

اعتبارات خرد پیشگام در توان افزایی زنان روستایی

(نگاهی به صندوق های اعتبارات خرد در ایران)

دفتر توسعه فعالیت های کشاورزی
زنان روستایی و عشایری

تدوین کنندگان:

عباس رحیمی، زهره مهیاری، فریبا تقی پور

ویراستار:

فرزانه کاظمیان

انتشارات قَرقلم

گرامین بانک در بنگلادش

گرامین بانک سرنوشت تأمین مالی خرد را در جهان رقم زده است. دکتر محمد یونس در سال ۱۹۷۴ که در روستای جوپرا بنگلادش اولین وام های خرد را از حقوق خود به مبلغ ۲۷ دلار به تعدادی از زنان فقیر پرداخت می کرد، شاید فکر نمی کرد در حال ایجاد یک سیستم مالی جدیدی است که در آینده به عنوان یکی از موثرترین راهبردهای فقر زدایی در سطح جهان مطرح و پس از حدود ۳۳ سال به عنوان یکی از افراد تاثیرگذار در مبارزه با فقر جهانی به دریافت جایزه نوبل صلح مفتخر شود.

کلیدی ترین یافته دکتر یونس این بود که سیستم بانکی موجود قادر به ارائه خدمات به فقرا نیست و سیستم بانکی براساس خدمات رسانی مالی به صاحبان سرمایه طراحی شده است. او در تحلیل خود اصلاح سیستم بانکی موجود را در جهت خدمات رسانی مالی به فقرا فاقد کارایی می دانست و به فکر نهاد مالی جدیدی بود که براساس خدمات رسانی به فقرا طراحی شود. بنابراین بانکی را بنا نهاد که برخلاف بانک های مرسوم عمده ترین و اصلی ترین مشتریان آن، زنان فقیر روستایی بودند. بنابراین بسیاری از مقررات مالی را برای بانک فقرا دوباره بازتعریف می کرد. به مرور و با تجربه و خطا، طی چندین دهه موفق به ایجاد نهادی شد که نقش مهمی در زندگی میلیون ها خانوار فقیر در سراسر جهان دارد.

طی دهه های اخیر، تأمین مالی خرد به کاهش فقر، افزایش درآمد و بهبود استانداردهای زندگی میلیون ها انسان کمک کرده است. سازمان ملل نیز سال ۲۰۰۵ را سال جهانی اعتبارات خرد نامید. امروزه این شیوه از تأمین مالی، یکی از پر کاربردترین

روشها برای کاهش فقر به شمار می آید زیرا به مردم فقیر کمک می کند تا از طریق به دست آوردن فرصت های خوداشتغالی و راه اندازی کسب و کار خرد به استقلال معیشتی برسند.

سازوکارهای اجتماعی ، مالی و مدیریتی گرامین بانک برای ایجاد نهاد جدیدی که بتواند به فقرا خدمات مالی ارائه کند دکتر یونس به تغییرات مقررات بانکی براساس نیاز فقرا همت گماشت. برخی تفاوت های نهاد تأمین مالی خرد با بانک های رایج به شرح زیر است:

اساس طراحی این سازوکارها ارائه خدمات مالی و خدمات اجتماعی برای اعتبار رسانی به فقرا می باشد.

سازوکارهای مالی

وثیقه زدایی: انسان فقیر دارای اعتبار ذاتی و برخوردار از استعدادهایی است که با همیاری مالی شکوفا میشود و از این رو اعطای وام به فقرا برای خوداشتغالی و شکوفایی زندگی، بینباز از وثیقه است. استفاده از روشهایی مانند تعهد مشترک) نظارت و فشار گروه های همتراز(و در واقع ایجاد وثیقه اجتماعی جایگزین وثیقه های متعارف نظام بانکی می شود.

تنوع برنامه های پرداخت و بازپرداخت: با توجه به تنوع خوداشتغالی و چالش های بازپرداخت وام برای فقرا، از طرح های متنوعی استفاده می شود.

متناسب سازی دوره بازپرداخت: وام های خوداشتغالی کوچک هستند و برای خودکفایی زودبازده کسب و کاری کوچک تعریف می شوند و از این رو متناسب با شرایط

خوداشتغالی، دوره بازپرداخت وام به گونه ای تنظیم میشود که فشار متعادل بر دوش وامگیرنده باشد.

