

IMREH SZABOLCS–KOSZTOPULOSZ ANDREÁSZ–MÉSZÁROS ZSÓFIA

Mikrofinanszírozás a legszegényebb rétegeknek: az indiai példa

„Az az érvelés, hogy a szegények hitelképtelenek, mivel nem rendelkeznek fedezettel, ugyanolyan, mintha azt állítanánk: az ember nem képes repülni, mivel nincsenek szárnyai.”

Muhammad Yunus

A fejlődő országok mikrohitelkezési gyakorlata érdekes és értékes tapasztalatokkal szolgálhat a hazai kis- és középvállalkozások finanszírozásában. A cikkünkben két sikeres indiai példát mutatunk be a mikrofinanszírozás területéről. Az egyik megközelítés a bangladesi Grameen Bank által képviselt metodológián alapuló modell, míg a másik az önszegélyező csoportok modellje alapján működik. A két modell alapvető közös jellemvonása a csoporthitelzés módszere, ami a csoport összetartó erejére épít, s egyben garanciát jelent. A cikkben részletesen bemutatjuk a két megközelítés főbb jellemzőit. Végül az indiai tapasztalatok alapján javaslatokat teszünk a módszerek hazai gyakorlati alkalmazására.

1. BEVEZETÉS

A fejlődő országok mikrohitelkezési gyakorlata érdekes és értékes tapasztalatokkal szolgálhat a különböző beavatkozásokkal kapcsolatban. A programok jóval korábbi indulása és a speciális társadalmi-gazdasági környezet életre hívott nagyon egyedi megoldásokat is, amelyekből a hazai gyakorlat is megszívlelendő tanulságokat szűrhet le. Általában megfigyelhető, hogy az esetek nagy többségében a támogatási beavatkozások az elmaradott országokban fejlődtek ki korábban, és ezután ültették át azokat a fejlett országokba.¹ A megszokottal ellentétes folyamat magyarázata történelmi okokban keresendő. A II. világháború után, amikor a fejlett világnak sikerült ismét fejlődési pályára állnia, egyre szembetűnőbbek lettek a fokozódó különbségek a gazdag és szegény országok között. A fejlett világ erkölcsi kötelességének érezte az elmaradott világ támogatását, ezért egyre nagyobb összegek áramlottak át segélyek formájában a fejlődő országokba. A tapasztalatok azonban nyilvánvalóvá tették, hogy a segélyezés az esetek jelentős részében még a tüneti kezelésre sem nyújt elégséges forrást, ráadásul a donorok is egyre szigorúbban érdeklődtek az adományaik hasznosulásáról. Innen már csak egy lépés volt az önfoglalkoztatóvá, a vállalkozóvá válás valamilyen formában történő tá-

1 A vállalkozásfejlesztési-paradoxonnal és általában a fejlődő országok vállalkozásfejlesztésével kapcsolatban részletesebben l. KÁLLAY–IMREH [2004].

mogatása. Ezt a lehetőséget pedig a támogatásra szoruló országok gazdasági berendezkedése tálcán kínálta, mivel ezekben a közösségekben még kitértettebb szerepet játszanak a mikrovállalkozások, amelyek gyakran a megélhetés egyetlen útját jelentik. Ezért ezeken a területeken sokkal korábban indult meg a mikrohitelzés tudatos alkalmazása, mint a fejlett világban, és emiatt van az, hogy a fejlett világnak kell tanulnia a fejlődő világ tapasztalataiból.

A módszerek sikerének szempontjából mindenképpen biztató, hogy a fejlett világ országaiban kedvezőbb gazdasági-társadalmi körülmények között működtethetők a szegénységnyhítést célzó programok, mint a fejlődő országokban, hiszen

- kevésbé rosszak az életkörülmények,
- számottevően nagyobbak a jövedelmek és kisebbek a jövedelmi különbségek,
- lényegesen magasabb az iskolázottsági szint (a fejlődő országokban még az alapfokú oktatás szintjén is komoly hiányosságok tapasztalhatók, még mindig jelentős az analfabetizmus, illetve a lakosság nagy hányada még az alapvető képességekkel sem rendelkezik az új ismeretek elsajátításához).

2. MIÉRT ÉPPEN MIKROFINANSZÍROZÁS, ÉS MIÉRT ÉPPEN INDIA?

Kevés olyan tanulmány íródott mostanában a vállalkozásfejlesztés témakörében, amely ne tért volna ki valamilyen formában a kis- és középvállalkozások finanszírozási problémáira. Annak ellenére, hogy a legkisebb cégek finanszírozásának kérdésköre alapjában véve a viszonylag magas tranzakciós költségekre vezethető vissza (*Kállay–Imreh* [2004]), azért sikerült egy meglehetősen eredményes gyakorlatot kialakítani az ilyen vállalkozások hitelezésére is. Ez a gyakorlat – mindent összevetve – értelmezésünk szerint napjainkra leginkább egyfajta szemléletmóddá nőtte ki magát, amelyet összefoglalóan mikrofinanszírozásnak nevezünk. A mikrofinanszírozás magában foglalja a kis összegű megtakarításokat, hiteleket és a vidéken, falvakban és városi területeken élő szegényeknek nyújtott más pénzügyi szolgáltatásokat (pl. biztosítási, fizetési szolgáltatások), amelyeknek az a célja, hogy ezek az emberek növelhessék bevételeiket, és javíthassanak életkörülményeiken. Számos „iskolateremtő” és szintetizáló jellegű értekezés (*Ledgerwood* 1999, *MicroStart* [1997], illetve magyarul: *Kállay* 2000, *Vajda* [1999]) született például a mikrohitelzés különféle típusairól, amelyek rendkívül jól összegzik a különféle megoldásokat. A mikrofinanszírozás továbbra is a fejlesztési politika egyik központi eleme a fejlődő országokban, az elmúlt években is újabb megoldások alakultak ki, az alkalmazott gyakorlatok továbbfejlesztődtek, a kapcsolódó szolgáltatások köre bővült.² Egyebek mellett elsősorban azért, mert hatékony eszköznek tűnik a szegénység elleni küzdelemben. A kisvállalkozások segítségével az országok és nemzetközi kö-

² A figyelmet és a témának tulajdonított fontosságot jól jelzi egyebek mellett, hogy Muhammad Yunus (tevékenységét később ismertetjük), a Bangladesben élő közgazdász, „a szegények bankára” és bankja, a Grameen Bank kapta 2006-ban a Nobel-békedíjat.

zösségek nagyban segítik azon globális cél elérését, amely szerint a szegények számát a mai szint felére kellene csökkenteni 2015-re.³

A mikrofinanszírozás ráadásul a pénzügyi szolgáltatásoknak az a területe, ahol messzemenően érvényesül az ún. „vállalkozásfejlesztési paradoxon”, azaz általában a fejlett országok gyakorlatába adaptálhatók a fejlődő országokban kialakított módszerek és eszközök. A fentiek értelmében arra vállalkozunk, hogy a mikrohitel típusainak rövid tárgyalása mellett áttekintjük az elmúlt néhány év dinamikus fejlődésének egyik legfontosabb eredményét, amelyet a legösszetettebb, indiai „mikrohitelpiacon” mutatunk be.

A szegény emberek sokféle okból nem tudnak formális hitelhez jutni, ezért az informális hitelpiacoktól függenek, és viselik annak magas kamatköltségeit. A fejlődési folyamatot negatívan befolyásoló tényezőket már régóta hangsúlyozzák, a mikrofinanszírozás pedig életképes megoldás, amely a gazdaságilag aktív, de szegény emberek pénzügyi szükségleteit kielégíti. Az ENSZ 2005-ben meghirdette a *mikrohitel nemzetközi évét*, ezzel hívta fel a figyelmet arra a tényre, hogy ha hatékonyan kivitelezik, a mikrofinanszírozás hozzájárulhat a gazdasági és emberi fejlődéshez. A mikrofinanszírozásban benne rejlik a lehetőség, amely ösztönzi a szegények alapította új vállalkozásokat, és segíti a már működő mikrovállalkozások növekedését, illetve tevékenységeik diverzifikálását. Sőt, növelheti a gazdaságilag aktív szegények⁴ életszínvonalát, javíthatja hozzáférésüket az egészségügyhöz és oktatáshoz, csökkentheti sebezhetőségüket, és támogathatja a nőket és hátrányos csoportokat.

