.

#### ۶- بسیج پس‌اندازها

##### خدمات GTZ و مزایای آن برای مشتری

آرایه کمک فنی برای بسیج پس‌اندازها فقط به عنوان یک پروژه "محض" انجام نمی‌شود، بلکه به صورت بخش مهمی از حمایت از نهادهای اعتباری خرد و یا توسعه محصولات اعتباری خرد توسط نهادهای غیراعتباری خرد نیز تلقی می‌شود. به علاوه، تلاش برای بسیج پس‌اندازها، هنگام

ارتباط مستقیم بین بانک‌ها و SHG‌ها بدون درگیرکردن سازمان‌های غیردولتی، در جایی که بانک‌ها مسوولیت ایجاد و کمک به SHG‌ها را به عهده داشته باشند.

GTZ در چارچوب برنامه‌های "ارتباط"، برای ایجاد ارتباطات مالی با SHG‌ها و سازمان‌های غیردولتی به بانک مشاوره می‌دهد، به ویژه در مورد ایجاد تکنولوژی‌های اعتباری و ارزیابی ریسک که مقرون به صرفه باشد. GTZ همچنین، به کارکنان بانک‌ها و سازمان‌های غیردولتی آموزش می‌دهد تا به ایجاد SHG بپردازند و به آنها کمک می‌کند تا فعالیت‌های پس‌انداز و وام انجام دهند. GTZ همچنین، خدمات مشاوره‌ای و آموزشی در مورد اجرای شرایط مناسب برای برنامه‌های "ارتباط" به بانک‌ها و سازمان‌های کنترلی و نظارتی آرایه می‌دهد.

#### تجربه GTZ

تجربه GTZ در این زمینه نشان داده است که موفقیت یا عدم موفقیت برنامه‌های "ارتباط" شدیداً به شرایط محلی بستگی دارد و از طرف دیگر، این شرایط در طراحی دقیق یک رهیافت "ارتباط" تأثیر بسزایی دارد. به طور کلی، ثابت شده است که دومین مدل از مدل‌های پیش‌گفته کمترین موفقیت را به همراه داشته است. تنها چند سازمان غیردولتی قادر هستند تا وظیفه یک واسطه مالی کارآمد را بپذیرند. دو مدل دیگر در عمل، به سه رهیافت "ارتباط" کاملاً متمایز به شرح زیر منجر شده‌اند:

#### رهیافت تقویت (Empowerment Approach): این

رهیافت ابتدا در مناطقی از جنوب آسیا که درصد گروه‌های جمعیتی فقیر آن‌ها بیشتر از بقیه بود، به کار گرفته شده است. برای موفقیت در این کار، وجود سازمان‌های موثر غیردولتی ضروری است. تأکید اصلی این رهیافت حول محور "تقویت گروه‌های جمعیتی فقیر"، به ویژه زنان، در چارچوب مبارزه مستقیم با فقر می‌چرخد. در اینجا، ایجاد فعالیت‌های پس‌انداز و وام و ادغام آن در اقدامات فراگیرتر باعث تقویت ظرفیت خودیاری گروه‌های هدف شده است. این اقدامات می‌تواند شامل بهبود سوادآموزی، خدمات درمانی، آموزش پایه و... شود.

#### رهیافت هدایتی (Channelling Approach): این

رهیافت، به ویژه در مناطقی که از لحاظ اقتصادی پیشرفته‌تر هستند مانند تایلند و بخش‌هایی از اندونزی، آرایه شده است. گروه‌های هدف در این مورد، نسبت به رهیافت تقویتی، از لحاظ اقتصادی فعال و کمتر آسیب‌پذیر هستند. در این رهیافت، بانک‌ها گروه‌های مشتری را که صرفاً نیروی محرکه افزایش کارایی و کاهش هزینه و ریسک محسوب می‌شوند، شکل می‌دهند. وظایف توسعه‌ای سطح بالا (همانند آنچه در رهیافت تقویت یافت می‌شود) هیچ نقشی در اینجا ندارند. وظیفه گروه

رشد آموزش حرفه‌ای در زمینه اعتبارات خرد در برخی موارد چشمگیر بوده است، و به پذیرش اعتبارات خرد به عنوان یک حرفه مجزا کمک شایان توجهی کرده است.



