

GOSZTONYI MÁRTON

A KÖZÖSSÉGI ALAPÚ MEGTAKARÍTÁSI ÉS HITELEZÉSI CSOPORTOK MŰKÖDÉSE

A tanulmány a közösségi alapú önszorgító pénzügyi csoportok működését, szerepét, formáit, illetve a lokális szocioökonómiai rendszerekbe ágyazottságát mutatja be. A szerző ismerteti egy 2012–2013-ban megvalósult hazai program tapasztalatait, amelynek keretei között önszorgító pénzügyi csoportok jöttek létre Magyarországon. A tanulmány arra keresi a választ, hogy ezek az informális pénzügyi intézmények mennyiben segíthetik hozzá a szegénységben élőket ahhoz, hogy pénzügyi gazdálkodásukban új szegmenst nyissanak, illetve mennyiben kapcsolhatók össze az informális csoportok a formális pénzügyi rendszerekkel.

Magyarországon az egyre mélyülő és szélesedő szegénység olyan kérdéseket vet fel, melyek szisztematikus feltárása, elemzése és a megoldási lehetőségeinek komplex kidolgozása elengedhetetlen. Tanulmányom egy, a szegénységet érintő olyan területet jár körül, mely a hazai kutatásokban, fejlesztési módszertanban ritkán került eddig elő, ezért a hazai szakirodalom is viszonylag kevés fogódzót tud hozzá nyújtani. Írásomban – a nemzetközi szakirodalomra támaszkodva – az Önszorgító Pénzügyi Csoportok (*Financial Self-Help Group*, a továbbiakban *SHG*) működését, szerepét, illetve a lokális szocioökonómiai rendszerekbe ágyazottságát mutatom be. Emellett áttekintem egy 2012–2013-ban megvalósult hazai program tapasztalatait, amely egy kísérleti program keretei között az önszorgító pénzügyi csoportok módszerét valósította meg.

A közösségi alapú megtakarítási és hitelezési csoportok azért is érdemelnek kitüntetett figyelmet, mert az elmúlt évtizedekben az egyik legerjedtebb informális megtakarítási és hitelezési móddá váltak a világban, hisz fenntarthatóbb pénzügyi módszereket biztosítanak a szegénységben élők számára, mint a formális szektor (Dagnelie–Lemay-Boucher 2012).

Mik is azok a „Financial Self-Help Group” csoportok?

Az **önsegítő pénzügyi csoport (Financial Self-Help Group)** egy olyan átfogó kategóriarendszer a mikrofinanszírozáson belül, amelyben „*egyének, családok vagy háztartások csoportot alkotnak, ahol közös összefogással kidolgozzák, illetve kifejlesztik azokat a szükséges tevékenységeket, melyek biztosítják a pénzügyi túlélésüket, vagy javítják az életkörülményeiket*” (Quinones 1987: 2).¹

SHG-csoportok a világ számos pontján működnek. Megtalálhatóak Kína vidéki területein, India szegénynegyedeiben, Indonézia szigetein, Észak- és Dél-Afrikában, illetve Közép- és Dél-Amerikában egyaránt. Alapjuk mindenhol az interperszonalitásra épülő kölcsönös segítségnyújtás. Ebből kifolyólag az SHG-nak számos helyi adaptációja kialakult, az azonban mindenhol közös, hogy a tagok kis összegű pénzeket halmoznak fel egy közös alapon azért, hogy megtakarításukat biztonságban tudják, vagy egy nagyobb közösségi (hitel)alaphoz férhesse-nek hozzá (Smets 1999b, Geertz 1962).

Az SHG-csoportokat leginkább olyan közösségben találjuk meg, ahol az állam és a privát szektor kudarcot vallott, vagy korlátozott lehetőségeik maradtak arra, hogy megoldást nyújtsanak a szegénységben élők pénzügyi helyzetének megoldására, kezelésére (Hossein 2013).

Az SHG-k, attól függően, hogy milyen típusú hozzáfértést engednek a közös forgótőkéhez, három alcsoportra bonthatóak: **ROSCA**-kra, **SAVA**-kra, illetve az **ASCA**-ra.

(1) A **ROSCA** (*Rotating Savings and Credit Associations* – Forgótőkés Megtakarítási és Hitelezési Csoportok) a három típus közül talán a leginkább kutatott és elemzett pénzügyi közösség. A ROSCA-terminológia arra utal, hogy ezek a csoportok egyszerre szolgálnak a tagok számára megtakarítási intézményként és hitelfelvételi lehetőségként. Ezáltal a résztvevők egyszerre válnak megtakarítókká, hitelezőkké, illetve hiteltörlesztőkké is a csoport működése során.

A ROSCA működése során a csoporttagok rendszeres időközönként megtakarítanak, és az összeget egy közös alapba gyűjtik, amit részben vagy teljes egészében kiosztanak a csoporttagok között (Smets 1999b).² A ROSCA-k pénzügyileg független társadalmi intézmények, hisz sem állami, sem civil, sem a piaci

¹ Az SHG-csoportok másik, szakirodalomban ismert és elterjedt elnevezése az IRSA (*Informal Risk-Sharing Associations* – Informális Kockázatmegosztási Csoportok) (Sommerfeld et al. 2002).

² A ROSCA legegyszerűbb **működésének leírásához** képzeljük el, hogy 10 emberből áll egy csoport, és a résztvevők mindegyike 10 eurót takarít meg minden hónapban, amit egy közös alapba tesz. A csoportnak így minden hónapban 100 eurós közös pénzalapja gyűlik össze. Ezt a pénzalapot minden csoporttag megkapja a csoport működése során, ám csak egyszer, és időben egymástól eltolva. Minden találkozáson csak egy résztvevő kaphatja meg az alapot a csoportból. Amint valamelyik csoporttag megkapta a tőkét, azt már a következő hónapban 10 eurónként elkezd visszatörleszteni. A 10. hónap végére ebből következően minden résztvevő megkapja a közös tőkét, és minden résztvevő vissza is törlesztette azt. Ezután a kör bezárul, ám a résztvevők újat tudnak kezdeni, ha úgy gondolják (Smets 1999b).

szektorból érkező támogatást nem használnak fel működésük során (Elhiraika 1999).

A ROSCA-csoportok országonként és kultúrákként eltérő elnevezést kaphatnak, és ezek a helyi elnevezések a csoportok eltérő funkcióit és jellegét jelzik, helyezik előtérbe. Így utalhatnak a csoport szakrális vagy titkos jellegére: Kongsi (magyarul: titkos társaság, Malajzia); de jelezhetik a csoport pénzügyi jellegét is: Tonti, Tontin (megtakarítási bank, Nyugat-Afrika), Sanduk (doboz, Egyiptom), Khatta (félretenni, Szudán). Más esetekben a csoport közösségi jellegét, a kölcsönös bizalmat emelik ki: Oha (nyilvános, közös hozzájárulás, Dél-Afrika), Gameya (egyesület, Szudán) Partners (partnerek, Jamica), Arasian (kölcsönös segítségnyújtás, Jáva).

Európában, illetve Észak-Amerikában csupán néhány ROSCA-csoportról készült tudományos felmérés (Kuper–Kaplan 1944). A nyugat-európai és észak-amerikai csoportok száma azonban folyamatosan növekszik, köszönhetően a fejlődő országokból érkező migráns munkavállalóknak, akik között egyre elterjedtebb megtakarítási és hitelezési formává válnak a ROSCA jellegű csoportok (Smets 1999b).

(2) A SAVA-csoportok (*Saving Associations* – Megtakarítási Csoportok) esetében a csoporttagok ugyanakkora vagy változó összegű megtakarításokat helyeznek el egy közös alapba, amiből azonban nem vehetnek fel hitelt (Smets 1999a). A csoport tagjai egy előre kitűzött, egyéni vagy közösségi pénzügyi megtakarítási célra, alkalomra gyűjtenek (pl. vallási-szakrális ünnepek finanszírozására vagy nagyobb összegű fogyasztási javakra), egy előre meghatározott időszakon keresztül. Amikor a megtakarítási időszak letelik, a résztvevők visszakapják a megtakarításaikat, és a kitűzött célra költhetik el azt (Smets 1999a). A Magyarországon megvalósított csoportok közül az Esélykassza-csoportok sorolhatóak ebbe a kategóriába.

(3) Az ASCA-csoportokra (*Accumulating Savings and Credit Associations* – Felhalmozó Megtakarítási és Hitelezési Csoportok) a szakirodalom több elnevezést is használ. Ismertek Nem-ROSCA-csoportként vagy Informális Közösségi Hitelezési Csoportként, de hivatkoznak rájuk Közösségi Bankokként is (Lont 2005). Az ASCA-csoportoknál az összegyűlt megtakarításokból képzett tőke egyfajta hitelkeretként működik, és vagy a csoport tagjai számára, vagy a csoporton kívüli személyek számára a folyósítanak hiteleket belőle (Smets 1999a). A csoportokban a hitelfelvevők többször is igényelhetnek hiteleket. A magyar viszonyok között a CAF-csoportok dolgoznak hasonló metodikával.

A helyi társadalmakban ez a három csoportforma általában nem tiszta kategóriákként, hanem egymást átszövő hibrid formákként jelennek meg, azaz ezek a pénzügyi csoportok az adott szocioökonómiai kontextusok szerint változhatnak, illetve szabályaik módosulhatnak. Sokszor a ROSCA mellett a csoportok létrehozhatnak egy ASCA-alapot is – amely mintegy pénzügyi „krízisalapként” szol-

gál. Ebből juthatnak például hitelhez azok a tagok is, akik az adott találkozón nem kapták meg a közös tőkét.

A fejlődő országokban jelentős az SHG-csoportok informális pénzügyi piacon játszott szerepe az alacsony jövedelmű háztartások körében (Adams–Canavesi 1992). Ezt mutatja az is, hogy a csoportok által összegyűjtött tőke nem egy országban jelentős részét képezi a nemzeti GDP-nek, Etiópia GDP-jének például 8–10 százalékát teszik ki az informális csoportos megtakarítások (Berhane–Gardebroeck–Moll 2009). Számosságukra enged következtetni továbbá egy Indiában 2001-ben végzett kutatás eredménye, amely szerint egy adott település minden 50. lakosára és minden 8. háztartására jutott egy csoport (Klonner 2008). Azokban a társadalmakban, ahol az SHG-csoportok mint társadalmi intézmények szerves részét képezik a családok pénzügyi túlélési stratégiájának, ott az emberek „belenőnek” a SHG-kba, és gyakori az is, hogy a lakosok több SHG-hoz is tartoznak, így az emberek többsége egyszerre több alaphoz is hozzáférhet egy időben (Smets 1999a). Sok esetben ekkor már az SHG-k egy rendszerbe fognak össze, és már nem apró különálló egységként funkcionálnak, hanem egy nagy alternatív megtakarítási és hitelezési rendszerként, ahol az egyik hitelezési körből a másikba áramlik a pénz (Smets 1999b).

Az SHG-csoportok kutatásának története és a csoportok lokális, informális pénzügyi kontextusa

Az antropológusok, szociológusok, közgazdászok figyelme az elmúlt 50 évben egyre gyakrabban fordul a pénzügyi önszervező csoportok felé. A figyelem elsősorban annak köszönhető, hogy az informális pénzügyi közvetítő intézmények jelentős tőkét tudnak felhalmozni, illetve jelentős társadalmi és gazdasági erőforrást tudnak mobilizálni. Emellett számtalan olyan problémát képesek rugalmasan kezelni és megoldani, melyekre a formális (pénzügyi) intézmények rendszerjellegükből fakadóan nem képesek (Ceallier 1990).