کاهش مبلغ و تناوب پرداخت اقساط : بازپرداخت وام در دورههای هفتگی یا کمتر یا بیشتر انجام میشود. تأکید بر این است که با افزایش تعداد اقساط، مبلغ اقساط کاهش یابد و ارتباط وامگیرنده و وامدهنده تقویت شود.

سازوکارهای اجتماعی

اعتباردهی مبتنی بر گروه: هر وامگیرنده متعلق به یک گروه چند نفره (۵ نفر) خودساخته متشکل از دوستان است. اعضای گروه مسئول بازپرداخت معوقات اقساط هم گروهی خود نیستند؛ اما به گروهی که یکی از اعضای آن بدهکار است، وام مجدد اعطا نمیشود. ایجاد فشار اجتماعی: تعداد مشخصی از گروه ها (۱۰ تا ۱۲ گروه ۵ نفره) در جلسات هفتگی مرکزی در روستا گرد هم می آیند تا بازپرداخت وام، درخواستهای جدید و همفکری برای ایدههای نو انجام شود و فشار اجتماعی برای تداوم موفقیت نظام مالی فراهم شود.

ایجاد انگیزههای پویا: در صورت بازپرداخت مناسب وام از سوی فقرا، امکان استفاده از روشهایی نظیر وام دهی صعودی (افزایش مبلغ وام در نوبت بعدی) برای آنها فراهم میشود.

ارائه خدمات اجتماعی: این خدمات در قالب موارد زیر ارائه می گردد:

ارائه آموزش سواد آموزی و تشویق خانوارهای عضو به ادامه تحصیل: از آن جا که مشتریان این بانک را عمدتاً زنان فقیر تشکیل می دهند در ابتدای تاسیس گرامین بانک، توجه ویژه ای به سوادآموزی اعضا با اجرای برنامه های آموزشی می شد. امروزه یکی از

سیاست های وام دهی این بانک، اعطای بورس تحصیلی برای آموزش عالی به اعضا و خانوارهای عضو می باشد به طوری که در سال ۲۰۱۸ به ۵۴۱۴۳ دانشجو و دانش آموز وام تحصیلی پرداخت شده که در مجموع به ارزش ۵۲,۷ میلیون دلار می باشد.^۱

ترویج میثاق اجتماعی: یک میثاق یا پیمان اجتماعی طراحی می شود که تعهد وامگیرندگان و تمامی مخاطبان تأمین مالی خرد به آن، به تسریع فقرزدایی کمک می کند. تأمین خدمات کمکی برای پیشرفت معیشتی وامگیرندگان: خدمات متنوع ارتباطی، اطلاعاتی، فنی، زیرساختی، درمانی، رفاهی، مالی، بازاریابی، آموزشی یا هر خدمت دیگری که بتواند به ارتقای وضعیت معیشت و خوداشتغالی وامگیرنده کمک کند ارائه می گردد. با این کار توانایی بازپرداخت وام گیرنده افزایش میابد.

حفظ آزادی عمل وامگیرنده: شیوه رایج اعطای وام برای فقرزدایی این است که وامدهنده به جای وامگیرنده تصمیم بگیرد که این وام چگونه باید خرج شود و طبق این برنامه به مخاطب خود آموزش دهد. اما در نظام مالی جایگزین با اعتماد به داشتههای استعدادی فقرا، وامگیرندگان تشویق می شوند که خودشان تصمیم بگیرند که با وامشان چه کنند. به این ترتیب احساس توانایی در آن ها ظهور می کند.

سازوکارهای مدیریتی^۲

خودکفایی شعب جدید از طریق تأمین محلی سرمایه: هر شعبه جدیدی که در یک منطقه فقیرنشین ایجاد می شود، برای وامدادن نیازمند سرمایه اولیه است که به جای دریافت آن از شعبه مرکزی، از سپرده های وام گیرندگان و غیر آنان استفاده می کند.

¹ Grameen Bank, ANNUAL REPORT 2018, p, 3

² مجلس و پژوهش، ۱۳۹۵، الگوی تأمین مالی بنگاه های کوچک و متوسط، ص ۱۲

گسترش مردمی کسب و کار: مدیر هر یک از تجمعهای مرکزی روستا، با رأی خود اعضا انتخاب میشود. بنابراین مدیریت فرآیندهای اجتماعی دریافت و بازپرداخت وام و تقویت خوداشتغالی با مشارکت محلی و بر اساس هنجارها و ارزشهای بومی هر محل به پیش می رود.

