

## بررسی ویژگی‌های الگوهای موفق مالی خرد در جهت تعیین عوامل کلیدی موفقیت آن

محمود متوسلی

استاد دانشکده اقتصاد، دانشگاه تهران motavaselim@yahoo.com

رضا آقابائی

عضو هیات علمی دانشگاه سمنان aghababae2001@yahoo.com

تاریخ دریافت: ۱۳۸۶/۸/۲۰ تاریخ پذیرش: ۱۳۸۷/۷/۱۷

### چکیده

۱

ژورنال علمی و مطالعات فرهنگی  
پرتال جامع علوم انسانی  
JEL: G21, G28

### ۱- مقدمه

جنبش مالی خرد به عنوان راهکاری برای برطرف کردن فقر، ویژگی‌های خاصی دارد که آن را نسبت به سایر راهکارهای سیاستی رفع فقر متمایز می‌کند. مأموریت اساسی این جنبش ارائه خدمات مالی به گروه‌های فقیری است که به دلایل مختلف

شامل هزینه‌های مبادلاتی بالا، ریسک بالا، نداشتن وثیقه، نداشتن سابقه اعتباری و ...، فرصت برخورداری از خدمات مالی عرضه شده در نظام متعارف مالی و بانکی را نداشته‌اند. در حقیقت ایجاد دسترسی به خدمات مالی برای فقرا (و در حالتی آرمانی فقیرترین فقرا)، با نگرشی ارتقادهنده<sup>۱</sup> از طریق بهبود فرصت‌ها، یکی از اهداف اساسی و وجه تمایز مالیه خرد نسبت به سایر راهکارهای سیاستی است، که با نگرشی حمایتی<sup>۲</sup> از فقرا، طراحی می‌شوند. این گفته محمد یونس<sup>۳</sup> به‌عنوان بنیان‌گذار بانک گرامین<sup>۴</sup> و پیشرو این جنبش، مبنی بر این که "اعتبار نیز باید به‌عنوان یکی از حقوق اساسی بشر تعریف و پذیرفته شود"، نشان دهنده این نکته است (رابینسون<sup>۵</sup>، ۲۰۰۱، ص ۲۵، یونس، ۲۰۰۳، ص ۱۵۰).

اما بسیاری از برنامه‌های فقرزدائی توسط دولت‌ها نیز این هدف را دنبال کرده‌اند و علی‌رغم صرف منابع مالی و هزینه فراوان نتوانسته‌اند اهداف مورد انتظارشان را پوشش دهند (استیگلیتز و هوف ۱۹۹۳، هولم و موزلی ۱۹۹۶، آدامز و فون پیشکه<sup>۶</sup> ۱۹۹۲، سیاموالا و دیگران<sup>۸</sup> ۱۹۹۰، وان باستلائر<sup>۹</sup> ۲۰۰۰، بانک جهانی ۲۰۰۱، مرداچ<sup>۱۰</sup> ۱۹۹۹). از سوی دیگر شواهد تجربی مؤید این نکته‌اند که تمامی تجربیات مالیه خرد نیز توأم با مؤفقت نبوده و حتی نمونه‌های مؤفقی چون گرامین بانک هم در برخی موارد تجربیات نامؤفقی داشته‌اند (وولکاک<sup>۱۱</sup> ۱۹۹۹). محققان، عواملی چون وابستگی به منابع دولتی (هولیس و سوئیت من<sup>۱۲</sup> ۱۹۹۸a,b)، نرخ‌های بهره ترجیحی و کنترل شده (هلمز<sup>۱۳</sup> ۲۰۰۶)، عدم توجه به جذب منابع مالی از مشتریان (رابینسون ۲۰۰۱)، تأکید صرف بر اعتبار و عدم توجه به جنبه‌های آموزشی برای استفاده مولد از آن (اسنو و باس<sup>۱۴</sup>

1- promotion.

2- Protection.

3- Muhammad Yunus.

4- Grameen Bank.

5- Robinson.

6- Hulme, David and Paul Mosley.

7- Adams, D., and J.D. Von Pischke.

8- Ammar Siamwalla.

9- Van Bastelaer.

10- Morduch.

11- Woolcock .

12- Hollis and Sweetman.

13- Helms.

14 - Snow, D., and T. Buss.

۲۰۰۱، بات و تنگ<sup>۱</sup> ۲۰۰۱b، برگر<sup>۲</sup> ۱۹۸۹)، عدم توجه به شرایط نهادی، اجتماعی و فرهنگی گروه هدف (وولکاک ۱۹۹۹، گوتس و سنگوپتا<sup>۳</sup> ۱۹۹۶، باکلی<sup>۴</sup> ۱۹۹۷) و عدم شناخت نیازهای واقعی گروه هدف (هولم ۲۰۰۰) را به‌عنوان مهم‌ترین عوامل ناکامی و شکست برنامه‌های مالیۀ خرد تبیین کرده‌اند. بنابراین، صرف‌نظر از ویژگی‌های متمایزکننده جنبش مالیۀ خرد نسبت به سایر راهکارهای فقرزدائی در ارائه منابع مالی به فقرا، شناخت عوامل کلیدی مؤفقیت در زمینه مالیۀ خرد اهمیت به مراتب بیش‌تری دارد. لذا این تحقیق تلاش دارد تا با استفاده از مبانی نظری اقتصاد خرد، ویژگی‌های کلیدی مالیۀ خرد را تحلیل کرده و بر اساس عملکرد مؤسسات مالیۀ خرد در سطح جهان ویژگی‌ها و عوامل کلیدی منجر به مؤفقیت برنامه‌ها و مؤسسات مالیۀ خرد را نشان دهد.

در این راستا، چارچوب و الگویی تحلیلی که در قالب آن، عوامل کلیدی منجر به توفیق در ایجاد دسترسی پایدار به خدمات مالی برای فقرا و گروه‌های کم‌درآمد قابل شناسائی باشند به‌کار گرفته می‌شود. طبق بررسی‌ها و مطالعات انجام شده، در این چارچوب تحلیلی لازم است به چهار سؤال محوری پاسخ داده شود (لگروود ۱۹۹۸، هلمز ۲۰۰۶، هونوهان ۲۰۰۴):

- ۱- وجه تمایز راهکار مالیۀ خرد نسبت به سایر سیاست‌های فقرزدائی و الزامات، ناشی از آن چیست؟
- ۲- گروه هدف و نیازهای آن‌ها ( الزامات طرف تقاضا در سطح کلان و خرد) کدام است؟
- ۳- نقش دولت و سیاست‌های آن (الزامات طرف عرضه در سطح کلان) برای مؤفقیت مالیۀ خرد چگونه است؟
- ۴- نحوه سازماندهی مؤسسات مالیۀ خرد، ویژگی‌های عملیات بانکی که با قواعد متعارف بانکی متفاوت است و شیوه‌های وام‌دهی آن‌ها (الزامات طرف عرضه در سطح خرد) چگونه است؟

1- Bhatt, Nitin, and Shui-Yan Tang.  
 2- Berger, Marguerite.  
 3- Goetz, Anne Marie, and Rina Sen Gupta.  
 4- Buckley, Graeme.  
 5- Ledgerwood.  
 6- Honohan.

در این مقاله، تلاش می‌شود به هر یک از سؤالات مذکور، پاسخ داده شود. نکته قابل توجه این است که چارچوب مذکور به‌طور منسجم بسته سیاستی لازم برای مؤفقیت صنعت مالی خرد را ارائه می‌کند و باید توجه شود که عدم توجه به هر جنبه می‌تواند مانع تحقق مأموریت اصلی این صنعت شود. این الگوی تحلیلی که مبتنی بر مبانی نظری و عملکرد مؤسسات مالی خرد است، تلاشی نو در تحقیقات موجود در این حوزه در ایران است که با توجه به اهمیت هر یک از ابعاد مطروحه در آن می‌تواند زمینه‌های تحقیقات بعدی نیز قرار گیرد.

در بخش دوم مقاله مشخص خواهد شد که اصل "پایداری" مهم‌ترین وجه ممیزه این پارادایم نسبت به سایر روش‌ها است. لذا آنچه در سازماندهی برنامه‌ها و مؤسسات مالی خرد باید در اولویت نخست قرار داده شود، دنبال نمودن پایداری و خودگردانی مالی است. پایداری نقش ابزاری در تحقق مأموریت اصلی مالی خرد یعنی ارائه خدمات مالی به فقرا دارد. در بخش سوم مقاله نیز تنوع نیازهای مالی فقرا، اهمیت پس‌انداز و ویژگی‌های گروه هدف مورد بررسی قرار می‌گیرد. در این تحلیل‌ها مشخص می‌شود که چرا مالی خرد باید در برگیرنده همه خدمات مالی به‌ویژه پس‌انداز باشد نه این‌که فقط بر وام و اعتبار تمرکز شود. نقش کلیدی پس‌انداز ایجاد دارایی برای گروه هدف و ایجاد خودگردانی مالی برای مؤسسات مالی خرد است. در بخش چهارم مقاله به الزامات طرف عرضه در سطح کلان پرداخته و توضیح داده می‌شود که نحوه دخالت دولت در این صنعت به چه صورتی باید باشد، چه سیاست‌هایی می‌تواند منجر به رشد این صنعت یا مانع رشد آن شود و در نظارت بر مؤسسات مالی خرد چه شرایطی لازم است مدنظر قرار گیرد. در بخش پنجم مقاله نیز سازوکارهای ابتکاری و منحصر به فرد مالی خرد در زمینه عملیات بانکی، نوع سازمانی و روش‌های وام‌دهی مورد تحلیل واقع می‌شود تا الزاماتی که بر نوع سازمانی و ابتکارهای عملیاتی مالی خرد حاکم است شناخته شود. در این بخش توضیح داده می‌شود که نوع عملیات اجرائی مالی خرد چه تفاوت‌هایی با ساختارها و قراردادهای متعارف بانک‌داری دارد. با استخراج این نتایج مبنای مناسبی برای سیاست‌گذاری و راه‌اندازی مالی خرد فراهم می‌شود. لازم بذکر است روش استخراج تحلیل آماری بدون برآوردهای اقتصادسنجی است.

در تفسیر نتایج باید این نکات مد نظر قرار گیرند: اولاً این تحقیق تنها به مالیۀ خرد و نقش مناسب دولت در این صنعت پرداخته است و سازوکار پیشنهادی آن در این حوزه الزاماً به معنای تعمیم به سایر حوزه‌های سیاست‌گذاری دولت در جهت فقرزدائی نیست و ثانیاً در حال حاضر تلاش‌هایی برای فقرزدائی توسط دولت و نهادهای حمایتی در قالب طرح‌های مختلف اجرا می‌شوند. بررسی‌ها نشان می‌دهند این سیاست‌ها عموماً با رویکردی حمایتی و نه ارتقای بخش طراحی شده‌اند و بدلالی چون عدم هدف‌گذاری مناسب، عدم توجه به توانمند سازی و ... نتوانسته‌اند علیرغم صرف هزینه از اثربخشی مورد انتظار برخوردار باشند {۱}. اگر مالیۀ خرد را به‌عنوان راهکاری توانمندساز با رویکردی بالابرنده برای رفع فقر بپذیریم، می‌توانیم آن را با رعایت عوامل کلیدی منجر به توفیق‌اش که در این تحقیق مشخص می‌شود، به‌عنوان راهکاری سیاستی برای رفع فقر مطرح و به اجرا درآوریم. البته از این نکته نباید غافل شد که برنامه‌ها و سیاست‌های موجود هر یک کارکردی خاص به خود دارند و مالیۀ خرد نمی‌تواند تمامی کارکردهای متنوع این نهادها و برنامه‌ها را تأمین نماید.

## ۲- گسترش و پایداری

واژه دسترسی در ادبیات مالیۀ خرد، با مفهوم "گسترش"<sup>۱</sup> اندازه‌گیری و مفهوم سازی شده که هدف اولیه و محرک مالیۀ خرد است. محققان گسترش دامنه فعالیت را به معنی پاسخ دادن به نیاز کسانی می‌دانند که در نظام‌های مالی رسمی پاسخ داده نمی‌شود (نواجاس و دیگران<sup>۲</sup>، ۲۰۰۰، ص ۳۳۴). کریستن و دیگران<sup>۳</sup> (۲۰۰۴)، میزان پوشش مؤسسات مالیۀ خرد از بازار هدف را ۱۷ درصد برآورد می‌کنند، اما محققان مفهومی فراتر از پوشش را برای تعیین گسترش فعالیت مؤسسات مالیۀ خرد در نظر دارند. بر اساس یافته‌های آنان، گسترش دارای ابعاد متفاوتی است (نواجاس و دیگران ۲۰۰۰، شراینر<sup>۴</sup> ۲۰۰۲) که در میان آن‌ها مهم‌ترین بُعدی که می‌تواند متمایز کننده مالیۀ خرد با سایر روش‌های فقرزدائی باشد بعد زمان (تداوم و پایداری) است. پایداری و

1- Outreach.

2- Navajas et al.

3- Christen et al.

4- Schreiner.

تداوم در ارائه خدمات نیز منوط به برخورداری از خود اتکائی و خودگردانی مالی است. بر اساس این ویژگی منحصر به فرد، مالیه خرد مدعی این است که دسترسی خدمات مالی به فقرا را به شکل پایدار ارائه می کند. در نتیجه، پایداری نیز به یکی از ویژگی ها و اهداف اساسی مالیه خرد بدل شده و بر گسترش آن اثر مستقیم دارد.

همان گونه که الیزابت هینه<sup>۱</sup> (۱۹۹۸)، می گوید:

"همه کسانی که در بحث مالیه خرد درگیرند در یک هدف اساسی مشترک هستند: ارائه خدمات پس انداز و اعتبار به هزاران یا میلیون ها فقیر در مسیری پایدار. هر کسی می خواهد خدماتش را به فقرا برساند و هر فردی معتقد است پایداری مهم است... در حقیقت تنها یک هدف وجود دارد: گسترش. و البته پایداری سازمانی و نهادی وسیله ای برای حصول به این هدف است" (هینه، ۱۹۹۸، صص ۶-۷، نقل شده در رابینسون، ۲۰۰۱، صص ۲۲-۲۳).

در این تحلیل مشخص است که در گام اول باید پایداری و خودگردانی (سازمانی، نهادی، و مالی) حاصل شود. چرا که بدون پایداری ایجاد گسترش امکان پذیر نخواهد بود و هر نوع دسترسی بدون پایداری درمانی موقت است. بر این اساس، پایداری به عنوان اصل اولی در سازماندهی برنامه ها و مؤسسات مالیه خرد قلمداد می شود و در قسمت های بعدی مقاله که ابعاد مختلف سازماندهی مالیه خرد در سطح خرد و کلان تبیین می شود، ویژگی های برنامه ها و مؤسساتی که توانسته اند هدف پایداری و خودگردانی مالی را محقق کنند، به عنوان ویژگی و عامل کلیدی منجر به موفقیت محسوب می شوند. بر اساس اطلاعات ارائه شده در ضمیمه آماری پایگاه داده بولتن بانکداری خرد<sup>۲</sup> برای ۳۰۲ مؤسسه تأمین مالی خرد در جهان در سال ۲۰۰۴، شاخص های گسترش و پایداری مؤسسات کاملاً پایدار (خودکفائی مالی بالای ۱۰۰ درصد) و با پایداری مالی ناقص (خودکفائی مالی کم تر از ۱۰۰ درصد) در جدول ۱ ارائه شده است. همین طور که ارقام نشان می دهند، مؤسساتی که پایداری کامل دارند، در شاخص های گسترش هم عملکردشان بهتر است. ضمن آن که تعداد پس انداز کنندگان در مؤسسات پایدار به طور متوسط بیش تر از مؤسسات غیر پایدار بوده است. مقایسه پس انداز سرانه با وام سرانه و هم چنین عدم تفاوت معنادار میان نسبت مشارکت زنان،

1- Elisabeth Rhyne.

2- Microbanking Bulletin.

