

## تلفیق مدل های جدید مالی با خیریه ها و

### قرض الحسنه های سنتی ایران

دکتر کورش خسروی دارانی

### با هدف تقویت رفتار کار آفرینانه در این نهادها



کار و جامعه

#### مقدمه

خیریه ها و قرض الحسنه های خود جوش و سنتی ایران که عموماً توسط اعضا یک فامیل، پرسنل یک سازمان، اهالی یک محل یا... ایجاد می شوند نقش مهمی در هدایت نقدینگی جامعه به سمت فعالیت های بدون ربا ایفا می نمایند و همچنین بخش قابل توجهی از نیازهای مالی اقشار ضعیف و متوسط جامعه را نیز تامین می کنند. اما این نهادها هنوز نتوانسته اند از مدل های جدید مالی نظیر میکروفاینانس، سرمایه گذاری جمعی<sup>۱</sup> و... و همچنین فناوری های جدید همچون فناوری اطلاعات برای توسعه و تسهیل فرآیندهای خود استفاده نمایند. این امر باعث کندی رشد این تشکلهای در کشور و در جا زدن آنها در همان حالت قدیمی شده است. در این مقاله ضمن اشاره به ظرفیت هایی که این نهادها در حوزه میکروفاینانس و سرمایه گذاری جمعی دارند به نحوه تقویت آن با هدف توسعه کارآفرینی پرداخته می شود و نرم افزاری که برای این کار طراحی شده است معرفی می شود.

#### فرصتهای موجود در خیریه ها و قرض الحسنه های سنتی

صندوق های قرض الحسنه و خیریه های قدیمی در ایران پتانسیل ها و ظرفیت هایی دارند که می توان با تقویت این پتانسیل ها و فعال نمودن آنها تحولی اساسی در رفتار و تاثیرات این نهادها در فضای اقتصادی کشور بوجود آورد. دو مورد از این فرصت ها در این طرح مدنظر قرار گرفته اند: خیریه ها و قرض الحسنه ها ساختاری نزدیک به گروه های همیاری<sup>۲</sup> موجود در ساختار میکروفاینانس در کشورهایی چون هند و بنگلادش دارند. زیرا عموماً افراد عضو این نهادها یکدیگر را می شناسند و روابط اجتماعی یا خویشاوندی بین اعضا آنها مولد فشار اجتماعی<sup>۳</sup> است که در مدل میکروفاینانس جنوب آسیا عامل اصلی بازگشت و تضمین وام های پرداختی می شود. این به این معنی است که با استفاده از این ظرفیت می توان با

- 1- Crowd funding
- 2- Self Help Groups
- 3- Peer Pressure

یک مدل ساده ساختار میکروفاینانس متناسب و هماهنگ با خیریه‌ها و قرض‌الحسنه‌ها را در کشور ایجاد نمود و بدون دغدغه اخذ وثیقه برای آنها خط اعتباری<sup>۱</sup> ایجاد کرد.

علاوه بر مورد فوق، در قرض‌الحسنه‌ها و خیریه‌های سنتی ایران رفتاری مانند و شبیه به سرمایه‌گذاری جمعی نیز وجود دارد. به عنوان مثال در مواردی که یکی از اعضا دچار مشکلی می‌شود یا تصمیم می‌گیرد یک فعالیت اقتصادی راه‌اندازی نماید از حمایت‌های مالی سایر اعضا بهره‌مند می‌شود. این حمایتها اضافه بر وام‌ها و کمک‌های رایج در این نهادها است و به صورت فوق‌العاده به فرد متقاضی اعطا می‌شود. البته این رفتار دقیقا مشابه اتفاقات رایج در سایتی مانند کیک‌استارتر<sup>۲</sup> نیست ولی از شباهتهای زیادی که بین این دو رفتار دیده می‌شود میتوان نتیجه گرفت که این نهادها واجد پتانسیل فعالیت در حوزه سرمایه‌گذاری جمعی نیز هستند.

از این توضیحات مشخص می‌شود که در این مقاله بنا نیست ساختاری کاملا نو در انداخته یا ساختار خیریه‌ها و قرض‌الحسنه‌های موجود برهم زده شود، بلکه تنها تلاش می‌شود با استفاده از ابزار فناوری اطلاعات و کمک‌ها و مشاوره‌های مدیریتی قابلیت‌های این نهادهای سنتی در دو حوزه میکروفاینانس و سرمایه‌گذاری گروهی فعال شده و از این رهگذر الگویی جدید در اقتصاد ایران به ویژه در حوزه توسعه کارآفرینی بوجود آید.

### روش اجرا و آزمایش الگوی جدید

قبل از اجرای گسترده این الگو لازم است که یک، دو یا حداکثر سه صندوق قرض‌الحسنه یا خیریه به صورت داوطلبانه با این مطالعه همراه شده و رفتار و فعالیت‌های خود را در یک قالب جدید و با کمک یک نرم‌افزار اجرا نمایند. به عبارت دیگر عنصر اصلی پیاده‌سازی این طرح یک نرم افزار است که برای حل برخی از مشکلات رایج در خیریه‌ها و صندوق‌های قرض‌الحسنه در اختیار ایشان گذاشته می‌شود. این مشکلات در ادامه شرح داده شده‌اند. اما در واقع این نرم افزار فقط برای رفع مشکلات عادی این نهادها ایجاد نمی‌شود، بلکه در ورای آن فعالیت میکروفاینانس و سرمایه‌گذاری جمعی اعضا نیز مدیریت می‌گردد. نقاط ضعفی که این نرم‌افزار هدف قرار داده و از این طریق همکاری صندوقها و خیریه‌ها را جلب می‌نماید در قسمت بعد توضیح داده شده‌اند.