A mikrohitelzés *tág értelemben* az alacsony jövedelműek helyzetének javítását célzó gazdaságfejlesztési eszköz, amelynek a koncepciója szociálpolitikai indíttatású, és célzott hatásai a következők (*Anderson–Locker–Nugent* [2002]):

- A programok hitelforrásokkal látják el a szegény népcsoportokat, hogy ösztönözzék a vállalkozói aktivitást, ami növeli a termelést és a fogyasztást, és megváltoztatja a közös erőforrások iránt mutatkozó keresletet, valamint az ezek hasznosítására alkalmazott technikákat.
- A mikrohitelprogramok gyakran választják célcsoportjuknak a nőket, akik a közös erőforrások elsődleges felhasználói a legtöbb fejlődő országban vagy hátrányos helyzetű közösségben.
- A mikrohitelprogramok gyakran alkalmaznak csoportos hitelezési technikákat, amelyek a közösségépítéssel hozzájárulnak az emberi és társadalmi tőke növekedéséhez, és ez csökkenti a közös erőforrások menedzselésének (egyébként tetemes) költségeit.

Tulajdonképpen a megtakarítás az első eszköz a szegény háztartások számára, amelynek segítségével kiemelkedhetnek hátrányos gazdasági helyzetükből. A könnyen hozzáférhető és hatékony betételhelyezési lehetőségek segítik a háztartásokat abban,

3 Az ENSZ célkitűzése, hogy a világ szegényeinek – akik napi egy dollárnál kevesebb jövedelemből élnek – a száma a mai érték felére csökkenjen. Az alacsony és közepes jövedelmű országok lakosainak 29%-a számít szegénynek, a cél ezt 14,5%-ra csökkenteni 2015-re (LUETKENHORST [2005]).

4 Gazdaságilag aktív szegény: a szegények közül az, aki valamilyen foglalkoztatásban részt vesz, és nem súlyos éhínségben élő vagy nyomorgó. Ez egy heterogén csoport, amelybe beletartoznak az épp hogy a rendkívüli szegénységi küszöb fölött élő és az alacsony-közepes jövedelmű háztartások is.

hogy uralják pénzügyi helyzetüket, és kisimítsák a fogyasztási lehetőségekben jelentkező ingadozásokat, a hiteleket viszont többféle módon hasznosítják. A hitelek hatása a hasznosítás módjától függ.

- *Védelmi hatás*: sok szegény háztartás védelmi okokból vesz fel hitelt (ez a kockázatkerülő magatartásból adódik). Azonnali hatásként az jelentkezik, hogy a likviditási korlát eltűnik, ami lehetővé teszi a működés folyamatosságát.
- *Ösztönző hatás*: azok a háztartások, amelyeknek jövedelme növekedőben van, a hitelt új technológiák megszerzésére használják. Ez a tőkeállomány és a termelékenység növekedéséhez vezet.
- *Biztosítási hatás*: néhány háztartás arra használja a hitelt, hogy biztosítást kössön, vagy egyéb eszközökkel biztosítsa a jövedelemáramot. Ez segít a jövedelemingadozás mérséklésében.

Hulme és Moseley 1996 ázsiai, afrikai és latin-amerikai tapasztalatokat összegző tanulmányában megállapítja, hogy számos – gyakran eltérő – hatása lehet egy megfelelő mikrohitelnek az igénybevevők körében.

- A hitel közvetlenül képes hozzájárulni a termelés és a jövedelem növekedéséhez, különösen, ha új technológiák megszerzésére fordítják.
- A hitel költséghatékony eszköz lehet a munkanélküliség és alulfoglalkoztatás enyhítésében.
- A technológiai fejlesztés gyakrabban fordul elő olyan hitelfelvevők között, akik növekvő összegű hitelek sorozatát veszik fel.
- Ázsiában a hitelek nagyobb részét használják technológiai fejlesztésre, míg Afrikában sokkal inkább hagyományos technikai keretek között hasznosítják a hitelt.

Mikroszintű felmérések kimutatták, hogy a hitelhez jutás pozitív hatással van a szegény háztartások jólétének növekedésére. Például a Világbank által elvégzett 1999-es bangladesi hatásvizsgálat egy hitelprogram kapcsán⁵ az alábbi eredményeket sorolta fel (1. táblázat):

1. táblázat

Egy hitelprogram hatásai

Hatás	A hitelfelvevők %-os aránya
Növekvő jövedelem	97,93
Növekvő mennyiségű és minőségű élelmiszer fogyasztás	88,59
Javuló ruházzkodás	87,85
Javuló lakáskörülmények	72,56
Javulás a gyermekek iskoláztatottságában	75,41
Javuló egészségügyi feltételek	68,74
Növekvő földtulajdon	28,50

Megjegyzés: 675 válaszadó adatai alapján

Forrás: *Quiñones* 2000

⁵ A hatásvizsgálatban a Palli Karma Sahayak Foundation által működtetett mikrohitelprogram eredményességét igyekeztek felmérni.

A háztartások között, amelyek hitelt vettek fel, az élelmiszerhiányt elszenvedők aránya 5–6 év alatt 82,2%-ról 9,6%-ra(!) esett vissza. A jobb gazdasági feltételek között élő háztartások aránya 4,7%-ról 77,3%-ra ugrott. A számadatok a vizsgált mikrohitelprogram igen látványos eredményeiről tanúskodnak.

A mikrohitelzés az évtizedek során valóságos mozgalommá fejlődött. E mozgalom kezdete 1969-re nyúlik vissza, és a bangladesi *Muhammad Yunus* nevéhez fűződik. Ő dolgozta ki a „szegények bankja” koncepciót, amelynek elvei alapján megalapította Bangladesben a Grameen Bankot. Az elképzelés lényege, hogy eleve hitelképtelen személyeket (a Grameen Bank esetén a szegénységi küszöb alatt élő falusi asszonyokat) kis – számunkra jelentéktelennek tűnő – pénzüsszegek folyósításával kell az üzleti bankok szemében hitelképpé tenni. A program rendkívül sikeresnek bizonyult: míg hitel nélkül a legszegényebbek közül csak 4%-nak sikerült önerőből a szegénységi küszöb fölé kerülnie, addig a Grameen Bank hiteleinek segítségével 48% emelkedett ki a szegénységből. Amikor a mikrohitel fontosságát tárgyaljuk, nem szabad abba a – még a szakmai közönségben is elterjedt – tévedésbe esnünk, amely szerint a mikrohitel a „szegény ázsiai országok hobbija”. Természetesen nem véletlen, hogy még a Világbank is a „mikrohitel bölcsőjének” nevezi Dél-Ázsiát (*Patel [2005]*). A mikrohitel mindhárom nagy kontinensen teret nyert. A nagyon látványos dél-amerikai eredmények mellett egyre gyakrabban említik a rendkívül egzotikus afrikai kezdeményezéseket, amelyek a kontinensre jellemző, összetett informális hálózati kapcsolatok mentén valósulnak meg (*Basu–Blavy–Yulek [2004]*, *UN [2002]*). Mikrohitelprogramok ma már a világ több száz országában működnek sokfajta kulturális környezetben, különböző gazdasági fejlettségű és eltérő jogrendszerű országban. A Világbank becslése szerint több mint 7000 mikrofinanszírozásra szakosodott intézmény dolgozik, világszerte 16 millióan részesülnek jelenleg is mikrohitelben, a kinnlevő hitelállomány volumene 7 milliárd amerikai dollárra tehető. A visszafizetési ráta 97% körüli. Ráadásul ez a „piac” 30%-os éves növekedést produkál⁶.