نشان‌دهنده صحت ادعای هیئۀ در بالا است، چرا که مؤسسات کاملاً پایدار، گسترش بهتری نسبت به مؤسسات غیر پایدار داشته‌اند. لازم به ذکر است که طبق تعاریف استاندارد، شاخص عمق فعالیت (نسبت اندازه متوسط وام به درآمد سرانه) برای مؤسسات پایدار و غیر پایدار هر دو در محدوده متوسط درآمد فقرا (۲۰ تا ۱۴۹ درصد درآمد سرانه) قرار دارد. بنابراین، با پایداری مالی، تعداد دسترسی بیش‌تر، اما عمق دسترسی چندان تغییر نمی‌کند. علاوه بر این، مؤسسات غیر پایدار حاشیه سود (نسبت سود خالص عملیاتی به کل درآمد عملیاتی) منفی داشته‌اند، که نشانگر ضعف مالی و وابستگی آنان به کمک‌های حامیان مالی برای پایداری است. بنابراین، پایداری مالی باید هدف اولیۀ مؤسسات مالیۀ خرد باشد، چرا که بر قدرت گسترش آنان به‌ویژه در بلندمدت اثر دارد.

### ۳- تقاضای خدمات مالیۀ خرد و هدف‌گذاری

#### ۳-۱- تنوع نیازهای مالی فقرا و اهمیت پس‌انداز

تا دهه ۸۰، تصور عمومی در مورد تأمین نیازهای مالی فقرا در قالب تحلیل شکست بازار شکل گرفت و توصیه سیاستی‌اش، دخالت مستقیم دولت برای ارائه اعتبار به فقرا به‌ویژه در نقاط روستائی و در قالب بانک‌های توسعه روستائی بود. اما بررسی‌ها نشان از عملکرد ضعیف این برنامه‌ها چه از نظر مالی و چه از نظر اصابت به گروه هدف داشت (استیگلیتز و هوف ۱۹۹۳، آدامز و فون پیشکه ۱۹۹۲، بانک جهانی ۲۰۰۱) به طوری که این دخالت‌ها به "شکست دولت در مقابل شکست بازار" مشهور شده است (هولم و موزلی ۱۹۹۶، ص ۱). در این میان، نمونه‌های مؤفق اعتبارات خرد نظیر گرامین بانک، بانک راکیات اندونزی (بری)<sup>۱</sup>، بانکوسول<sup>۲</sup> و ... با استفاده از مبانی فلسفی متفاوت با بانک‌داری متعارف (یونس ۲۰۰۳) و ابتکارات عملیاتی که داشتند، توانستند این نیاز را به روشی مناسب پاسخ گویند و بر مشکلات وام‌دهی به فقرا غلبه کنند. (هولم و موزلی، ۱۹۹۶، ص ۸)

1- Bank Rakyat Indonesia or BRI.

2- Bancosol.

جدول ۱- شاخص‌های عملکرد بر اساس نوع واسطه مالی سال ۲۰۰۴ (نمونه ۳۰۲ تائی، ارقام متوسط)

شاخص پایداری	شاخص‌های گسترش						شاخص‌ها	
	متوسط اندازه پس‌انداز به‌زای هر پس‌انداز کننده (دلار امریکا)	متوسط اندازه وام به‌زای هر وام‌گیرنده (دلار امریکا)	نسبت متوسط وام به درآمد سراشه (%)	تعداد پس‌انداز کننده دواطلب	تعداد وام‌گیرنده	متوسط درصد زنان (%)	کاملاً پایدار	نوع واسطه مالی
حاشیه سود (%)	۱۱۷۲	۹۰۷	۷۰٫۹	۴۱۲۱۳	۸۲۲۳۶	۶۴	پایداری	کاملاً
	۱۷٫۸۴						پایداری ناقص	مالي
	۵۰۴	۶۰۰	۵۰٫۵	۱۶۳۱۰	۱۷۲۳۱	۷۰		

مأخذ: ضمیمه آماری بولتن بانک‌داری خرد، شماره ۱۲، آوریل ۲۰۰۶

در دهه ۱۹۹۰، با بررسی‌های دقیق‌تر گروه هدف، ویژگی‌های اقتصادی و اجتماعی و نیازهای مالی آن‌ها بیش‌تر شناخته شد. از یک‌سو مشخص شد که نیازهای اعتباری گروه هدف، تنها نیازهای کارآفرینی و استفاده از فرصت‌های اقتصادی نیست. نیازهای مالی فقرا به سه دسته چرخه زندگی، نیازهای اضطراری و فرصت‌ها تقسیم می‌شوند، که نیازهای چرخه زندگی شامل تولد، ازدواج، مرگ، مخارج آموزش، مخارج سفر و...، نیازهای اضطراری شامل بیکار شدن فرد، بلایای طبیعی، فوت سرپرست خانوار، بیماری و... و فرصت‌ها نیز شامل سرمایه‌گذاری در کسب و کارهای اقتصادی و تجاری خردند (راثرفورد<sup>۱</sup>، ۲۰۰۰، رائو و داسگوپتا<sup>۲</sup>، ۲۰۰۳، متین و دیگران<sup>۳</sup>، ۲۰۰۲، هلمز<sup>۴</sup>، ۲۰۰۶). فقرا تقاضای قابل توجهی برای خدمات مالی دارند که علاوه بر تأمین مالی فرصت‌های سرمایه‌گذاری، در مدیریت نقدینگی خانوار نیز به آن‌ها کمک کند (فوندرلیک و شراینر<sup>۴</sup>، ۲۰۰۲). بنابراین، اولین نکته مهم حاصل از تجربیات گذشته در طرف تقاضا که می‌تواند در طراحی برنامه‌های جدید کمک کند، توجه به انواع نیازهای مالی و نه فقط اعتبار است. از این‌رو است که در دهه ۱۹۹۰ به مرور واژه مالیه خرد که در برگیرنده

1- Rutherford.  
2- Rao and Dasgupta.  
3- Matin et al.  
4- Vonderlack and Schreiner.



مفهوم وسیع‌تری از خدمات مالی بود، جایگزین اعتبارات خرد<sup>۱</sup> شد. در این میان، بر پس‌انداز به‌ویژه از اوایل دهه ۱۹۹۰ تأکید بیش‌تری شد، به‌طوری که رابینسون (۲۰۰۱) به نقل از رابرت فوگل<sup>۲</sup>، پس‌انداز را نیمه فراموش شده مالیۀ خرد می‌نامد. نکته مهم این است که پس‌انداز هم از دید متقاضی و هم از دید مؤسسات ارائه دهنده خدمات مالیۀ خرد دارای مزایای مهمی است. پس‌انداز داوطلبانه منعکس کننده رفتار اعتباری افراد نیز می‌تواند باشد و هزینه‌های غربال و نظارت بر مشتریان را برای مؤسسه مالیۀ خرد کاهش می‌دهد (بات و تنگ، 2001a). شواهد مربوط به عملکرد برخی از مؤسسات مالیۀ خرد هم نشان می‌دهد که خانوارهای فقیر هم تمایل زیادی به پس‌انداز دارند (سیبل و پاروسیب<sup>۳</sup> ۱۹۹۸، مرداچ ۱۹۹۹) و هم ظرفیت قابل توجهی را برای پس‌انداز کردن دارا هستند {۲}.

رائرفورد (۲۰۰۰)، استدلال می‌کند که نیاز اساسی فقرا این است که پس‌اندازهای ذره ذره آن‌ها به‌نحوی جمع‌آوری و تجمیع شود تا تبدیل به مقدار حداقل لازم برای تأمین مالی نیازهایشان شود. وی معتقد است گاهی این پس‌انداز ابتدا ذره ذره انجام می‌گیرد و در انتها این حداقل لازم کسب می‌شود (شکل معمول پس‌انداز) و گاهی این مقدار حداقل ابتدا دریافت می‌شود و بعد ذره ذره بازپرداخت می‌شود (مانند دریافت وام و اعتبار). بنابراین، مالیۀ خرد عملاً بر رفتار پس‌انداز این افراد استوار می‌شود. از این رو، مؤسسات مالیۀ خرد این امکان را فراهم می‌آورند که افراد فقیر اشکال پس‌انداز غیررسمی خود را به صورت رسمی تبدیل کنند. پس‌انداز رسمی نسبت به پس‌اندازهای غیررسمی به‌ویژه در مؤسسات چرخشی اعتبار و پس‌انداز<sup>۴</sup>، از مزایای امنیت بالاتر، بازدهی بالاتر، دسترسی به وجوه نقد و گمنامی برای فقرا برخوردار است (فوندرلیک و شراینر ۲۰۰۲، سیبل و پاروسیب ۱۹۹۸)، بنابراین، مؤسسات مالیۀ خرد با بهره‌گیری از این مزایا قادرند پس‌اندازهای مشتریان خود را جذب کنند.

نکته مهم در تأکید بر پس‌انداز، تحقق پایداری و خودگردانی مالی برای مؤسسات مالیۀ خرد است. به‌عنوان تجربه موفق، تأکید بر جمع‌آوری پس‌انداز اختیاری، موجب شد بری در مقایسه با گرامین بانک به‌عنوان نمونه برجسته دیگری در مالیۀ خرد،

1- Microcredit..

2- Robert Vogel.

3- Seibel and Parhusip.

4- Rotating Saving and Credit Association or ROSCA.

خودکفائی مالی بالاتری داشته باشد {۳}. عملکرد مؤسسات مالی خرد نیز مؤید همین نکته است. سه نوع مؤسسه مالی خرد از نظر میزان جذب پس‌انداز قابل تفکیک است. یکی مؤسسه‌ای که اصلاً پس‌انداز اختیاری و داوطلبانه نمی‌گیرد (مانند اکثر سازمان‌های غیردولتی)، دیگری مؤسسه‌ای با سطح پائین پس‌انداز که طبق تعریف حجم پس‌انداز داوطلبانه‌اش تا ۲۰ درصد کل دارائی‌هایش است و دیگری مؤسسه‌ای با پس‌انداز بالا که نسبت پس‌انداز داوطلبانه به کل دارائی‌هایش بیش از ۲۰ درصد است. شاخص‌های گسترش و پایداری این مؤسسات بر اساس داده‌های سال ۲۰۰۴ در جدول ۲ ارائه شده‌اند. همان‌گونه که ارقام جدول مذکور نشان می‌دهند، تنها مؤسسات با پس‌انداز بالا در تمامی شاخص‌های گسترش و پایداری عملکرد مطلوبی دارند. مؤسسات مالی با پس‌انداز پائین و بدون پس‌انداز نتوانسته‌اند به سودآوری برسند و حاشیه سود منفی دارند و تنها مؤسسات با پس‌انداز بالا از سودآوری و پایداری مالی برخوردارند. بنابراین، توجه به جذب پس‌انداز و دنبال کردن نگرش "نخست پس‌انداز"<sup>۱</sup>، عاملی اساسی برای دستیابی به مؤسسات پایدار مالی خرد محسوب می‌شوند. در نتیجه، تکیه بر پس‌انداز هم برای پاسخ‌گویی به نیازهای مشتریان و هم برای پایداری و خودگردانی مالی مؤسسات مالی خرد ضروری است.

### ۳-۲- انتخاب گروه هدف

باتوجه به واقعیت‌های الگو وار در کشورهای در حال توسعه، روستائیان، ساکنان حاشیه شهرها، زنان و افراد شاغل در فعالیتهای غیررسمی، بیش‌ترین گروه فقیر را در خود جای داده‌اند. لذا بیش‌تر برنامه‌های مالی خرد، یا بر نقاط جغرافیائی خاص (مانند روستاها؛ بانک‌داری روستائی در امریکای لاتین، افریقا و اندونزی) و یا بر جنسیت (زنان، مانند بانک گرامین)، تمرکز کردند (لگروود ۱۹۹۸) {۴}. بر اساس عملکرد مؤسسات مالی خرد، می‌توان رابطه میان سهم زنان از مشتریان با سایر ابعاد فعالیتی این مؤسسات را مورد بررسی قرار داد. ارقام جدول ۱ و ۲ می‌تواند به این تحلیل کمک نماید. همان‌گونه که ارقام این جداول نشان می‌دهند در تمامی موارد مشارکت زنان در مؤسسات مالی خرد بالای ۵۰ درصد بوده است (تمرکز بر زنان به دلیل وجود این

1- First saving.

واقعیت الگووار بوده که فقر در میان زنان گسترده‌تر و عمیق‌تر از مردان است و زنان به دلیل جابه‌جائی مکانی و ریسک پذیری کم‌تر نسبت به مردان، ریسک اعتباری کم‌تری دارند (لگروود ۱۹۹۸).

جدول ۲- شاخص‌های عملکرد بر اساس نوع واسطه مالی سال ۲۰۰۴ (نمونه ۳۰۲ تائی، ارقام متوسط)

شاخص پایداری	شاخص‌های گسترش						شاخص‌ها
	متوسط اندازه پس‌انداز به‌زای هر پس‌انداز کننده (دلار امریکا)	متوسط اندازه وام به‌زای هر وام‌گیرنده (دلار امریکا)	نسبت متوسط وام به درآمد سرانه (%)	تعداد پس‌انداز کننده داوطلب	تعداد وام‌گیرنده	متوسط درصد زنان	
حاشیه سود (%)	-۵,۳	۷۵۴	۴۷,۶	-	۱۹۳۲۰	۷۰	نوع بدون پس‌انداز
	-۶,۵	۴۴۰	۷۹,۲	۹۵۳۲۶	۱۹۲۲۳۱	۷۴,۴	واسطه پس‌انداز کم
	۱۱,۱	۱۰۹۰	۹۱,۴	۶۱۴۱۲	۷۷۴۸۰	۵۰,۷	مالی پس‌انداز بالا

مأخذ: ضمیمه آماری بولتن بانک‌داری خرد، شماره ۱۲، آوریل ۲۰۰۶

عاملی که در میان مؤسسات موفق مالی خرد به چشم می‌خورد، تمرکز از نظر نقاط جغرافیائی (شهری/روستائی) است. در میان پنج مؤسسه پیشرو در مالی خرد، شامل گرامین بانک، بانکوسول بولیوی، راکیات بانک اندونزی، بانک کردیت دسا<sup>۱</sup> اندونزی، و بانک‌های روستائی که توسط بنیاد کمک‌های جمعی بین‌المللی<sup>۲</sup> (فینسا) تأسیس شدند، تنها بانکوسول در نقاط شهری متمرکز بوده و مابقی در نقاط روستائی خدمات خود را ارائه کرده‌اند (مرداچ ۱۹۹۹). تمرکز در نقاط روستائی دارای دو مزیت مهم است: یکی این که وسعت فقر در روستاها بیش‌تر و شدیدتر است و روستائیان بیش‌تر از شهری‌ها محروم از خدمات نظام مالی رسمی هستند، لذا هدف گسترش، با تمرکز بر روستا بهتر حاصل می‌شود. نکته مهم دیگر، به محیط نهادی روستا و ارتباط نزدیک میان روستائیان بر می‌گردد. این مسئله به معنی انسجام و داشتن اطلاعات زندگی همدیگر نزد روستائیان است. با توجه به تکنولوژی وام‌دهی گروهی بدون اخذ وثیقه فیزیکی (با اتکاء به وثیقه اجتماعی) که توسط اکثر مؤسسات مالی خرد به‌کار گرفته شده است این ویژگی محیط روستائی، نرخ بازپرداخت بالای اعتبار را به‌دنبال

1- Bank Kredit Desa.

2- Foundation for International Community Assistance .

دارد (مباحث نظری و تجربی مربوط به نوع تکنولوژی وام‌دهی در بخش‌های بعدی این مقاله ارائه می‌شود) {۵}.