Az SHG-csoportok leírását már a korai, 19. századi antropológiai szakirodalomban megtaláljuk. Tény azonban, hogy a kezdeti kutatások az informális pénzpiacra mint egy archaikus gazdasági formára tekintettek, s nem úgy, mint egy optimalizáló piacgazdaságra, ami a szegénységben élők pénzügyi lehetőségeit javítja (Bouman 1990). Kevés szó esett ezért a szakirodalomban az informális hitelezésekről, az informális megtakarítási formákról pedig jóformán semennyi. Ez a megközelítés a formális pénzügyi szektor felsőbbrendűségébe vetett hitet tükrözte, illetve rengeteg félreértést tartalmazott az informális pénzügyi szektor természetéről, szerepéről, szereplőiről, illetve szabályairól (Bouman 1990).

A SHG-k elméleti megközelítését Clifford Geertz (1962) alapozta meg, aki a ROSCA-kban egy olyan középső lépcsőfokként („*middel rung*”) definiálható

társadalmi intézményeket látott, amelyek a tradicionális attitűdöket integrálják a modern pénzügyi funkciókba. Így a ROSCA-kra egyfajta közvetítő társadalmi intézményekként tekintett, melyek összekötik, illetve átvezetik a tradicionális társadalmakat a kapitalista gazdaságba. Geertz tehát egyfajta szocializációs intézményként írta le a ROSCA-kat, melyek a modernitás értékrendszerét, illetve a racionális kalkulációt ötvözik a tradicionális, interperszonális kapcsolatrendszerrel (uo.).

Geertz funkcionalista szemléletével szemben Shirley Ardener (1964) olyan flexibilis intézményeket látott a ROSCA-kban, amelyek célja, hogy a változó gazdasági környezetben is maximalizálni tudják a hasznot tagjaik számára. Tehát nem mint időszakos társadalmi intézményre tekintett a ROSCA-kra, hanem rugalmas és racionális társadalmi entitásokként kezelte őket, amelyek olyan társadalmi csoportok számára tudnak megoldást nyújtani, akik kiszorultak a formális pénzügyi piacokról (Ardener 1964, Kovsted–Lyk-Jense 1999).

A '70-es években az SHG-kutatások főként a formális pénzügyi fejlesztési irányok kritikáját fogalmazták meg az SHG-csoportok működésének elemzésével. Majd a '80-as évektől számos részfunkcióját, illetve különböző aspektusait kezdték elemezni a csoportműködésnek.

A szakirodalom az **SHG-csoportok pénzügyi kontextusát, a lokális-informális pénzpiacot** úgy kezeli, mint egy olyan komplex rendszert, ahol különböző pénzügyi közvetítő intézmények funkcionálnak, amelyek közül némelyek formálisak, némelyek informálisak, s amelyek a keresleti oldal – azaz a családok – szemszögéből egymással összefüggő hálózatot alkotnak.

Az alacsony jövedelmű háztartások pénzügyi döntései szorosan kapcsolódnak a család pénzügyi túlélési stratégiájához, amelyet – többek között – a lokális pénzpiac kontextusa befolyásol. Bouman (1990) a lokális pénzpiac kontextusát és működését a filléres gazdaság („*penny economy*”) fogalmával írja le. A filléres gazdaságot (1) a *kisléptékűség*; (2) a *magas kockázati ráta*; és (3) az *erős kapcsolati függőség jellemzi*. Ebben a gazdasági formában a termelékenység, a jövedelmek, a megtakarítások, a hitelek mind rendkívül kis összegűek és kis léptékűek. A pénzpiacon lévő áruk és pénzügyi tranzakciók is kis léptékűek, hiszen elég arra gondolni, hogy a háztartás nem dobozonként, hanem szálanként veszi a cigaretta-t, esetleg sodorja azt, mivel a nagycsomagos kiszereleket nem tudja megfizetni, csak a darabonkénti árut (Bouman 1990). Mindemellett azonban a pénzpiac fogalma kiegészítésre szorul, hiszen a filléres gazdaságban nem csupán pénzügyi tranzakciók, hanem árucserék is zajlanak.

A filléres gazdaságban élő családok számára is elemi fontosságú a pénzügyi szolgáltatásokhoz való hozzáférés. A háztartások pénzügyi túlélési stratégiája azonban gyakran függ a piacokon elérhető hiteltermékektől és azok kondícióitól. Az a hitelezési struktúra tud jól illeszkedni az **alacsony jövedelmű háztartások hitelszükségleteihez**, amelyik (1) rugalmas hozzáférhetőséget biztosít a hitelhez; (2) nem szokványos fedezetformák képezik az alapját a hitelező hitelbírálóatának; (3) a hitelfelvevő választásán múlik a hitel felhasználási módja (nem kötött cé-

lokra elkölthető hitel); (4) közepes, illetve kis összegű hitelek felvételére nyílik lehetőség; (5) rövid vagy közepes időtartamú a hitel visszafizetési időszaka; és (6) rugalmas a hitel visszafizetése (Smets 1999b).

A **formális pénzügyi rendszerek** nem képesek a filléres gazdaság által támasztott feladatok ellátására. Sem a túlságosan formális bürokratikus rendszerük, sem a lassú hitelbírálattuk és a magas kezelési költségük, sem a klasszikus fedezeti kritériumaik³ nem teszik lehetővé azt, hogy az alacsony jövedelmű háztartások pénzügyi igényeit kielégítsék. Az alacsony jövedelmű háztartások így kizáródnak a formális pénzügyi szektor termékeinek igénybevételétől, és ezt csak tovább erősíti az, ha a településeken nincsen bankfiók, vagy költséges a legközelebbi bankfiókig eljutni. Így a szegénységben élő háztartások az informális pénzügyi piacot veszik igénybe.

Három olyan tényező van, amelyeket a formális pénzügyi szektor nehezen, vagy egyáltalán nem tud kezelni, de az SHG-csoportok kiválóan megoldják ezeket a filléres gazdaságban: (1) az *információs aszimmetria*; (2) a *tranzakciós költségek problémája*; és (3) a *magas pénzügyi kockázat* (Eboh 2000). Az informális aszimmetria röviden azt jelenti, hogy a hitelező, illetve a hitelfelvevő eltérő információval rendelkezik a hitelfelvevő pénzügyi helyzetéről. Míg a hitelfelvevő tudja, hogy mennyire képes visszafizetni a felvett hitelét, a hitelt folyósító nincs mindig tisztában vele. Ennek következtében az informális aszimmetria növekedésével arányosan megnőhet a hitelezés kockázata a hitelező számára. A tranzakciós költségek a hitelező oldaláról általában adminisztratív, kezelési, illetve monitorozási költségként jelennek meg; a hitelkérő oldaláról pedig a hitelfelvételhez szükséges erőforrásokat takarják. Mivel a tranzakciós költségek általában fix költségek, kisebb megtakarítási, illetve hitelfelvételhez arányában magasabb tranzakciós költség társul (uo.). A pénzügyi közvetítő intézmények sikeressége – legyen az formális vagy informális – többek között a pénzügyi kockázatkezelésük sikerességétől függ. Azaz attól, hogy hogyan tudja az intézmény kezelni a hitel visszafizetésének zavartalanságát. Mindezek meghatározzák fenntarthatóságukat, életképességüket, illetve rugalmasságukat.

Az előbbiekből láthatjuk, hogy az informális pénzügyi piac, a filléres gazdaság távolról sem archaikus relikvia, hanem egy élő, sokoldalú, találékony rendszer, ami sokkal gyorsabban adaptálódik a változó pénzügyi környezethez, mint a formális szektor. Ennek a rendszernek az egyik szereplője az SHG-csoportok.

³ A formális bankszektor általában olyan fedezetekre nyújt hitelt (állandó jövedelem, nagy értékű ingatlan stb.), amellyel az alacsony jövedelmű háztartások nem rendelkeznek (Bouman–Harteveld 1976).

Az SHG-csoportok eltérő formái

Mivel a pénzügyi önszolgáltató csoportok a fejlődő országokban jellemzően informálisan működnek,⁴ így elemzésükkor a szakirodalom leginkább antropológiai terepmunkákra, illetve kisebb kérdőíves felmérésekre tud támaszkodni. Bár a csoportok megtalálhatók a társadalom minden jövedelmi szintjéhez tartozók körében, elsősorban a falusi alacsony jövedelmű háztartások megsegítésére terjedtek el. Az SHG-csoportok kutatásával kapcsolatos eredmények azt tükrözik, hogy a szegénységi küszöb alatt élő falusi családok⁵ az SHG-csoportok mindhárom formáját (ROSCA, SAVA, ASCA) használják, ám apró jövedelmi különbségek fedezhetők fel a csoporttagok jövedelmei között. Peer Smets (1999a) kutatásai alapján a legalacsonyabb jövedelemmel rendelkező családok is részt tudnak venni az ASCA-csoportokban, ennél kicsit magasabb jövedelmi szint kell a SAVA-kban való részvételhez, majd megint egy kicsit magasabb a ROSCA-kban való részvételhez, ám még ekkor sem értük el a jövedelmi szegénységi küszöb alsó határát.

A következőkben a ROSCA-csoportok eltérő működési, szervezeti felépítettsége, illetve kockázatsökkentő mechanizmusai alapján foglalom össze az SHG-csoportok különbségeit, majd röviden kitérek a SAVA- és az ASCA-csoportok sajátosságaira is.

A ROSCA-csoportok működési formái: a csoportdöntések és a közös tőke eltérő formái

Kovsted és Lyk-Jense (1999) két nagyobb kategóriába sorolták a ROSCA-kat, aszerint hogy miképpen döntenek a csoportok arról, hogy működésük során ki kapja meg az adott csoporttalálkozón a közös tőkét. A felosztás alapján a ROSCA-k lehetnek (1) véletlenszerű ROSCA-k, azaz sorsoláson alapuló csoportok, amikor a szerencse dönt arról, hogy ki kapja meg a tőkét; és (2) meghatározott sorrendű ROSCA-k, amikor valamilyen, a véletlentől eltérő szabályrendszer szerint dönt a csoport arról, hogy ki jut hozzá az összegyűlt összeghez (uo.).

A véletlenszerű sorsoláson alapuló ROSCA-k – amelyek az egyik legelterjedtebb csoportműködési formák – a résztvevők számára rendkívül vonzóak, hiszen minden csoporttagnak ugyanakkora esélye van a tőke megszerzésére. Továbbá a szerencsekomponens egyfajta játékot/„izgalmat” kölcsönöz a csoportműködésnek (Smets 1999b). A meghatározott sorrendű ROSCA-k esetében számos módszer létezik annak eldöntésére, hogy ki jusson a tőkéhez. Ezek között a legelterjedtebb az alku (aukció) alapú forma, amikor a résztvevők licitálnak a közös tőke elnyerésére. Ezen túlmenően vannak olyan csoportok is, amelyek a lokális társa-

⁴ Ám vannak kivételek is, Indiában például a ROSCA-k működése állami regisztrációhoz kötött.

⁵ Ez a Világbank által meghatározott napi 2 USD-nél kevesebb egy főre jutó jövedelemből élők csoportját takarja.

dalmi presztízs alapján döntenek arról, hogy ki kapja meg a tőkét, ám dönthetnek *konszenzus*, esetleg *vesztegetés* vagy a *csoportszervező döntése* alapján is (uo.).