A mikrohitelzés módszertana nagyot és sok irányba fejlődött a Grameen Bank koncepciója óta. Változatos intézmények – például nem kormányzati szervezetek, ún. NGO-k (*Non-governmental Organisation*), hitelegyesületek (*Credit Unions*), kis, közösségi bankok (*Village Banking*), garanciaszövetkezetek – alakultak annak érdekében, hogy a kis összegű hitelezés két fő kihívására (tudniillik alacsonyan tartani a tranzakciós költségeket, és megtalálni a kockázatkezelés hitelfedezeten kívüli eszközeit) hatékony választ adjanak (*Ledgerwood [1999]*). Ebben az esetben is kijelenthető, hogy a sokszínűség gyönyörködtet.

Végül rendkívül röviden az okokról, amelyek az *Indiában működő mikrofinanszírozási modellek* tanulmányozásához vezettek. A makrogazdasági és társadalmi folyamatok is előrevetítették a mikrofinanszírozás rendkívüli létjogosultságát. A függetlenség elnyerése óta több kormányzat is dolgozott ki tervezeteket azzal a céllal, hogy javuljon Indiában a szegények hozzáférése a hitelhez. A társadalom peremén élő farmerek, föld nélküli munkások, vidéki kézművesek és egyéb gazdaságilag aktív szegények igényeit kiszolgáló pénzügyi rendszer kiépülését elsősorban a speciális hitelprogramok bevezetésétől és a bankszektor fejlődésétől várták. Az 1977-től az 1990-es pénzügyi liberalizációig terjedő időszakot az *indiai bank-*

6 Az adatok forrása: *Microfacts: Data Snapshots on Microfinance, Virtual Library on Microfinance*, <http://www.gdrc.org/icm/data/d-snapshot.html>

hálózat gyors növekedése jellemezte a központi bank kezdeményezéseinek köszönhetően. Az Indiai Központi Bank rendelkezései alapján a kereskedelmi bankok csak akkor nyithattak fejlettebb régióban bankfiókot, ha előbb legalább négy fiókot létesítettek olyan területeken, ahol a banki szolgáltatások nem voltak elérhetőek. Az intézkedés hatására páratlanul kiterjedt, és jelentős lefedettséget biztosító fiókhálózat alakult ki. A szegényebb rétegek hitellel való ellátottságának javulásához az a követelmény is hozzájárul, hogy a kereskedelmi bankok kötelesek a hitelportfóliójuk legalább 40 százalékát prioritásként meghatározott területeken (pl. a mezőgazdasági és kapcsolódó szektorokba, vagy a kis- és háziiparba) kihelyezni. Sőt, a hitelek 10 százalékát a társadalom hátrányos helyzetű rétegeinek kell folyósítaniuk.

Azonban – az indiai bankrendszer rendkívül kiterjedt fiókhálózata és a hitellehetőségek széles választéka ellenére – a vidéken élő, szegény néprétegek pénzügyi szükségleteit *nem elégíti ki a pénzügyi intézményrendszer*. Bár a banki kölcsönök nagy része valóban a mezőgazdasághoz áramlott, a föld nélküli munkásokat, kézműveseket és vagyontalan szegényeket elhanyagolták, és kis összegű kölcsönök üzleti célokra nem voltak elérhetőek. Mint sok más fejlődő országban, a támogatott hitelek jelentős veszteséget eredményeztek. Az alacsony kamatmarzs arra kényszerítette a bankokat, hogy csökkentsék a hitelbírálat és a monitoring költségeit, emiatt pedig leromlott a visszafizetési arány. A regionális vidéki bankok ugyan sikeresen mobilizálták a megtakarításokat, mivel azonban szívesen helyeztek ki nagyobb összegű hiteleket a városokban tevékenykedő adósoknak, így lényegében elszípkázták a forrásokat a vidéki közösségektől. Az 1990-es évek elején úgy becsülték, hogy akkor az indiai vidéki háztartások 35–40 százaléka függött informális pénzkölcsönzőktől. A kormányzati hitelprogramok sikertelensége nyomán keresni kezdték az életképesebb megoldások lehetőségeit, amelyek révén valóban eredményesen lehetne kiszolgálni a vidéken élő szegények kis összegű kölcsönök iránti igényét.

Az egyik indok, amiért Indiát választhatjuk esetpéldának, rendkívül egyszerű: meszse a legtöbb tapasztalat itt gyűlt fel, az alkalmazott eszközök, módszerek egyrészt kiforrottnak tekinthetőek, másrészt – éppen a dinamikus fejlődés következtében – jelenleg is egyre jobb konstrukció lát itt napvilágot. A tapasztalatok nyilván pusztán a méretekből adódóan is gyűlnek, számunkra gyakorlatilag „feldolgozhatatlan” projektszámok és ügyfélszámok alapján vizsgálják a különböző beavatkozások sikerességét. A szervezetek és a közreműködők sokszínűségét érzékelteti, hogy a „mikrofinanszírozási tojásban” több szintjét különítik el a beavatkozásoknak, attól függően, hogy pontosan mi is a céljuk (*Sriram–Upadhyayular* [2004]). A nagyságrendek érzékeltetésére – a teljesség igénye nélkül – álljon itt néhány önkényesen kiragadott szám⁷:

- a becslések szerint kb. 75 millió szegény háztartás tartozik a potenciális hitelfelvevők körébe (*Friends of Women’s Word Banking* [2005]),
- van olyan kezdeményezés, ahol 2100 NGO a partner (*Wilson* [2002]),
- jelenleg is kb. 1,1 millió hitelezett háztartásról tudnak (*Friends of Women’s Word Banking* [2005]).

Így a tapasztalatok egyértelműen adottak, érdemes tehát megismerkednünk a legjellemzőbb formákkal. Ezen túl, Indiában a mikrofinanszírozás egy lépéssel előtte jár a

⁷ A résztvevő szervezetek számáról és fajtáiról egyszerűen nem sikerült érdemi adatot találnunk, mindenki meglehetősen óvatosan fogalmaz: rengeteg és nagyon sokféle a közvetítő...

többi fejlődő ország gyakorlatának, egyrészt a kiterjedt bankfióki hálózatnak köszönhetően, másrészt a 150 ezer bankfiókból álló hálózat ereje párosul a hagyományos mikrofinanszírozás terén összegyűlt tapasztalatokkal és a közreműködő szervezeteknél kikristályosodott szaktudással (Wilson [2002]). Nem véletlen, hogy az Indiában formálódó gyakorlatot tartják a mikrofinanszírozás új és roppant ígéretes irányvonalának (Wilson [2002]).

3. A MIKROFINANSZÍROZÁS ALAPVETŐ MODELLEI INDIÁBAN

Ma Indiában három alapvető mikrofinanszírozási megközelítést alkalmaznak a legszegényebb körben (Srinivasan–Sriram [2003]). Az első a bangladesi Grameen Bank által képviselt metodológián alapuló modell (Grameen-model). A második az önszegítő csoportok (self-help groups) modellje, amelyben a csoport közös megtakarításai jelentik a tagok számára elérhető hitelek forrását. A harmadik megközelítés központjában nem a csoport, hanem az egyén áll (individual banking modell).⁸ A három modell jellemzően eltérő piaci szegmensek, célcsoportok elérését biztosítja (Srinivasan–Sriram [2003]), és az idődimenziót bevonva – egyesek szerint – egy fejlődési folyamatot is tükrözhet (1. ábra). A legszegényebbek a Grameen-modell szerint jutnak hitelhez, míg akiknek sikerül egy kicsit előrébb lépniük, önszegítő csoportokba szerveződhetnek, végül alkalmassá válnak – előbb mások kezességvállalása mellett, később önállóan is – arra, hogy egyénileg is kapcsolatba kerüljenek a finanszírozó intézménnyel. Minthogy az utóbbi modell áll a legközelebb a fejlett országok banki gyakorlatához mind a hiteldöntés, mind a monitoring folyamatának karakterisztikái alapján (Dellien és szerzőtársai [2005]), ezért a csoporthitelezésen alapuló másik két modellt mutatjuk be részletesebben a továbbiakban.