اما جدای از گرایش‌های فوق که به نوعی هدف‌گذاری مستقیم است، باید هدف‌گذاری غیرمستقیم در طراحی محصول نیز به‌نحوی انجام شود که بتواند متناسب با نیاز فقرا بوده و بیش‌ترین اصابت را به این گروه داشته باشد. بسیاری از محققان مالیه خرد که بیش‌تر در غالب مکتب دانشگاه اوهایو قرار دارند، همراه با مؤسسات توسعه دهنده مالیه خرد نظیر سی‌جی‌ای پی<sup>۱</sup>، یواس‌اید<sup>۲</sup> و فینسا، بر این باورند که یکی از مهم‌ترین سازوکارهای هدف‌گذاری مستقیم برای فقرا و جلوگیری از ورود افراد دارای نفوذ، ارائه اعتبار براساس نرخ بهره بازار است، چرا که اعطای اعتبار با نرخ‌های ترجیحی و یارانه‌ای بیش‌ترین آسیب را به فرآیند اصابت به گروه هدف وارد می‌کند. (هولم و موزلی ۱۹۹۶، سیبل و پاروسیب ۱۹۹۸، رایینسون ۲۰۰۱، هلمز ۲۰۰۶) {۶}. اما عامل مهم دیگری هم که می‌تواند متضمن هدف‌گذاری مطلوب باشد، اندازه وام و اعتبار به‌نحوی است که متناسب با نیاز فقرا باشد. در این زمینه، اندازه وام یا پس‌انداز و مقایسه آن با درآمد سرانه به‌عنوان شاخصی برای نوع هدف‌گذاری به‌کار می‌رود و نشان‌دهنده عمق دسترسی و برخورداری افراد فقیرتر از این برنامه است {۷}. عملکرد مؤسسات مالیه خرد براساس نوع بازارهای هدف در جدول ۳ ارائه شده است. همان‌گونه که ارقام این جدول نشان می‌دهد، مؤسساتی که بازار هدفشان مرزهای بسیار پائین و میانه درآمدی فقرا را هدف‌گذاری کرده‌اند، شاخص‌های گسترش بهتری داشته‌اند، به‌ویژه این مسئله در مورد درصد مشارکت زنان و میزان پس‌انداز سرانه به وام سرانه مشهود است. از نظر شاخص‌های ریسک و شاخص‌های پایداری مالی هم تفاوت چندانی میان مؤسسات از نظر بازار هدف مشاهده نمی‌شود. تمامی مؤسسات از خودکفائی مالی و عملیاتی برخوردارند، ضمن آن که پرتفوی در معرض ریسک این مؤسسات در حد مطلوبی است. می‌توان نتیجه گرفت تمرکز بر گروه میانه درآمدی فقرا، ضمن مشارکت دادن زنان، شاخص‌های عملکرد مطلوب را نیز به همراه دارد {۸}.

1- CGAP: Consultative Group to Assist the Poor.

2- USAID: United States Agency for International Development.

جدول ۳ - شاخص‌های عملکرد بر اساس بازار هدف سال ۲۰۰۴ (نمونه ۳۰۲ تائی، ارقام متوسط)

شاخص پایداری	شاخص ریسک		شاخص‌های گسترش					شاخص‌ها	بازار هدف
	پرتفوی در معرض ریسک (بالا تر از ۹۰٪) (روز)	پرتفوی در معرض ریسک (بالا تر از ۳۰٪) (روز)	متوسط اندازه پس‌انداز (دلار امریکا)	متوسط اندازه وام (دلار امریکا)	تعداد پس‌انداز کننده داوطلبانه	تعداد وام‌گیرنده	نسبت متوسط وام به درآمد سرانه (٪)		
حاشیه سود (٪)	۱،۷	۳،۱	۱۸۶	۱۵۵	۴۳۷۷۹	۱۰۳۸۸۸	۲۴	۸۱	مرز پائین درآمد
-۱۲،۴	۲،۲	۴،۴	۱۷۲۰	۱۰۵۷	۲۲۳۲۴	۳۸۵۹۳	۶۳	۵۷	میان درآمدی
۴،۸	۱،۸	۴	۱۲۰۸	۲۳۰۸	۴۲۱۵۷	۲۸۳۶۱	۱۸۵	۴۲	مرز بالای درآمد
۱۷،۶	۱،۲	۳،۴	۲۶۴	۱۸۵۰	۶۸۱۹۴	۱۲۳۱۶	۳۶۱	۴۸	بنگاه‌های کوچک
۱۷									

مأخذ: ضمیمه آماری بولتن بانک‌داری خرد، شماره ۱۲، آوریل ۲۰۰۶

#### ۴- محیط کلان و سیاست‌های دولت

چند دهه دخالتهای مستقیم دولت در کشورهای در حال توسعه که عمدتاً به شکل اعتبارات یارانه‌ای با نرخ‌های بهره ترجیحی توسط مؤسسات و بانک‌های تحت مالکیت دولت انجام می‌گرفت، نشان داد این اعتبارات یا نصیب گروه‌های غیر فقیر و دارای نفوذ می‌شد و گروه هدف را پوشش نمی‌داد، یا به دلیل عدم مکانیسم صحیح اعطای اعتبار نرخ سوخت وام‌ها بسیار بالا بود (در مواردی بیش از ۵۰ درصد) و بدتر از همه نرخ بهره پائین و نرخ سوخت بالا موجب تداوم وابستگی به منابع دولتی و حامیان مالی می‌شد (هلمز ۲۰۰۶، هولم و موزلی ۱۹۹۶، مرداچ ۱۹۹۹، استیگلیتز و هوف ۱۹۹۳). هلمز (۲۰۰۶)، تشریح می‌کند که مواردی استثنائی در میان بانک‌های دولتی مانند بری، به دلایلی چون تفکیک کامل فعالیت‌های مالیّه خرد از سایر بخش‌های بانک، تعهد هیأت مدیره و مالکان دولتی به مالیّه خرد حرفه‌ای و پایدار از نظر مالی، عدم دخالت سیاسی در سیاست‌های وام‌دهی و آزادی در تعیین نرخ بهره، توانسته‌اند در این حوزه موفق شوند (ص ۷۹).

در پاسخ به این سؤال که آیا دولت نقشی مداخله گر یا پشتیبان و فراهم کننده محیط مناسب برای مالیّه خرد داشته باشد {۹}، بر اساس نتایج حاصل از دخالت‌های مستقیم و ناکارآمد دولت، باید گفت که تأکید محققان و مروجان مالیّه خرد بر ارائه نقشی بستر ساز و تنظیم کننده محیط مناسب در زمینه سیاست‌های نرخ بهره، مقررات و نظارت مناسب، ثبات اقتصاد کلان، ارائه زیرساخت‌های مناسب مخابراتی، آموزش

نیروی انسانی، مشاوره و کمک‌های فنی توسط دولت بوده است (لگروود ۱۹۹۸، هاردی و دیگران<sup>۱</sup> ۲۰۰۲، هلمز ۲۰۰۶). لذا برخی از دولت‌ها به جای ارائه کمک مستقیم، از روش کمک‌های غیرمستقیم استفاده کرده‌اند. در این سازوکارها دولت‌ها سازمان‌هایی در یک لایه بالاتر از مؤسسات مالی خرد ایجاد می‌کند، که از طریق این سازمان مالی به مؤسسات مالی خرد تزریق می‌شود. این سازمان‌ها که اصطلاحاً سازمان رأس<sup>۲</sup> (اپکس) نام دارند کارکردشان بررسی و ارزیابی مؤسسات مالی خرد و اعطای وام‌های کلان به آن‌ها برای انجام پروژه‌های مشخص در زمینه مالی خرد و در برخی موارد نظارت بر آن‌ها است. گونزالز و گا<sup>۳</sup> (۱۹۹۸)، دو نقش اصلی برای این مؤسسات اپکس تعریف می‌نماید: یکی واسطه‌گری مالی و دیگری نهادسازی<sup>۴</sup>. وی با مقایسه دو کشور بنگلادش و هند، نشان می‌دهد در جایی که دولت نقش مداخله‌جویانه نداشته (مانند بنگلادش)، مؤسسه اپکس در ایفای کارکردهای خود موفق‌تر از جایی بوده که دولت نقش مداخله‌جویانه (مانند هند) داشته است. ضمن آن‌که شواهد نشان می‌دهند کمک‌های مالی غیرمستقیم دولت از طریق اپکس نیز به انگیزه‌های مؤسسات مالی خرد برای جذب پس‌انداز لطمه وارد می‌کنند. بنابراین، وابستگی به منابع دولتی می‌تواند نقطه ضعف این مؤسسات باشد.

لوی<sup>۵</sup> (۲۰۰۲)، با بررسی عملکرد مؤسسات اپکس در ۲۹ کشور به نتایج زیر دست می‌یابد:

- اپکس زمانی می‌تواند موفق باشد که تعداد زیادی مؤسسه مالی خرد رقیب وجود داشته باشند (مانند بنگلادش)
- اپکس‌ها در ایجاد پلی میان منابع مالی تجاری و مؤسسات مالی خرد موفق نبوده‌اند. مؤسسات مالی خرد با دسترسی به منابع سهل الوصول اپکس‌ها، از تلاش برای جذب منابع مالی تجاری، به‌ویژه پس‌اندازهای مشتریان خودداری کردند.
- دخالت‌های سیاسی در اپکس‌ها یک مشکل عمومی و فراگیر است.

1- Hradý et al.

2- apex.

3- Gonzalez-Vega.

4- Institution building.

5- Levy.

هلمز (۲۰۰۶)، نیز بیان می‌کند که مؤسسات اپکس در محیط‌هایی موفق بوده‌اند که دولت در اداره و مدیریت این مؤسسات دخالت نکرده است. نتایج این شواهد و تحلیل‌ها آن است که در جایی که صنعت مالیۀ خرد تثبیت شده وجود ندارد و یا دولت مایل به مداخلۀ گسترده در اقتصاد است، ایجاد سازمان اپکس راهکار مناسبی برای کمک‌های مالی غیرمستقیم دولت در جهت حمایت از مؤسسات مالیۀ خرد نیست. البته ظرفیت نهادسازی این مؤسسات که به منابع انسانی و استفاده از فن‌آوری‌های موجود در این زمینه بستگی دارد را می‌توان در چنین محیط‌هایی مورد تأکید قرار داد. ایجاد چنین سازمانی توسط دولت، تنها برای ارائه کمک‌ها و مشاوره‌های فنی، آموزش و سازمان‌سازی از طریق به‌کارگیری متخصصان مالیۀ خرد از سازمان‌های بین‌المللی، می‌تواند با تقویت کردن منابع انسانی این مؤسسه، ظرفیت نهادسازی آن را ارتقای دهد. یکی از کارکردهای مؤثر سازمان‌های اپکس در هر کشور، ایجاد ارتباط با این سازمان‌های بین‌المللی و استخدام متخصصان برای آموزش این مهارتها گزارش شده است (لوی ۲۰۰۲، هلمز ۲۰۰۶). از این طریق، می‌توان به‌ترویج و توسعه فعالیت مؤسسات مالیۀ خرد و تأسیس و سازماندهی آن‌ها اقدام کرد {۱۰}. بنابراین، تأکید بر نقش تسهیل‌کننده زیرساخت‌ها به‌ویژه در حوزه نهادسازی را می‌توان یکی از وظایف پشتیبانی دولت برای ایجاد مؤسسات مالیۀ خرد از طریق تأسیس سازمانی تخصصی برای این فعالیت دانست.

اما یکی از مهم‌ترین نقش‌های غیرمستقیم دولت، ایجاد محیطی مناسب برای تشکیل و تداوم فعالیت مؤسسات مالیۀ خرد است. عدم کنترل نرخ بهره، یکی از تأکیدی بوده که اکثر محققان و مؤسسات توسعه‌دهنده مالیۀ خرد مانند سی‌جی‌ای‌پی، بانک جهانی و ... بر آن تأکید بسیار داشته‌اند (لگروود ۱۹۹۸، هلمز ۲۰۰۶، سیبل و پاروسی ۱۹۹۸، رابینسون ۲۰۰۱). هولیس و سوئیت من (۱۹۹۸)، در بررسی تاریخی از سازمان‌های اعتبارات خرد، نشان می‌دهند سازمان‌هایی توانسته‌اند در طول زمان پایدار باشند که در تعیین نرخ بهره سپرده و تسهیلات خود آزاد بوده‌اند {۱۱}. هلمز (۲۰۰۶) نیز، تشریح می‌کند که تلاش دولت برای ایجاد رقابت، عامل بسیار مؤثرتری برای کاهش نرخ بهره، بدون آسیب به گروه‌های هدف است. برای مثال، وی عنوان می‌کند که افزایش رقابت میان مؤسسات مالیۀ خرد در بولیوی، موجب شده است که

بانکوسول نرخ بهره‌اش را از ۶۵ درصد در سال ۱۹۹۲ به ۲۲ درصد در سال ۲۰۰۶ کاهش دهد. بنابراین، یکی از اصول محوری مورد تأکید سازمان‌های بین‌المللی مروج مالیه خرد، آزادسازی نرخ بهره و افزایش رقابت در جهت کاهش آن بوده است {۱۲}.

اما همان‌طور که هلمز (۲۰۰۶) اشاره می‌کند، مهم‌ترین بحث سیاستی در دهه اخیر در زمینه مالیه خرد، اعمال مقررات احتیاطی (لزوم اخذ مجوز فعالیت، کفایت سرمایه، ذخیره قانونی) و نظارت بهینه بر این مؤسسات بوده است. حمایت از سپرده‌گذاران، حفظ و تقویت مقبولیت و ثبات نظام مالی، ترویج و رشد بخش مؤسسات مالیه خرد، حفظ وجوه نقد عموم مردم، دسترسی به منابع مالی بیش‌تر، عملیات بهتر از طریق پذیرش استانداردهای نظارتی بالاتر و توان ارائه محصولات بانکی غیر از وام، به‌ویژه خدمات سپرده‌ای و انتقال وجوه، به‌عنوان منافع حاصل از اعمال نظارت و مقررات، و فرایند سخت برای دریافت مجوز، دشواری نظارت بر این مؤسسات برای مقام ناظر پولی، سخت شدن ابتکارات و رقابت، اخذ وثایق، ارائه ذخایر قانونی، الزامات مستندسازی پرداخت وام نیز به‌عنوان هزینه‌های حاصل از اعمال مقررات احتیاطی و نظارت عنوان شده‌اند. (هاردی و دیگران ۲۰۰۲، هینه ۲۰۰۲، هلمز ۲۰۰۶). بانک توسعه آسیایی<sup>۱</sup>، با بررسی تجربه ۱۳ کشور آسیایی، توصیه می‌کند که تنها مؤسسات مالیه خردی که از عموم مردم سپرده می‌گیرند (مانند بانک‌ها) باید مشمول نظارت و مقررات احتیاطی بانک مرکزی بوده و با اخذ مجوز از آن فعالیت کنند (ای دی بی، ۲۰۰۰، ص xiv). بنابراین، این که مؤسسه مالیه خرد باید مشمول نظارت و مقررات احتیاطی بانک مرکزی یا نهاد ناظر واسطه، مانند مؤسسات اپکس قرار کنند. به نوع سازمانی مؤسسه مالیه خرد (سازمان غیر دولتی، تعاونی یا بانک) و نحوه تجهیز منابع آن بستگی دارد. گر چه اخذ مجوز فعالیت رسمی و تحت نظارت بودن کمک بسیاری به اعتبار مؤسسات مالیه خرد در تأمین اعتبار از بازارهای مالی می‌کند، اما تأکید بر این است که مؤسسات عضو محور (مانند تعاونی‌ها که تنها به اعضایشان خدمات مالی ارائه می‌کنند) و سازمان‌های غیردولتی (که تنها از منابع حامیان مالی استفاده می‌کنند)، مشمول نظارت و اعمال مقررات احتیاطی قرار نگیرند {۱۳}.

1- Asian Development Bank or ADB.



## ۵- مدیریت و سازمان‌دهی مؤسسه مالیّه خرد

### ۵-۱- سازوکارهای ابتکاری در عملیات بانکی توسط مؤسسات مالیّه خرد و مبانی نظری اقتصاد خرد

ویژگی‌های فقرا، نظیر زندگی در نقاط دورافتاده و فاقد زیرساخت‌های مناسب، فقدان اطلاعات و سابقه اعتباری، نبود وثیقه فیزیکی، اندازه کم پس‌اندازها و وام‌های درخواستی‌شان، موجب شده بانک‌ها برای انجام مبادلات پولی میان فقرا نتوانند بر مسئله اطلاعات نامتقارن و هزینه‌های مبادلاتی بالا فائق آیند. در این میان، مؤسسات پیشرو مالیّه خرد، با به‌کارگیری مبانی عملیاتی بانک‌داری متفاوت و استفاده از ابتکاراتی خاص، توانستند بر مشکل واسطه‌گری مالی برای فقرا غلبه کنند (۱۴). این سازوکارهای ابتکاری توسط اقتصاددانان از دو منظر مورد توجه قرار گرفته‌اند. یکی از منظر اطلاعات نامتقارن و دیگری از منظر هزینه مبادله. در نگرش اقتصاد هزینه مبادله سه نظریه مبانی تحلیل قرار می‌گیرند: نظریه ماهیت بنگاه کوز<sup>۱</sup>، نظریه ساختار نهادی نورث<sup>۲</sup> و نظریه ساختارهای حکمرانی<sup>۳</sup> ویلیامسون<sup>۴</sup>. بر اساس نظریه کوز (۱۹۳۷)، بسته به تعدد و پیچیدگی مبادلات، اشکال مختلف قراردادهای شکل می‌گیرند که هر شکل از این قراردادهای ترتیبی اجرائی خاص خود را دارند و به‌واسطه این ترتیبات متفاوت هزینه‌های مبادلاتی متفاوتی به طرفین مبادله تحمیل می‌شود. از این جهت، ساختار بهینه قرارداد، ساختاری است که با کم‌ترین هزینه مبادلاتی همراه باشد. از این منظر، در ارائه خدمات مالی به افرادی که فاقد سابقه عملکرد بانکی هستند و نمی‌توانند وثائق معمول را هم به بانک ارائه کند و حجم معاملات شان کوچک، اما با تعداد فراوان است، استفاده از روش‌های وام‌دهی گروهی، نسبت به وام‌دهی فردی با هزینه‌های مبادلاتی کم‌تر همراه است. علاوه بر این، وام‌دهی گروهی، از پیچیدگی مبادلات مالی با افراد فقیر می‌کاهد (بات و تنگ ۲۰۱۱a، ص ۱۱۱۰).