استخدام کارمند از میان فقرا: هم برای خدمات مالی و بانکی و هم برای خدمات دیگر مانند خدمات تلفن و اینترنت و نظایر آن، که به جامعه مخاطب ارائه می شود، مردم فقیر برای این که استعداد و مهارتشان شکوفا شود به خدمت گرفته میشوند. این کار ضمن برآورده ساختن اهداف اجتماعی و فقرزدایی، به پایداری سازمانی کمک می کند.

تشویق سازمانی کارمندان: کارمندان بر اساس موفقیت در فراهم آوردن کیفیت برتر خدمات اجتماعی مورد تشویق قرار میگیرند. برای مثال، بانک گرامین یک نظام تشویقی پنج سطحی دارد که کارمند بانک به ازای هر سطح یک ستاره میگیرد. ستاره اول کارمند برای نرخ بازپرداخت ۱۰۰ درصدی، ستاره دوم برای تولید سود، ستاره سوم برای جذب پس انداز بیش از مقادیر وام های اعطا شده، ستاره چهارم برای کسب اطمینان از اینکه تمام فرزندان وام گیرندگان مدرسه می روند و ستاره پنجم به ازای نجات تمام وامگیرندگان از فقر به او اعطا می شود.

حذف سود سهام: از آن جا که اساس بانک گرامین بر کسب و کار اجتماعی شکل گرفته است، سرمایهگذاران در این مؤسسه هیچ سود سهامی دریافت نخواهند کرد و سودهای ناشی از کسب و کار، دوباره در مؤسسه و برای بهبود خدمات آن سرمایهگذاری میشوند. توزیع سود در بین فقرا: بخشی از سودهای ناشی از کسب و کار بین اعضای فقیر تقسیم می شود.

جذب سرمایه (سپرده و کمک مالی): از حمایت افراد غیر عضو و غیر نیازمند به تأمین مالی خرد، برای جذب سرمایه- چه به صورت سپرده یا به صورت کمکهای مالی بلاعوض- استفاده می شود. ۹۴ درصد سهام بانک متعلق به وامگیرندگان است و ۶ درصد دیگر نیز به دولت بنگلادش تعلق دارد. بانک مجاز است که معاف از مالیات، به سهامداران خود سود سهام پرداخت کند. بانک گرامین خوداتکا است و از سال ۱۹۹۵ از دریافت یارانه و کمک بلاعوض خودداری میکند. تنها راه جذب سرمایه، دریافت سپرده از وامگیرندگان و غیر آنان است. این بانک بجز سال های ۱۹۸۳، ۱۹۹۱ و ۱۹۹۲ در سال های دیگر سوددهی داشته است.^۳

سازوکارهای مربوط به خدمات مالی

پس انداز ویژه: وامگیرنده میتواند از طریق برنامههای متنوع، پس انداز بلند مدتی هم در بانک داشته باشد.

پس انداز بازنشستگی: وام گیرنده مبلغی را هم برای بازنشستگی پس انداز میکند. مساعدت مالی در صورت مرگ وامگیرنده: با اتکا به صندوق ویژه برای بازپرداخت وامهایی که به دلیل مرگ وامگیرنده با مشکل بازپرداخت مواجه شده مساعدت انجام می شود، بدین ترتیب فشار مالی از دوش خانواده و بازماندگان وامگیرنده کاسته میشود.

چارچوب فکری تأمین مالی خرد

چارچوب فکری نوینی که محمد یونس، مؤسس بانک گرامین پایه نهاده است، با انتقاد از نظام اقتصادی و بانکداری رایج آغاز می شود. از نظر او، پیشرفت اقتصادی بهویژه

³ دکتر محمد یونس 1388، جهانی بدون فقر

در کشورهایی که رشد مداوم یا پرشتایی را تجربه می کنند الزاماً با پیشرفت اجتماعی همراه نشده است. در آمریکا، چین و بسیاری از کشورهای دیگر، رشد اقتصادی متناظر با آسبیدن به محیط زیست و دامن زدن به مشکلات ناشی از فقر در دو بُعد تعداد فقرا و فاصله بین غنی و فقیر بوده است.