1. ábra

A mikrofinanszírozás módszerei és az elérhető célcsoportok



Forrás: Srinivasan–Sriram [2003], 75. o.

⁸ Az természetesen előfordul, hogy az egyéneknek nyújtott hitelek mögé más személyek – esetleg csoport – kezességvállalását is igénybe veszik.

A legtöbb mikrofinanszírozással foglalkozó intézmény módszertanának elemei között megtaláljuk a csoporthitelezést, amely a „közösség erejére” épít, és elsősorban egyfajta garanciapótló eszköznek tekinthető. Noha az idők folyamán a technika számos változata fejlődött ki és terjedt el, alapvetően két markánsan elkülönülő irányzat van jelen a pénzügyi közvetítés gyakorlatában: a Grameen-modell és az önszorgító csoportokon alapuló megközelítés. Mindkét rendszerben a nők jutnak ügyfélként főszerephez – hiszen a legtöbb fejlődő országban vagy hátrányos helyzetű közösségekben általában a nők a közös erőforrások elsődleges felhasználói –, azonban sok egyéb tekintetben lényegi különbségek fedezhetők fel közöttük. Ezek az eltérések kihatnak az ügyfélkörre és a működtető intézményre egyaránt.

3.1. A Grameen-modell

Ebben a modellben a finanszírozó intézmény leendő ügyfelei ötfős csoportokat hoznak létre, a létrejövő csoportokból pedig úgynevezett központok szerveződnek. Egy központot öt-hét ilyen csoport alkot. A csoporttagok előre meghatározott ütemezésben helyeznek el megtakarításokat a finanszírozó intézménynél, és rendszeresen hitelhez is jutnak. Mindegyiküknek *egyéni* megtakarítási- és hitelszámlája van a pénzintézetnél, a csoportok és a központok fő funkciója, hogy egyszerűsítsék a közvetítés folyamatát. Többféle feladat felvállalásával is hozzájárulnak ehhez (*Harper* [2002]):

1. Rendszeresen időközönként, általában hetente összejöveteleket tartanak, melyeken a pénzügyi intézmény munkatársa is jelen van. Ezek alkalmával gyűjtik össze a megtakarításokat és a hiteltörlesztések összegeit és adják át a pénzintézet képviselőjének, aki egyben a számlákat is vezeti.

2. Maguk szervezik a csoport egy vagy több megtakarítási alapjába történő befizetéseket. Ezek a pénzalapokat a csoport többféle célra is felhasználhatja (ehhez rendszert a megtakarítási számlát kezelő pénzintézet hozzájárulása szükséges).

3. A csoporttagok közös és egyetemleges felelősséggel kezességet vállalnak a tagoknak nyújtott hitelekre, és vállalják, hogy csoportszinten közös tartalékalapot képeznek, illetve, hogy mindaddig nem kaphatnak új hitelt, amíg a csoport bármely tagjának hátraléka van.

4. A csoportok önkéntesen szerveződnek. Ez jelenti az első szűrőt: a szerveződő csoportok – amelyeknek a tagjai jól ismerik egymást – nem fogadnak be olyan személyeket, akiknek kételkednek a megbízhatóságában. A második szűrő az, hogy mielőtt a csoport felvállalná valamelyik tag hitelének kockázatát, megvitatják egymás között a hitelezendő üzleti ötlet realitását. Ez a két funkció – ha jól működik – önmagában helyettesíthet egy költségesen elvégezhető ügyfélvizsgálatot. A csoport révén a monitoring költségeiben is elérhető megtakarítás (*Ghatak–Guinnane* [1999]).

A modell gyakorlatba való sikeres átültetésére maga a névadó intézmény, az 1976-ban alapított bangladesi Grameen Bank tevékenysége a legismertebb példa. A pénzintézet több mint ezer fiókból álló hálózatot működtet szerte Bangladesben, minden fiókhoz 25–30 település és a körülbelül 240 csoport 1200 hitelfelvevője tartozik. Az évente átlagosan 20 százalékkal bővülő ügyfélkör 90 százalékban nőkből áll, és a visszafizetési ráta 98 százalékra tehető (*Tiwari–Fahad* [2004]).

A Grameen Bank gyakorlatában a csoport az első összejövetelen megismeri a szabályrendszert, és megtanulja az úgynevezett „16 elhatározás” mantráját, amit aztán a heti találkozások mindegyikének elején a tagok közösen elkántálnak. Ezekben az „elhatározásokban” tulajdonképpen bizonyos viselkedési normák fogalmazódnak meg, és arra ösztönzik a csoport tagjait, hogy a mindennapokban kövessék ezeket az életviteli szabályokat. (Például: gyümölcsöt és zöldséget termelni a konyhakertben; beruházni a lakókörnyezet fejlesztésébe és a gyermekek iskoláztatásába; törekedni az egészségmegővésre az illemhelyek használatával és a tiszta ivóvíz fogyasztásával; visszautasítani a házasságkötéshez kötődő hozományt stb. Habár a Grameen Bank vezetősége szerint a szabályok betartását nem ellenőrzik, úgy tűnik, a jelenlegi gyakorlatban ez mégis feltétele a hitel folyósításának.) Több azonos településen működő csoportból szerveződnek a központok.

A csoport megalakítása az első lépés a hitelhez jutás folyamatában. Néhány hét elteltével először két csoporttag kaphat hitelt. A hiteket a tagok rendszerint saját mikrovállalkozásaik forgótőkeigényének a finanszírozására használják fel. Amennyiben az adósok nem megfelelően teljesítik kötelezettségeiket, a csoport minden tagja elvesz a hitelhez jutás lehetőségétől. A hitel visszafizetése heti rendszerességgel esedékes, egy évre elosztva. A Grameen Bank gyakorlatában a kötött 20 százalékos nagyságú kamatot egy összegben kell az év végén megfizetni. Előfordul, hogy a csoport büntetés fizetésére kötelezi, esetleg kizárja azt a tagját, aki nem vesz részt az összejöveteleken, vagy neki felróható okból nem teljesíti visszafizetési kötelezettségét. A tagok egyébként szabadon kiléphetnek a hitel teljes törlesztését megelőzően, ilyenkor a visszafizetési kötelezettség a csoportban maradókra hárul. A teljes csoport bukását követően az anyagi felelősség a központot terheli. A Grameen Bank azzal is ösztönzi a pontos, késedelem nélküli törlesztést, hogy ilyen esetben feljebb ugrik az igényelhető hitelösszeg nagysága.

Az indulást követően a tagok heti rendszerességgel kötelesek kis összegű betéteket felhalmozni a csoport Grameen Banknál vezetett megtakarítási számláján, ami a központ kezelésében áll. A számlán tartott összegek kamatoznak. Itt gyűlik a csoporttagoktól az esetleges bírságokból beszedett, és a minden hitelnyújtás alkalmával fizetendő, 5 százalékos kezelési költségekből befolyó pénz is. A számlát a csoportok közösen kezelik, így mindnyájan értékes tapasztalatokat szereznek a pénzügyek kezelésében. A számla egyenlegének terhére fogyasztási célú hitelekhez juthatnak a tagok, például házassággal vagy temetéssel kapcsolatban felmerülő kiadások fedezésére. Az efféle – rendszerint kamatmentesen nyújtott – hitelek feltételeit a csoport maga határozhatja meg.