بر اساس نظریه ویلیامسون (۱۹۹۵)، ویژگی‌هایی که مبادلات را از هم متمایز می‌کنند عبارت‌اند از: فراوانی، درجه نااطمینانی، درجه خاص و منحصر به‌فرد بودن

1- Coase.

2- North.

3- Governance structure.

4- Williamson.

دارائی مورد مبادله<sup>۱</sup> و اندازه‌گیری ویژگی‌های آن چه مورد مبادله قرار می‌گیرد. از نظر وی، اثربخشی هر نوع سازوکار حکمرانی در هر نوع سازمان براساس ویژگی‌های مبادلات سنجیده می‌شود. در واقع انگیزه‌ها و کنترل‌هایی که در هر نوع سازمان وجود دارند، با ویژگی‌های مبادله انطباق داده می‌شوند تا کاراترین و اثربخش‌ترین ساختار حکمرانی به‌دست آید. شیوه‌های بدیل سازمان در شدت انگیزش، کنترل‌های اداری (شامل حساب‌رسی قانونی، حسابداری و انتقال قیمت‌ها)، دسترسی به دادگاه‌ها و روابط با سازمان‌های غیررسمی (شامل بازی‌های سیاسی)، متفاوت هستند و بر اساس ویژگی‌هایی که دارند برای انواع خاصی از مبادلات مناسب‌اند. (ویلیامسون ۲۰۰۰). بر اساس شرایطی که مؤسسات مالی برای مبادلات مالی با فقرا با آن مواجهند و ویژگی‌هایی که مبادلات وام‌دهی به فقرا (محیط غیر رسمی، فراوانی بالا، نااطمینانی بالا و غیر قابل اندازه‌گیری بودن ویژگی‌های مبادله به‌دلیل عدم وجود سابقه عملکرد بانکی) از آن برخوردارند، استفاده از سازوکارهای گروهی می‌تواند موجب انگیزش‌ها و کنترل‌هایی شود که کم‌ترین هزینه مبادلاتی را برای مؤسسه مالی به همراه داشته باشد. بر اساس این نظریه با توجه به نبود دسترسی به دادگاه‌ها به‌ویژه در محیط‌های دورافتاده روستائی، باید از سازوکار اجرائی و نظارتی‌ای استفاده کرد که مشتریان محلی نقش فعالی در آن داشته باشند. از این جهت، وام‌دهی گروهی، با انتقال بخش زیادی از وظایف اجرائی و نظارتی مبادله به وام‌گیرندگان، کاراترین ساختار حکمرانی ممکن برای وام‌دهی به فقرا قلمداد می‌شود.

بر اساس نظریه نورث (۱۹۹۰)، چارچوب نهادی<sup>۲</sup>، تعیین‌کننده هزینه‌های مبادله است. چارچوب نهادی نیز متشکل از عواملی نظیر هنجارها، ارزش‌ها، عرف، آداب و رسوم و میزان مشخص و قابل اعمال بودن حقوق مالکیت است. لذا برای انجام مبادلات، لازم است این محدودیت‌ها در نظر گرفته شوند تا شیوه‌ای برای انجام مبادلات برگزیده شود که با کم‌ترین هزینه مبادلاتی همراه باشد. دوباره، محیط‌هایی که فقرا در آن زندگی می‌کند (روستا، حاشیه شهر و...)، به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه، با برچسب اقتصاد غیررسمی (و یا به قول محمد یونس اقتصاد مردمی) مواجه‌اند، یعنی شرایطی

1- Asset specificity.

2- Institutional context.

که حقوق مالکیت نه به درستی تعریف و تعیین شده و نه قابلیت اعمال قوی دارد. در این محیط‌ها، قواعد بازی تعریف شده به صورت غیررسمی نقش بارزی در تعیین رفتارها و شکل‌گیری مبادلات دارد. لذا سازمانی که خواهان ارائه خدمات مالی در چنین محیطی است نمی‌تواند چندان به مرزهای قانونی تعریف شده و قواعد رسمی اتکاء کند، بلکه بیش‌تر باید سازوکارهای اجرائی خود را با قواعد بازی محلی تطبیق داده و سازگار کند. شیوه وام‌دهی گروهی می‌تواند بیش‌تر از وام‌دهی فردی با محیط نهادی این چنینی سازگار شود. نظارت گروه بر همدیگر و تعهد مشترک گروه با توجه به اصول نانوشته‌ای که میان اعضای محل وجود دارد می‌تواند مکانیزم اعمال بسیار مؤثرتری نسبت به ابزارهای متعارف بانکی باشد. وام‌دهی گروهی زمینه استفاده از این اصول نانوشته را در جهت منافع بانک که همان بازپرداخت وام و اعتبار است، فراهم می‌کند، در حالی که در وام‌دهی فردی چنین تطبیقی به سادگی امکان پذیر نیست.

اما علاوه بر نگرش هزینه مبادله، مزایای وام‌دهی گروهی از منظر اطلاعات نامتقارن هم مورد بررسی و تحلیل قرار گرفته است. تحلیل‌های ارائه شده توسط محققان نشان داده که استفاده از روش‌های وام‌دهی گروهی با دو ویژگی مهم، یعنی تعهد مشترک و انتخاب توسط خود اعضای گروه موجب حل مسئله انتخاب نامساعد، خطرات اخلاقی و ضمانت اجرائی و اعمال قرارداد می‌شود. یکی از ویژگی‌های اساسی سازوکار وام‌دهی گروهی، انتخاب همسانان است. به شکل ساده، با توجه به این که در نقاطی مانند روستا همه از احوال همدیگر آگاه اند، اگر اعضای گروه خودشان همدیگر را انتخاب کنند و خودشان مسئول شکل دهی گروه باشند و بدانند که همه مسئول بازپرداخت وام دریافتی توسط هر یک از اعضای گروه هستند، طبعاً با افراد همگن از نظر نوع ریسک و تعهد هم گروه می‌شوند و سعی می‌کنند بر فعالیت همدیگر نظارت داشته باشند و حتی همدیگر را راهنمایی و کمک کند. در محیط‌هایی که روابط اجتماعی نزدیک و فشرده است (مانند افراد یک روستا، کارگران یک کارخانه، پرستاران یک بیمارستان، معلمان یک مدرسه و ...)، این تعهد مشترک حتی موجب فشار گروهی و اجتماعی بر فردی می‌شود که به تعهداتش عمل نکرده است. تحریم‌های اجتماعی و بی‌آبرویی‌های حاصل از آن، به‌عنوان یک ضمانت اجرائی قوی برای ایفای تعهدات در این حالت عمل می‌کند.

لذا ویژگی تعهد مشترک موجب می‌شود افراد همگن و هم جنس در یک گروه قرار گیرند.

مطالعات متعددی در این ارتباط انجام شده که می‌توان به واریان<sup>۱</sup> (۱۹۹۰)، انتخاب اعضای گروه توسط همدیگر سبب کاهش عدم بازپرداخت و تعهد مشترک موجب نظارت گروهی می‌شود، استیگلیتز<sup>۲</sup> (۱۹۹۰)، تعهد مشترک موجب نظارت همسانان می‌شود، بزلی و کواته<sup>۳</sup> (۱۹۹۵)، تعهد مشترک با ایجاد فشار همسانان موجب از بین رفتن عدم تمایل به بازپرداخت می‌شود، وان تسل<sup>۴</sup> (۱۹۹۹)، شکل‌گیری درون‌زای گروه و انتخاب توسط خود اعضا، منجر می‌شود که قرارداد تعهد مشترک به‌عنوان ابزار غربال مشتریان عمل کند، قتاک<sup>۵</sup> (۱۹۹۹ و ۲۰۰۰)، در صورت تعهد مشترک و داشتن اطلاعات کامل و محلی از همدیگر افراد هم جور و هم نوع در گروه قرار می‌گیرند، قتاک و گوئینن<sup>۶</sup> (۱۹۹۹)، تعهد مشترک می‌تواند غربال، نظارت و اعمال قراردادهای را بهبود بخشد و آرمندریز دی اقیون (۱۹۹۹)، تعهد مشترک از طریق نظارت همسانان زمانی که همسانان از هم اطلاعات کامل دارند و می‌توانند بر همدیگر تنبیه اجتماعی اعمال کنند. موجب کاهش تمایل به عدم بازپرداخت یا سوخت استراتژیک<sup>۷</sup> می‌شود، اشاره کرد.

البته نکته مهم در این میان برخورداری از قدرت اعمال فشار و برخورداری از اطلاعات کامل از همدیگر است. در محیط‌های روستائی بیشتر افراد از همدیگر اطلاعات کامل دارند، لذا به شکل انتظاری<sup>۸</sup> و قبل از تحقق واقعیات افراد مناسب و هم جور را انتخاب می‌کنند و به دلیل داشتن روابط نزدیک اجتماعی، از قدرت اعمال فشار برای مدیریت وقایع تحقق یافته<sup>۹</sup> هم برخوردارند. هوپی و فدر<sup>۱۰</sup> (۱۹۹۰)، با بررسی تجربیات وام‌دهی گروهی و تعاونی اعتباری، نشان می‌دهند این مدل‌ها در شرایطی بیش‌تر مؤفق بوده‌اند که افراد متعلق به یک روستا خودشان گروه یا تعاونی را شکل داده و یا افرادی که گروه یا تعاونی را شکل داده‌اند در موقعیت اقتصادی و اجتماعی یکسانی

1- Varian.

2- Stiglitz.

3- Besley and Coate.

4- Van Tassel.

5- Ghatak.

6- Ghatak and Guinnane.

7- Strategic default.

8- Ex ante.

9- Ex post.

10- Huppi and Feder.

قرار داشته‌اند. هولیس و سوئیت‌من (۱۹۹۸)، نیز با بررسی تعاونی‌های اعتباری قرن نوزدهم در کشورهای اروپائی، نشان می‌دهند که نمونه‌های موفق آن بر نظارت همسانان تأکید زیادی داشته‌اند، از این‌رو، یکی از شروط فعالیت آن‌ها این بوده که تنها در یک منطقه خاص که اعضای از یکدیگر شناخت کامل دارند، مجاز به فعالیت هستند. بنابراین، می‌توان انتظار داشت مؤفقیّت روش وام‌دهی گروهی با ویژگی‌های تعهد مشترک و انتخاب گروه توسط خود اعضای در محیط‌هایی که افراد از همدیگر اطلاعات کاملی ندارند، یا در موقعیت اقتصادی و اجتماعی یکسانی نیستند مورد تردید قرار گیرد. {۱۵}

اما جدا از انتقاد مذکور، تعهد مشترک به واسطه "اثر مهره مؤثر" و همبستگی میان فعالیت‌های اعضای گروه هم مورد انتقاد واقع شده‌اند. در حقیقت استدلال می‌شود به دلیل همبستگی میان فعالیت اعضای گروه، زیان فعالیت یکی می‌تواند با زیان فعالیت دیگران همراه شود و عدم بازپرداخت وام توسط یک نفر موجب می‌شود بقیه نیز وام خود را بازپرداخت نکنند. از این‌رو، کانینگ<sup>۲</sup> (۱۹۹۶) استدلال می‌کند که تنها زمانی وام‌دهی گروهی توسط متقاضیان انتخاب می‌شود که اعضا گروه مزیت اجرائی و نظارتی بسیار بیش‌تری نسبت به نظارت بیرونی توسط بانک یا واسطه‌های مالی داشته باشند و زمانی که همبستگی میان بازده پروژه‌ها بسیار بالا نباشد. از این‌رو، این توصیه مطرح شده، که در چنین شرایطی بهتر است از مدل وام‌دهی گروهی بدون تعهد مشترک استفاده شود (بات و تنگ، ۱۹۹۸، ۲۰۰۱a، {۱۶}).

تحلیل‌های بالا نشان می‌دهد که مؤفقیّت وام‌دهی گروهی با دو ویژگی کلیدی‌اش (تعهد مشترک و انتخاب گروه همسان) در میان افرادی که اطلاعات کاملی از همدیگر ندارند با مشکل مواجه می‌شود. سؤال این است که در چنین شرایطی چه سازوکاری مطلوب است؟ یک پاسخ این است که در محیط‌های شهری می‌توان مدل وام‌دهی گروهی با همین ویژگی‌ها را برای افرادی با موقعیت اقتصادی و شغلی یکسان مانند معلمان یک مدرسه، کارگران یک کارخانه و پرستاران یک بیمارستان به کار برد (هوپی و فدر ۱۹۹۰). مسئله بعدی این است که ویژگی‌های ابتکاری مالیۀ خرد تنها در وام‌دهی گروهی با این دو ویژگی خلاصه نمی‌شود. وام‌دهی صعودی (انگیزه‌های پویا)، زمان‌بندی بازپرداخت اقساط و استفاده از وثیقه‌های جایگزین مانند پس‌انداز و درموردی ارائه

1- Domino Effect.

2- Conning.

خدمات غیر مالی (آموزشی)، از ابزارهایی‌اند که توسط مؤسسات مالی خرد برای افزایش نرخ بازپرداخت به کار گرفته شده‌اند {۱۷}. سومین مسئله در پاسخ به سؤال فوق، توجه به سایر مزایای وام‌دهی گروهی است. یکی از مهم‌ترین مزایای مورد اشاره توسط محققان، اثر عضویت در گروه بوده است. واریان (۱۹۹۰)، نشان می‌دهد وجود انگیزه برای افزایش دادن احتمال بازپرداخت وام دریافتی توسط دیگر اعضای گروه، موجب می‌شود کارگزار با بهره‌وری بالاتر، اطلاعات مورد نیاز را به کارگزار با بهره‌وری پایین‌تر بدهد و بهره‌وری او را افزایش دهد. این نتیجه تئوریک مدل واریان، با بررسی‌های تجربی نیز اثبات شده است {۱۸}. این تحلیل‌ها بیان‌کننده این مطلب‌اند که حتی در محیط‌های با روابط اجتماعی ضعیف، وام‌دهی گروهی موجب می‌شود اعضای گروه اثر مثبت بر بازدهی و بهره‌وری یکدیگر داشته باشند. در نهایت باید گفت که استفاده از نگرش نهادی و بررسی هزینه مبادلاتی، می‌تواند تا حدود زیادی مکمل نگرش اطلاعات نامتقارن بوده و به حل مسئله کمک کند. از دید مؤسسه وام‌دهنده، به‌کارگیری روش‌های وام‌دهی گروهی با هزینه‌های عملیاتی کم‌تر همراه است، چرا که فرآیندهای مورد نیاز برای گزینش، نظارت و کنترل و ارزیابی مشتریان را کاهش داده و بسیاری از این فرآیندها را به خود مشتریان واگذار می‌کند {۱۹}.

یکی از شاخص‌های مهم نشان‌دهنده موفقیت مؤسسات مالی خرد در عملیات وام‌دهی، نرخ بازپرداخت بالای وام‌های پرداختی توسط مشتریان آن‌ها است، که با وجود عدم اخذ وثیقه نرخ بازپرداخت وام‌ها همواره بیش از ۹۰ درصد بوده است (وولکاک، ۱۹۹۹، ص ۱۷، لابنو، زلر و شرما<sup>۱</sup>، ۲۰۰۰، مرداچ ۱۹۹۹). از نظر نظری، اگر یک پروژه تکی در میان تعداد به اندازه کافی زیاد از مردم پخش و توزیع شود، هزینه ریسک به سمت صفر میل خواهد کرد (والترز و لیارد، ۱۳۷۷، ص ۴۱۸). لذا می‌توان گفت، یکی از مهم‌ترین دلایل کاهش نرخ سوخت وام‌ها، کاهش ریسک کل پرتفوی به دلیل افزایش تعداد و کاهش اندازه وام‌ها است. چرا که بر اساس اصل فوق، هزینه ریسک یک وام یک میلیارد ریالی، از هزینه ریسک ۱۰۰ وام ۱۰ میلیون ریالی بیش‌تر است.