ایده بازار آزاد علیرغم تمام دستاوردهای خیرهکننده ای که برای توسعه اقتصادی داشته، باعث عقبماندگی جمعیت زیادی از انسانها شده است. ۹۴ درصد درآمد دنیا به ۴۰ درصد جمعیت و تنها ۶ درصد آن به ۶۰ درصد باقیمانده میرسد. بازارهای نامحدود امروز به شکل فعلیشان، برای حل مشکلات اجتماعی طراحی نشده اند و بر عکس، حتی ممکن است مشکلاتی مانند فقر، بیماری، آلودگی، فساد، جرم و نابرابری را افزایش دهند. در نگاه یونس، تجارت جهانی یک آزادراه بزرگ است با هزاران خط که از تمام دنیا می گذرد. اگر هیچ چراغ راهنمایی و هیچ محدودیتی برای سرعت وجود نداشته باشد و محدودیتی برای اندازه خودروها و نشانگر خطها موجود نباشد، تمام آزادراه با کامیونهای بزرگ اقتصادهای بزرگ جهانی پر می شود و خودروهای کوچک مانند وانت باری یک مزرعه دار یا کالسکهای کوچک، همه از آزادراه خارج خواهند شد. بنابراین به قوانینی نیاز است که ثروتمندان نتوانند شرایط را به راحتی به نفع خود تغییر دهند و از منافع فقرا هم حمایت شود.^۴

دکتر یونس معتقد بود در سامانهها و رویههای کنونی بانکی و مالی، مردم فقیر فاقد اعتبار هستند. از اینرو افراد کم درآمد پرکار، بیشترین هزینه را برای بهره‌مندی از خدمات مالی میپردازند. یونس معادله را به نفع اعتبار انسانی تغییر داده و ادعا می‌کند که در

^۴ دکتر یونس، 1388، صص 8-13 و صص 110-119.

بانکهای متداول، مردم در مقابل سرمایه از ارزش پایین تری برخوردار هستند. او معتقد است با تغییر این دیدگاه، ارزش انسانها احیا شده و بیشتر از ارزش سرمایههای مالی خواهد بود.

در استراتژی توسعه، تمرکز روی انباشت سرمایه و دستاوردهاست. پس اینگونه نتیجه گرفته می شود که اعتبار خرد تأثیر عمدهای روی توسعه اقتصادی ندارد. این موضوع هنگامی صادق است که توسعه را با درآمد سرانه و مصرف سرانه بسنجیم و از استعدادها و ظرفیتهای انسانی چشمپوشی کنیم. در حالی که این تمرکز به سمت انسانها و ابداعات آنها باید تغییر جهت دهد.

بیش از هر چیز، وظیفه توسعه روشن کردن موتور خلاقیت فردی است. برنامههای که صرفاً نیاز جسمی یک فقیر را برآورده کند یا برای او شغلی فراهم کند، برنامه درستی نیست مگر اینکه منجر به کشف استعداد و خلاقیت در او شود. به همین دلیل است که یاد دادن ماهیگیری به یک نیازمند، برتر از ماهی گرفتن برای او به شمار می آید.^۵

از جمله انتقادات او به اصول فکری رایج در بازار آزاد کنونی، اصل بیشینهبسازی سود است. این اصل به تنهایی تضمینکننده پیشرفت متعادل اقتصادی نیست. برای مثال، یکی از آثار منفی سیاستهای بیشینهبسازی سود توسط شرکتهای بزرگ این است که در بخشهایی از اقتصاد، تجارت بر روی فروش محصولات لوکس به کسانی که آنها را لازم ندارند تمرکز می کند، زیرا سود بیشتری از این کار حاصل می شود. در طرف دیگر فقرا از امکانات رفاهی حداقلی هم، محروم هستند.

^۵ همان، صص 14 - 28 و صص 51 - 55.