Kovsted és Lyk-Jense (1999) megállapítják: ha a külső finanszírozási lehetőség költségei magasak, akkor a tagok a véletlenszerű ROSCA-t fogják választani, ha azonban csökkenek a külső finanszírozási lehetőségek költségei – azaz több hitelforrás áll a tagok rendelkezésére –, a tagok választása elmozdul az alkun (aukción) alapuló ROSCA-k irányába. Modelljük szerint a tagság homogenitásának, illetve heterogenitásának is szerepe van a csoport működésében. Ha ugyanis a tagok visszafizetési hajlandósága homogén, akkor a véletlenszerű ROSCA-működést fogják előnyben részesíteni az alkun alapuló csoportműködéssel szemben, ám a heterogenitás felé való elmozdulással a csoport is elmozdul az alku (aukciós) ROSCA-működés választása felé (uo.).

A ROSCA-k működése különbözik aszerint is, hogy a **csoport a közös tőkéjét képező** alapot hogyan és milyen javakban hozza létre. Az alapot képező megtakarítások formája lehet pénz, egyéb javak vagy mindkettő (Smets 1999b). Eltérések alakultak ki aszerint is, hogy a csoporttól felvehető összeg változatlan vagy változó a működés során. Vannak csoportok, ahol a csoport működése közben megnövelik (pl. megduplázzák) a megtakarítási összeget, így vagy nagyobb összeget tudnak felvenni a tagok, vagy több tag juthat egyszerre hitelhez (Ardener 1964). Ugyanígy változhat az is, hogy mennyiben járul hozzá mindenki ugyanazzal vagy eltérő összeggel a csoport össztőkéjéhez (Smets 1999b).

A ROSCA-k szervezeti felépítése: a tagság és a tisztségek eltérő formái

A ROSCA-csoportok **tagságuk kiválasztásakor** ugyan figyelembe veszik a leendő tagok egyéni, személyes karaktereit, a megbízhatóságot, ám legalább ennyire számít a folyamatban az egyén személyes presztízse, illetve a lokális kapcsolatrendszerben betöltött szerepe is. Az erős informális személyközi kapcsolatokra épülő tagságnak köszönhetően a csoportokat egyfajta „*inkluzíve személyes bankoknak*” is lehet tekinteni (Hossein 2013).⁶ A tagságkiválasztás legelterjedtebben mégis azon alapul, hogy a tagok azonos lakóhelyen élnek, régtől fogva ismerik egymást, s magas bizalmi szint jellemzi az interperszonális kapcsolataikat. A ROSCA-k esetében a fenti informális kiválasztási tényezőknek köszönhetően általában **homogén csoportok** jönnek létre, azaz a csoportok hasonló társadalmi státuszú és hasonló pénzügyi helyzetű tagokat tömörítenek.

Egy 2011-es kenyai kutatás, amely a ROSCA-résztvevők kockázatvállalási attitűdjeit (mint egyéni viselkedési mintázatot) vizsgálta különböző csoportokon belül, azt találta, hogy a kockázatvállalási attitűd szerint heterogének a csoport-

⁶ A tagok toborzása azonban nem csak informális kapcsolathálón keresztül történhet. Indiában például újsághirdetéseket adnak fel tagok toborzására, Vietnamban pedig erre szakosodott szakemberek szervezik a csoportokat (Ardener 1964).

tok, más változók mentén (életkor, jövedelem, iskolai végzettség) azonban homogenitás jellemzi őket (Fafchamps–Ferrara 2011).

Míg a mikrohitelezés esetében a szakirodalomban túlsúlyban vannak azok az érvek, amelyek elsősorban genderspecifikus pénzügyi eszköznek tartják a mikrohitelezést, az SHG-csoportokkal kapcsolatban sokkal kevésbé jellemző a nemek szerinti homogenitás (Smets 1999b). A szakirodalomban bőven megtalálható a csak férfiakat tömörítő ROSCA-k leírása, vagy a nemek szerint heterogén ROSCA-k bemutatása (Anderson–Baland 2000 v. 2002?).

A **tagság létszáma és a csoport fennállásának ideje** is befolyásolja a ROSCA-k szervezeti felépítését. Léteznek 40 éve folyamatosan működő csoportok, s vannak 3–4 hónapra összeálló, rövid ciklusú csoportok (Smets 1999b). Továbbá találkozni lehet különböző létszám-kategóriájú csoportokkal, az egészen kis taglétszámúaktól (pl. a Nyugat-Rhodesiában működő Chilembák általában 3 fővel működnek, akik összeadják a havi kerestük egy részét, és ezt a tőkét sorsolják ki egymás között) a több száz főt tömörítő csoportokig (Ardenner 1964). Természetesen a csoport tagságának növekedésével arányosan nő a teljes hitelezési kör időtartama is. A 200 főt számláló Esusu teljes ciklusa (amíg mindenki megkapja a hitelt) akár 4–5 évig is eltarthat (Bascom 1952).

A csoportnagyság a megtakarítási összeg nagyságával is összefügg. Handa és Kirton (1999) modellezése szerint minél kisebb egy adott csoport tagsága, annál nagyobb az egy tagra eső megtakarítási/hozzájárulási összeg.

A csoportok szervezeti felépítése lehet **centralizált vagy decentralizált**. Működnek csoportszervező vagy csoportvezető központú csoportok, amelyek a szervező személye köré épülnek. A tagok közötti kölcsönös bizalmat és motivációt a szervező személye garantálja (Smets 1999b). De vannak nem központosított csoportok is, ahol a vezető kontrollját felváltja a szociális kontroll, illetve a csoportnyomás hatása.

A csoportok különbözhetnek szervezeti komplexitásuk alapján is, azaz hogy vannak-e külön **tisztségek a csoportban** (vezető, szervező, írnok, kincstárnok stb.), vezetik-e valamilyen formában a csoportok a *könyvelésüket*, van-e írott *sabályzatuk*, illetve adnak-e bizonylatot a tranzakciókról (uo.).

Eltérnek a csoportok abban is, hogy kell-e *csoporttagsági díjat* fizetni, illetve a csoport tisztségeit betöltők kapnak-e, vagy sem díjazást a munkájukért a közös alapból. A tisztségviselőknak juttatott díjazásokra áttételesen úgy is lehet tekinteni, mint a ROSCA esetében meglévő kezelési költségekre. A csoport tisztségviselőinek munkája ugyanis magában foglalja a hitelfelvételhez szükséges ösztönzők megteremtését, az adminisztrációs költségeket, a kihelyezett hitel monitorozását, illetve azok esetleges behajtását (Handa–Kirton 1999). Handa és Kirton megállapítják, hogy a vezetőknek juttatott fizetés nagyban hozzájárul a csoport fenntarthatóságához: azoknál a csoportoknál, ahol van díjazás, magasabb a hitelvisszafizetési ráta, illetve alacsonyabb a bedőlt hitelek aránya, mint azoknál a csoportoknál, ahol nincsenek tisztségviselők, vagy nem díjazták őket (uo.).

A ROSCA-csoportok kockázatkezelési formái és a csoporton belüli szociális kontroll

A ROSCA-k azzal, hogy a tagok közötti bizalomra épülnek, a **pénzügyi kockázatot** a személyről áthelyezik egy közösség vállára. A hitel visszafizetését a személyközi kapcsolatok biztosítják, a szükséges materiális fedezetet pedig a megtakarítások. A ROSCA-k esetében az egyik kockázatkezelési biztosíték a **tagság számának optimális szintje**, azaz sem túl nagy, sem túl kicsi létszámú csoportokat nem hoznak létre. A csoporttagok számát nagyban meghatározza a csoport működési struktúrája: a sorsoláson alapuló ROSCA-k többnyire 10 fő körüli tagsággal, míg az alkun alapuló ROSCA-k átlagosan 25–30 fővel működnek (Karlan 2007).

A **tagok homogenitása egy másik kockázatcsökkentő tényező** a ROSCA-k működésében. Általánosságban igaz, hogy a lokalitáson alapuló, relatíve homogén és nem cserélődő tagokból álló csoportok alacsonyabb kockázattal jellemezhetők, mint ellentéteik (Karlan 2007).

A **csoport kontrollját** elsődlegesen a **belső szabályrendszer** rendezi, amelynek alapján eltérnek a ROSCA-k abban, hogy mekkora értékű bírságot szabnak ki arra a tagra, aki a szabályok ellen vét. Általában azonban a csoportokban működő **szociális kontroll** erősebb motiváló erő a hitel visszafizetésére, mint a formális szabályrendszer. Az a tag, aki nem fizeti vissza a hitelt, elveszti a lehetőségét, hogy újra hitelt kapjon, és ez esetlegesen egy másik csoportba való belépésekor is negatívan hathat megbízhatóságának megítélésére. A szociális kontroll esetében a helyi szinten működő pletykákhoz egyfajta gazdasági következmény is társul, ami kikezdi a nem fizető csoporttag hírnevét (Tassel 1999).

Eltérések a SAVA- és ASCA-csoportokban

A ROSCA-csoportoknál felsorolt eltérések sok esetben megtalálhatóak a másik két SHG-típus esetében is. Az alábbiakban azonban azokat az eltéréseket veszem számba, amelyek kimondottan a SAVA- vagy az ASCA-csoportokra vonatkoznak.

A SAVA-csoportok esetében a tagokat azzal motiválhatják a részvételre a tororzás során, hogy egy vagy több nagy összegű nyeresémet is kisorsolnak a csoporttagok között a megtakarítási időszak végén. Főként az indiai SAVA-k esetében szokásos, hogy robogót vagy lakást sorsolnak ki a csoporttagok között (Smets 1999b). Ugyanilyen eltérés lehet a SAVA-k esetében, hogy fizetnek-e kamatot, vagy sem a megtakarítási időszak végén, vagy felszámolnak-e kezelési költséget a szolgáltatásért.

Az ASCA-csoportoknál a főbb eltérések a csoport kialakulásánál jelentkeznek, ugyanis sok ASCA egy darabig SAVA-ként működik: egészen addig, amíg nem halmozódik fel elegendő tőke a hitelek kihelyezéséhez (uo.). Különbözhetnek a csoportok abban is, hogy milyen sűrűn nyílik lehetőség a hitel felvételére (hetente, havonta stb.), illetve eltérő az is, hogy milyen csoportdöntések alapján

juthat valaki hitelhez. Lehet egy előre egyeztetett sorrend alapján, lehet „érkezési” sorrendben, vagy a ROSCA esetében korábban említett típusok alapján is.

Az ASCA-csoportokban a hitelfelvétel a hitelfelvevő törlesztési kapacitásához igazodik, ám egy összegben vagy részletekben is vissza lehet fizetni azt. Amennyiben ez nem történik meg, a hitel összegét levonják a csoporttag által megtakarított összegből (Smets 1999b). Az ASCA-csoportok a ROSCA-val összehasonlítva kevésbé támaszkodnak a szociális kontrollra, ebből következően sokkal inkább formális szervezetként működnek. Ennek következményeként a működésükhöz nem szükséges, hogy a résztvevők olyan homogén szocioökonómiai háttérrel rendelkezzenek, mint a ROSCA-k esetében (uo.).