1- Lapenu, C., Zeller, M., and Sharma, M..

### ۵-۲- نحوه مدیریت و سازمان‌دهی مؤسسات مالیّه خرد

بررسی ادبیات مالیّه خرد نشان می‌دهد در برخی موارد سازوکارهای اجرائی و نوع سازمانی مؤسسات مالیّه خرد با همدیگر مخلوط شده‌اند. اگر چه این دو موضوع مرتبط با هم هستند، اما باید میان آنها تفکیک قائل شد. منظور از سازوکارهای اجرائی، روشی است که مؤسسه ارائه‌دهنده خدمات (با هر شکل سازمانی) برای جذب سپرده و اعطای تسهیلات به مشتریان و مدیریت فرآیند آن به کار می‌گیرد. اما منظور از نوع سازمانی این است که مؤسسه ارائه‌دهنده خدمت چه ساختار سازمانی دارد. آیا بانک است یا تعاونی اعتباری یا هر نوع مؤسسه دیگری؟ به طور کلی مؤسسات مالی ارائه‌دهنده خدمات مالیّه خرد به فقرا را می‌توان به سه دسته کلی تقسیم کرد. دسته اول آن‌هایی که از وجوه حامیان مالی مانند مؤسسات بین‌المللی و دولت‌ها استفاده می‌کنند. دسته دوم مؤسساتی که از وجوه اعضای خود برای اعطای اعتبار استفاده می‌کنند و دسته سوم مؤسسات سپرده‌پذیری هستند که از وجوه عموم مردم برای مصارف‌شان بهره می‌جویند. همان‌طور که جدول ۴ نشان می‌دهد، مؤسسات گروه اول و گروه دوم از نظر بازار هدف، بازار خاص‌تر و محدودتری نسبت به مؤسسات گروه سوم دارند. از این‌رو اگرچه مؤسسات گروه سوم بازار هدف گسترده‌تری دارند، اما از نظر ویژگی‌های برشمرده شده در بخش قبل مبنی بر اهمیت اطلاعات محلی و سازوکارهای نظارتی حاصل از آن، این مؤسسات گروه اول و دوم هستند که مزیت دارند، به‌ویژه آن‌که مؤسسات گروه دوم (به‌خصوص نوع چهار الف) با توجه به وجود اشتراکات شغلی علاوه بر اشتراکات مکانی، می‌توانند گزینه مناسبی هم برای شهر و هم برای روستا باشند. ویژگی برتر مؤسسات گروه دوم و سوم نسبت به مؤسسات گروه اول، عدم اتکای آن‌ها به منابع حاصل از کمک‌های مالی است. اما بازار گسترده مؤسسات گروه سوم امکان استفاده از مزایای اطلاعات محلی و استفاده از ابتکارات مالیّه خرد را محدود می‌کند.

اما در داده‌های بولتن بانک‌داری خرد پنج نوع مؤسسه تفکیک شده‌اند: بانک، تعاونی اعتبار، بانک روستا، مؤسسه مالی غیربانکی و سازمان غیردولتی. طبق تفکیک جدول ۴، بانک مؤسسه گروه سوم (نوع ششم و هفتم)، مؤسسه مالی غیربانکی مؤسسه گروه سوم (نوع پنجم)، سازمان غیردولتی مؤسسه گروه اول، تعاونی اعتبار و بانک روستا مؤسسه گروه دوم (نوع چهارم) هستند. تنها تفاوت میان بانک روستا و تعاونی اعتبار از نظر تمرکز جغرافیائی و تعداد اعضا است. بانک روستا معمولاً بین ۳۰ تا ۵۰ عضو دارد (بر اساس مدل فینسا)، اما تعاونی اعتبار بیش از ۵۰ عضو دارد (اوتارا و دیگران ۱۹۹۹، هولم و موزلی ۱۹۹۶). نتایج عملکرد این مؤسسات برای سال ۲۰۰۴ در جدول ۵ ارائه شده

است. همان طور که جدول نشان می‌دهد، در زمینه شاخص‌های گسترش، بانک‌ها کم‌ترین و بانک روستا بیش‌ترین درصد مشارکت زنان را دارند. در نسبت اندازه وام به درآمد سرانه نیز پائین‌ترین عمق دسترسی متعلق به بانک روستا است. مقایسه تعداد وام‌گیرنده و پس‌انداز نیز نمایانگر موقعیت مطلوب تعاونی اعتبار و بانک روستا است. این دو سازمان تنها انواعی هستند که تعداد پس‌اندازکننده آن‌ها از تعداد وام‌گیرندگان‌شان بیش‌تر است. در زمینه شاخص‌های جذب پس‌انداز به‌عنوان عامل اساسی خودگردانی مالی، تعاونی اعتبار و بانک‌روستا وضعیتی نسبتاً مطلوب دارند و توانسته‌اند در جذب پس‌انداز موفق‌تر باشند. شاخص پایداری نمایانگر وضع نسبتاً مطلوب‌تر مؤسسات عضو محور است. سازمان غیردولتی حاشیه سود منفی دارد، که نشان می‌دهد این مؤسسات نتوانسته‌اند به پایداری کامل دست یابند، بنابراین گرچه شاخص‌های گسترش بهتری دارند اما عدم پایداری، آن‌ها را به‌عنوان گزینه مطلوب سازمانی رد می‌نماید. شاخص‌های کارایی عملیاتی نیز نشان می‌دهند مؤسسات عضو محور، هزینه‌های عملیاتی به مراتب کم‌تری نسبت به سایر انواع مؤسسات دارند. سازمان‌های غیردولتی در این میان بالاترین هزینه‌ها را دارند. این عملکردها نشان می‌دهند مؤسسات عضو محور می‌توانند به لحاظ معیارهای کلی و نسبی مطلوب‌ترین گزینه سازمانی برای ارائه پایدار خدمات مالی به فقرا به‌ویژه در نقاط روستائی محسوب شوند {۲۰}.

### ۵-۳- سازوکارهای اجرایی و عملیاتی

آنچه در زمینه سازوکارهای اجرایی و عملیاتی مالی خرد باید محور توجه قرار گیرد، درک تفاوت میان عملیات بانک‌داری در نظام بانکی متعارف و مالی خرد است. مؤسسات مالی در وام‌دهی به فقرا با چند مشکل مواجه‌اند. مشکل اول این است که چگونه دسترسی به خدمات مالی را برای فقرا (تأکید بر گروه هدف) به‌وجود بیاورند. حل این مسئله به معنی طراحی خدماتی است که مختص فقرا و برطرف کردن نیازهای مالی آن‌ها باشد. دومین مشکل، غربال مشتری<sup>۱</sup> است. از آن‌جا که هیچ ثبتي در مورد ارزش اعتباری وام‌گیرندگان به‌دلیل عدم ورود آن‌ها به بازار وجود ندارد، مؤسسات قادر به تعیین ریسک قرض‌گیرندگان و غربال مشتریان پرریسک و کم‌ریسک نیستند و ریسک وام‌دهی آن‌ها افزایش می‌یابد. اگر این مؤسسات اقدام به افزایش نرخ بهره کنند، با



مشکل انتخاب نامساعد مواجه خواهند بود. مشکل سوم این است که با توجه به عدم توان ارائه وثیقه درقبال اخذ وام، چگونه انگیزه بازپرداخت را نزد وام‌گیرنده به‌وجود بیاورند. در این بُعد مؤسسات مالی با سه مسئله مواجه‌اند: نظارت بر وام‌گیرنده و حسابرسی آن، خطرات اخلاقی و اعمال قرارداد (هولم و موزلی ۱۹۹۶).

نظام بانکی متعارف از دو روش برای از بین بردن انتخاب نامساعد و خطرات اخلاقی بهره می‌جوید. روش متعارف برای انتخاب صحیح، ارزیابی و رتبه‌بندی اعتباری توسط کارشناسان و متخصصان است و روش متعارف برای جلوگیری از خطرات اخلاقی و عدم بازپرداخت وام، اخذ وثیقه و نظارت بر فعالیت وام‌گیرنده است. اما در مورد فقرا به‌دلیل نیاز به وام‌های کوچک و عدم برخورداری از دارائی، هر دوی این فرآیندها با بن بست مواجه شده و عملاً فقرا شرایط دریافت وام از نظام بانکی مرسوم را نمی‌یابند. اما در مؤسسات مالیّه خرد، استفاده از سازوکار وام‌دهی گروهی هم مسئله انتخاب نامساعد و هم مسئله خطرات اخلاقی را از بین می‌برد، بدون این‌که هزینه‌هایی برای ارزیابی و نظارت صرف شود (چرا که انتخاب توسط همسانان صورت می‌گیرد) و یا وثیقه اخذ شود (چرا که نظارت همسانان و تنبیه گروهی و تحریم اجتماعی مانع از بروز خطرات اخلاقی می‌شود). سایر ابتکارات عملیاتی مالیّه خرد نظیر بازپرداخت منظم هفتگی یا ۱۵ روزه، بلافاصله پس از دریافت وام بدون دوره خواب سرمایه، پس‌انداز اجباری و وام‌دهی صعودی نیز انگیزه بازپرداخت را تشدید می‌کنند. بنابراین، نکته اساسی این است که مؤسسات مالیّه خرد با تغییر در روش‌های عملیاتی بانکی توانسته‌اند هم به فقرا خدمات مالی ارائه کنند و هم اصول عملیات بانکی را رعایت کنند. علاوه بر این، سازوکارهای اجرایی مؤسسات مالیّه خرد به‌نحوی است که بخشی از عملیات بانکی مانند انتخاب و نظارت و ارائه گزارشات عملکرد و... را از طریق ترتیبات وام‌دهی گروهی بر دوش مشتریان قرار می‌دهند. این مسئله عاملی می‌شود تا افراد فقیر علاوه بر دریافت اعتبار، توانمندی‌های گوناگون غیر اعتباری هم به‌دست بیاورند. شرکت منظم در جلسات هفتگی، ثبت و ضبط حساب سپرده و اعتبارگروه، ارائه گزارش عملکرد به گروه، نظارت بر فعالیت سایر اعضای گروه، ارائه برنامه و طرح کاری برای اخذ وام، بحث و تصمیم‌گیری در مورد نیاز اعضای گروه و برخورداری از آموزش‌های بانکی و مالی، دوره‌های آموزشی مهارت‌های کارآفرینی و ...، مسائلی هستند که به مرور توانایی‌های

خاصی نظیر مشارکت در فعالیتهای گروهی و اجتماعی، اعتماد به نفس، مهارت‌های کارآفرینی، نظم و برنامه‌ریزی و ... را در افراد ایجاد می‌کنند {۲۱}.

به‌طور کلی مؤسسات ارائه دهنده خدمات مالی خرد می‌توانند دو نوع روش را برای مدیریت فرآیندهای وام و سپرده به کار گیرند، یک روش مواجهه با گروهی از مشتریان و روش دیگر مواجهه با مشتریان به صورت انفرادی است. روش اول که مدل گروه‌های منسجم<sup>۱</sup> نام دارد، توسط بیش تر مؤسسات ارائه دهنده خدمات مالی خرد به کار گرفته شده است. می‌توان میان سه نوع ترتیبات اجرائی این روش از نظر میزان توزیع هزینه‌های اجرای فرآیندهای وام‌دهی و سپرده‌گیری تمایز قائل شد.

در ترتیبات نوع اول، یعنی مدل گروه‌های همیار، گروهی از افراد بین ۱۰ تا ۲۰ نفر در قالب یک گروه شکل گرفته و با یک بانک به شکل گروهی قرارداد منعقد می‌کنند که به آن‌ها خدمات اعتباری و پس‌اندازی ارائه کند. معمولاً در این روش سازمان‌های غیردولتی برای ارائه خدمات آموزشی و ترویجی و عرشه سایر خدمات مکمل به این گروه شکل می‌گیرند. بانک، مسئول ارائه خدمات است و گروه به شکل درون‌زا اقدام به شکل‌دهی مدیریت اعضای بر حساب‌های پس‌انداز می‌کند. لازم به ذکر است هیچ یک از اعضای گروه با بانک مرتبط نیستند بلکه این کل گروه است که با بانک طرف است. همه اعضای گروه از وظایف، مسئولیت و حقوق یکسان برخوردار هستند. این مدل که به مدل پیوندی<sup>۲</sup> معروف است، نیازمند روابط اجتماعی بسیار نزدیک و پیوندهای قوی اجتماعی میان اعضا است (زلزر ۲۰۰۱) {۲۲}. بر اساس بررسی‌های موردی، نرخ بازپرداخت وام توسط این گروه‌ها ۹۶ درصد بوده است (زلزر، ۲۰۰۱، ص ۱۰).

در ترتیبات نوع دوم که توسط بانک گرامین و آکسیون به کار گرفته شده، گروه‌ها به تعداد ۴ تا ۱۰ نفر (گرامین ۵ نفر، آکسیون ۵ تا ۱۰ نفر) هستند که توسط خودشان انتخاب می‌شوند. در این روش وام به فرد داده می‌شود، اما تمام گروه علاوه بر خود فرد مسئول بازپرداخت اعتبارزند. گروه‌ها با همدیگر (بین ۴ تا ۸ گروه) تشکیل یک مرکز را می‌دهند. در این مرکز افراد گروه‌ها جلسات هفتگی (گرامین) یا ۱۵ روزه (آکسیون) برگزار می‌کنند و باید اقساط وام‌های دریافتی را به تناوب در این جلسات بازپرداخت کنند اگر یکی از افراد گروه وام خود را بازپرداخت نکند، بقیه متعهد به پرداخت آن

1- Solidarity group.

2- Linkage model.