## حاشیه شماره چهار

## ایجاد ارتباط پایدار گروه‌های خودیار غیررسمی با سیستم‌های بانکی رسمی در هند

بانک ملی کشاورزی و توسعه روستایی (NABARD) که یکی از سازمان‌های مهم در امر سیاست‌گذاری و تامین مالی مجدد بشمار می‌آید، برنامه بانکی ارتباط را در سال ۱۹۹۶ آغاز کرد. در این برنامه، تشکیل گروه‌های خودیار از میان فقرای روستایی که به طور مرتب پس‌انداز می‌کنند، جمع‌آوری پس‌اندازهای آنها و ارایه وام‌های داخلی از این پس‌اندازها پیش‌بینی شده است. پس از آن که این گروه‌ها نظم و انضباط مالی ضروری را فراگرفتند، از طرف بانک‌ها وام‌های بدون وثیقه به آنها داده می‌شود. تاکنون، حدود ۱۱/۶ میلیون خانواده فقیر از طریق SHG ۷۰۰۰۰۰ زیر پوشش و کمک‌های برنامه مزبور قرار گرفته‌اند.

GTZ هم در سال ۲۰۰۰ به این برنامه ملحق شد تا از NABARD برای فعالیت‌های ظرفیت‌سازی، ایجاد سهولت در دسترسی به تخصص بین‌المللی و داخلی و ترویج سیاست‌های ملی که می‌تواند شرایط لازم برای ارایه خدمات مالی پایدار بانک‌ها به فقرای روستایی را بهبود بخشد، حمایت کند. از جمله زمینه‌های تخصصی و کارشناسی می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- \* ایجاد یک سیستم اطلاعات مدیریتی.
- \* تقویت نهادی واسطه‌های مالی.
- \* بهبود محصولات و خدمات مالی.
- \* آموزش و ارتقای سطح روش‌های آموزشی.
- \* تقویت بخش بانکداری تعاونی (با همکاری کنفدراسیون آلمانی DGRV).
- همچنین، تجربه بین‌المللی را می‌توان به شکل اطلاعات، بازدیدهای مطالعاتی و تحقیقاتی کسب کرد.

- \* خوداتکایی نهادی، می‌تواند بخشی از فرآیندهای بازسازی محسوب شود.
- \* اعتباری خرد استفاده می‌شود.
- \* استراتژی‌های بسیج پس‌اندازها معمولاً شامل موارد زیر هستند:
- \* ابزارهای ارتباطی و رسانه‌ای مناسب که توسط نهادهای اعتباری خرد استفاده می‌شود.
- \* منابع مالی از لحاظ پول و زمان.
- \* دیدگاه و تعهد روشن نهاد مالی در مورد لزوم بسیج پس‌اندازها.
- \* انواع پس‌انداز که متناسب با نیازهای مشتری باشد.
- \* تامین امنیت برای انتقال فیزیکی وجوه، به علاوه امکانات سپرده‌گذاری مطمئن.
- \* حضور فیزیکی نهادهای اعتباری خرد در حوزه‌های کاری و زندگی مشتری.
- \* سفرهای تحقیقاتی تطبیقی و یا دوره‌های آموزشی در سطح منطقه‌ای و اروپای غربی تقویت می‌شود.
- \* اگر بسیج پس‌اندازها در زمینه شبکه‌های شعب بانکی

## حاشیه شماره پنج

## بسیج پس‌اندازها در تایلند

اصلاحات اقتصادی و آزادسازی بخش مالی در تایلند باعث شد تا بانک‌ها برای بسیج پس‌اندازها به عنوان منبع مهم مالی تمام تلاش خود را به کار بگیرند.

بانک کشاورزی و تعاونی‌های کشاورزی (BAAC) با کمک فنی GTZ یک سرویس پس‌انداز نوآورانه را با نام "Om Sap Thawi Choke" یا "پس‌انداز کنید و شانس بیاورید" ارایه داد که پس‌اندازکنندگان خرد و کوچک را هدف قرار داده است. تا پایان سال ۲۰۰۲، محصول این بانک بیش از ۲/۳ میلیون سپرده‌گذار را با میانگین سپرده ۳۹۰۰ بات (۸۳ یورو) و تراز کلی ۹ میلیون بات (۱۹۳ میلیون یورو) جذب کرده بود. تنها در طول شش سال، برنامه فوق حدود ۲۴ درصد از حساب‌های سپرده BAAC و ۱۰ درصد از کل سپرده‌های انفرادی را دربر می‌گرفت.