امروزه یکی از ایده‌های اصلاح رفتار بازیگران بازار آزاد، تأکید بر مسئولیت اجتماعی آنان است. اما پذیرش مسئولیت اجتماعی توسط شرکتهای خصوصی و حتی دولتی (دشوار است زیرا بیشینه‌سازی سود اصالت دارد. این شرکتها می‌توانند در حالت ایده‌آل ضمن حفظ سود خود، از آسیب‌زدن به مردم و زیست بوم خودداری کنند یا به پیشرفت این دو اهتمام داشته باشند. اما واقعیت این است که مدیران این شرکتها با این هدف و مسئولیت قانونی انتخاب شده‌اند که سود و ارزش شرکت را افزایش دهند. پس مسئولیت اجتماعی تنها یک شعار خواهد بود که میتواند به راحتی مورد سوءاستفاده قرار بگیرد. ایده دیگری که برای غلبه بر چالشهای بازار آزاد مطرح شده است، مقرراتگذاری بازار توسط دولتهاست. بسیاری این تصور را دارند که اگر بازار آزاد نمی‌تواند مشکلات اجتماعی را حل کند، دولت می‌تواند از طریق سیاست‌های تنبیهی یا تشویقی به مسیر بنگاههای خصوصی جهت بدهد. اما واقعیت این است که دولت نیز یک نهاد اقتصادی است و منافی دارد که در رقابتهای داخلی و بین‌المللی تأمین میشوند. همچنین دولت می‌تواند ناکارآمد، کند، فاسد و بوروکراتیک باشد. بنابراین دولت میتواند سهمی داشته باشد، اما به تنهایی نخواهد توانست مشکلات یاد شده را حل کند.

راهکار پیشنهادی دیگر، بهره‌گیری از مؤسسه‌های غیرانتفاعی و خیریه هاست. این سازمان‌ها به دلیل وابستگی مالی به افراد خیر و دولت‌ها، به شدت تحت تأثیر وضعیت اقتصادی حامیان خود هستند. ضمن اینکه در کشورهای فقیرتر، منابع خیریه نیز کمتر از کشورهای ثروتمند است. در کنار این خیریه‌ها، مؤسسات چندجانبه بین‌المللی مانند بانک جهانی هم برنامه‌هایی برای فقرزدایی دارند. اما از نظر یونس، اینها هم مانند دولتها، بوروکراتیک، محافظه‌کار، کند و بسیاری اوقات در خدمت منافع خودشان هستند.

این نهادها هم مانند خیریه ها از نظر بودجه وابسته هستند و سیاست های آنها نیز دارای تناقض و ناسازگاری است. معمولاً این سازمان ها از طریق دولت ها کار می کنند و ورود مستقیمی به مبارزه با فقر ندارند.

بازتعریف نگرش به کسب و کار: کسب و کار اجتماعی

دکتر یونس گونهای جدید از کسب و کار را تعریف می کند و در مقابل گونه رایج آن قرار می دهد، که «کسب و کار اجتماعی» نامیده می شود.^۶ در این شیوه ی کسب و کار، هدف اصلی بیشینسسازی سود نیست این گونه کسب و کار زیرمجموعه‌ای از کارآفرینی اجتماعی است. کارآفرینان، کسب و کار اجتماعی را برای دنبالکردن اهداف اجتماعی خاصی راهاندازی می کنند، نه برای سودهای شخصی

به طور کلی می توان دو نوع کسب و کار اجتماعی را تعریف کرد. یک نوع که به جای بیشینسسازی سود سهامداران، روی مزایای اجتماعی تمرکز کرده است و نوع دیگری که به دنبال بیشینسسازی سود است، اما سود سهام آن متعلق به فقراست.

ویژگی کسب و کار اجتماعی نوع اول:

کسب و کارهای نوع نخست، مانند بسیاری از شرکتهای برای بیشینسسازی سود طراحی شده اند، اما هدفهایشان متفاوت است. سود تولید شده در کسب و کار اجتماعی به جای آنکه به جیب سهامدارانش برود، در خود شرکت دوباره سرمایه‌گذاری میشود و در نهایت به شکل قیمت کمتر، کیفیت بهتر و دسترسی بیشتر به گروههای هدف می رسد

⁶ همان، صص 15 - 17 و ص 90.

. اگر چه سهامداران نفع مالی از بیشینه‌شدن سود نمی‌برند، اما سودآوری شرکت، تضمین کننده بازپرداخت سرمایه سرمایه‌گذاران در بلندمدت و پابرجایی کسب و کار است.