جدول ۴- تمایز میان ویژگی‌های انواع مختلف مؤسسات مالییه خرد

بازار هدف خاص	منبع مالی عمده برای وام‌دهی	اداره	مالکیت	حامیان مالی داخلی یا خارجی از طریق امین	مبنای قانونی تأسیس	قالب سازمان	نوع مؤسسه مالییه خرد
ناحیه شهری و روستایی با درآمد کم که به‌طور مشخص تعریف شده	کمک‌ها و هدایا	هیأت امنا	حامیان مالی داخلی یا خارجی از طریق امین	قانون خدمات اجتماعی، آئین امانت	سازمان غیر دولتی غیر انتفاعی	سازمان غیر دولتی غیر انتفاعی اولیه	نوع اول: سازمان‌های غیر دولتی غیر انتفاعی اولیه نوع دوم: سازمان‌های غیر دولتی غیر انتفاعی با سپرده‌گیری پول حامیان مالی استفاده می‌کند.
	کمک‌ها و هدایا، سپرده‌گیری محدود، استقراض با نرخ‌های تجاری	هیأت مدیره	اشخاص حقیقی یا سازمان‌ها به‌عنوان عضو یا سهامدار	قانون ثبت شرکت‌ها	شرکت سهامی یا غیر سهامی با مسئولیت محدود غیر انتفاعی	سازمان غیر دولتی غیر انتفاعی	نوع سوم: سازمان‌های غیر دولتی که تبدیل به شرکت‌های مالییه خرد شدند
اجتماعات کاری یا مکان کاری در شهر یا روستایی که به‌طور مشخص تعریف شده	سرمایه پرداخت شده اعضای و سپرده‌های پس‌انداز	هیأت مدیره	یک فرد یا یک عضویت محدود یا اشخاص عادی یا منافع مشترک (کسب، حرفه یا ناحیه بزرگ جغرافیایی)	قانون انجمن‌های تعاونی یا مؤسسات پس‌انداز و اعتبار	مؤسسه با گروه مشترک بسنه	سازمان غیر دولتی غیر انتفاعی	نوع چهارم: بانک‌های تخصصی، مؤسسات سپرده‌پذیر یا شرکت‌های تأمین مالی
	سرمایه پرداخت شده اعضای و سپرده‌های پس‌انداز	هیأت مدیره	اشخاص حقیقی و/یا سازمان‌های به‌عنوان سهامداران	قانون انجمن‌های تعاونی یا مؤسسات پس‌انداز و اعتبار	مؤسسه با گروه مشترک باز	سازمان غیر دولتی غیر انتفاعی	نوع پنجم: بانک‌های تخصصی، مؤسسات سپرده‌پذیر یا شرکت‌های تأمین مالی
حوزه‌های از بازار ملی یا منطقه‌ای	سپرده‌های خرد از عموم مردم، وجوه عمده و کلان و لیستقراض تجاری	هیأت مدیره	اشخاص حقیقی و/یا سازمان‌های به‌عنوان سهامداران	قانون ثبت شرکت‌ها، مجوز کامل توسط مقام ناظر بانکی	شرکت سهامی یا غیر سهامی با مسئولیت محدود	سازمان غیر دولتی	نوع ششم: بانک‌های با مالکیت مشاعی یا مجوز دولتی، بانک‌های سهامی دارای مجوز
	سپرده‌های خرد از عموم مردم، وجوه عمده و کلان و لیستقراض تجاری	هیأت مدیره	اشخاص حقیقی و/یا سازمان‌های به‌عنوان سهامداران	قانون ثبت شرکت، مجوز کامل توسط مقام ناظر بانکی	شرکت سهامی یا غیر سهامی با مسئولیت محدود	سازمان غیر دولتی	نوع هفتم: بانک‌های سهامی دارای مجوز

منبع: ون گروینگ و دیگران، ۱۹۹۹، ص ۵

جدول ۵- شاخص‌های عملکرد بر اساس نوع مؤسسه سال ۲۰۰۴ (نمونه ۳۰۲ تائی، ارقام متوسط)

شاخص کارائی	شاخص پایداری	شاخص ریسک	نسبت هزینه‌های عملیاتی به کل دارائی‌ها (%)	شاخص جذب پس‌اندازها		شاخص گسترش		شاخص‌ها
				نسبت سپرده به وام‌ها (%)	نسبت سپرده به دارائی‌ها (%)	تعداد پس‌انداز کننده داوطلبانه	تعداد وام گیرنده	
۱۲.۵	۲.۹	۲.۱	۸۰	۴۷	۳۸۳۷	۱۲۹۲۰	۴۲	بانک
۱۱.۳	۳.۷	۳.۵	۷۹	۵۸	۶۳۰۶۸	۳۵۵۲۳	۵۱	تعاونی اعتبار
۱۸.۳	۲	۲.۳	۲۳	۱۵	۲۲۳۲	۳۷۲۴۱	۶۴	مؤسسه مالی غیر بانکی
۲۵.۴	-۴.۲	۳.۶	۲	۱.۷	۳۴۴۱۲	۷۱۶۴۰	۷۵	سازمان غیر دولتی
۱۸.۷	۷.۹	۳.۶	۱۲۳	۶۱	۲۵۶۹۴	۱۱۸۲۰	۷۷	بانک روستا

مآخذ: ضمیمه آماری بولتن بانکداری خرد، شماره ۱۲، آوریل ۲۰۰۶

هستند و در صورت عدم پرداخت توسط آن‌ها تمام گروه از دریافت وام بعدی منع می‌شوند. لذا در این جا وجود درجاتی از پیوندهای اجتماعی برای اعمال فشار و تنبیه به افراد خاطی برای واداشتن آن‌ها به بازپرداخت اعتبارات دریافتی لازم است. در این روش معمولاً مؤسسه ارائه دهنده خدمت در محل، دارای دفتر یا شعبه است {۲۳}. در بررسی‌های موردی نرخ بازپرداخت وام‌ها در این روش ۹۹ درصد بوده است (زللر، ۲۰۰۱، ص ۱۰). این نوع روش به نام فردی/گروهی نامیده می‌شود.

نوع سوم ترتیبات وام‌دهی گروهی فاقد ویژگی تعهد مشترک بوده و تنها ویژگی انتخاب گروه توسط اعضای را دارد. ضمن آن که در فرآیند انتخاب مؤسسه ارائه دهنده خدمات مالی هم دخالت می‌کند. این روش در محیط‌های با سرمایه اجتماعی اندک با درجات بالایی رسمی بودن نظام اقتصادی و اندک بودن سهم بخش غیررسمی قابل کاربرد است. در این حالت کارکرد گروه بیش‌تر در ایجاد احساس مشترک برخوردار شدن از هویت کارآفرینی، ایجاد شبکه و پشتیبانی از همدیگر و دریافت آموزش‌های کارآفرینی و ... است (کانلین<sup>۱</sup> ۱۹۹۹، کبریا و دیگران<sup>۲</sup> ۲۰۰۳). این روش بیش‌تر در کشورهای پیشرفته با سطح درآمد سرانه بالا موفقیت آمیز بوده است. این روش نوعی از روش فردی نیز هست.

روش دوم برای مدیریت فرآیندهای اجرائی، ارائه خدمات به فقرا با استفاده از روش‌های فردی است. اگر مؤسسه ارائه دهنده خدمت از نوع بانک (مؤسسات گروه سوم) باشد برای استفاده از روش وام‌دهی فردی باید تنها بر فرد و ارزش اعتباری او تمرکز کند. معتبرترین مؤسسات مالی خرد که از روش وام‌دهی فردی استفاده می‌کنند واحدهای یونیت دسا در راکیات بانک و کردیت دسا، هر دو در کشور اندونزی هستند. این مؤسسات به جای وام‌دهی گروهی از سایر سازوکارهای ابتکاری نظیر وام‌دهی صعودی، زمان‌بندی انعطاف‌پذیر برای بازپرداخت و ... استفاده می‌کردند {۲۴}. اما اگر روش وام‌دهی فردی توسط مؤسسات عضو محور اجرا شود، استفاده از نظارت همسانان برای تضمین بازپرداخت هنوز وجود دارد. بانک روستا و تعاونی‌های اعتباری سازمان‌های عضو محوری هستند که از روش فردی برای پس‌انداز و وام استفاده می‌کنند، بنابراین با

1- Conlin .

2- Kibria, N., Lee, S. and R. Olvera,

توجه به اشتراک جغرافیایی یا شغلی افراد، استفاده از اطلاعات محلی و فشار همسانان امکان‌پذیر می‌شود.

با استفاده از داده‌های مؤسسات مالیّه خرد، می‌توان عملکرد هر یک از روش‌های مذکور را مورد ارزیابی قرار داد {۲۵}. نتایج شاخص‌ها برای این چهار روش، برای سال ۲۰۰۵ در نمونه ۴۰۰ تائی از مؤسسات در جدول ۶ ارائه شده است. همان‌گونه که جدول ۶ نشان می‌دهد، در درجه اول مؤسساتی که از روش‌های فردی و فردی/گروهی استفاده می‌کنند، بیش‌ترین فراوانی را دارند. علاوه بر این، از نظر عمق گسترش، بانک‌داری روستائی و ترتیبات نوع اول وام‌دهی گروهی بیش‌ترین عمق گسترش را داشته‌اند. روش‌های گروهی از نظر میزان پس‌انداز اعضای بسیار ضعیف هستند که این مسئله خودگردانی مالی آن‌ها را مورد تردید قرار می‌دهد. بیش از نیمی از مؤسسات که از این روش استفاده می‌کنند، حاشیّه سود منفی داشته‌اند. گرچه تفاوت در نرخ سوخت وام‌ها میان این چهار روش چندان زیاد نیست، اما روند نزولی این نسبت از فردی به فردی/گروهی و به بانک‌داری روستائی نشان می‌دهد استفاده از اطلاعات

جدول ۶- شاخص‌های عملکرد روش وام‌دهی در سال ۲۰۰۵ (نمونه ۴۴۶ تائی، ارقام میانه)

شاخص کارائی	شاخص نسبت هزینه بهازای هر وام‌گیرنده (دلار امریکا)	شاخص پایداری حاشیه سود(%) (%)	شاخص ریسک نرخ سوخت وام‌ها (%)	شاخص‌های گسترش			تعداد نمونه	شاخص‌ها	
				متوسط اندازه پس‌انداز به‌ازای هر پس‌انداز کننده (دلار امریکا)	متوسط اندازه وام به‌ازای هر وام‌گیرنده (دلار امریکا)	نسبت متوسط وام به درآمد سرانه (%)			
۱۶۲	۱۲,۴	۸,۷	۱,۴	۵۵۵	۱۰۲۴	۶۱,۴	۵۱,۹	۱۵۶	فردی
۹۵	۱۶,۴	۳,۰	۱,۰	۱۴۱	۳۷۲	۴۵,۵	۶۲,۴	۲۰۵	فردی/گروهی
۳۱	۱۹,۷	-۰,۶	۰,۷	۴	۱۰۹	۱۹,۱	۱۰۰	۳۹	گروهی
۶۱	۲۹,۳	۱,۳	۰,۵	۴۰	۱۴۷	۱۸,۴	۹۴,۷	۴۶	بانک‌داری روستائی

منبع: بولتن بانک‌داری خرد، پائیز ۲۰۰۶، شماره ۱۳

محلی و فشار همسانان تأثیر مهمی بر کاهش نرخ سوخت وام‌ها دارد. علاوه بر این، شاخص‌های کارائی نشان می‌دهند گرچه مؤسسه مالیّه خرد در مدل‌های گروهی بار

بیش‌تری از ترتیبات وام‌دهی را به وام‌گیرندگان منتقل می‌کنند و از نظر مطلق هزینه کم‌تری را متحمل می‌شوند (هزینه سرانه به‌زای هر وام‌گیرنده در وام‌دهی گروهی محض حداقل می‌شود)، اما از نظر نسبی هزینه‌هایش بالاتر است {۲۶}.

اما باید تأکید کرد، همان‌گونه که هلمز (۲۰۰۶) نیز می‌گوید مؤسسات از نوع سازمان‌های غیردولتی اکثراً از روش وام‌دهی گروهی استفاده کرده‌اند. با توجه به ویژگی‌های سازمان‌های غیردولتی، تأکید این مؤسسات بر پس‌انداز کم بوده و هدف پایداری مالی نیز در اولویت اول قرار نگرفته است. لذا ممکن است این نتیجه‌گیری حاصل شود که روش‌های گروهی با عدم پایداری و عدم جذب پس‌انداز همراه‌اند. اما همان‌گونه که در بخش قبلی توضیح داده شده، باید میان نوع سازمان و روش اجرایی تمایز ایجاد کرد. همان‌گونه که ارقام جدول ۶ نشان می‌دهند استفاده از فشار و نظارت همسانان با هزینه نسبی و ریسک کم‌تر همراه است، لذا استفاده از این ویژگی هم در ساختار سازمانی و مدیریتی مؤسسه و هم برای وام‌دهی می‌تواند احتمال موفقیت را بیش‌تر کند {۲۷}.

#### ۶- نتایج و پیشنهادات

در این مقاله ویژگی‌های مورد نیاز و عوامل کلیدی منجر به توفیق در ارائه خدمات مالی خرد به شکل پایدار، مورد بررسی و کنکاش قرار گرفتند. نتایج سیاستی مهم این بررسی‌ها که تعیین‌کننده اصول کلی آن هستند، در جدول ۷ ارائه شده‌اند. این نتایج برگرفته از مبانی نظری اقتصاد خرد و شواهد آماری موجود از عملکرد این مؤسسات در ابعاد مختلف در این تحقیق‌اند. نکته مهم این است که پذیرفته شود ارائه خدمات مالی به فقرا باید به‌صورتی پایدار ارائه شود تا بتواند اثر مطلوب بر شرایط اقتصادی آن‌ها داشته و آن‌ها را به خروج از وضعیت فقر قادر کند.

نتایج تحلیل‌ها نشان می‌دهد راه اندازی و گسترش مؤسسات مالی خرد با رعایت شرایط زیر موفق خواهد بود:

- ۱- اولویت بخشیدن به هدف پایداری: مؤسساتی که پایداری مالی را هدف قرار داده‌اند، حاشیه سود مثبت، تعداد مشتریان بالاتر، عمق دسترسی در حد مطلوب، تأکید بر جذب پس‌انداز و نسبت بالاتر سپرده به وام، ریسک پائین‌تر و کارایی بالاتر در هزینه‌های عملیاتی را تجربه کرده‌اند.
- ۲- تأمین نیاز گروه هدف: اولاً مالیّه خرد باید علاوه بر اعتبار در برگیرنده همه خدمات مالی باشد، ثانیاً پس‌انداز دارای اهمیت بسیار زیاد در تأمین نیاز گروه هدف و ایجاد خودگردانی مالی برای مؤسسه ارائه دهنده خدمت است و ثالثاً بازار هدف مالیّه خرد روستاها، زنان و افراد شاغل با درآمد کم حول و حوش خط فقر است.
- ۳- نقش دولت و حدود دخالت آن: اولاً دخالت مستقیم دولت در تخصیص اعتبار به فقرا توصیه نمی‌شود ثانیاً دخالت دولت باید به شکل غیرمستقیم و به شکل ارائه خدمات فنی و مشاوره‌ای و تربیت مروجان باشد و در نهایت نظارت تنها شامل مؤسسات سپرده‌پذیر از عموم باشد. سازمان‌های عضو محور با توجه به عدم دریافت سپرده از عموم بهتر است مشمول نظارت قرار نگیرند.
- ۴- نوع سازمانی: مؤسسات عضو محور گزینه مطلوب‌تری هستند.
- ۵- ترتیبات اجرائی و عملیاتی: استفاده از سازوکارهای وام‌دهی گروهی (وام به فرد با تعهد مشترک)، ترتیبات کم هزینه‌تری قلمداد می‌شود. ابتکارات عملیاتی مؤسسات پیشرو در صنعت مالیّه خرد که سازگار با اصول بنیادی اقتصاد خرد در زمینه اطلاعات نامتقارن، ریسک و هزینه مبادله بوده‌اند، در عملیات بانکی و ارائه خدمات توسط این مؤسسات به کار گرفته شوند.

جدول ۷- اصول و ویژگی‌های مبنائی برای طراحی سازوکار ارائه خدمات مالی خرد به فقرا

سطح تحلیل	متغیر کلیدی	نتیجه کاربردی
اولویت به پایداری یا گسترش	اولویت با پایداری و خودگردانی مالی است، زیرا پایداری، نقش ابزاری در تحقق مأموریت اصلی مالی خرد یعنی ارائه خدمات مالی به فقرا دارد. هدف پایداری توأم با گسترش است.	
	ویژگی مؤسسات پایدار	حاشیه سود مثبت، تعداد مشتریان بالاتر، عمق دسترسی در حد مطلوب، تأکید بر جذب پس‌انداز و نسبت بالاتر سپرده به وام، ریسک پائین تر و کارائی بالاتر در هزینه‌های عملیاتی
بازار هدف	تنوع خدمات مورد نیاز	ارائه همه خدمات مالی به‌ویژه پس‌انداز و اعتبار
	نقش پس‌انداز	دارای اهمیت بسیار زیاد در تأمین نیاز گروه هدف و ایجاد خودگرانی مالی، اولاً همه نیاز به وام ندارند، اما همه می‌خواهند پس‌انداز و دارائی داشته باشند و ثانیاً تنها مؤسساتی که نسبت پس‌انداز دواطلبانه به کل دارائی‌هایشان بیش از ۲۰ درصد بوده به پایداری توأم با گسترش دست یافته‌اند. مؤسسات باید سپرده محور بوده و نگرش "نخست پس‌انداز" را دنبال کنند. استفاده از تعدد مراجعات به‌شکل منظم (هفتگی) برای جمع‌آوری پس‌انداز، اعطای جوایز قرعه‌کشی و پس‌اندازهای خاص برای کسب امتیاز دریافت اعتبار توصیه می‌شود
	عمق دسترسی	تمرکز بر میانه درآمدی فقرا با اندازه وام بین ۲۰ تا ۱۵۰ درصد درآمد سرانه
	بازار هدف	روستاها، زنان، افراد شاغل یا درآمد کم حول و جوش خط فقر
محرک کلان: نقش دولت	دخالست مستقیم یا غیر مستقیم	غیر مستقیم از طریق ایجاد سازمان لایه دوم تنها برای ارائه کمک‌های فنی، مشاوره‌ای و ترویجی به گروه هدف برای ایجاد مؤسسه مالی خرد بدون تزریق کمک‌های مالی و بدون اعمال نظر و نفوذ سیاسی
	سیاست‌های کلان	عدم دخالت در سیاست‌های پولی به‌ویژه عدم تعیین محدودیت برای نرخ بهره، ایجاد ثبات اقتصادی به‌ویژه کاهش تورم
سطح مدیریتی سازمان: مدیران، مدیران	مقررات احتیاطی و نظارت	نظارت تنها شامل مؤسسات سپرده پذیر از عموم باشد. سازمان‌های عضو محور بهتر است مشمول نظارت قرار نگیرند چرا که هزینه‌های بالائی را به آن‌ها تحمیل می‌کند.
	ویژگی‌های عملیاتی	وام‌دهی گروهی با ویژگی انتخاب توسط خود اعضای گروه (انتخاب همسانان) و تعهد مشترک بانکی متفاوت با عملیات متعارف بانک‌داری
	نوع سازمانی	مؤسسات عضو محور با توجه به برخورداری از نظارت همسانان بر مدیریت مؤسسه و کنترل‌های داخلی مؤثر، برخورداری از نگرش "نخست پس‌انداز"، عدم نیاز به نظارت و مقررات احتیاطی مقام ناظر بانکی، انجام عملیات واسطه‌گری وجوه به‌شکل کامل، وجود اشتراک شغلی یا محلی میان اعضا که منطبق با نوع گروه هدف مشخص (زنان، روستا، افراد شاغل با درآمد کم) در منطقه خاصی هستند و با نهادهای محلی سازگارند گزینه مطلوب‌تری هستند
	سازوکارهای وام‌دهی	استفاده از سازوکارهای وام‌دهی گروهی (ترتیبات نوع دوم: وام به فرد با تعهد مشترک) و یا فردی در سازمان‌های عضو محور