Az SHG-csoportok előnyei és hátrányai

a) Előnyök

1. Mint azt az előbbieken sorolt példák sokasága mutatja, a pénzügyi önszolgáltató csoportok a fejlődő országok alacsony jövedelmű családjaiknak egyszerűen tudnak **lokális pénzügyi biztonságot nyújtani**, mint egyfajta informális pénzügyi **biztosítási intézmények**, s egyszerűen tudnak **gazdasági segítséget** adni (Bouman 1995). Mindezt megvalósítják oly módon, hogy az informális lokális pénzügyi piacon lehetővé teszik a háztartásoknak, hogy közösségi megtakarításokat hozzanak létre, illetve hitelekhez jussanak (kamatmentesen vagy alacsony kamat mellett). Nem kétséges ugyanakkor, hogy az SHG-k működésének logikája sokkal inkább a közösségi cselekvések, a lokális megtakarítások és a hitelek működéséből érthető meg, mintsem a piacok működéséből (Dagnelie–Lemay-Boucher, 2012).
2. Az SHG-csoportok jelentős előnye, hogy **növelni tudják a háztartások megtakarításait**. Az alacsony jövedelmű háztartásoknak is van megtakarítási kapacitásuk, ám ez igen kis léptékű, és biztonságos megtakarítási hely hiányában általában hamar akad olyan lyuk a családi költségvetésben, amire el lehet a megtakarítást költeni (Geertz 1962). Az SHG-k biztosítják azt a lehetőséget, hogy a kis összegű megtakarításokból nagyobb megtakarítás akumulálódhasson, és azt is elérik, hogy a megtakarítás a csoport használatában sok esetben „rablásbiztosabb” helyen van, mint otthon a befőttesüvegben vagy apárnahuzatban (Gugerty 2007). Ezenfelül a csoportok új logikát honosítanak meg a megtakarításokban, hiszen a háztartások a megtakarításaikat általában otthon vagy az adott településen egy személynél helyezik el, mivel a formális pénzügyi rendszerek nem nyitottak számukra – így gyakorlatilag kivonják a pénzüket egy időre a forgalomból. Az SHG-csoportok esetében azonban a pénz a hitelkomponens révén folyamatosan forgalomban marad addig, amíg a megtakarítónak nem lesz újra szüksége rá (Geertz 1962).
3. A SAVA-kat Indiában főként olyan kisvállalkozók szervezik, akik nem kapnak hitelt a formális pénzintézetektől. A csoportok ezért új **finanszírozási**

lehetőséget nyújtanak számukra, hisz a SAVA-knak köszönhetően állandóan növekvő tőkéhez juthatnak a vállalkozásaik (Smets 1999b). Így a kisvállalkozók a csoportok működésével a vállalkozásuk fejlesztéséhez szükséges hiányzó tőkét előteremthetik, a megtakarítók pedig egy biztonságos megtakarítási helyen tudhatják a pénzüket.

4. A csoportok további előnye, hogy kis **összegű, flexibilis, alacsony vagy kamatmentes hiteleket** tudnak nyújtani, olyan feltételek mellett, amelyek a formális banki rendszerben elérhetetlenek lennének a családok számára (Smets 1999b). Mindezt teszik azzal, hogy a csoporttagok a pénzügyi tranzakciók kockázatát megosztják, illetve szétosztják egymás között (Ardenner 1964), továbbá fedezetként a tagok kapcsolati tőkéje, a közösségi bizalma és a tagok megtakarításai szolgálnak, semmint a klasszikus pénzügyi biztosítékok. Ennek következtében még a legalacsonyabb jövedelmű családok számára is elérhetővé válik az SHG-csoport tagsága (Bouman–Harteveld 1978).
5. Az SHG-k tehát növelve a megtakarítások és a hitelek volumenét, **erősítik a résztvevők gazdasági aktivitását** (Geertz 1962). Suriati Ghazali (2003) Malajziában a Kut néven működő csoportok tagjai között végzett 9 hónapos antropológiai terepmunkát annak feltárására, hogy a csoporttagok milyen preferenciák szerint használják fel a közös tőkét. A csoporttagok elsősorban a háztartás életminőségét szolgáló javakra költötték a közös összeget (tűzhely, hűtő vásárlása stb.), másodsorban egyéb könnyen likviddé tehető megtakarítási formákba fektették (pl. arany), végül harmadik helyen a gyerekek iskoláztatási költségeit fedezték belőle (uo.). Bouman és Harteveld (1976) 54 SHG-csoport közöstőke-felhasználási gyakorlatát vizsgálta. Azt találták, hogy a csoporttagok legnagyobb arányban, 27 százalékban mindennapos családi kiadásokra (élelmiszer, megélhetési kiadások), 16 százalékban a gyerekek oktatására, 14 százalékban adók befizetésére, 9,5 százalékban bírságok befizetésére, majd egészségügyi kiadások fedezésére, egyéb SHG- és más hitelek törlesztésére, további kereskedelemre (továbbadták a tőkét), illetve lakhatásuk javítására fordították a tőkét.

A csoportok tehát lehetővé teszik a tagjaik számára, hogy egyfelől **hirtelen jött vagy nagyobb kiadásaikat fedezzék, másfelől mindennapi költségeiket tudják fedezni belőle** (Fafchamps–Ferrara 2011). Az SHG-k tőkefelhasználásánál tehát a fogyasztási javakra fordított összegek meghaladják a vállalkozásfejlesztési kiadásokat, ami azt jelzi, hogy *ezek a megtakarítási formák inkább az alacsony jövedelmű háztartások kiadásainak rendezését könnyítik meg, semmint vállalkozások beindításához teremtenék meg az elegendő tőkét, amint az a szociális mikrohitelzés esetében tapasztalható.*

6. Az SHG-k **flexibilis és informális személyközi kapcsolatokon alapuló működési mechanizmust** működtetnek, ami egyfelől szabályozza a tőkéhez való hozzáférést, másfelől a hitel összegét, illetve a visszafizetések mikéntjét is (Bouman–Harteveld 1978). A **társadalmi, gazdasági, kapcsolati tőke** nö-

velése mellett a tagok számos ok miatt vehetnek részt a csoportban. Vonzó lehet maga a hiteltőke, illetve már maga a hitel lehetősége is, ám szociális és pszichológiai ösztönzők – mint például a közösségi alkalom, játék, a szociális tőke növelése, vallási okok vagy genderokok – is szerepet játszanak az egyének döntésében (Oh 2007). A csoportok működéshez azonban **elengedhetlen a tagok közötti kölcsönös bizalom megléte**. A tagoknak bízniuk kell abban, hogy aki felvette a tőkét, valóban vissza is fizeti azt, illetve minden résztvevő befizeti az adott hónap megtakarítási összegét. Ebből kifolyólag a csoportok működését meghatározzák a résztvevők elvárásai, normái, illetve értékkontextusai. Ezeket természetesen befolyásolja a résztvevők életkora, neme, vallási háttere, szociokulturális háttere, valamint gazdasági jellemzői. A csoporton belüli bizalom mértékéről Etang, Fielding és Knowles (2011) kutatása ad képet, ahol a bizalmi játék („Trust game”)⁷ – módszerét ötvözték egy kérdőív alapú kutatással a csoportokhoz tartozók, illetve a csoporton kívüliek bizalmi szintjeinek felmérésére. A kutatás érdekes eredménye, hogy a ROSCA-tagok közötti bizalom szintje eltér a tagok nem-ROSCA-tagok felé mérhető bizalmának mértékétől, illetve a nem-ROSCA-tagok közötti bizalom szintjétől is. A kutatás empirikusan igazolta, hogy a csoporttagoknak magasabb a bizalmi szintjük egymás felé, mint a nem-ROSCA-tagoknak egymás irányban, illetve magasabb bizalmi szint figyelhető meg a ROSCA-tagok között, mint a ROSCA- és nem-ROSCA-tagok között. Az SHG-csoportok tehát **erősítik a bizalmat, s evvel párhuzamosan erősítik a közösségi felelősségvállalást is**.

7. A ROSCA-k messzire visszanyúló története azt is mutatja, hogy **rendkívül könnyen tudnak adaptálódni a változó gazdasági környezethez**. Ezt támasztja alá a Hotze Bernhard Lont által kutatott gazdasági periódus is Jáván, ahol a kutató az 1990-es gazdasági válság hatását vizsgálta a Jáván működő ROSCA-kra (Lont 2005). Lont azt feltételezte, hogy mivel a formális pénzügyi szektor hatalmas krízist élt át, a ROSCA-k is hasonló negatív pénzügyi spirálba kerültek. Azt találta, hogy a válság következtében az informális lokális pénzügyi piacok tényleg meginogtak, ami az emelkedő áraknak, a munkanélküliség növekedésének, a kiadások csökkentésének és a megtakarítások ellehetetlenülésének volt tulajdonítható. Az informális piaci szereplők szintén pénzügyi negatívumokat könyveltek el. Az illegális pénzkölcsönzők, uzsorások bedőlt hiteleik korábbi 25 százalékos rátája felkúszott 50 százalékra. Lont azt várta, hogy a több lesz a bedőlt SHG-hitel, nem lesznek rezisztensek az inflációs változásokra, és ez hólabdaszerűen dönti majd be a csoportokat. De nem ez történt! Az SHG-csoportok a **pénzügyi válságnak ellenálltak**, sőt tagságuk és közös tőkéjük is erősen megnövekedett, továbbá növekedtek a megtakarítási összegek, és új ASCA-csoportok is alakultak. A kutatás eredményei azt mutatták, hogy a csoportok

⁷ A módszer leírását lásd Berg–Dickhaut–McCabe 1995: 122–142.

a növekvő inflációt többféle módon kezelték. Részben folyamatosan hozzáigazították a megtakarítási összegeket a növekvő inflációhoz, vagy egyszerűen áttértek más fizetőeszközre (rizs) vagy más valutára (dollár), esetleg más javak árához vagy árfolyamához igazították a megtakarítás összegét, illetve néhány csoport bizonyos időintervallummal késleltette vagy elhalasztotta a kifizetéseket. Ami azonban a leginkább hozzájárult a csoportok fennmaradáshoz, az a közösségi, szociális bizalom megléte volt a csoporttagok között. Mivel a csoporttagok egy rendszer részesei voltak, s e rendszer fennmaradási potenciálja a bizalomra épült, a tagok nem tudtak egyszerűen kilépni a csoportból. A csoportok személyközi kapcsolataiból következően a résztvevők óvatosabban, körültekintőbben használták a pénzüket, mint egy formális, bürokratikus intézményi hitelezésben. A csoportok fennmaradását a napi kiadások kényszerítő jellege is „segítette”, hiszen ezeket a kiadásokat valamilyen módon fedezniük kellett a családoknak. A jávai SHG-knak így sikerült ellenállóvá válni a gazdasági válságnak (Lont 2005). Ugyanilyen ellenállóknak bizonyultak azonban az Ardener (1964) által vizsgált SHG-k és a Bijnaar (2002) által vizsgált Suriname-i ROSCA-k is a lokális gazdasági válságok idején (Kasmoni 2004).

A kutatási tapasztalatok alapján úgy tűnik, hogy az SHG működése a gazdasági válság idején egy kis léptékű, de ellenállóbb pénzügyi módszert tud biztosítani tagjai számára, mint a formális pénzügyi intézmények.