A központ egy másik számlát is kezel: az ún. vésztartalékalapot, amely olyan rendkívüli események bekövetkezése esetén jelent egyfajta biztosítást a tagok számára, mint természeti katasztrófák vagy egy adós halála. Ha egy hitel bedől, akkor a központ kezelésében lévő mindkét alapot fel lehet használni a veszteségek fedezésére.⁹

A Grameen Bank sikeres működésében több tényező is szerepet játszik (Tiwari–Fahad [2004]):

⁹ Ez egyben azt is jelenti, hogy egy adott csoport tagja csupán ezen alapok erejéig visel más csoportok tagjaival szemben anyagi felelősséget nemfizetés esetén.

- a csoporttagok aktív részvétele a hitelezési folyamat egészében,
- a közösség ereje,
- a hiteleket rendszeres jövedelmet nyújtó tevékenységekhez használják fel,
- a hiteltörlesztéseket kis összegekben, heti rendszerességgel ütemezik,
- a pénzügyi intézmény szoros kapcsolatban áll a hitelfelvevőkkel a heti találkozók következtében,
- helyben dolgozó, képzett, innovatív megközelítést elsajátító szakembergárda,
- decentralizált, bevonó stílusú munkamódszer, valamint
- a szegények hitelezésének ügyéért elkötelezett vezetés.

3.2. Az önszegítő csoportok és a pénzügyi intézmények közötti együttműködés modellje

Míg a Grameen-modell feltételezi egy erre specializálódott intézmény tevékenységét, addig az önszegítő csoportok önszerveződő közösségek, amelyek saját tagjaiknak nyújtanak pénzügyi szolgáltatásokat. A közösség létrejöttét katalizálhatják speciális szervezetek, de kialakulhatnak már létező, egyéb helyi kezdeményezésű csoportokból.¹⁰ A rendszerint húsz főnél kisebb létszámú, viszonylag homogén érdekeltségű önszegítő csoportok előbb-utóbb rendszerint felveszik a kapcsolatot egy pénzügyi intézménnyel a finansziális lehetőségek bővítése érdekében (Harper [2002]).

Az önszegítő csoportok tagjai rendszeres megtakarításaikkal járulnak hozzá a csoport anyagi bázisának erősítéséhez. A mi szemünkben rendkívül alacsony összegeket havonta gyűjtik össze. A rendelkezésre álló forrásokat egy választott vezető kezeli: vagy készpénz formájában őrzi, vagy bankszámlán helyezi el. A közösség tagjai egyénileg jutnak hitelhez a csoport jóváhagyása alapján, a csoport által kialakított feltételek és megszabott kamatláb mellett. A csoport egyben találkozási alkalmat is biztosít, ahol a tagok tanulhatnak egymástól, illetve egymás segítségére is lehetnek, és megbeszélhetik problémáikat.

A pénzügyi intézményrendszerrel történő kapcsolatfelvétel első lépése többnyire az, hogy számlát nyitnak egy banknál a csoport nevében. A megtakarítási számla jó háttérként szolgálhat a csoport hitelfelvételeihez. A bank eleinte csak az elhelyezett összeg erejéig enged hitelt felvenni. A folyósított hitel futamideje is nagyon rövid: 3–6 hónap alatt kell visszafizetni (*Chakrabarti* [2004]). Amennyiben azonban a csoport sikeresen visszafizetett egy féléves hitelt, a bank hajlandó nagyobb összegű kölcsönt is folyósítani: a kialakult gyakorlat szerint általában a megtakarított összeg négyszerese jelenti a csoport által felvehető hitel maximumát (*Wilson* [2002]). A bankokkal kapcsolatra lépő csoportok száma ugrásszerűen növekszik: míg 1993-ban 255 olyan csoportot tartottak számon, amely pénzügyi intézményi kapcsolatokkal rendelkezett, addig 2004-re ez a szám már egymillió felett járt (*Sankaran* [2005]).

A modell fő előnye abban rejlik, hogy a már működő banki hálózatra támaszkodik, és nem feltételezi új pénzügyi intézményi kapacitások kiépítését, ami lassú, költséges és

¹⁰ A ROSCA (Rotating Savings and Credit Associations) modellben a tagok rendszeres megtakarításaikat egy közös alapon gyűjtik, amit aztán egy összegben kölcsönöznek ki egy tag részére. Közös megegyezéssel, sorsolással vagy aukcióval döntenek el, hogy ki kapja a kölcsönt (*ROBINSON* [2001]).

bizonytalan kimenetelű folyamat lenne. A megközelítés, amely egyaránt fektet hangsúlyt a hitelekre és megtakarításokra, a mikrofinanszírozás legfőbb modelljévé fejlődött Indiában, amiben nagy szerepe volt az önszolgáltató csoportok és a pénzügyi intézmények együttműködését ösztönző kormányzati programnak (*Green* [2005]).

A mezőgazdaság- és vidékfejlesztésért felelős fejlesztési bank, a NABARD¹¹, valamint egy nem kormányzati szervezet¹² 1987-es kutatási projektjét és az 1992-es kísérleti fázist követően, a program szokásos banki tevékenységként indult útjára Indiában 1996-ban. A programot az Indiai Központi Bank (IKB) is támogatta. Az IKB engedélyezte az informális csoportoknak, hogy megtakarítási számlákat nyissanak a banki intézményrendszerben, megadta a megfelelő iránymutatást a bankoknak a programban való részvételre, illetve az önszolgáltató csoportoknak nyújtott hiteleket a kereskedelmi bankok, a regionális és vidéki bankok, valamint a szövetségi hitelintézetek előtt prioritást élvező feladatként határozták meg.

A NABARD terveiben úgy szerepelt, hogy 1998-ban a vidéki szegények harmadának biztosít pénzügyi elérhetőséget a programon keresztül, és 2008-ra egymillió önszolgáltató csoportot segít a pénzügyi intézményekkel való együttműködésben. Valójában már 2004 márciusában a bankok összesen 39,04 milliárd rúpiát (860 millió USD) kölcsönöztek több mint egymillió önszolgáltató csoportnak, így 16,7 millió szegény háztartásnak tették lehetővé, hogy hozzáférjenek a pénzügyi intézményrendszer szolgáltatásaihoz. Az elért célcsoport nagyságát tekintve, ma ez a program a világ legnagyobb mikrofinanszírozási kezdeményezése.

A NABARD úttörő szerepet vállal az *önszolgáltató csoportok és a pénzügyi intézmények közötti együttműködés programjában*, irányítja a program lebonyolítását, a költségek egy részét felvállalva, szerepet vállal az önszolgáltató csoportok népszerűsítésében. Ezen felül 100%-ban vállalja a résztvevő bankok refinanszírozását, továbbá forgótőke-támogatást nyújt nem kormányzati szervezeteknek, önszolgáltató csoportok szövetségeinek, hitelszövetségeknek és egyéb mikrofinanszírozást biztosító szervezeteknek. A programon belül rendkívül fontos az ún. közvetítő szervezetek szerepe: bankon kívül számos egyéb szervezet közreműködhet közvetítőként a hitelezési folyamatban. A program terjedését (és sikerességét) jól jelzi, hogy egyre több további donorszervezet és bank is támogatásokat és kölcsönöket nyújt az önszolgáltató csoportok hitelhez jutását segítő mikrofinanszírozó intézményeknek.

A csoportok és a bankok közötti együttműködésen alapuló megoldásoknak meglehetősen kiforrott módszertana van, amely a minél biztonságosabb működést hivatott elősegíteni. Természetesen az egyes lépések mind időben, mind logikai sorrendben egymást követik. Az egyre sikeresebb módszer fő lépései a következők:

- a csoport kialakítása,
- a csoport megtakarításainak felhalmozása,
- belső kölcsönnyújtás, és
- a banki kölcsönök igénybe vétele.