## پی‌نوشت‌ها

- ۱- این نکته و سایر مباحث مرتبط با آن بتفصیل در مقاله متوسلی و آقابابایی، "استفاده از رویکرد فقر قابلیت‌ی در تحلیل اثربخشی سیاست‌های مبارزه با فقر در ایران طی سال‌های پس از انقلاب" مجله برنامه بودجه، در دست انتشار، توضیح داده شده است.
- ۲- برای مثال برنامه‌ای در سری لانکا نشان داد که فقیرترین مشتریان از خدمات پس‌انداز بیش از خدمات اعتباری استفاده می‌کند (هولم و موزلی ۱۹۹۶، متین و دیگران ۲۰۰۲). رابینسون (۲۰۰۱) نیز به نقل از هرناندو دی سوتومی گوید که فقرا دارائی‌هایی دارند که نوعی "سرمایه مرده" هستند یعنی نمی‌توانند سرمایه جدید تولید کنند.
- ۳- رابینسون (۲۰۰۱) نشان می‌دهد که گرامین که تنها پس‌انداز اجباری از مشتریانش می‌گرفت نسبت به بری که تأکیدش بر پس‌انداز بود در جذب پس‌انداز بسیار ضعیف‌تر بود. اوتارا و دیگران (۱۹۹۹) و هولیس و سوئیت من (۱۹۹۸) هم با بررسی نمونه‌های مختلف نشان داده‌اند تأمین مالی از طریق سپرده بجای تکیه بر کمک‌های دولت را یکی از دلایل مهم مؤفقیت و پایداری این مؤسسات ارزیابی کرده‌اند.
- ۴- بر اساس اطلاعات بیش از ۳۱۳۳ مؤسسه مالیۀ خرد در جهان در سال ۲۰۰۵ از ۱۱۳،۲ میلیون مشتری این مؤسسات ۸۱،۹ میلیون نفر را افراد بسیار فقیر تشکیل داده‌اند که از این تعداد، ۶۸،۹ میلیون نفر (نسبت ۸۴ درصد) را زنان تشکیل داده‌اند (دیلی و هریس، ۲۰۰۶). در گرامین از ۷،۲۴ میلیون نفر مشتری آن بیش از ۷ میلیون نفر زن هستند (نسبتی برای ۹۶،۸ درصد). در بانک‌داری روستائی فینسا سهم زنان از مشتریان ۹۵ درصد بوده است (مرداچ ۱۹۹۹).
- ۵- از جمله مؤسسات پیشرو و الگو در مالیۀ خرد که در نقاط شهری تمرکز یافته بانکوسول بولیوی است. مدل وام‌دهی این بانک گروهی (وام به فرد و تعهد مشترک گروه) و بدون اخذ وثایق معمول است. اما نرخ بهره دریافتی این مؤسسه نزدیک به ۵۰ درصد است (مرداچ ۱۹۹۹).
- ۶- این ادعا از یک‌سو متأثر از دخالت‌های شکست خورده دولت برای رفع شکست بازار از طریق اعطای وام‌های یارانه‌ای بود و از سوی دیگر مبتنی بر این فرضیه بود که با افزایش نرخ بهره تقاضای اعتبار فقرا کاهش نمی‌یابد ضمن آن‌که هدف از تعیین آزادانه نرخ بهره توسط این مؤسسات دستیابی به خودکفائی مالی و جلوگیری از

عدم دخالت دولت و هدف‌گذاری مناسب برای دستیابی به فقرا بود (مرداچ ۲۰۰۰).

۷- طبق تعاریف ارائه شده توسط این مؤسسه تمرکز بر نهایت پائین به معنای بیش‌ترین عمق دسترسی است که شاخص آن برابر با اندازه وام کم‌تر از ۲۰ درصد درآمد سرانه است. عمق متوسط با تمرکز بر میانه به معنای اندازه وام بین ۲۰ تا ۱۴۹ درصد درآمد سرانه است. تمرکز بر انتهای بالائی درآمد نیز به معنای متوسط اندازه وام بیش از ۱۵۰ درصد تا ۲۴۹ درصد درآمد سرانه است. برای بنگاه‌های کوچک نیز میزان عمق دسترسی بالاتر از ۲۵۰ درصد درآمد سرانه تعیین شده است.

۸- برای نمونه گادکوئین (۲۰۰۴) نشان می‌دهد که اندازه وام باید متناسب با نیاز و توان فقرا باشد و اندازه بزرگ وام‌ها می‌تواند باعث کاهش نرخ بازپرداخت شود

۹- هولیس و سوئیت من (۱۹۹۸) با بررسی تاریخی نمونه‌های سازمان‌های مالیّه خرد در قرن نوزدهم نشان می‌دهند که تکیه بر یارانه‌های دولت یکی از دلایل ضعف و عدم پایداری مؤسسات مالیّه خرد بوده است.

۱۰- اوتارا و دیگران (۱۹۹۹) نشان می‌دهند یکی از مهم‌ترین دلایل موفقیت مؤسسات مالیّه خرد ارائه کمک‌های فنی و مشاوره‌ای توسط سازمان‌های اپکس (لایه دوم) به‌ویژه در بدو فعالیت و تأسیس آن‌ها بود که برای ارائه خدمات فنی و نهادسازی ایجاد شده بودند.

۱۱- بررسی مقایسه‌ای هولیس و سوئیت من (۱۹۹۸) از موارد موفق و ناموفق مؤید این است که توان تعدیل نرخ بهره عاملی مهم در راستای دستیابی به پایداری مالی است. اوتارا و دیگران (۱۹۹۸) وهلمز (۲۰۰۶) نشان می‌دهند که محدودیت نرخ بهره علیرغم این که به هدف حمایت از فقرا صورت گرفته به آن‌ها لطمه وارد کرده است.

۱۲- یکی از مهم‌ترین مبانی تحلیلی این گروه مقایسه مالیّه خرد با بخش غیر رسمی بوده است. رابینسون (۲۰۰۱) نرخ‌های رباخواران در برخی کشورها را بر اساس مطالعات انجام شده ارائه کرده است.

۱۳- بدیهی است نظارت دو بعد دارد: یکی بیرونی و دیگری درونی. نکته بسیار مهم در این میان این است که مطرح شدن بحث حاکمیت سهامی طی دهه اخیر نشان می‌دهد علاوه بر نظارت بیرونی توسط نهادهای ناظر مانند بانک مرکزی نظارت و

کنترل‌های داخلی اهمیت بسیار زیادی در ایجاد سلامت و شفافیت مالی این مؤسسات دارد.

۱۴- این سازوکارهای ابتکاری در مرداچ (۱۹۹۹) و هولم و موزلی (۱۹۹۶) تشریح شده است. برای مثال محمد یونس در کتاب خود می‌گوید که گرامین گروه‌های متقاضی را وادار می‌کرد تا در دوره‌ای آموزشی فشرده یک هفته‌ای در ابتدای کار شرکت کنند. این دوره آموزشی به آموزش روش‌های کار گرامین، نحوه برگزاری جلسات هفتگی، فرآیند اعطای وام و جمع‌آوری اقساط و مسائلی از این دست اختصاص داشت. وی تأکید می‌کند این کار برای این بوده که فقط افراد بانگیزه و واقعاً فقیر وارد بانک شوند (یونس، ۲۰۰۳).

۱۵- برای مثال لافونت و ان گوئیسان (۱۹۹۹)، نشان می‌دهند که وقتی افراد همدیگر را نمی‌شناسند تعهد مشترک و شکل‌گیری گروه نمی‌تواند موفق باشد. گرچه آرمندریز دی اقیون و کولیر (۲۰۰۰) تحلیل می‌کنند که می‌توان از طریق وام‌دهی گروهی و کاهش ریسک عدم بازپرداخت ناشی از تعهد مشترک به شرایط بهینه دوم دست یافت. برخی دیگر از محققان با اشاره به تجربیات تعاونی‌های اعتبار می‌گویند تعهد مشترک خود می‌تواند ابزاری برای همجنس شدن و همگن شدن اعضای گروه یا تعاونی و عامل موفقیت آن باشد (گوئینن ۱۹۹۴، هولیس و سوئیت من ۱۹۹۸).

۱۶- به‌عنوان مثال کانلین (۱۹۹۹) که عوامل موفقیت وام‌دهی گروهی در ایالات متحده و کانادا را در برنامه‌های تقلید شده از مدل گرامین بانک بررسی می‌نماید، پیشنهاد می‌نماید که از مدل وام‌دهی گروهی تنها برای انتخاب همسانان باید بهره جست.

۱۷- مرداچ (۱۹۹۹)، راترفورد (۲۰۰۰)، مرداچ و آرمندریز دی اقیون (۲۰۰۱) و جین و منصور (۲۰۰۳) نشان می‌دهند که جدول زمانی منظم برای بازپرداخت اقساط که بلافاصله پس از پرداخت اعتبار آغاز می‌شود موجب جذب افراد با انضباط مالی و خروج افراد بی‌نظم می‌شود، هولم و موزلی (۱۹۹۶)، مرداچ (۱۹۹۹) و تدسچی (۲۰۰۶) اهمیت وام‌دهی صعودی را برای ایجاد انگیزه‌ای پویا برای بازپرداخت نزد مشتریان تبیین می‌کند، آرمندریز دی اقیون و مرداچ (۲۰۰۱ و ۲۰۰۴) نیز تهدید به عدم پرداخت وام مجدد در صورت بدحسابی را عامل مؤثری در ایجاد انگیزه برای بازپرداخت توصیف می‌کنند. گاد کوئین (۲۰۰۴)، بات و تنگ (۲۰۰۱b) هم بر بحث آموزش و نهادهای غیر مالی در برخی شرایط و برای گروه خاصی از مشتریان تأکید می‌کند، البته کبریا و دیگران (۲۰۰۳) توضیح می‌دهند

که هر چه قدر بخش غیررسمی در اقتصاد نقش پررنگ‌تری داشته باشد (مانند اکثر کشورهای در حال توسعه و شاید ایران!) اهمیت اعتبار بیش‌تر می‌شود و هر چه بخش رسمی نقش پررنگ‌تری داشته باشد (مانند ایالات متحده) نقش عوامل غیر اعتباری مانند آموزش و کمک‌های فنی پررنگ‌تر است.

۱۸- کبریا و دیگران (۲۰۰۳) با بررسی برنامه وام‌دهی گروهی در ایالات متحده و گومز و سانتور (۲۰۰۱) در کانادا نشان می‌دهد یکی از اثرات مهم گروه بر همدیگر ایجاد شبکه و پشتیبانی از همدیگر بوده است. در این‌جا یافتن هویت و احساس مشترک کارآفرینی میان اعضای گروه پس از جلسات اولیه موجب اعتماد آنان به یکدیگر شده است.

۱۹- همان‌طور که بات و تنگ (۱۹۹۸ و ۲۰۰۱) استدلال می‌کنند می‌توان میان سه نوع ترتیبات وام‌دهی تمایز قائل شد: پرداخت وام به گروه و تعهد مشترک، پرداخت وام به فرد در گروه و تعهد مشترک گروه و پرداخت وام به فرد گروه و تعهد خود فرد به تنهایی. حد نزدیکی روابط اجتماعی، یکی از عوامل مهم انتخاب از میان این سه روش است (وولکاک ۱۹۹۹).

۲۰- علاوه بر این قابلیت منافع عمومی این سازمان‌های عضو محور موجب می‌شود تا بتوان از آن به‌عنوان ابزاری برای توسعه محلی استفاده کرد. برای مثال اوتارا و دیگران (۱۹۹۹) را ببینید.

۲۱- از این روست که یکی از ویژگی‌هایی که محققان مالیّه خرد بر آن تأکید می‌کنند قابلیت توانمندسازی آن به‌ویژه در مورد زنان است. همان‌گونه که وولکاک عنوان می‌کند مالیّه خرد به‌دلیل برخورداری از ظرفیت "کمک به فقرا تا خودشان را کمک کنند" از طریق "اعطای دستی برای بلند کردن آن‌ها و نه دادن اعانه و کمک نقدی" مورد توجه سیاست‌گذاران و محققان توسعه قرار گرفته است (وولکاک ۱۹۹۹، ص ۱۸، ۲۰۰۱، ص ۱۹۳).

۲۲- یکی از مهم‌ترین تجربیات گروه‌های همیار در هندوستان بوده است. نبرد مهم‌ترین بانکی است که در هند به‌عنوان سازمان اپکس برنامه پیوند بانک با گروه‌های همیار را در سال ۱۹۹۲ ایجاد نمود.

۲۳- البته همان‌طور که گفته شد این نقیصه با ارائه خدمات پس‌انداز دواطلبانه به مشتریان قابل برطرف شدن است (هولم و موزلی ۱۹۹۶، مرداچ ۱۹۹۹، زلر ۲۰۰۱).

- ۲۴- یونیت دسا در نقاط شهری و کردیت دسا در نقاط روستائی متمرکز بودند. وجه مشترک این دو نرخ بهره نسبتاً بالا برای وام‌هایشان (حدود دو برابر نرخ بهره گرامین) می‌باشد (هولم و موزلی ۱۹۹۶، مرداچ ۱۹۹۹). فرآیند اجرائی در بری این بود که کارمند بانک وضعیت هر متقاضی را بر اساس بازدید از محل کار یا سکونت و استعلام از کسبه، همکاران و ... مورد ارزیابی قرار می‌داد. ضمن آن که اخذ وثیقه از مشتریان را هم الزامی کرده بود (رابینسون ۲۰۰۱). بنابراین استفاده از روش وام‌دهی فردی برای سازمان‌های گروه سوم چندان مطلوب نیست چرا که موجب تحمیل هزینه بالا به وام‌گیرنده و مؤسسه می‌شود. از سوی دیگر ممکن است مانع از عمق دسترسی مطلوب شود. همانطور که نواجس و دیگران (۲۰۰۰) با بررسی مؤسسات مختلف در بولیوی نشان می‌دهند وام‌دهی گروهی برای این بیش‌تر مطلوب فقرا است که این گروه وثیقه فیزیکی ندارند در نتیجه هزینه مبادلاتی بالای حاصل از وام‌دهی گروهی (یعنی تعهد مشترک) را می‌پذیرند اما وام‌دهی فردی بیش‌تر مطلوب افراد کم‌تر فقیر است که می‌توانند وثیقه فیزیکی ارائه کنند.
- ۲۵- در این داده‌ها چهارنوع روش وام‌دهی تفکیک شده است: فردی (شامل روش فردی توسط انواع مختلف سازمان‌ها و نوع سوم ترتیبات گروهی)، فردی/گروهی (شامل نوع دوم ترتیبات گروهی)، گروهی محض (نوع اول ترتیبات گروهی) و بانک‌داری روستائی (فردی در مؤسسه اس عضو محور در روستا بر اساس مدل فینسا).
- ۲۶- همان‌طور که ارقام جدول ۶ نشان می‌دهند نسبت هزینه عملیاتی به کل دارائی‌ها در وام‌دهی بانک‌داری روستائی و گروهی محض بیش‌تر از سایر موارد است. گرچه در مدل بانک‌داری روستائی این نسبت بالا است اما استفاده از نرخ‌های بالای بهره برای پرداخت وام در مدل فینسا (بین ۳۰ تا ۵۰ درصد) موجب شده تا درآمد لازم برای پوشش هزینه‌ها ایجاد شده و مؤسسه به پایداری برسد. در واقع تحمیل هزینه‌های مبادله به شکل افراطی به وام‌گیرندگان با جذب افرادی که گزینه دیگری ندارند و ناچارند این را تحمل کنند از گسترش اندازه وام و اندازه سبددارائی مؤسسه جلوگیری می‌نماید و مؤسسه اگر در دریافت نرخ بهره با محدودیت‌های رسمی و غیر رسمی مواجه باشد، به سطح حداقلی از اندازه و درآمد که برای پوشش هزینه‌هایش لازم دارد دست نمی‌یابد. این شواهد در مورد مجموعه شاخص‌ها نشان می‌دهد استفاده از روش‌های گروهی/فردی (ترتیبات نوع دوم و سوم گروهی)، فردی و بانک‌داری روستائی می‌تواند به لحاظ کلی نتایج بهتری را به دنبال داشته باشد.