در کسب و کار اجتماعی تجار و صاحبان فن با مهارت های کاری و تجاری خود می توانند به حل مشکل اجتماعی یا محیط زیست که دارای اهداف اجتماعی است بپردازند. تأمین غذا برای گروه های آسیب پذیر ، مسکن، خدمات درمانی، آموزش برای فقرا ، کاهش خشونت خانگی، بیکاری، جرم و جنایت یا ترک اعتیاد مواد مخدر و الکل می تواند موضوع فعالیت کسب و کارهای اجتماعی باشد. مصرف کنندگان کالاهای کسب و کار اجتماعی نیز با توجه به اهداف اجتماعی صاحبان کسب و کار ممکن است قیمت بالاتری را برای محصولات پرداخت کنند. در کسب و کار اجتماعی بازپرداخت سرمایه خیرین و سرمایه گذاران بین ۵ تا ۲۰ سال امکان پذیر می باشد.

این سه عامل به برتری بیچون و چرای کسب و کار اجتماعی نسبت به خیریه ها در مبارزه با فقر میانجامند. باید توجه داشت که در دنیای واقعی، یک کسب و کار اجتماعی با کسب و کارهای دیگر رقابت می کند.

رقابت با کسب و کارهای با هدف بیشینه سازی سود، عمدتاً برای افزایش سهم بازار است. رقابت با کسب و کارهای اجتماعی مشابه نیز برای ارائه خدمات اجتماعی برتر است که در نهایت می تواند به رقابتی برای جذب منابع مالی از سوی سرمایه گذاران تبدیل شود. در این چارچوب، کسب و کارهای اجتماعی از ورود رقیب دیگر متضرر نمی شوند و در فضایی از رقابت سازنده قرار دارند.

دکتر یونس ساختار ترکیبی را برای کسب و کار اجتماعی نمی‌پسندد . منظور از ساختار ترکیبی این است که شرکت مثلاً بخواهد ۶۰ درصد منابع را به پیگیری اهداف اجتماعی

و ۴۰ درصد را به اهداف شخصی) سود سهامداران) اختصاص دهد. از نظر او بهدلیل تعارضهای این دو نوع هدف، مدیران این مجموعه به سمت پیشینه‌سازی سود گام برخوانند داشت. واقع بینانه تر این است که دو مدل خالص و متمایز وجود داشته باشد: مدل سود پیشینه و مدل کسب و کار اجتماعی. در این چارچوب، یکی از بهترین راه‌های ترکیب کسب و کار اجتماعی با کسب و کار پیشینه سازی سود، تشکیل سبد سرمایه است که سهامدار بداند بخشی از سرمایه در یک کسب و کار اجتماعی و بخشی دیگر در کسب و کار پرسود سرمایه گذاری شده است.

ویژگی کسب و کار اجتماعی نوع دوم:

این نوع کسب و کار به دنبال حداکثر کردن سود می باشد اما متعلق به فقرا و افراد فرودست جامعه می باشد، سود سهام در این کسب و کار میان فقرا و افراد فرودست توزیع می شود. سود سهام به فقرا کمک می کند تا از فقر نجات یابند. در این نوع کسب و کار نوع خدمات یا کالا مزیت اجتماعی ندارد.

هفت اصل کسب و کارهای اجتماعی عبارت‌اند از:

۱. هدف کسب و کار اجتماعی، غلبه بر یک یا چند مشکل اجتماعی نظیر: فقر، آموزش، بهداشت، محیط‌زیست و ... هست و کسب و کار اجتماعی برای کسب سود حداکثر ایجاد نشده است.

۲. کسب و کار اجتماعی باید از لحاظ اقتصادی و مالی، پایدار و خودگردان باشد.

۳. سرمایه‌گذاران اصل سرمایه خود را دریافت میکنند اما سودی به آنها پرداخت نمی‌شود.

۴. تمامی سودی که برای کسب و کار اجتماعی حاصل می‌شود باید برای گسترش و بهبود اثرگذاری اجتماعی در همان کسب و کار اجتماعی یا کسب و کار اجتماعی دیگر، سرمایه‌گذاری شود.
۵. یک کسب و کار اجتماعی نسبت به محیط‌زیست دغدغه دارد و فعالیت‌های آن نباید آثار منفی زیست‌محیطی داشته باشد.
۶. افرادی که در کسب و کار اجتماعی فعالیت می‌کنند باید از حقوقی برابر با دیگر کسب و کارها و شرایط کاری بهتر بهره‌مند باشند.
۷. انجام کسب و کار اجتماعی باید با لذت همراه باشد!