11 National Bank for Agricultural and Rural Development

12 Myrada Non-Governmental Organization

3.2.1. Csoportalakítás

Általában az önszolgáltató csoport kialakulásának elősegítői tipikusan *külső támogatók*, például nem kormányzati szervezetek, bankok, kormányzati ügynökségek és önkéntesek. A csoport létrejöttének egyik legfontosabb feltétele, hogy a szegényeket meggyőzzék az előnyökről. Ha sikerrel jártak, máris egy tíz-húsz fős csoportot alkotnak. Alapjaiban véve a tagok *hasonló társadalmi-gazdasági háttere* biztosítja az igazságos és kiegyensúlyozott működést. A közös megtakarítások, majd ezek belső kölcsönzése fontos elemei a konstrukciónak. Rendkívül fontos észrevennünk, hogy ehhez szükséges egymás problémáinak megértése, továbbá elengedhetetlen a kölcsönös bizalom és az együttműködési képesség.¹³

Az ún. alakuló üléseken a tagok lefektetik a csoportra vonatkozó szabályokat. Fontos, hogy a szabályokat konszenzussal hozzák meg, így a tagok tisztában lesznek velük, és biztosabb az is, hogy így jobban betartják ezeket. Az üléseket rendszeres időközönként tartják (például hetente, kéthetente vagy havonta). A rendszeres üléseknek köszönhetően egyrészt a tagok magabiztossága nőhet, másrészt az ismereteik, képességeik is fejlődhetnek. Fontos látnunk, hogy *a tagoknak nem azért kell belépniük a csoportba, mert előnyöket akarnak szerezni (például hitelhez szeretnének jutni, vagy külső segítséget várnak), hanem mert a tagságban látják saját helyzetük javulásának eszközét*. Ezeknek a csoportoknak saját neve és állandó tagsága van, ezzel is érzékeltetve komolyságukat. Többek között ez is annak bizonyítására szolgál, hogy a csoport nem egy olyan hely, ahova az emberek ki-be sétálnak akaratuk szerint. Teljesen egyértelmű, hogy a csoportok jó kialakítása és kohéziója pozitívan befolyásolhatja a visszafizetéseket. Éppen ezért nagy hangsúlyt kell fektetni a csoportok fejlesztésére a kialakulásuk során is.

3.2.2. A csoport megtakarításainak felhalmozása

A csoport megalakulása után egy megtakarítási betétszámlát nyitnak a csoport nevében. A csoport három tagot hatalmaz fel a számla kezelésére. Minden ülésen összegyűjtik a tagok megtakarításait. Arról a csoport dönt, hogy milyen időközönként, és mekkora összeget szednek be. A havonta befizetendő összegek általában kicsik, 20 és 100 rúpia (0,45–2,2 USD) közötti összegek személyenként. A beszedett összegeket az egyéni- és csoporttakarékkönyvekben egyaránt rögzítik. A rendszeres – „előírt” – megtakarítások növelik a pénzügyi fegyelmet, továbbá biztos pénzügyi befektetési alapot képeznek a tagok számára.

3.2.3. Belső kölcsönnyújtás

A konstrukció egyik legfontosabb eleme a belső kölcsönnyújtás. Általában két-három hónap után a felhalmozott megtakarításokat alacsony kamatok mellett kikölcsönzik a tagoknak. A megtakarítások képzése, majd a belső kölcsönnyújtás lehetőséget teremt arra, hogy a tagok beletanuljanak a hitelezési folyamatba, mielőtt nagyobb, kiterjed-

¹³ A Kota kéziszövő klaszterben (Rádszasztánban) az önszolgáltató csoporttagok hangsúlyozták, mennyire fontos egymás ismerete. Ugyanakkor kiemelték, hogy a túl közeli ismeretség problémákat idézhet elő. Szerintük, ha valamelyik családtagjuk kölcsönözne pénzt, és nem fizetne, nem tudnának mit tenni.

tebb kölcsönöket vennének igénybe. A tapasztalatok szerint az önsegítő csoport megalakulását követő öt évben a belső kölcsönök 40–50 százalékát fogyasztási célokra használják fel(!), valamint arra, hogy a tagok kikerülhessenek a pénzkölcsönzők „markából”¹⁴. Később azonban az érdemi üzleti tevékenységeket megalapozó kölcsönök válnak egyre gyakoribbá. A csoporttól kölcsönzés több szempontból is előnyös a csoporttagoknak:

- a kölcsön összege jelentősen nagyobb lehet, mint az egyénileg felhalmozott megtakarítás értéke,
- az igényelt összegről tárgyalni lehet, nem kell elfogadni egy előre meghatározott csomagot (ahogy az megszokott a bankok esetében),
- nincs semmilyen bürokratikus folyamat,
- nem szükséges hivatalos garancia, és
- amint szükséges, a hitel elérhető.

Pontosan az a tény ösztönzi a visszafizetést, hogy a tagok automatikusan kölcsönt nyújtók és igénybevevők is. A közös megtakarításoknak és belső kölcsönzéseknek köszönhetően kialakul a bizalom, amely a jövőbeli közös tevékenységek (például közös termelés) szempontjából meghatározó és elengedhetetlen. Az operatív menedzselés során a kölcsönjavaslatokról, visszafizetési ütemezésekről és kamatlábakról a csoport dönt a gyűléseken, és ezeket jegyzőkönyvezik is. A valóban jó önsegítő csoportok nem minden esetben támogatják a kérelmeket, olykor vissza is utasítanak néhány kérvényt indokolt okok alapján. A csoporttagok ismerik egymást és környezetüket, amelyben működnek, így kiválóan képesek szelektálni. Az informáltságuk következtében nagy valószínűséggel el tudják dönteni, hogy mely „projektek” bizonyulhatnak életképesek.

Banki kölcsönök igénybe vétele

A konstrukció utolsó meghatározó mozzanata a bank megjelenése a rendszerben. Körülbelül hat hónap eltelte után a banki szakemberek meglátogatják a csoportokat, és teljesítményük alapján pontozzák őket. Fontos észrevennünk, hogy az önsegítő csoportok értékelése számottevően különbözik az egyéni ügyfélértékelés módszereitől. Míg az embereket általában projektjeik minősége és garancianyújtási képességük alapján értékelik, addig az önsegítő csoportokat inkább „dinamizmusuk és teljesítésük” alapján. Általában az értékelési kritériumok között az alábbiak szerepelnek:

- milyen gyakoriak és mennyire látogatottak az ülések,
- mennyire tartják be a szabályokat,
- mennyire naprakészek a betétkönyvek,
- mennyire rendszeresek a megtakarítások, és
- a belső kölcsönökre mekkora megtakarítási összeget használnak fel.

Ha kielégítőnek találják az adott csoportot múltbeli működését, akkor hitelt kaphat a pénzügyi intézménytől – itt is a csoport közös tőkéjének négyzesésének mértékéig.

14 A Kota klaszterben a belső kölcsönöket szükséghelyzetekre való reagálásként és korábbi adósságok kifizetésére használták fel. Az egyik nő például azért kapott kölcsönt a csoportjától, hogy ki tudja fizetni a balesetet szenvedett férje műtétjét. Egy másik csoportban egy nő kikölcsönözte az egész csoport rendelkezésére álló összes pénzt, 20 000 rúpiát (440 USD), hogy kifizesse az ingatlanján lévő jelzálogot. Rájött, hogy kamatok visszafizetése helyett a kamatokra szánt összeget megtakaríthatja, s ebből szövszövetet vehet, így növelheti bevételeit. A csoporttal megegyeztek, hogy az ingatlan tulajdonjoga biztosítékként szolgálhat.

Nagyon fontos, hogy a hitelt mindig a csoport kapja, nem pedig az egyének. Minden tag közösen felel a csoport hitelért, amellyel a csoporton belüli, tagoknak nyújtott kölcsönöket pótolják ki. Az önszegítő csoport tagjainak többsége számára életében ez az első alkalom, hogy formális hitelhez férhet hozzá.