کمک‌های GTZ در این رابطه به شرح زیر است:

- \* کمک به طراحی یک سرویس (محصول) پس‌انداز و استراتژی بازاریابی مربوطه.
- \* آزمایش محصول، و ارایه آن توسط BAAC در ۶۰۰ شعبه در طول دو سال.
- \* کمک به واحدهای بانکی ستار برای حمایت از ارایه محصول فوق.
- \* برگزاری دوره‌های آموزشی، کارگاهی و سفرهای تحقیقاتی به آلمان و اندونزی.
- \* کمک به تدوین استراتژی بسیج پس‌اندازها برای BAAC.
- \* حمایت از توسعه انتقال مناسب مکانیزم قیمت برای قیمت‌گذاری وجوه به / از شعب.
- \* همکاری در ارایه یک جزوه راهنمای آموزشی و آموزش ارزیابی برای واحد "فرهنگ خدماتی BAAC"

آیا هر کشور به قوانین ویژه برای نظارت بر نهادهای اعتباری خرد نیاز دارد، یا اینکه می‌توان با تکمیل و اصلاح قوانین موجود، این کار را انجام داد؟



وجوه اهداکنندگان خارجی کمتر متکی باشد. تنها زمانی که برداشت مشترکی بین فعالان و اهداکنندگان ملی وجود داشته باشد، می‌توان بسیج منابع داخلی را به عنوان یک تمهید ضروری تلقی کرد و منابع خارجی را نیز می‌توان به سمت توانمندسازی و سرمایه‌گذاری توأم با اثربخشی چشمگیر هدایت نمود. باید توجه داشت که فراوانی خطوط اعتباری، می‌تواند اینگونه تلاش‌ها را تضعیف کند.

### جمع‌بندی و جهت‌گیری‌های آینده

#### بررسی تجربیات GTZ

در سراسر دنیا ثابت شده است که اعتبارات خرد ابزار بسیار مناسبی است برای مبارزه با فقر و افزایش درآمد و اشتغالزایی میان افراد فقیری که از لحاظ اقتصادی فعال می‌باشند. بررسی‌ها و تحقیقات متعدد در مورد پیامدها و آثار این اقدام مکرراً این موضوع را مورد تأکید قرار داده است. با این حال، اعتبارات خرد نوعی نوآوری و خلاقیت محسوب می‌شود. توسعه بازار برای این نوآوری هم نه تنها مستلزم وجود نهادهای اعتباری خرد است تا بتوانند خدمات مالی مورد نیاز این جمعیت فقیر را پاسخگو باشند، بلکه باید فضای نهادی و قانونی لازم برای توسعه نهادهای اعتباری خرد نیز فراهم باشد.

GTZ با توجه به برداشت خود از اعتبارات خرد به عنوان یک بازار و بخشی از سیستم مالی، از ابتدا پشتیبان و حامی اعتبارات خرد بوده است. امروزه، در جامعه اهداکننده یک اجماع کلی وجود دارد که نشان می‌دهد تنها حمایت از نهادهای اعتباری خرد دیگر کافی نیست و اینکه پایداری و رشد مبتنی بر مشتری نهادهای اعتباری خرد تنها از طریق "رهیافت سیستم‌ها" و همکاری بین نهادهای مذکور با سایر نهادهای مالی و غیرمالی امکانپذیر است. در عین حال، رهیافت سیستم‌ها باید با ملحوظ کردن سایر دست‌اندرکاران و حامیان تکمیل شود.

#### دستور کار دولت‌ها

برای دولت‌ها، ایجاد و حفظ شرایط مطلوب برای اعطای مجوز و راه‌اندازی نهادهای اعتباری خرد، یک مسوولیت مستمر و مهم بشمار می‌آید. مسایل مربوط به مالیات‌بندی، احترام به بخش خصوصی و ساختارهای جامعه مدنی و طرز تلقی کلاً مثبت نسبت به اعتبارات خرد مبتنی بر برداشت مناسب از آن، ویژگی‌هایی بشمار می‌آیند که در تمام کشورها یافت نمی‌شوند. نهادهای اعتباری خرد همانند تمام نهادهای مالی، نمایانگر پیشرفت‌های اقتصادی واقعی هستند. در جایی که فعالیت اقتصادی بخش خصوصی قادر به شکوفاشدن نیست، نهاد اعتباری خرد نیز نمی‌تواند کمک چندانی ارائه دهد.

در بسیاری از کشورها، خطر سیاسی‌سازی اعتبارات خرد یا

انجام شود، ممکن است به یک مکانیزم قیمت انتقال برای تأمین وجوه بین دفاتر مرکزی بانک‌ها و شعب آنها نیاز باشد.

#### تجربه GTZ

افزایش پس‌انداز نزد یک نهاد اعتباری خرد، به عوامل متعدد داخلی و خارجی بستگی دارد. همین مورد برای بانک‌هایی که تصمیم می‌گیرند تا فعالیت‌های بسیج پس‌اندازهای خود را گسترش دهند نیز صادق است.