8. A SHG-k további előnye, hogy tagjai egy adott csoporthoz tartozásuk révén **szociális tőkéjüket is növelni tudják** (Lont 2005). A ROSCA-hoz tartozás ugyanis **pozitív módon erősíti a személyről kialakult képet, a megbízhatóságát és a presztízsét egyaránt növelve**. Az informális pénzügyi piac jellegzetessége, hogy a keresleti oldalon elfoglalt pozíció összefüggésben áll a kínálati oldalon igénybe vehető pénzügyi termékek számával és kondíciójával. Ebből következően az egyik pénzügyi hálózatban elfoglalt pozitív pozíció elősegítheti egy másik pénzügyi hálózatban lévő pozíció erősödését vagy igénybevitelének lehetőségét. Összefoglalva tehát: egy SHG-hoz tartozás presztízst és megbízhatóságot sugall a csoporttagról, ami más pénzügyi tranzakciókban is hitelképesebbé, megbízhatóbbá teheti őt (Ardener 1964).
9. Az SHG-csoportok ezen túlmenően **pénzügyi oktatási eszközként** is funkcionálnak a csoporttagok között (Bouman 1995), hiszen a résztvevők új költségvetési technikákat tanulhatnak egymástól a közösségi csoporttalálkozók során, vagy megbeszélhetik pénzügyeiket (Fafchamps–Ferrara 2011).
10. Caroline Shenaz Hossein (2013) az SHG-csoportok politikai oldalát hangsúlyozza. Az általa kutatott SHG-kat szervező nők a csoport segítségével egy olyan **alulról szerveződő csoportot tudtak létrehozni** (mind az állami, mind a piaci, mind a civil szektor segítsége nélkül), ami a kisvállalkozásoknak nyújtott hitelekkel segíti a helyi gazdaság erősödését és a családok

mindennapi megélhetését. A csoportban részt vevő nők **egyfajta politikai ellenállási fórumként** is tekintenek a csoportokra, olyan entitásként, amely független a helyi hatalmasságoktól és formális gazdasági szektortól (uo.). Hossein kutatásai egyértelműen kimutatják, hogy a csoportban részt vevő nők **politikai aktivitása nőtt** a csoporttagságnak köszönhetően.

b) Hátrányok

1. Az SHG-csoportok működésének számos előnye mellett több szempontból is lehetnek negatív következményei. A csoportok esetében az erős kapcsolatháló-függőség miatt **a csoportok zártan működnek**, ebből következően az új tagok bekerülése nehézkes, illetve sok személy kizáródik a csoportok használatából (Smets 1999b).
2. A csoport működését nagyban befolyásoló szociális kontroll jobban működik kis csoportok esetében, ahol minden tag ismeri a másikat, így a csoportlétszám növekedésével nemcsak a hitelhez jutás egy főre eső időtartama nő meg, hanem ennek következtében **pénzügyi visszaélések is megjelenhetnek**, sikkasztás vagy vesztegetés formájában (Ghatak 1999). Megvesztegetés általában azokban a nagy létszámú csoportokban fordul elő, amelyekben a vezető dönt arról, vagy sorsolja ki, hogy ki kapja meg az adott találkozón a közös tőkét.⁸ Ugyanúgy: ha a csoportkohézió alacsony, akkor a hitel-visszafizetés akadózhat, ami könnyen vezethet **a csoport dominó-szerű bedőléséhez**. A túlzott szociális kontroll is vezethet negatív következményhez. Antropológusok feljegyeztek olyan extrém eseteket, amikor igazolhatóan a hitel vissza nem fizetése vezetett öngyilkosság elkövetéséhez (pl. Ardener 1964). A túlzott szociális kontroll önbíráskodást is kiválthat, ami szélsőséges esetekben akár gyilkosságig is fajulhat (uo.). Ugyanilyen kockázatnak vannak kitéve azok a SAVA-, illetve ASCA-kincstárnokok, akik némely esetben nagyobb összegű pénzeszegeket is őriznek, s ez már a személyi épségükre is veszélyt jelenthet (Neves–Toit 2012).
3. Pénzügyi szempontból Peer Smets (1999a) végzett számításokat arra, hogy magas és változó infláció mellett (amikor a csoport nem kezeli az inflációt valamilyen módszerrel) **eltérő haszonra tesz szert** az, aki hamarabb, mint aki később jut hozzá a közös tőkéhez a véletlenszerű sorsoláson alapuló ROSCA-k esetében. Pénzügyi szempontból azonban az aukciós működést követő ROSCA-k esetében is tapasztalható a tagok között eltérés. Az idő múlásával ugyanis egyre több résztvevő kapta meg a közös tőkét, így az alkusz egyre kevesebb emberrel van versenyben, ennek következtében egyre alacsonyabb árért juthat hozzá az alaphoz (uo.).
4. Az informális működés is hordozhat negatív aspektusokat a csoportok számára. Az SHG-csoport mögött ugyanis **nincsenek formális jogi biz-**

⁸ Hotze Lont a könyvében többi ilyen megvesztegetési technikát is felsorol, illetve részletesen elemez (Lont, 2005).

tosítékok, a résztvevők közötti kölcsönös bizalom biztosítja a zavartalan működést (Smets 1999b). A bizalom így a ROSCA-k esetében egyfajta tőkeformaként is funkcionál. A bizalmat a kontroll és a hatalom különböző csoporton belüli formái tartják fenn, és a különböző hatalmi nyomások kényszerítik ki a megfelelő cselekvést. Ez azonban lehet sikeres és sikertelen is. A bizalom fenntartását segítik elő a csoporton belüli normatív hatalom eszközei, azaz a közös normák, értékek, szimbólumok és a követett ideológia gyakorlása (közös imádkozás, közös éneklés) (uo.). Ebből következően sokszor, ha az adott SHG-csoport formalizálódik (pl. ha egy bank veszi át az irányítást felette), akkor az intézmény fogja tovább garantálni a megfelelő bizalmat, ám így kérdésessé válik a normatív hatalom gyakorlásának sikeressége (uo.).

Látható, hogy az éremnek mindig két oldala van – az SHG-csoportok esetében is. Egyfelől adott a jogi biztonság, a mindenki számára (aki el tudja érni) biztosított egyenlő elbírálás, illetve esetleges pénzügyi kompenzáció, ami a formális bankszektort jellemzi, és amely tényezők sok esetben hiányoznak az informális intézményekből. Másfelől az informális csoportok rugalmas, elérhető és a helyi igényekhez szabott közösségi csoportot tudnak létrehozni, ami viszont a formális pénzügyi intézmények esetében nemritkán hiányzik. Felmerül a kérdés: vajon össze lehet-e ezt a két rendszert kapcsolni?

Az informális SHG-csoportok találkozása a formális pénzügyi intézményekkel és a civil szervezetekkel

Az SHG-csoportok pár évtizede a formális banki szektor érdeklődését is felkeltették, ami a csoportok nagyarányú tőkeakkumulációs mechanizmusának köszönhető. Ennek példája, hogy 2001-ben a 62 milliós indiai Tamil Nadu megyében a regisztrált ROSCA-k⁹ összértéke 100 milliárd rúpia volt (kb. 2,5 milliárd USA dollár). Ez a hatalmas összeg meghaladta a formális banki megtakarításokat a megyében, melyeknek ugyanabban az évben mért összértéke 66 millió rúpia volt (Klonner 2008). Feltételezhetően azonban ennél még nagyobb tőke foroghat a csoportokban, hisz a legtöbb ROSCA Indiában sem regisztrált formában működik (uo.).

Az SHG-k nagyarányú tőkeakkumulációjának következtében több formális bank is felismerte az SHG-csoportokban rejlő piaci lehetőséget, és a fejlődő (vagy fejlett) országokban léteznek bankok által működtetett SHG-csoportokra épülő banki termékek is. Bolíviában „Mama Sol” néven a legnagyobb országos kereskedelmi bank, a Sogebank fejlesztett ki egy olyan banki terméket, amelyik

⁹ Az Indiában működő ROSCA-k sok esetben államilag támogatottak és államilag regisztrált szervezetek (Ardener 1964).

a működő SHG-csoportokra épül (Hossein 2013). Jamaicában a Nova Scotia Bank együttműködési szerződést kötve a helyi pénzügyi csoportokkal, velük közösen dolgozott ki egy banki terméket (uo.). A Koreában létrejött Mujinoknak (amelyek alapjai a helyi Kye-ok voltak, azaz a helyi ROSCA-k) a Bank of Korea biztosítja az alapjuk egy részét (Tay 1974). A bank által nyújtott tőke több szempontból is előnyös a csoportoknak: (1) megnöveli a felvehető hitelek összegét; (2) megnöveli a csoporttagok számát is.

Informális és formális szektorközi együttműködés azonban nemcsak a formális pénzügyi intézetek és informális csoportok között képzelhető el, hanem **formális civil szervezetek és informális SHG-csoportok között** is. A legnagyobb civil szervezet, amely összekötötte a SHG-kat fejlesztési programjaival, az 1984 óta létező The Foundation for International Community Assistance (FINCA), amelyik mára 32 országban 80 különböző szervezetet működtet (Karlán 2007). Az SHG-vel kapcsolatban a perui szervezet kezdte el legkorábban a fejlesztési munkát. A program során a csoporttagok hetente találkoznak a szervezet irodájában, ahol létrehozák a közös alapjukat, illetve a civil szervezet hitelt folyósít a csoportok számára. A szervezet által folyósított hitel 3 százalékos havi kamatozású. A csoporttőke egyfajta biztosítékként funkcionál a hitelfelvételhez, ugyanis ha valamilyen okból a hiteles nem tudná visszafizetni a FINCA-tól felvett hitelét, a csoporttőkéből mint fedezetből megteheti (uo.). A szervezet ideológiája szerint a csoportok szerepe nem pusztán a gazdasági tőke és a meglévő szociális tőke erősítése, hanem **új kapcsolatok, új kapcsolódási pontok kialakítása** is a résztvevők körében. Ebből kifolyólag a szervezet nem köti a csoportalakítást ahhoz, hogy a résztvevők előzetesen ismerjék egymást.

A csoportok formális szektorba ágyazásának a legismertebb példája – az előbbieket mellett – az Indiában megvalósuló **állami, piaci és civil szereplőket egyaránt bevonó Self-Help Group – Bank Linkage Programme (SBLP)**. A program a formális és az informális intézményeket összekötő állami szerepvállalás révén valósul meg. A program 1991–1992-ben kísérleti modellként indult 500 településen (Narang 2012). 1998–1999-re a csatlakozó SHG-csoportok száma 32 995-re nőtt, majd 2007–2008-ra tovább növekedett 3 477 965 SHG-ra. A programhálózatához csatlakozó csoportok száma jelentős, évi 68 százalékos növekedést takar (uo.). A hitelkihelyezések évente ugyanilyen nagymértékben (94%) növekedtek a program során, habár fontos megjegyezni, hogy regionális szinten eltérő volt a növekedés üteme (uo.). A regionális növekedési eltérések mögött egyrészt a helyi önkormányzatok eltérő „támogató” vagy „tűrő” hozzáállása, másrészt a helyi NGO-k működésében fellelhető eltérések, továbbá az eltérő szociokulturális faktorok, illetve az eltérő helyi SHG-csoport működése húzódik meg (Kumar–Golait 2009).

Az informális csoportok formális szektorhoz kötését célzó programok az elmúlt években több szempontból is mindkét fél számára kedvező helyzetet teremtettek. A programok azoknak a technikáknak és megoldásoknak a formális szektorba való átültetését segíthetik elő, amelyeket az informális szektor kidolgozott. Ezekkel a technikákkal pedig helyettesítheti a formális szektor a hiányosságait.

Ugyanakkor a formális banki szektort sokszor éri az a támadás, hogy úgy vannak a termékei kidolgozva, hogy nem érik el a szegénységben élőket, gendercentrikus a működésük és a kért fedezet jellege miatt a szegénységben élők nem tudják a termékeiket igénybe venni (UNESCO 1997). A szektorok összekapcsolásával azonban egyfelől lehetőség nyílik egy olyan termék kidolgozására, ami a szegénységben élők számára is reális pénzügyi alternatívaként jelenhet meg a formális szektorban. Másfelől az informális szektor tőkeszegénységére kínálhat megoldást a formális banki szektorhoz való hozzákapcsolódás (Floro–Ray 1997).