Kissé szakmai jellegű szemüvegen keresztül nézve, *alapjaiban véve az önszegítő csoportok gyakorlatilag pénzügyi közvetítők*, akik csökkentik mind az igénylők, mind a hitelnyújtók költségeit. Továbbá a csoport dönti el, hogy kinek a hitelkérelmét fogadja el, és meghatározza a kamatot is. Néhány csoport például alacsonyabb kamatot szab a szükséghelyzetre igényelt kölcsönökre, mint a jövedelem növelésére irányulóakra. A konstrukcióból következően a banknak még a hitel okát, illetve a garanciális feltételeket sem szükséges ismerni. A csoportfelelősség, az egyenrangúság miatti nyomás, illetve a csoport megtakarítása a hagyományos garanciákat helyettesíti. Általában a csoportok kamatai alacsonyabbak a pénzkölcsönzők (gyakorlatilag uzsorások), de magasabbak a bankok kamatainál. A tapasztalatok alapján a tagok hajlandóak megfizetni a magasabb kamatokat, mert tudják, hogy azok növelik majd a csoport tőkét. Ha véletlenül nem fizet valaki, akkor a csoport dönti el, hogy mi legyen vele, továbbá a visszafizetés rugalmassága is támogatható „végszükség esetén”. Érdekes jelenség, hogy a csoportokon belüli, egyenrangúságból adódó nyomást felválthatja (kiegészítheti) az egyenrangúságból adódó szimpátia, segítve a kölcsönök átütetmezését krízisidőszakokban.

A banki hitelek általában rövid- és középtávúak, azaz három évnél rövidebb időre szólnak. A jól teljesítő csoportoknak ismételten lehetőségük nyílik hitelfelvételre, akár nagyobb összegben is. 2002-ben az átlagos csoporthitel mérete 22 240 rúpia (490 USD) volt, ez tagokra lebontva 1300 rúpia (30 USD). Néhány önszegítő csoport „nem-tagoknak” is nyújt kölcsönt, így közvetíti a kapcsolatokon keresztül nyert erőforrásokat a társadalom egyéb rétegei felé. Bár ez esetben pontosan a „konstrukció lelke”, az egymásrautaltságból adódó visszafizetési kényszer csökkenhet.

A program valóban folyamatosan bővül, továbbá a nyújtott szolgáltatások köre is szélesedik. Az utóbbi években az önszegítő csoportok különböző szövetségeket alakítottak ki, ezzel is *segítve a finanszírozáshoz való hozzáférést és növelve a csoportok szolgáltatásokkal való ellátását*. Ezek a szövetségek hivatalosan bejegyzett intézmények, és meglehetősen komplex feladatokat látnak el. Például gyakran összevonják az egyes csoportok erőforrásait, és a nyereséges csoportok forrásait a veszteségesek veszteségeinek kezelésére fordítják. Néhány szövetség pénzügyi közvetítőként is megjelenik a finanszírozó intézmények és az egyes csoportok között. Más szövetség nem végez közvetlen pénzügyi tevékenységet, ehelyett olyan kapcsolódó szolgáltatásokat nyújt, mint például képzés, marketing, jogi tanácsadás, képviselőlet és promóció (ezzel is elősegítve a hitelek jobb hasznosulását).¹⁵

A konstrukció fontossága már régen túlhaladta a szűken értelmezett pénzügyi kérdések problematikáját. Fel kell ismerni, hogy jelenleg az önszegítő csoportok már nemcsak finanszírozási szolgáltatásokhoz való hozzáférést biztosítanak, hanem a *társadalmi fejlődés eszközei is*.

15 Chanderiben az egyik fő stratégia a takácsok jövedelmének növelésére, hogy közvetlen kapcsolatban legyenek a vásárlókkal, így csökkentve a közvetítőktől való függőségüket. Ennek érdekében hét önszegítő csoport létrehozott egy csúcsszervezetet. Egy tíz takácsból álló csoport nem éri el a kritikus tömeget és nem képes a vásárlók által követelt termékválasztékot előállítani. Ennek felismeréséből nőtt ki a szervezet. Sőt a minőség-ellenőrzés és marketing is hatékonyabban működhet nagyobb csoport esetében.

3.3 A Grameen Bank és az önszegítő csoportok modelljének összehasonlítása

Mindkét modell két – már említett – alapvető közös jellegzetessége, hogy nem egyénekre, hanem csoportokra épít, illetve, hogy a női ügyfelek dominanciája jellemzi őket. Az egyes modellek fő különbségeit az ügyfelek, a pénzügyi intézmények és a megvalósíthatóság aspektusából vizsgálva a 2. táblázatban foglaltuk össze, kiemelve az előnyös és hátrányos vonásokat.

2. táblázat

A Grameen Bank és az önszegítő csoportok modelljének előnyei és hátrányai

	Önszegítő csoportok modellje	Grameen-modell
<i>Előnyök az ügyfelek szempontjából</i>	<ul style="list-style-type: none"> • rugalmas • pénzügyi intézmény nélkül is működik • a tagok megtakarításai és hitel-felvételei a szükségletekhez igazodnak • már létező csoportokból is szerveződhet • a pénzügyi szolgáltatások teljes skálája elérhető 	<ul style="list-style-type: none"> • a pénzügyi „műveltség” alacsonyabb fokán is működőképes • nem feltétele a résztvevők önálló kezdeményezése • a szegényebb rétegek körében is megvalósítható • banki háttér, pl. a bank további testre szabott szolgáltatásokat is nyújthat
<i>Hátrányok az ügyfelek szempontjából</i>	<ul style="list-style-type: none"> • a csoporttagok részéről szervezési készséget és időbefektetést igényel • a tevékenységet behatárolják a rendelkezésre álló források 	<ul style="list-style-type: none"> • szükség van a gyakori össze-jövetelekre • rugalmatlanabb, kisebb a döntési szabadság • kényszerré válhat a hitelfelvétel
<i>Előnyök a bank szempontjából</i>	<ul style="list-style-type: none"> • alacsonyabb tranzakciós költségek • a fokozatosság könnyebben beépíthető • a megtakarítások mobilizálása egyszerűbb 	<ul style="list-style-type: none"> • nagyobb befolyás • standardizálható a szolgáltatások és eljárások • könnyebb előrejelezni a forrásigényt
<i>Hátrányok a bank szempontjából</i>	<ul style="list-style-type: none"> • nehezebb ellenőrizhetőség • lassabb fejlődés • a csoportok megszerveződése bábáskodást igényel 	<ul style="list-style-type: none"> • magasabb tranzakciós költségek • folyamatos irányítást és részvételt feltételez • nehezebb fejleszteni, átalakítani
<i>Megvalósíthatósági feltételek</i>	<ul style="list-style-type: none"> • létező bankhálózat az elmaradott területeken • különböző méretű és fajtájú beruházási lehetőségek létezése • létező informális finanszírozási gyökerek 	<ul style="list-style-type: none"> • nagyon szegény, homogén közösségek • perifériára szoruló emberek, akiknek nagyon kevés kitörési lehetőségük és/vagy elképzelésük van • pénzügyi közvetítők hiánya • a vállalkozási lehetőségek széles skálája

Forrás: Harper [2002], 22. o.

4. ZÁRÓ GONDOLATOK

A kiforrott és működőképes nemzetközi példák ellenére, a hazai gyakorlatban kevés eleme jelenik meg az ilyen megoldásoknak. Szerencsére a népességben belül számottevően kisebb részarányt képviselnek a hagyományos elbírálás mellett abszolút nem hitelképes (nagyon szegény) lakosok. Ennek ellenére úgy véljük, hogy – az érdekességek bemutatása mellett – a napi gyakorlat tekintetében is legalább két hozadéka lehet az indiai mikrofinanszírozási modellek áttekintésének:

– A szociális állam funkcióinak átértékelése kapcsán előtérbe kerülhet a mikrohitelzés szociális aspektusa. Hazánkban is kialakulóban van (kialakult) egy réteg, amelynek a helyzete egyre nehezebbé válik.¹⁶ Közismert tény, hogy *a legkisebb vállalkozások gyakran a társadalom alsóbb rétegei számára nyújtanak megélhetési forrást*, ezért a társadalom fejlesztésében betöltött szerepük nagyon fontos. A nők és fiatalok, valamint a hátrányos helyzetű csoportok segítésének egyik eszköze lehet az önálló vállalkozás indítására és működtetésére irányuló törekvés, amelynek „szükségszerű velejárója” az ilyen feltételekhez igazodó finanszírozási konstrukciók kidolgozása.