نمونه‌هایی از کسب و کار اجتماعی در بانک گرامین

بانک گرامین دارای حدود ۹/۰۸ میلیون عضو می‌باشد که غالب اعضای آن زنان فقیر روستایی هستند، ایجاد مشاغل برای آن گروه از زنانی که در فعالیت‌های خود اشتغالی جذب نشده یا دارای درآمد مکفی نیستند یکی از دغدغه‌های بانک گرامین است به همین منظور بنیاد گرامین وظیفه نوآوری و کارآفرینی اجتماعی را در برنامه‌های تأمین مالی خرد به عهده دارد. اگر چه بانک گرامین در آغاز یک مؤسسه تأمین مالی خرد بود، ولی امروز نه مؤسسه مالی و نه بانک است. گرامین مجموعه‌ای از بنگاه‌های خدماتی است که مبارزه با فقر را در بنگلادش و در سطح بین‌المللی پیگیری می‌کند و بنیاد گرامین دارای مؤسسات پرشماری در حوزه خدمات فناوری اطلاعات، سلامت، بازاریابی، مشاوره مالی، کشاورزی، تلفن، اینترنت، آموزش و تعالی سازمانی دارد که همراستا با مأموریت بنیاد هستند. یکی از انگیزه‌های ایجاد مؤسسات خدماتی ایجاد کارآفرینی اجتماعی برای اعضای این بانک است. بانک گرامین برای ایجاد زنجیره‌های ارزش و

افزایش درآمد خانوارها با ایجاد موسسات مختلف تلاش در کارآفرینی اجتماعی برای تعداد قابل ملاحظه ای از اعضا خود دارد . در این شیوه از کارآفرینی تلاش می گردد علاوه بر این که به یکی از نیازهای مردم محروم محلی پاسخ داده شود برای تعداد زیادی از اعضای این بانک ایجاد اشتغال و درآمد شود، در این جا به چند نمونه آن اشاره می گردد:

انرژی گرامین یکی از موسسات بنیاد گرامین است که هدفش علاوه بر تأمین برق بخشی از مناطق روستایی فاقد برق در بنگلادش، ایجاد اشتغال و درآمد برای اعضای بانک گرامین می باشد.

"۳۲ درصد جمعیت بنگلادش برق ندارند و آنان که دارند به دلیل قطعی مکرر نمی توانند روی آن حساب کنند. بنابراین حوزه انرژی یکی از موضوعات کارآفرینی اجتماعی برای بنیاد گرامین به حساب می آید، گسترش شبکه ملی برق به روستاهای دورافتاده کاری بسیار بزرگ و هزینه بر بوده به علاوه چنین پروژههای اگر به درستی مدیریت نشود به محیط زیست آسیب می رساند. انرژی گرامین به دنبال منبع انرژی بود که نیازهای اقتصادی مردم را حل کند بدون این که مشکل زیست محیطی ایجاد کرده باشد. پس از این که توربینهای بادی و فناوریهای دیگر را آزمود، تصمیم گرفت در روستاهایی که از محوطه شبکه برق ملی خارج هستند، از انرژی خورشیدی استفاده نماید.

شرکت گرامین شاکتی که به معنی انرژی گرامین است در سال ۱۹۹۶ با این هدف تأسیس شده است که انرژی را به همه مردم بنگلادش برساند. تا سال ۲۰۰۷ گرامین شاکتی ۱۰۰ هزار سیستم صفحه (پانل) خورشیدی را روی خانه ها نصب کرده و برنامه دارد که هر ماه ۳۵۲۲ سیستم جدید نیز نصب نماید.

سیستمهای گرامین شاکتی برای همه قابل استفاده است چه فقیر و چه غنی. مشتریان این سیستم می توانند در اقساط ماهانه در طی دو تا سه سال هزینه این سیستم را بپردازند. کارکنان شاکتی هر ماه به سیستم ها سر می زنند تا هم کار تعمیر و نگهداری آنها را انجام دهند و هم اقساط را دریافت نمایند. اندازه سیستم بسته به منابع صاحبخانه دارد. یک واحد ساده ۵۰ واتی که از یک پنل کوچک رو سقفی و یک مبدل تشکیل شده است می تواند چهار لامپ را برای چهار ساعت در هر شب روشن نگه دارد.