SHG-csoportok Magyarországon: a CAF- és az Esélykassza-csoportok megvalósításának tapasztalatai

Magyarországon az önszolgáltató pénzügyi csoport mint módszer sokáig nem jelent meg azok között a fejlesztési megoldások között, amelyek az alacsony jövedelmű családokat érintették. Magyarítható ez talán azzal, hogy Magyarországon más jellegű informális segítségnyújtási módszereket használnak az alacsony jövedelmű háztartások, és nincsen hagyománya a közösségre épülő önszolgáltató pénzügyi csoportoknak. Ezt a helyzetet erősítette, hogy bár voltak mikrofinanszírozási programok Magyarországon is, a hazai szakirodalom sem szentelt kellő figyelmet a módszernek. Hazánkban az alacsony jövedelmű háztartásokat érintő mikrofinanszírozás a civil szektorban működő szervezetek programjai során jelent meg. Egyrészt az Autonómia Alapítvány Esélykassza, illetve *Individual Development Account* (továbbiakban: IDA) programjai, másrészt (főként a Grameen-modellt adaptálva) a Polgár Alapítvány Kiútprogramja valósította meg őket. A szegények bankja azonban inkább a szociális mikrohitelzés körébe, és nem a csoportos pénzügyi önszolgáltató körébe sorolható.¹⁰ Ezek mellett több ígéretes próbálkozás volt LETSystem (*Local Exchange Trade System* – Helyi Cserekereskedelmi Rendszer) csoportok létrehozásával. E csoportok, az alkalmazott módszerükből következően, inkább kölcsönös szolgáltatást nyújtottak a tagok között a pénz mint közvetítő kiiktatásával, semmint hitelnyújtást, illetve megtakarítást ösztönző pénzügyi csoportokként működtek volna.

Az Autonómia Alapítvány az Esélykassza-program tanulságaiból, illetve az önszolgáltató pénzügyi csoportok tapasztalataiból hozott létre kísérleti jelleggel 2011-ben három *Comunidades Autofinanciadas* (továbbiakban: CAF) csoportot, majd

¹⁰ A Kiútprogram által elért eredményekről, illetve a szociális mikrohitelzésről a *Szociális mikrohitelzés, önfoglalkoztatás és roma integráció: A Kiútprogram tapasztalatai és szakpolitikai ajánlások az EU Strukturális Alapok 2014–2020 közötti tervezési időszakára* című projekt zárótanulmánya nyújt bővebb információt (lásd *Szociális...* 2012).

a 2012–2013-as évben a nemzetközi SIMS-program¹¹ részeként további négy CAF-csoport és 7 Esélykassza-csoport szervezésére került sor. A következőkben a csoportok működésének tanulságait foglalom össze.

A SIMS-program Magyarországon 2012-ben 239 kedvezményezettet támogatott. Három különböző megtakarítási módszer valósult meg a keretei között: (1) az IDA (*Individual Development Account* – Egyéni megtakarítási számla); (2) a CAF (*Comunidades Autofinanciadas* – Önfelfinanszírozó közösségek), és (3) az Esélykassza (továbbiakban: EK) metodikák. A módszerek közül kettő (a CAF és az EK) az SHG-metodikát követte, képzésekkel és tréningekkel egybekapcsolva, míg az IDA az eredeti amerikai módszert átvéve megtakarításokon alapuló, lakásfelújítások finanszírozására szolgáló, vissza nem térítendő támogatásból, valamint pénzügyi és energiahatékonysági tréningekből tevődött össze. A programelemek elsősorban a roma etnikumhoz tartozó szegény vidéki háztartások körében valósultak meg.

A program során a csoportok működésének monitorozását egyrészt személyes kapcsolattartáson, illetve csoporttalálkozásokon való részvételen keresztül valósította meg az Alapítvány, másrészt kérdőíves felmérés zajlott a projekt résztvevőivel, illetve kontrollcsoportként a hasonló szocioökonómiai státuszú és hasonló jellegű településen lakó lakosokkal – a projekt kezdetekor, illetve befejezésekor.¹² A kontrollcsoport vizsgálatával, illetve a bementi és kimeneti méréssel lehetőség nyílt a csoporttagoknak a projekt általi szocioökonómiai lehetőségeiben beállt változás mérésére. Továbbá a csoporttagokat toborozó, a csoporttalálkozókat levezető helyi mentorok a projekt kezdetén és végén egy-egy napos tréningen, illetve tapasztalatcserén vettek részt, ami módot nyújtott a csoportokkal, illetve a programmal kapcsolatos attitűdjeik, javaslataik összegyűjtésére. A kis elemszám, illetve a mentoroknak a folyamatban és a csoportalakításban betöltött meghatározó szubjektív szerepe miatt messzemenő következtetéseket nem lehet levonni az adatokból, a csoportokat bemutató statisztikák inkább csak tájékoztató jellegűek, egyfajta lehetséges működési mintázatot rajzolnak ki.

A CAF-csoport – módszertanát tekintve – ASCA-csoportként definiálható, mert a csoporton belül megtakarításra és hitelfelvételre is lehetőség nyílik, egyszerre több csoporttag számára, sőt egy adott csoporttag akár többször is élhet vele. A módszert Dél-Amerikában dolgozták ki, ahol a meglévő SHG-csoportok ta-

¹¹ A SIMS-program keretében (*Social Innovation and mutual learning on Micro-Saving in Europe* – A kis összegű megtakarítások társadalmi innovációja és kölcsönös tanulása Európában) egyidejűleg három összehangolt kísérleti program indult el Belgiumban, Franciaországban és Magyarországon. A program az Európai Bizottság finanszírozásával valósult meg a PROGRESS 2010 program 2. szakaszának keretében, amely a szociális védelem és a társadalmi befogadás területén megvalósított kísérleti programokat támogatta.

¹² Habár rendkívül érdekes lenne az IDA-csoportok összehasonlítása az SHG-módszerrel, jelen esetben eltekintek ettől, s csupán a magyarországi SHG-csoportok tapasztalatait foglalom össze a továbbiakban.

pasztalatait ötvözték közgazdaságtani módszerekkel, s ez a bázis adta a módszertan alapját.

A CAF-csoport elnevezés olyan informális pénzügyi önszolgáltató csoportot takar, ami felett nem állnak külső tulajdonosok, csak és kizárólag a csoport tagjai tulajdonolják a csoportot. Minden csoportdöntésben, illetve szabály meghatározásában a csoporttagoké a döntő szó. A csoport működését a csoporttagok hozzák meg a saját igényeikhez igazítva. *Ebből következően nincs két ugyanolyan szabályrendszerrel működő csoport.* Egy átlagos csoport 10–12 főből áll, akik között szoros a bizalmi kapcsolat. A csoporttagok folyamatosan megtakarításokat helyeznek egy közös alapba, mintegy „részvényeket” jegyezve. A részvények értékét (azaz a megtakarítások összegét) a csoport közösen határozza meg. Ez az alap képezi a közös hiteltőkét, melyből a csoport tagjai hiteleket vehetnek fel a közösen hozott döntések alapján. A felvett hitel futamidejét és kamatát is közösen határozza meg a csoport (jellemzően 6 havi maximális futamidőt és 1%-os havi kamatot állapítanak meg). A csoportok határozzák meg a részjegy/hitel arányát is. Ez az arány azt mutatja, hogy egy adott csoporttag mekkora összegű hitelre jogosult a közös alapban lévő megtakarításai alapján.¹³

A csoport intézményi felépítettsége szerint jellemzően négy tisztségviselővel működik. Őket a csoport maga választja a tagjai közül, azaz egy elnököt (aki levezeti a találkozót), egy írnököt (aki a csoport könyvelését vezeti), valamint két fő kincstárnokot (egyikük a közös tőkét tartalmazó fémkazettát, másikuk a fémkazettát nyitó kulcsot őrzi). A csoport pénzben szankcionálhatja a csoporttagok késését és hiányzását is, amely összegekkel folyamatosan nő a közös hitelalap. A csoportok 12 hónapos ciklussal működnek, a 12. hónap végén a csoport az összegyűlt közös tőkéjét visszaosztja a tagoknak, s újabb ciklust nyit, ha a tagok szükségesnek látják.¹⁴

Az **Esélykassza**-módszer a SAVA megtakarítási csoportok közé sorolható, de megvalósítása során Magyarországon egy formális pénzügyi szereplőt is bevontak. Az Esélykassza-módszert az Autonómia Alapítvány 2008 óta használja, ekkor fejlesztette ki mint egy olyan SHG-t, amely a Grameen-modell tanulságait ötvözi, új elemek beemelésével. Ezzel a módszerrel 8–10 főből álló csoportok szerveződnek,

¹³ A CAF-csoport működése egy példával illusztrálva: egy csoporttagnak összegyűlt 5 részvénye (a csoport 1000 Ft-ban állapította meg a részvények értékét, s így a csoporttag egyszerre vagy több részletben 5000 Ft forintot tett be a közös kasszába). A csoport az alapszabályban 1/5 részjegy/hitel arányt határozott meg, és a maximális futamidőt 5 hónapban rögzítette. Így a csoporttag maximálisan 20 ezer Ft-ot tud felvenni a közös alapból. A csoport 1%-os kamatfizetési kötelezettséget határozott meg hitelfelvételkor. A csoporttag hitelének visszafizetése a következőképpen fog alakulni a fenti kondíciók mellett: 4000 Ft-ot törleszt vissza havonta, illetve 200 Ft-nyi kamatot, azaz minden hónapban 4200 Ft-ot tesz be a közös alapba 5 hónapon át. A folyamat végéig összesen 21 ezer Ft-ot fizet vissza. A csoporttag dönthet úgy is, hogy nem veszi fel a maximális hitelkeretét, vagy dönthet úgy is, hogy a meglévő hitelét nem 5 hónap alatt, hanem hamarabb fogja visszafizetni. Evvel természetesen csökken a végső visszafizetett pénz összege, amivel a csoporttag ösztönözve van a gyorsabb hitel-visszafizetésre.

¹⁴ A CAF-csoportok működésének bővebb leírását lásd Béres Tibor (2011) írásában.

akik 6 hónapos időtartamig egy közös bankszámlán tesznek félre kis összegű megtakarításokat. A megtakarítási időszak végén a csoport dönt arról, hogy ki legyen az első három csoporttag, aki a kitűzött megtakarítási céljához elegendő hitelt a pénzintézettől felveheti. Amikor az első három hitelfeltevő visszafizette a hitelét, újabb három tag válik jogosulttá a csoportból a hitel felvételére. A csoport egy ciklusa addig tart, amíg minden egyes tag hozzá nem jutott a hiteléhez, és vissza nem fizette azt. A maximális hitelösszeg megegyezik annak az összegnek a kétszeresével, amit az adott csoporttag előzetesen megtakarított. A hitelek kamata évi 12 százalék, ami a bank kezelési költségét és az internetes felület fenntartását fedezi. Internetes felületre azért van szükség, mert a településeken a banknak általában nincs kihelyezett fiókintézete, és az utazással járó pluszköltségeket a megtakarítók nem tudják vállalni.

A programot kilenc olyan vidéki településen tervezte az Alapítvány megvalósítani, ahol a lakosság több mint 20 százaléka roma származású. Végül a SIMS-projekt összesen tizennégy különböző helyszínen valósult meg. Ezek közül 7 olyan település volt, ahol EK-csoportok és 4 olyan település, ahol CAF-csoportok alakultak (a többi település az IDA-programrészhez tartozott). Minden település kistérségnek minősült, s mindegyik az ország LHH beosztású kategóriarendszere szerint a leghátrányosabb helyzetű kistérségekben helyezkedett el. Megyei szinten az EK-csoportok Tolnában, míg a CAF-csoportok Borsod-, illetve Somogy megyében jöttek létre. Minden csoportot egy, a településen élő helyi mentor szervezett, aki az Alapítvány alkalmazásában állva felelős volt a csoporttagok toborzásáért, a csoporttalálkozók levezetéséért és a kérdőívek lekérdezéséért.