از نظر داخلی، نهادهای اعتباری خرد باید برای آرایه خدمات قابل اطمینان پس‌انداز تمام تلاش خود را به کار گیرند. آنها باید قدرت خود را در کنترل ریسک نشان دهند و به نحو مقتضی توسط مراجع عمومی و شرکت‌های ممیزی خصوصی تحت نظارت و رتبه‌بندی قرار بگیرند.

تسهیلات پس‌انداز، همانند وامدهی خرد، باید بر اساس استراتژی‌های تجاری مشتری و مطابق با نیازهای آنها طراحی شود. نمونه‌های موفق بسیج پس‌اندازها با توجه به نیازهای مشتری حاصل شده است.

بسیج پس‌اندازها بسیار پرهزینه است و این تنها به خاطر مقتضیات کنترلی شدید نیست. از نظر داخلی، نهادهای اعتباری خرد نیاز دارند تا در مورد بسیج پس‌اندازها استنباط و استراتژی روشنی داشته باشند، نه اینکه آنرا به عنوان یک منبع اضافی وجوه تلقی کنند. نهادهای اعتباری خرد سپرده‌گیر به عنوان واسطه‌های مالی در اقتصاد داخلی طراحی می‌شوند. برداشت کلی چنین است که مشتری هم به اعتبار و هم به پس‌انداز نیاز دارد و در عین حال، هر دو مقوله جزو اجزای ضروری واسطه‌گری مالی بشمار می‌آیند.

کمک‌های فنی برای تلاش‌های مربوط به بسیج پس‌اندازها حول محور نتایج درازمدت می‌چرخد. سرعت فرآیند حمایت باید برای نهاد اعتباری خرد مناسب باشد و با اولویت‌بندی آنها برای بسیج پس‌اندازهایشان همخوانی داشته باشد. برخی اوقات، نهادهای اعتباری خرد اطمینان ندارند که گروه‌های هدف فقیر تمایل و توانایی داشته باشند که نزد آنها پس‌انداز کنند. همانطور که عنوان شد، در کنار پژوهش بازار، نهادهای اعتباری خرد و بانک‌ها هر دو می‌توانند با شرکت در تورهای تحقیقاتی و اجرای روش‌های مطلوب بین‌المللی، از تجربیات نهادهای مشابه خارجی استفاده کنند. به علاوه، بسیج پس‌اندازها باعث همکاری نزدیک‌تر میان نهادهای اعتباری خرد و بانک‌ها می‌شود. در بسیاری از کشورها، مردم فقیر با توجه به امکانات خود، به ایجاد یک سیستم مالی پایدار کمک می‌کنند.

از بُعد خارجی نهادهای اعتباری خرد، بسیج پس‌اندازها باید بخشی از استراتژی ملی برای توسعه بخش اعتباری خرد باشد، که به لحاظ استراتژیک، باعث می‌شود تا این بخش به

نهادهای اعتباری خرد باید قدرت خود را در کنترل ریسک نشان دهند و توسط مراجع عمومی و شرکت‌های ممیزی خصوصی نیز تحت نظارت و رتبه‌بندی قرار گیرند.



استفاده از نهادهای اعتباری خرد به عنوان ابزاری برای مقاصد عوام‌فریبانه مانند برنامه‌های اعتباری سوبسیددار وجود دارد. دستور کار اهداکنندگان

تشویق و تسویج اعتبارات خرد تنها در مسوولیت اهداکنندگان نیست. همچنین، نباید به اهداکنندگان، سرمایه و ارز خارجی متکی بود. به همین دلیل، باید بازارهای مالی داخلی و مشارکت آنها در بخش اعتبارات خرد بیشتر تقویت شود. کمک اهداکنندگان همچنین، باید با هدف ظرفیت‌سازی در درون دولت‌ها برای ایجاد سهولت در توسعه بخشی انجام شود. این یکی از شرایط مهم برای پایداری سرمایه‌گذاری اهداکنندگان در بخش اعتبارات خرد محسوب می‌شود. سرانجام اینکه، هماهنگی به جای رقابت ناهماهنگ، باید جزو اصول مهم و هدایتگر برای نهادهای اهداکننده باشد.

#### دستور کار بخش خصوصی

نهادهای اعتباری خرد از لحاظ اقتصادی و اجتماعی نیاز به حاکمیت و مالکیت متعهدانه دارند. پتانسیل و حد و حدود بخش خصوصی باید به طور کامل مورد بهره‌برداری قرار گیرد. در حال حاضر، این بخش به سرمایه‌گذارانی محدود است که از لحاظ اجتماعی متعهد هستند و بیشتر آنها از کشورهای خارج از کشورهای نوپا و در حال گذار آمده‌اند.