### نقاط ضعف خیریه‌ها و قرض‌الحسنه‌های سنتی ایران

در خیریه‌ها و قرض‌الحسنه‌ها ارتباط اعضا و مدیریت هنوز به صورت چهره به چهره انجام می‌شود. مثال اگر اعضا وجهی را به حساب این نهادها واریز نمایند این اتفاق را باید به صورت سنتی (تلفنی یا حضوری) به اطلاع مدیریت صندوق یا خیریه برسانند.

در مقابل نیز اگر مدیریت قصد داشته باشد برای تصمیم‌گیری در مورد فعالیت خیریه یا یک فرصت سرمایه‌گذاری نظر سپرده‌گذاران را جویا شود ناگزیر از برگزاری جلسه حضوری یا تماس تلفنی با تک‌تک اعضا می‌باشد و در صورتی که نظر همه الزم باشد، برگزاری جلسه عمومی ضروری است.

نرم افزاری که تحت وب بتواند این ارتباطات را مدیریت و تسهیل نماید، مطلوب بسیاری از این خیریه‌ها و صندوقها خواهد بود. این نرم‌افزار باید در کنار حل مشکلات بالا، فعالیت‌های جدیدی از جنس میکروفاینانس و سرمایه‌گذاری جمعی را نیز سازماندهی و مدیریت نماید تا در هر یک از این تشکلهای بتوان فعالیتها و رفتارهای کارآفرینانه را تقویت نمود و توسعه داد. ساختار نرم افزار پیشنهادی در پیوست ذکر شده است.

ساختار قرض‌الحسنه‌ها و خیریه‌های تحت پوشش این طرح مشابه صندوق‌های رایج در کشور است. تنها تفاوت در این است که هرگاه عضوی طرحی کارآفرینانه داشته باشد یا به صورت اضطراری نیاز مالی داشته باشد از طریق این نرم‌افزار به اطلاع دیگر اعضا می‌رساند و سایرین هم اگر صلاح بدانند به او وام قرض‌الحسنه یا کمک بلاعوض اعطا می‌کنند.

### نتایج مورد انتظار از این طرح

در این طرح علاوه بر این که مشکلات روزمره خیریه‌ها و صندوقها برطرف می‌شود تلاش می‌شود دو ویژگی بالقوه این نهادها که در بالا به آن اشاره شد، به فعالیت در آیند:

1- Credit Line

2- www.kickstarter.com

### تقویت رفتار سرمایه‌گذاری گروهی

در نهادهای همکار این طرح و با همکاری اعضا خوش فکر پروژه‌های کارآفرینانه تعریف می‌شوند و از اعضا برای کمک به این پروژه‌ها دعوت می‌شود. برخی از اعضا این پروژه‌ها را بررسی کرده و ممکن است آنها را تایید نمایند. بدیهی است که کمک‌های اعضا در نهایت به حساب خیریه یا صندوق وارد می‌شود. این یعنی هر عضو با این کار هم به یک فعالیت کارآفرینانه کمک کرده‌است و هم با بازگشت پول به خیریه و گردش مجدد آن موجودی صندوق را افزایش داده‌است. ضمن این که ممکن است فرد کمک‌گیرنده به غیر از بازگشت اصل پول منافع از پروژه خود برای صندوق یا خیریه و اعضا آن تعریف نماید - چیزی شبیه به پروژه‌های کیک استارتر - و به این ترتیب مزیت‌های حاصل از فعالیت اقتصادی خود را برای سایر اعضا چند برابر کند.

### تقویت و توسعه میکروفاینانس

در ضمن برخی از این پروژه‌های کارآفرینانه ممکن است قابلیت این را داشته باشند که کمک‌های بیرون از خیریه یا صندوق را به خود جلب نمایند. دولت، خیرین، سرمایه‌گذاران، بانکها و... می‌توانند به عنوان عامل حمایت از این پروژه‌ها عمل نمایند. آنچه که باعث می‌شود کمک‌های خارجی به یک نهاد وارد شود عملکرد گذشته آن، تعداد اعضا، اعتبار آنها و شاخص‌هایی از این دست است. اینها معیارهایی هستند که در کشورهای جنوب آسیا باعث ایجاد خط اعتباری برای گروه‌های همیاری توسط بانکها می‌شوند. در این طرح فعال به سراغ خیرین می‌رویم و از آنها برای کمک به صندوق قرض الحسنه یا خیریه - نه خودفرد کارآفرین - کمک می‌گیریم.

در این طرح مطالعاتی ضمن این که از مشارکت صندوق‌های قرض الحسنه و خیریه‌های موجود استفاده می‌شود، یک صندوق قرض الحسنه ویژه این طرح با مشارکت دانشجویان رشته کارآفرینی ایجاد می‌گردد و همه این مدلها با همکاری ایشان تست می‌شود. امید می‌رود در طی یک سال اجرای این تحقیق بتوان به یک مدل مناسب برای توسعه صندوق‌های قرض الحسنه و خیریه‌ها در راستای توسعه کارآفرینی در کشور دست یافت.