A CAF-csoportok közül 3 csoport tagsága a településeken belül a szegregált településrészen lakott, míg az EK-csoportok közül 2 csoport tagjai laktak ilyen lakókörnyezetben. Önbevallás alapján a csoporttagok 62,7 százaléka romának, míg 37,3 százaléka nem romának vallotta magát. Csoportbontásban az **etnikai megoszlás** azonban eltérő képet mutatott. A teljes CAF-csoporttagság etnikai megoszlásában négyötöd a roma és egyötöd a nem roma tagság. Az EK-csoportok esetében heterogén volt a csoportok etnikai megoszlása: fele-fele volt roma, illetve nem roma a teljes csoportmegoszlásban. Az etnikai homogenitás vagy heterogenitás nagyban múlt az adott településen kialakult többségi és kisebbségi viszonyokon, illetve a településen működő mentor kapcsolathálóján.

A csoportok **nem szerinti megoszlása is** eltérő képet mutatott a program-elemek szerint. A SHG-csoportok estében összesen 72,9 százalék nő, míg 27,1 százalék férfi vett részt, ami az EK-csoportok esetében kicsit alacsonyabb női részvételt (69,4%) mutat, mint a CAF-csoportokban (76,9%). Látható, hogy sokkal nagyobb arányú a nők részvétele a csoportokban, mint a férfiaké, ám fontos magyarázó változó lehet ez esetben a helyi mentorok neme, ugyanis a mentorok döntő hányada is nő volt. Azon a településen, ahol férfi mentor munkatárs dolgozott, ott a nemek aránya a csoportokon belül körülbelül 50–50 százalékra csökkent. Ebből látható, hogy a csoport vezetőjének a kapcsolati, illetve bizalmi hálója mennyire meghatározó a nemek megoszlásában is.

A csoportok tagjai mind az országos, mind az adott megyei átlagnál alacsonyabb **iskolai végzettségűek** voltak. A csoporttagok 11,5 százaléka kevesebb mint 8 osztályt, 38,7 százaléka 8 osztályt végzett, 31,1 százaléka szakmunkás végzettséget szerzett. A csoporttagok kevesebb mint 20 százaléka volt szakközépiskolai vagy gimnáziumi végzettsége. A csoportok esetében nem voltak különösebb eltérések az iskolai végzettség mentén.

A csoporttagok **jövedelmi szintjét** több kérdéssel is mérte az Alapítvány, ám ezeket az adatokat meglehetősen fenntartásokkal érdemes kezelni. A csoporttagok 24,2 százaléka volt teljes munkaidőben foglalkoztatott,¹⁵ 8,1 százaléka félállásban volt foglalkoztatva, 6,5 százaléka nyugdíjjaradékot kapott, illetve 29 százaléka munkanélküli volt. A CAF-csoportokban nagyobb arányú volt a munkanélküliek (42,3%) és a félállásban dolgozók (15,4%) aránya, mint az EK-csoportok esetében (munkanélküli: 19,4%; félállás: 2,8%). Az adatok alapján eltérés tapasztalható a két típusú csoport között a teljes munkaidőben foglalkoztatottak megoszlásában is (CAF: 19,2%, EK-csoport: 27,8%). A jövedelmi, foglalkoztatottsági különbségek oka lehet az életkori eltérés is. A csoporttagokat életkor szerinti kvantilisokba osztva a 20-as, 30-as és a 40-es éveikben járó csoportja, továbbá az 50 évesek vagy annál idősebbek csoportja rajzolódik ki. Az EK- és CAF-csoportok szintjén eltérő életkori megoszlás volt tapasztalható. A CAF-csoportok jóval fiatalabb életkori korosztályokat tömörítettek, mint az EK-csoportok. A CAF-csoportok esetében a 20-as és 30-as éveikben járó korosztály összesen 80 százalékat tett ki a teljes tagság megoszlásában, míg az EK-csoportok esetében ez az arány 36,1 százalék volt.

A foglalkoztatottsági és az életkori eltérésekben mérhető különbségek a csoportok között a havi átlagjövedelmekben is tükröződtek. Az SHG-csoportok szintjén a **családok átlagos bevétele** 134 137 forint (std. 87 927 Ft), míg a medián értéke 120 ezer forint volt. A csoportok szintjén azonban az EK-csoportok esetében a jövedelmek átlagos mértéke 148 708 forint (std. 14 994 Ft), a medián értéke 140 ezer forint, míg a CAF-csoportok esetében az átlag 113 961 forint (std. 16 176), a medián értéke 81 400 forint volt.

A programelemekben tapasztalható eltérő foglalkoztatottsági és jövedelmi szint értelmezhető a kiválasztási folyamat szelekciós hatásának következményeként, hiszen az EK-csoportokban folyamatos hónaponkénti megtakarítást végeztek a csoporttagok, ami egyfajta biztosabb, magasabb jövedelemszintet igényelt, mint a CAF-csoport esetében, ahol nem volt szükséges a folyamatos megtakarítás.

Ha a jövedelmi szinteknél számításba vesszük a gyerekek számát, a családok nagyságát is, valamint a magyarországi szegénységi küszöb mértékét, akkor a program résztvevőinek elsőprő többsége a szegénységi küszöb alatt élő háztartásból tevődött össze.

Az alapváltozók mentén (település, településen belüli lakóhely, iskolai végzettség, foglalkoztatottság, életkor, jövedelem) mind a CAF-csoportoknak, mind az

¹⁵ Ez a foglalkoztatottsági forma sok esetben a helyi közmunkaprogramon való részvételt takarta.

EK-csoportoknak nagy a csoporton belüli **belső homogenitása**. A nem, illetve az etnikai változók mentén azonban a CAF-csoportokat magas, míg az EK-csoportokat alacsony belső homogenitás jellemezte.

A bemeneti és a kimeneti adatfelvétel lehetőséget teremtett arra, hogy részben **mérni tudjuk a program hatását a programrésztvevők körében**. Mivel a program nem a jövedelemteremtést célozta, a *jövedelemre vonatkozó kérdések mentén nem volt tapasztalható elmozdulás a bemeneti és a kimeneti adatok között*. A válaszadók szubjektív értékelése a saját kiadási nehézségeikkel kapcsolatosan valamelyest mégis csökkent a két adatfelvétel között, míg a kontrollcsoportban nem volt tapasztalható ilyen változás. A szubjektív érzeten felül a csoportok azonban biztosítani tudták – az SHG-csoportok előbbiekben említett előnyei révén – **a lokális pénzügyi biztonság kiszélesedését a résztvevők számára, ezzel együtt a hirtelen jött, illetve nagyobb összegű kiadások fedezését**. *Kedvező változás volt ugyanis tapasztalható a közüzemi számlák rendezésének esetében*. A bemeneti felméréskor a résztvevők több mint fele (a kontrollcsoportban 53%) úgy nyilatkozott, hogy problémákba ütközik a közüzemi számlák kifizetése. A kimeneti adatfelvételkor ez az arány 40 százalékra csökkent a résztvevők körében, míg a kontrollcsoport esetében 65 százalékra növekedett. Ugyanígyen *pozitív irányú változást mértünk a családok körében a banki hitelek törlesztésében is, valamint a megtakarítással rendelkezők számának növekedésében*. Természetesen ezek a változások csupán rövid távúak, és kérdéses a hosszú távú fennmaradásuk.

Az EK-csoportok átlagosan 8 fővel működtek (std. 3 fő), a CAF-csoportok pedig 10 fővel (std. 2 fő). Az EK-csoportok a program végére 963 ezer forint össz-tőkével rendelkeztek, míg a CAF-csoportok 153 770 forinttal. Az EK-csoportok esetében a kihelyezett hitelek összege 1 millió 800 ezer forint volt, míg a CAF-csoportok esetében 322 120 forint. Az EK-csoportok esetében 98 százalékos volt a hitel-visszafizetés aránya, míg a CAF-csoportok esetében 99 százalékos. Ha ezeket a számadatokat összehasonlítjuk a formális banki szektor hitel-visszafizetési arányával, ahol a válság következtében folyamatosan romlik a hitel-visszafizetések aránya (most a banki lakossági hitelek közel harmadát teszik ki), akkor látható, hogy ezek a **közösségi csoportok messze túlszárnyalták a formális szektor hiteltörlesztési rátáját**. Mindez különösen úgy érdekes, hogy a programban részt vevő hitelfelvevők csoportját a banki nyelv a legkockázatosabb hitelfelvevők csoportjába sorolná. A csoportok tehát a kis kamatozású hitelek következtében **növelték a résztvevők gazdasági aktivitását**.

A CAF-csoportok esetében különösen érdekes a **megtakarítások és a kihelyezett hitelek kapcsolata**. A csoportok kezdőtőkéje átlagosan 12 375 forint volt, ami viszont nagy szórást (7853 Ft) mutatott, a legnagyobb kezdőtőke ugyanis 22 ezer forintot tett ki, míg a legalacsonyabb 3000 forintot. A program 12 hónapjának elteltével 33 366 forintra nőtt az átlagos csoporttőke, ám ismételten magas, 21 700 forint szórással. Minden csoportnál azt tapasztaltuk, hogy a **kezdeti hiteltőke a csoportműködés következtében körülbelül megháromszorozódott**. A kiadott hitelek összegei a hiteltőkéhez viszonyítva szintén megváltoztak. A cso-

portok átlagban háromszorosát, négyszeresét hitelezték a hiteltőlkéjüknek – ami **rendkívül sok alacsony összegű, rövid futamidejű hiteltranzakciót és kis összegű megtakarítást takar.**

A pramelemek szerint eltérő **javak vásárlására** használták fel a csoporttagok a hiteleiket. Az EK-csoportok esetében a nagyobb hitelösszegnek köszönhetően nagyobb értékű beruházások valósultak meg (téli tűzifa, hűtőgép, mosógép vásárlása), míg a CAF-csoportok esetében leginkább krízisalapként működött a hitelkihelyezés, gyógyszereket, élelmiszert, vonatjegyet, ruhákat vásároltak a csoporttagok a hitelekből.

A csoport résztvevői a csoport által megszerzett kapcsolati tőkéjüket más kapcsolati tőkét igénylő entitások esetén is kamatoztatni tudták. Azaz a résztvevők kapcsolati tőkéje nőtt a csoportok hatásaként. Az egyik mentor arról számolt be, hogy a csoport hatására vannak, akik már rendszeresen meglátogatják egymást, vigyáznak gyerekekre, elvégeznek kisebb házimunkákat, vagy éppen a favágásban segítenek valamelyik csoporttagnak. Néhány CAF-csoport közös programokat is szervezett tagjai számára, kirándulásokat, közös főzéseket vagy mozilátogatást, amelyeken – az Alapítvány által biztosított támogatásnak vagy a program végén esetenként megmaradt csoportprofitnak köszönhetően – minden csoporttag részt tudott venni.

A csoportok működése során azonban – csakúgy, mint az SHG-csoportok esetében – **nehézségek is felmerültek**, amelyek leginkább a **csoportok zártságából** adódtak. Bár a **csoportból való kilépők** száma meglehetősen alacsony volt a program során, ám ha megtörtént, magával vonta a csoport megszűnését is. Ez két csoportot érintett, egy EK- és egy CAF-csoport szűnt meg a program alatt. Mindkét esetben a csoporttagok bizalma kérdőjeleződött meg a tagokban: egyik esetben a bizalomvesztés egy hitkérdésekből álló vita során artikulálódott, a másik esetben pedig a mentorba vetett bizalom rendült meg. A másik **nehézséget a kezdeti lépések, leginkább a toborzás jelentette**, ugyanis több településen azért nem tudott elindulni a csoport, mert nem sikerült a mentornak megfelelő számú csoporttagot találnia. Ennek főként a bizalmatlanság volt az oka, azaz a módszereket többször vélték szerencsejátéknak vagy olyan „trükknek”, amellyel az Alapítvány pénzt szeretne kicsikarni a lakosokból.