۲۷- اوتارا و دیگران (۱۹۹۹) با مقایسه میان تعاونی‌های اعتباری و بانک روستا در روستاهای کشورهای افریقای غربی نشان می‌دهند که در مؤسسات عضو محور با تعداد اعضای زیاد، استفاده از روش‌های وام‌دهی گروهی برای تقویت نظارت گروهی و فشار همسانان و جلوگیری از سواری مجانی، می‌تواند به نتایج مطلوب منجر شود.

### فهرست منابع

- ۱- استیگلیتز، جوزف ای، و کارلا هوف (۱۹۹۳)، "اطلاعات ناقص و بازارهای اعتبار روستائی: معضلات، چشم‌انداز و سیاست‌ها" فصل دوم کتاب: *اقتصاد سازمان‌های روستائی: نظریه، عمل و سیاست*، ویرایشگران: کارلا هوف، آویشای بریورمن و جوزف ای استیگلیتز، ترجمه مرکز تحقیقات و بررسی مسائل روستائی، وزارت جهاد و سازندگی، تهران، ۱۳۷۷، صص: ۵۵-۸۶.
- ۲- بانک جهانی (۲۰۰۱)، *مبارزه با فقر: گزارش توسعه جهانی ۲۰۰۱-۲۰۰۰*، ترجمه سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی، انتشارات سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی، تهران، چاپ اول، ۱۳۸۱.
- ۳- خداداد کاشی، فرهاد و دیگران، ۱۳۸۱، *اندازه‌گیری شاخص‌های فقر در ایران کاربرد انواع خط فقر، شکاف فقر، شاخص فقر ۱۳۷۹-۱۳۶۳*، مرکز آمار ایران، تهران.
- ۴- لیارد، پی.آر.جی. و ا.ا. والترز (۱۳۷۷)، *تئوری اقتصاد خرد*، ترجمه عباس شاکری، نشر نی، چاپ اول، ۱۳۷۷.
- ۵- متوسلی، محمود و رضا آقابابایی، "استفاده از رویکرد فقر قابلیت‌درد تحلیل اثربخشی سیاست‌های مبارزه با فقر در ایران طی سال‌های پس از انقلاب" *مجله برنامه بودجه*، در دست انتشار.
- ۶- نورث، داگلاس. سی. (۱۹۹۰)، *نهادها، تغییرات نهادی و عملکرد اقتصادی*، ترجمه محمد رضا معینی، انتشارات سازمان برنامه و بودجه، تهران، چاپ اول، ۱۳۷۷.
- 7- Adams, D. and Von Pischke, J.D. (1992) "Microenterprise Credit Programs: Déjà vu" *World Development*, Vol.20, pp: 1463-1470.
- 8- Adler, M., (2001), "Village Banks in Mali, A Successful Project of Self-Help Promotion" *Development and Cooperation*, No.1, 2001, pp: 18-20.

- 9- Armendariz de Aghion, B. (1999) "On the Design of a Credit Agreement with Peer Monitoring" *Journal of Development Economics*, Vol.60, No.1, pp:79-104.
- 10- Armendariz de Aghion, B. and Collier, C. (2000) "Peer Group Formation in Adverse Selection Model" *Economic Journal*, Vol. 110, pp:632-643.
- 11- Armendariz de Aghion, Beatriz, and Morduch, J. (2004), "Microfinance: Where do we stand?" Charles Goodhart, (ed.), *Financial Development and Economic Growth: Explaining the Links*. Basingstoke, Hampshire, UK: Palgrave Macmillan.
- 12- Asian Development Bank (2000), *The Role of Central Banks in Microfinance in Asia and the Pacific*, Volume1.
- 13- Berger, Marguerite, (1989), "Giving Women Credit: The Strengths and Limitations of Credit as a Tool for Alleviating Poverty", *World Development*, Vol. 17, No. 7, pp: 1017-1032
- 14- Besley, T. and Coate, S. (1995) "Group Lending, Repayment Incentive and Social Collateral" *Journal of Development Economics*, Vol.46, No.1, pp: 1-18.
- 15- Bhatt, N. and Tang, S.Y. (1998) "The Problem of Transaction Costs in Group-Based Microlending: An Institutional Perspective" *World Development*, Vol.26, No.4, pp: 623-637.
- 16- Bhatt, N. and Tang, S.Y. (2001a) "Designing Group-Based Microfinance Program: Some Theoretical and Policy Considerations" *International Journal of Public Administration*, Vol.24, No.10, pp: 1103-1125.
- 17- Bhatt, N. and Tang, S.Y. (2001b), "Making Microcredit work in the United States: Social, Financial and Administrative Dimensions" *Economic Development Quarterly*, Vol. 15, No.3, pp: 229-241.
- 18- Buckley, Graeme, (1997), "Microfinance in Africa: Is it Either the Problem or the Solution?" *World Development*, Vol. 25, No. 7, pp: 1081-1093.
- 19- Christen, R.P., Rosenberg, R., and Veena Jayadeva, (2004), "Financial Institutions with a Double Bottom Line: Implications for Microfinance." Washington DC., CGAP Occasional Paper No.8.
- 20- Coase, R.H., (1937), "The nature of the Firm" *Economica*, Vol. 4, pp: 386-405.
- 21- Conlin, M., (1999), "Peer group micro-lending programs in Canada and the United States" *Journal of Development Economics*, Vol. 60, No. 1, pp: 249-269.
- 22- Conning, J. (1999) "Outreach, Sustainability and Leverage in Monitored and Peer Monitored Lending" *Journal of Development Economics*" Vol. 60, No 1, pp: 229-248.

- 23- Daley-Harris, S. (2006), "State of the Microcredit Summit Campaign Report 2006", Processed [www.microcreditsummit.org](http://www.microcreditsummit.org)
- 24- Dasgupta, R. & Rao, K.D. (2003) "Microfinance in India: Issues, Challenges and Policy" *Saving and Development*, Vol. XXVII, No 2, PP: 203-237.
- 25- Ghatak, M. (1999) "Group lending, local information and peer selection" *Journal of Development Economics* Vol. 60, No 1, pp: 27-50.
- 26- Ghatak, M. (2000) "Screening by the Company You Keep: Joint Liability Lending and the Peer Selection Effect" *Economic Journal*, Vol.110, pp: 601-631.
- 27- Ghatak, M. and Guinnane, T. (1999) "The Economics of Lending with Joint Liability: Theory and Practice" *Journal of Development Economics*, Vol. 60, No 1, pp: 195-228.
- 28- Godquin, M. (2004) "Microfinance Repayment Performance in Bangladesh: How to Improve The Allocation of Loans by MFIs" *World Development*, Vol.32, No.11, pp: 1909-1926.
- 29- Goetz, Anne Marie, and Rina Sen Gupta, (1996), "Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control Over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh," *World Development*, Vol. 24, No. 1, pp: 45-63.
- 30- Gomez, R. and Santor, E. (2001) "Membership has Its Privileges: The Effect of Social Capital and Neighborhood Characteristics on the Earning of Microfinance Borrowers" *The Canadian Journal of Economics*, Vol.34, No. 4, pp: 943-966.
- 31- Gonzalez-Vega, C. (1998), "Microfinance Apex Mechanisms: Review of the Evidence and Policy Recommendations" Rural Finance Program, Department of Agricultural, Environmental and Development Economics, Ohio State University, Ohio.
- 32- Hardy, D.C., Holden, P. & Prokopenko, V. (2002) "Microfinance Institutions and Public Policy" IMF Working paper, WP/02/159.
- 33- Helms, Brigit, (2006), *Access for All, Building Inclusive Financial Systems*, The World Bank, Washington DC.
- 34- Hollis, A. and Sweetman, A., (1998a), "Microcredit: What Can we learn from the Past?" *World Development*, Vol. 26, No. 10, pp: 1875-1891.
- 35- Hollis, A. and Sweetman, A. (1998b) "Microcredit in pre famine Ireland" *Explorations in Economic History*, Vol.35, No. , pp.345-370
- 36- Honohan, P., (2004), "Financial Sector Policy and the Poor, Selected Findings and Issues" World Bank Policy Paper No. 43.
- 37- Hulme, David, (2000), "Is Microdebt Good for Poor People? A Note on the Dark Side of Microfinance" *Small Enterprise Development*, Vol. 11, No. 1, pp: 26-28.



- 38- Hulme, D. and Mosley, P. (1996), *Finance Against Poverty*, Vol.1&2, Routledge, London.
- 39- Huppi, M. and Feder, G. (1990) "The Role of Groups and Credit Cooperatives in Rural Lending" *World Bank Research Observer*, Vol.5, No.2, pp: 187-204.
- 40- Jain, S., and G. Mansuri, (2003), "A little at a time: the use of regularly scheduled repayments in microfinance programs" *Journal of Development Economics*, Vol. 72, pp: 253-279.
- 41- Kibria, N., Lee, S. and R. Olvera, (2003), "Peer Lending Groups and Success: A Case Study of Working Capital", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 8, No.1, pp: 41-58.
- 42- Lapenu, C., Zeller, M., and Sharma, M., (2000), *Rural Finance Policies and Food Security for the Poor: Multi-country Synthesis Report on Institutional Analysis*, Volume 2 of final synthesis report submitted to Federal Ministry for Economic Cooperation and Development, Washington, IFPRI.
- 43- Laffont, J.J., and N'Guessan, T., (1999), "Group Lending with Adverse Selection" USC Center for Law, Economics and Organization Research Paper No. C02-23.
- 44- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. and Shleifer, A. (2002) "Government Ownership of Banks" *Journal of Finance*, Vol.57, No.1, pp.265-301.
- 45- Ledgerwood, J. (1998), *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*, World Bank, Washington, D.C.
- 46- Levy, F., (2002), "Apex Institutions in Microfinance" *CGAP Occasional Paper N. 6*, Washington DC.
- 47- Matin, I. and D. Hulme, (2003), "Program for the poorest: Learning from the IGVGD program in Bangladesh" *World Development*, Vol. 31, No.3, pp: 647-665.
- 48- Matin, I., Hulme, D. and Stuart Rutherford, (2002), *Finance for the Poor: From Microcredit to Microfinancial Services*" *Journal of International Development*, Vol. 14, pp: 273-294.
- 49- MIX (2006), *Microbanking Bulletin*, No 12.
- 50- Mishkin, F., (2007), *Economics of Money, Banking and Financial Markets*, Eight Ed., Addison Wesley Series in Economics
- 51- Morduch, J. (1999) "The Microfinance Promise" *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, No.4, pp: 1569-1614.
- 52- Morduch, J. (2000) "The Microfinance Schism" *World Development*, Vol.28, No. 4, pp: 617-629.
- 53- Navajas, J., Schreiner, M., Meyer, R., Gonzalez-vega, C. and J. Rodriguez-meza (2000) "Microcredit and the Poorest of the Poor:

- Theory and Evidence From Bolivia” *World Development*, Vol (28), No 2, PP: 333-346.
- 54- Ouattara, K., C. Gonzalez-Vega and D.H. Graham, (1999), “Village Banks, *Caisses Villageoises*, and Credit Unions: Lessons from Client-Owned Microfinance Organizations in West Africa” Economics and Sociology Occasional Paper No. 2523, USAID Microfinance Best Practices Case Study, Department of Agricultural, Environmental and Development Economics, Ohio State University, Ohio.
- 55- Rhyne, E. (2002), “The Experience of Microfinance Institutions with Regulation and Supervision”, 5<sup>TH</sup> International Forum on Microenterprise, Inter-American Development Bank, Rio de Janeiro.
- 56- Rhyne, E. (1998), “The Yin and Yang of Microfinance: Reaching the Poor and Sustainability”, *MicroBanking Bulletin*, 2, pp: 6-8.
- 57- Robinson, Marguerite, S. (2001), *The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*, Vol. 1, The World Bank, Washington DC.
- 58- Rutherford, S. (2000), *The Poor and Their Money*, Delhi: Oxford University Press (Working Paper version: University of Manchester: Institute for Development Policy and Management)
- 59- Schreiner, M. (2002), “Aspects of outreach: a framework for discussion of the social benefits of microfinance”, *Journal of International Development*, Vol. 14, No. 5, pp: 591-603.
- 60- Seibel, H.D., and Parhusip, U., (1998), “Attaining Outreach with Sustainability- A Case Study of a Private Micro-Finance Institution in Indonesia” *IDS Bulletin*, Vol. 29, No. 4, *Microcredit: Impact, Targeting and Sustainability*, pp: 81-90.
- 61- Siamwalla, Ammar, et. al., (1990) "The Thai Rural Credit System: Public Subsidies, Private Information, and Segmented Markets" *The World Bank Economic Review*, Vol. 4, No. 3, pp: 271-295
- 62- Snow, Douglas, and T. Buss, (1999), “Microfinance: An Institutional Development Opportunity”, *International Journal of Economic Development*, Vol. 1, No.1, pp: 65-79.
- 63- Stiglitz, J.E. (1990) “Peer Monitoring and Credit Markets” *The World Bank Economic Review*, Vol. 4, No 3, pp: 351-366.
- 64- Tedeschi, G.A., (2006) “Here today, gone tomorrow: Can dynamic incentives make microfinance more flexible?” *Journal of Development Economics*, Vol. 80, No.1, pp: 84-105.
- 65- Van Bastelaer, Thierry, (2000), "Imperfect Information, Social Capital and the Poor's Access to Credit" University of Maryland, *IRIS Working Paper No. 234*.

- 66- Van Greunning, H., Gallardo, J., and B. Randhawa, (1999), "A Framework for Regulating Microfinance Institutions" Policy Research Working Paper No. 2061, World Bank, Washington DC.
- 67- Van Tassel, E. (1999) "Group Lending Under Asymmetric Information" *Journal of Development Economics*, Vol. 60, No 1, pp: 1-25.
- 68- Varian, H. (1990) "Monitoring Agents with Other Agents" *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol.146, No. 1, pp: 153-174.
- 69- Vonderlack, Rebecca M. and Mark Schreiner, (2002), "Women, microfinance, and savings: lessons and proposals", *Development in Practice*, Vol. 12, No. 5, pp: 602-12.
- 70- Williamson, O.E. (1995) "The Institutions and Governance of Economic Development and Reform" *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*, World Bank, Washington, D.C., pp.171-197.
- 71- Williamson, O.E. (2000) "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead" *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, No.3, pp.595-613.
- 72- Woolcock, M. (1999) "Learning from Failures in Microfinance: What Unsuccessful Cases Tell us About How Group-Based Program Work" *The American Journal of Economics and Sociology*, Vol.58, No.1, pp: 17-42.
- 73- Woolcock, Michael, (2001) "Microenterprise and Social Capital: a Framework for Theory, Research, and Policy" *The Journal of Socio-Economics*, Vol. 30, No. 2, pp: 193-198
- 74- Yunus, Mohammad, (2003), *Banker to the Poor, Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*, Public Affairs, New York.
- 75- Zeller, M., (2001), "Promoting Institutional Innovation in Microfinance", *Development and Cooperation*, No.1, 2001, pp: 9-11.