مخاطرات بخش اعتبارات خرد لزوماً بیشتر از مخاطرات در بخش تکنولوژی‌های پیشرفته نیست. آنچه واضح است، اینکه نهادهای اعتباری خرد از حاکمیت خوب، مدیریت ریسک موثر و شفافیت برخوردارند. رسانه‌ها نیز همیشه به موضوع اعتبارات خرد حساس نیستند، در حالی که می‌توانند آنها را به طور مناسب معرفی کنند، به ویژه برای سرمایه‌گذاران. اما آنچه مهم است، این است که به راحتی نمی‌توان به سرمایه‌گذاران داخلی دسترسی داشت.

#### سیاست توسعه؛ چشم‌انداز GTZ

اعتبارات خرد هم‌اکنون به "اهداف هشتگانه توسعه هزاره" مانند نابودی فقر و گرسنگی، تقویت زنان و برابری زن و مرد، و پایداری بهداشتی و زیست محیطی کمک مهمی کرده است. افزایش شکاف بین دارا و ندار، بحران‌ها و درگیری‌های مسلحانه به واسطه محرومیت از آموزش یا دارایی‌های مولد موضوع‌هایی هستند که GTZ را در مورد تشویق اعتبارات خرد به شدت درگیر کرده‌اند. GTZ خدمات مشاوره‌ای خود را در این مسیر ارایه خواهد داد، به طوری که تشویق اعتبارات خرد می‌تواند به مسایل مهم مربوط به سیاست توسعه‌ای کمک کند. به طور کلی، تراکم و تمرکزگرایی اشتغال به عنوان یک روند ذاتی جهانی‌سازی در بسیاری از مناطق مانعی بر سر راه تمرکززدایی در سطح محلی شده است. این بدان معنی است که تشویق اقتصادی و مبادلات منطقه‌ای یا چرخه‌های اقتصادی

داخلی و منطقه‌ای برای رویارویی با این روند ضروری هستند. برای GTZ، اعتبارات خرد بخش مهمی از این حرکت به سمت تمرکززدایی محسوب می‌شود.

با توجه به روند موجود در میان اهداکنندگان آلمانی و بین‌المللی برای تلفیق مسایل در برنامه‌های پیچیده و با در نظر گرفتن اعتبارات خرد به عنوان تنها یک مولفه، GTZ خدمات مشاوره‌ای خود را برای بخش اعتبارات خرد حول محور حفظ و ارتقای قابلیت خود و نقش خود به عنوان یک کاتالیزور در توسعه اجتماعی و اقتصادی یک کشور متمرکز کرده است. برای مثال، همکاری بین بخش اعتبارات خرد و بخش بانکداری کلاسیک، فرضاً از طریق تامین مالی مجدد، یکپارچه‌سازی نهادهای اعتباری خرد در تسویه پرداخت‌های بین‌المللی یا تشویق اقدامات مشترک در زمینه آموزش حرفه‌ای می‌تواند بهبود یابد. به علاوه، GTZ در صدد است تا به توسعه هر چه بیشتر زیرساختاربخشی کمک کند تا ریسک کاهش یابد، استانداردهای کیفیت ایجاد شود، صنعت را هر چه بیشتر حرفه‌ای کند و این امکان را برای بخش فوق به وجود آورد تا نفوذ خود را در محیط سیاسی و قانون‌گذاری حفظ نماید.

در آینده، تأثیری را که هم‌اکنون نهادهای اعتباری خرد در مبارزه با فقر، رشد اقتصادی، توسعه اقتصادی و پایداری اکولوژیکی دارند، تنها می‌توان از عملکرد فراگیر و همگانی نهادهای اعتباری خرد و بخش‌های مالی کشورها انتظار داشت.

#### زیر نویس‌ها

- 1) Deutscher Sparkassen und Giroverband, DSGV.
- 2) Deutscher Genossenschafts-und Raiffeisenverband, DGRV.
- 3) توسعه نظام‌های مالی - تشویق پس‌انداز و اعتبار / وزارت همکاری‌های اقتصادی و توسعه فدرال / بن / ۱۹۹۴.
- 4) Microfinance Institutions.
- 5) Decentralised Financial Institutions.
- 6) Downscaling.
- 7) African Rural and Agricultural Credit Association.

نهادهای اعتباری خرد و بانک‌ها هر دو می‌توانند از طریق شرکت در تورهای تحقیقاتی و اجرای روش‌های مطلوب بین‌المللی، از تجربیات نهادهای مشابه خارجی برخوردار شوند.