A program tapasztalatai alapján látható, hogy az SHG-csoportok képesek arra, hogy egy **új szegmenst nyissanak Magyarországon is az alacsony jövedelmű háztartások gazdálkodásában**, bár inkább egyfajta közösségi alapú pénzügyi segítségnyújtás valósulhat meg általuk, mintsem vállalkozások beindítása.

Az SHG-csoportokban való részvétel képessé teheti a helyi lakosokat arra, hogy kezükbe vegyék a sorsukat, megmutathatja a résztvevőknek, hogy képesek javítani a helyzetükön és hogy a nehéz szociális-gazdasági körülmények között is lehet pénzt megtakarítani, illetve közösségi alapon hiteleket nyújtani.

Mindebből látható, hogy az SHG-csoportok olyan sokrétű társadalmi intézmények, amelyek csoportos és egyéni motivációk mobilizálásával összefonják

a gazdasági és szociális szegmenseket. A csoportok működéséből látható, hogy esetükben a hitel, illetve a megtakarítás nem pusztán gazdasági szempontból értelmezhető, hanem magában foglalja az oktatás, a közösségi döntéshozás, a szociális és kapcsolati tőke, a státusz és a presztízs, továbbá a közösségi cselekvés fogalmait is.

Az SHG-csoportok egy olyan közösségi alapú hitelezést és megtakarítást tesznek lehetővé a szegénységben élők számára, mely a fejlődő országokban szerves részét képezik a háztartások pénzügyi gazdálkodásának, hazánkban pedig egy új, fenntartható és alacsony költségek mellett működtethető szegmens lehet, amely komplexen és rugalmasan segíti a szegénységben élők gazdasági aktivitását és bővíti megélhetési lehetőségeiket.

Irodalom

- Adams, D. W. – Canavesi, M. L. (1992): Rotating Savings and Credit Associations in Bolivia. In Adams D. W. – Fichett D. (eds.): *Informal Finance in Low-income Countries*. Colorado: Westview Press.
- Anderson, Sivan – Baland, Jean-Marie. (2000): *The Economics of Roscas and Intra-Household Resource Allocation*. Discussion Paper, Tilburg University, Center for Economic Research 2000-83, Tilburg University, Center for Economic Research. <http://ideas.repec.org/a/tpr/qjecon/v117y2002i3p963-995.html#download> (utolsó letöltés: 2014. 09. 26.)
- Anderson, Siwan – Baland, Jean-Marie (2002): The Economics of Roscas and Intra-household Resource Allocation. *The Quarterly Journal of Economics*, (117), 3 (Aug), 963–995.
- Ardener, Shirley (1964): The Comparative Study of Rotating Credit Associations. *The Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*, (94), 2 (Jul–Dec), 201–229.
- Bascom, R. William (1952): The Esusu: A Credit Institution of the Yoruba. *The Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*, (82), 1, 63–69.
- Béres Tibor (2011): Egy új közösségi hitelezési módszer: a CAF (*Comunidades Autofinanciadas*). *Esély*, 1, 81–99. http://www.esely.org/kiadvanyok/2011_1/04beres.indd.pdf (utolsó letöltés: 2014. 09. 26.)
- Berg, J. – Dickhaut, J. – McCabe, K. (1995): Trust, Reciprocity, and Social History. *Games and Economic Behavior*, 10, 122–142. <http://www.usna.edu/Users/econ/pschmitt/SA475E/berg.pdf> (utolsó letöltés: 2014. 09. 26.)
- Berhane, Guush – Gardebroek, Cornelis – Moll, Henk A. J. (2009): Risk-matching Behavior in Microcredit Group Formation: Evidence from Northern Ethiopia. *Agricultural Economics*, 40, 409–419.

- Bouman, J. A. Frits (1990): Informal Rural Finance – An Aladdin’s Lamp of Information. *Sociologia Ruralis*, (30), 2, 155–173.
- Bouman, J. A. Frits (1995): Rotating and Accumulating Savings and Credit Associations: A Development Perspective. *World Development*, (23), 3, 371–384.
- Bouman, J. A. F. – Hartevelde, K (1976): The Djangi, a Traditional Form of Saving and Credit in West Cameroon. *Sociologia Ruralis*, (16), 1–2, 103–119.
- Caellier, Philipp (1990): Informal Finance The Rotating Saving and Credit Association An Interpretation. *Kyklos*, (43), Fasc. 2, 213–276.
- Dagnelie, Olivier – Lemay-Boucher, Philippe (2012): Rosca Participation in Benin: A Commitment Issue. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, (74), 2, 235–252.
- Eboh, C. Eric (2000): Rural Informal Savings and Credit Associations as Risk Managers and the Lessons for the Design and Execution of Rural Credit Schemes in Nigeria. *African Development Review*. (12), 2, 233–262.
- Elhiraika, B. Adam (1999): The Growth and Potential of Savings and Credit Co-operative Societies in Swaziland. *Development Policy Review*, (17), 4, 355–374.
- Etang, Alvin, Fielding David and Knowles, Stephen (2011): Trust and ROSCA Membership in Rural Cameroon. *Journal of International Development*, (23), 4, 461–475.
- Fafchamps, Marcel – Ferrara, L. Eliana (2011): *Self-help Groups and Mutual Assistance: Evidence from Urban Kenya*. IGIER (Innocenzo Gasparini Institute for Economic Research), Bocconi University in its series Working Papers with number 401. <ftp://ftp.igier.unibocconi.it/wp/2011/401.pdf> (utolsó letöltés: 2014. 09. 26.)
- Floro, Maria SAGRARIO – Ray, Debraj (1997): Vertical Links Between Formal and Informal Financial Institutions. *Review of Development Economics*, (1), 1, 34–56.
- Geertz, Clifford (1962): The Rotating Credit Association: A “Middle Rung” in Development. *Economic Development and Cultural Change*, (10). 3 (Apr), 241–263.
- Ghatak, Maitreesh (1999): Group lending, local information and peer selection. *Journal of Development Economics*, (60), 27–50. <http://econ.lse.ac.uk/staff/mghatak/My%20Papers/jde1.pdf> (utolsó letöltés: 2014. 09. 26.)
- Ghazali, Suriati (2003): Kut (Informal Rotating Credit) in the Livelihood Strategies of Urban Households in Penang, Malaysia. *Area*, (35), 2, 183–194. <http://phdtree.org/pdf/29934170-kut-informal-rotating-credit-in-the-livelihood-strategies-of-urban-households-in-penang-malaysia/> (utolsó letöltés: 2014. 09. 26.)
- Gugerty, Mary Kay (2007): You Can’t Save Alone: Commitment in Rotating Savings and Credit Associations. *Economic Development and Cultural Change*, (55), 2 (January), 251–281.

- Handa, Sudhanshu – Kirton, Claremont (1999): The Economics of Rotating Savings and Credit Associations: Evidence from the Jamaican ‘Partner’. *Journal of Development Economics*, (60), 173–194.
- Hossein, Caroline Shenaz (2013): The Black Economy: Perseverance of Banker Ladies in the Slums. *Annals of Public and Cooperative Economics*, (84), 4, 423–442.
- Lont, Hotze Bernhard (2005): *Juggling Money: Financial Self-Help Organizations and Social Security in Yogyakarta*. Leiden: KITLV Press. Verhandelingen van het Koninklijk Instituut voor Taal-, Land- en Volkenkunde, 221.
- Karlan, S. Dean (2007): Social Connections and Group Banking. *The Economic Journal*, (117), 517 (February), 52–84.
- Kasmoni (2004): Een spaartraditie in Suriname en Nederland by Aspha Bijnaar. Review by: Gerben Nooteboom in *New West Indian Guide*, Royal Netherlands Institute of Southeast Asian and Caribbean Studies, (78), ¾, 339–341.
- Klonner, Stefan (2008): Private Information and Altruism in Bidding Roscas. *The Economic Journal*, (118). 528 (April), 775–800.
- Koch, Eckart – Soetjipto, Sri Mulyantini (1993): Target Groups at a Glance: Linking Banks and Self-Help Groups after Three Years. *Savings and Development*, (17), 4, 391–403.
- Kovsted, Jens – Lyk-Jense, Peter (1999): Rotating Savings and Credit Associations: the Choice Between Random and Bidding Allocation of Funds. *Journal of Development Economics*, (60), 1, 143–172.
- Kumar, Pankaj – Golait, Ramesh (2009): Bank Penetration and SHG-Bank Linkage Programme: A Critique. *Reserve Bank of India Occasional Papers*, (29), 3, 119–138. <http://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Content/PDFs/BBD030809.pdf> (utolsó letöltés: 2014. 09. 26.)
- Kuper, H. – Kaplan, S. (1944): Voluntary Associations in an Urban Township. *African Studies*, 3, 178–186.
- Mpuga, Paul (2010): Constraints in Access to and Demand for Rural Credit: Evidence from Uganda. *African Development Review*, (22), 1, 115–148. (szövegben nincs)
- Narang, Uma (2012): Impact of Self- Help Groups Bank Linkage Programme in India. *International Journal of Trade and Commerce-IIARTC*, (1), 2 (July-December), 220–228.
- Neves, David – Toit, Andries (2012): Money and Sociality in South Africa’s Informal Economy. *Africa*, (82), Special Issue 01 (February), 131–149.
- Nooteboom 2004 (ki. 12. o.)
- Oh, Joong-Hwan (2007): Economic Incentive, Embeddedness, and Social Support: A Study of Korean-Owned Nail Salon Workers’ Rotating Credit Associations. *International migration*, (41), 3, 623–655.
- Quinones, Benjamin R. (ed.) (1987): *Self-Help Groups as Informal Financial Intermediaries*. Bangkok, Thailand: APRACA Publications.

- Smets, Peer (ed.) (1999a): *Money and Culture: Examples from Indonesia, South Africa and India*. Amsterdam: Department of Cultural Anthropology/Sociology of Development, Vrije Universiteit.
- Smets, Peer (1999b): *Trust & Co-operation: Symbolic Exchange and Moral Economies in an Age of Cultural Differentiation*. Amsterdam: Het Spinhuis.
- Sommerfeld, Johannes – Mamadou , Sanon – Kouyate, Bocar A. – Sauerborn, Rainer (2002): Informal Risk-Sharing Arrangements (IRSAs) in Rural Burkina Faso: Lessons for the Development of Community-based Insurance (CBI). *International Journal of Health Planning and Management*, (17). 2, 147–163.
- Szociális... (2012): Szociális Mikrohitelzés, Önfoglalkoztatás és Roma Integráció: A Kiútprogram tapasztalatai és szakpolitikai ajánlások az EU Strukturális Alapok 2014–2020 közötti tervezési időszakára. <http://www.kiutprogram.hu/index.php/hu/dokumentumtar/category/15-szakmai-ismertetok-kutatasok> (utolsó letöltés: 2014. 09. 26.)
- Tassel, V. Eric (1999): Group Lending Under Asymmetric Information. *Journal of Development Economics*, (60), 1. 3–25.
- Tay, Ryland A.(1974): Credit Unions and Cooperative Banking in Developed and Developing Countries. *Annals of Public and Cooperative Economics*, (45), 2, 105–118-
- UNESCO (1997): Micro finance: Helping the Poor to Help Themselves. *The UNESCO Courier*, January. <http://unesdoc.unesco.org/images/0010/001050/105001eo.pdf> (utolsó letöltés: 2014. 09. 26.)