– A bemutatott külföldi (indiai) példának talán a jelenlegi *mikrohitelzési* (és vállalkozásfejlesztési) *gyakorlat számára is lehet üzenete*. Meggyőződésünk, hogy a „szemléletformálás” is egy rendkívül fontos terület, illetve akár (a megfelelő módosítások után) bizonyos megoldások beépíthetők lennének egyes programokba. Értelemszerűen itt inkább a működési mechanizmusok szellemiségére, semmint konkrét megoldások átvételére gondolunk.

A „szemléletformálás jegyében” két konkrét javaslat fogalmazódott meg bennünk, amely akár előrelépést is jelenthet a hazai finanszírozási gyakorlatban. Az egyik: *a legszegényebb emberek felkészítése a hitelezetti létre*. Ez egyfelől megnyilvánul a hitelfelvételt megelőző takarékoskodásban, hiszen ekkor rendszeresen állandó összegeket kell befizetniük, és ez pontosan megegyezik a későbbi hitelek törlesztésének eljárásával. Ennek keretein belül megtanulják, hogy mit jelent rendszeres időközönként, állandó összegeket, kötelező jelleggel befizetni. Így valószínűsíthetően sikeresebbek lesznek a hitelek törlesztése során is. A másik izgalmas kérdés, hogy egy ilyen *szemléletváltás követelményeket támaszt a finanszírozói oldallal szemben is*. Az ügyfél-bank kapcsolatban sokkal inkább az informálisabb (személyesebb) elemeknek kellene szerephez jutniuk, mivel a legszegényebb rétegek egyértelműen alárendelt pozícióban vannak, és a sorozatos elutasítások következtében már be sem mennek a bankba.¹⁷ Ezt a problémát a jelenlegi berendezkedés mellett meglehetősen nehéz kezelni... Rendkívül érdekes történetet örökített meg Wilson (2002), amelyben tanulságos példát mutat arra, hogy milyen fontos lehet a személyes kapcsolattartás. Saját szemével látta, hogy egy bankár, térdig vízben állva, feltűrt nadrágban magyarázta el a rizsföldeken dolgozó, potenciális hitelezetteknek, hogy milyen feltételek teljesülése mellett kapnának hitelt.

Természetesen a bemutatott modelleknek a támogatott hitelprogramok kidolgozói számára is lehet üzenete. Egyszerűen: *a mikrohitel legyen valóban mikrohitel*, ami kez-

16 Radikálisabban fogalmazva: sokaknak egy mikroállalkozás alapítása az egyetlen esélye a méltóságteljes élet biztosítására.

17 Részben erre építik stratégiájukat a növekvő népszerűségnek örvendő – rendkívül magas THM mellett személyi kölcsönöket kínáló – pénzügyi vállalkozások, amelyek célcsoportja jobbra a legszegényebb rétegekből kerül ki.

detben igazán kis összeggel indul, biztosítja a fokozatosságot a hitelösszeg és a futamidő tekintetében, ezzel is lehetőséget nyújtva a hitelezettnek a „tanulásra”.

A bemutatott két modell több ezer konkrét sikeres megvalósulási példája igazolja, hogy a felajánlható fedezetek hiánya nem feltétlenül áll útjában a szegényebb rétegek hitelhez juttatásának...

IRODALOMJEGYZÉK

- ANDERSON, C. L.–LOCKER, L.–NUGENT, R. [2002]: Microcredit, Social Capital, and Common Pool Resources. *Word Development*, 30. (1.), 95–105. o.
- BASU, A.–BLAVY, R. – YULEK, M. [2004]: *Microfinance in Africa: Experience and Lessons from Selected African Countries*. IMF, Washington.
- CHAKRABARTI, R. [2004]: *The Indian Microfinance Experience – Accomplishments and Challenges*. http://www.prism.gatech.edu/~rc166/Microfinance_in_India.pdf. (Letöltve: 2006. április 20.)
- DELLIEN, H.–BURNETT, J.–GINCHERMAN, A.–LYNCH, E. [2005]: *Product Diversification in Microfinance: Introducing Individual Lending*. Women's World Banking, New York.
- GHATAK, M.–GUINNANE T. W. [1999]: The economics of lending with joint liability: theory and practice, *Journal of Development Economics* 60. (1.), 195–228. o.
- GREEN, A. [2005]: *Combining Strengths: Synergies between Cluster Development and Microfinance*. Technical Working Paper No. 14, UNIDO, Vienna.
- FRIENDS OF WOMEN'S WORD BANKING [2005]: *Indian microfinance sector*. Year of Micro-credit Conference. The World Bank Group, Delhi.
- HARPER, M. [2002]: Self-Help Groups and Grameen Bank groups: What are the Differences? Megjelent: *Fisher, T.–M. S. Sriram* (szerk.): *Micro-Credit: Putting Development Bank into Microfinance*. Vistaar Publications, New Delhi. 169–198. o.
- HULME, D.–MOSELY, P. [1996]: *Finance against Poverty*. Routledge, London.
- KÁLLAY LÁSZLÓ [2000]: Mikrohitelzés piac alapon, *Közgazdasági Szemle* 47. (1.), 41–63. o
- KÁLLAY LÁSZLÓ–IMREH SZABOLCS [2004]: *A kis- és középvállalkozás-fejlesztés gazdaságtana*. Aula, Budapest.
- LEDGERWOOD, J. [1999]: *Microfinance Handbook*. World Bank, Washington.
- LUETKENHORST, W. [2005]: *Private Sector Development: The Support Programmes of the Small and Medium Enterprises Branch*. Technical Working Paper No. 15, UNIDO, Vienna.
- UNDP [1997]: *Microstart: A guide for planning, starting and managing a micro finance programme*. UNDP, New York.
- PATEL, P. [2005]: *Microfinance can be the biggest instrument in the fight against poverty*. Year of Micro-credit Conference. The World Bank Group, Delhi.
- QUIÑONES, B. R. [2000]: *Microfinance as an instrument of poverty alleviation: an overview*. <http://dhaka.inasia.lk/ressources/documents/rtf/BQ.rtf>. (Letöltve: 2003. április 5.)
- ROBINSON, M. [2001]: *The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*. World Bank, Washington.
- SANKARAN, M. [2005]: Micro credit in India: an overview, *World Review of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 1.(1.), 91–100. o.
- SRINIVASAN, R.–SRIRAM, M. S. [2003]: Round Table Microfinance in India: Discussion. *IIMB Management Review* 15. (2.), 66–86. o.
- SRIRAM, M. S.–UPADHYAYULAR, S. [2004]: The Transformation of the Microfinance Sector in India. Experiences, Options, and Future, *Journal of Microfinance* 6. (2.), 89–112 o.
- TIWARI, P.–S. M. FAHAD [2004]: *Microfinance Institutions in India*. <http://www.gdrc.org/icm/conceptpaper-india.html>. (Letöltve: 2006. április 20.)
- UN [2002]: *Microfinance in Africa: Combining the Best Practices of Traditional and Modern Microfinance Approaches towards Poverty Eradication*. United Nations, New York.
- VAJDA ÁGNES [1999]: Munkahelyteremtés a mikrovállalkozásokban. *Közgazdasági Szemle* 46. (6.), 530–547. o. o.
- WILSON, K. [2002]: The new microfinance – an essay on the self-help group movement in India, *Journal of Microfinance* 4. (2.), 217–245. o.