گرامین شاکتی از طریق بیست مرکز فناوری گرامین در سراسر کشور، برای فقرا فرصتهای شغلی نیز ایجاد کرده است. مهندسان خانم به زنان روستایی آموزش میدهند که تعمیر و نگهداری قطعات و لوازم جانبی سیستمهای انرژی خورشیدی چگونه است. پس از این که قرارداد گارانتی (نگهداری) مشتریان تمام می شود تکنسینهای مراکز فناوری گرامین میتوانند خدمات تعمیر و نگهداری سیستمهای خورشیدی را به عهده گیرند. به علاوه، برای ساخت و تولید لوازم جانبی سیستمهای خورشیدی نیز این تکنسینها استخدام میشوند. به غیر از انرژی خورشیدی، گرامین شاکتی از دیگر انرژی های تجدیدپذیر نیز استفاده می کند.

شرکت انرژی گرامین یک سری پانل های خورشیدی نیز به بازار عرضه کرده است که برای تلفنهای همراه و کامپیوترها، انرژی خورشیدی را به انرژی الکتریکی تبدیل می کنند. بیش از سی مرکز شرکت انرژی گرامین در حال ترویج انرژی خورشیدی و سوخت های با منشأ طبیعی هستند و زنان را آموزش می دهند که چگونه لوازم جانبی الکترونیکی

دستگاه‌های انرژی خورشیدی را بسازند. آنچه فعالیت مختلف موسسات بنیاد گرامین را به هم وصل می‌کند هدف مشترک آنها یعنی بهبود زندگی مردم روستایی است.^۷

گرامین دنون یکی از کسب و کارهای اجتماعی که با سرمایه‌گذاری مشترک بانک گرامین و شرکت فرانسوی دیلی دنون به نام گرامین دنون تأسیس شده است که ماست خوشمزه‌ای را برای کودکان تولید و به قیمتی عرضه می‌کند که افراد فقیر بتوانند آن را خریداری کنند. این ماست با مواد مغذی‌ای که در رژیم غذایی روزانه‌ی کودکان فقیر بنگلادشی نیست، غنی شده است. شرکت گرامین دنون، به‌منزله کسب و کاری اجتماعی، باید خودگردان باشد و صاحبان کسب و کار باید متعهد شوند که هرگز از سود سهام و بیشتر از میزان اصلی سرمایه‌گذاری اولیه برداشت نکنند. موفقیت سالیانه‌ی شرکت نیز، با توجه به میزان سود حاصل از فعالیت‌های شرکت سنجیده نمی‌شود، بلکه بر اساس تعداد کودکانی که در هر سال از سوءتغذیه نجات می‌یابند ارزیابی می‌شود. هدف این پروژه کاهش فقر به کمک یک مدل کسب و کار منحصر به فرد است که تغذیه سالم روزانه را در اختیار افراد فقیر قرار می‌دهد. این سرمایه‌گذاری مشترک به عنوان یک بنگاه کسب و کار اجتماعی به منظور به اشتراک گذاشتن منافع با جامعه ذینفعان طراحی و اجرا شده است. از اهداف اختصاصی این طرح دسترسی روزانه افراد کم درآمد بنگلادشی به ویژه کودکان به انواع مواد غذایی و نوشیدنیهای خوشمزه و مقوی به منظور بهبود وضعیت تغذیه آن‌ها می‌باشد.

مدل کسب و کار این پروژه طوری طراحی شده تا در تولید و توزیع جوامع محلی را درگیر کند، در تهیه مواد اولیه تأمین کنندگان محلی (کشاورزان و دامداران) درگیر می

شوند. در تولید جامعه محلی از طریق تولید با هزینه پایین و در توزیع، زنان عضو بانک گرامین درگیر این کسب و کار می شوند. در این کسب و کار هدف به حداکثر رساندن منفعت اجتماعی است نه سود مالی. در این پروژه به فقرا از طریق ارائه مواد غذایی سالم برای بهبود تغذیه شان، ایجاد شغل در داخل و اطراف کارخانه، پر رونق کردن اقتصاد با استفاده از جامعه محلی به عنوان تأمین کننده مواد اولیه و توزیع کننده محصول کمک می شود.

گرامین تله کام و گرامین فون

گرامین تله کام برنامه ویلیج فون^۸ را در سال ۱۹۹۷ با هدف کاهش فاصله فناوری بین مناطق شهری و روستایی بنگلادش از طریق فناوری تلفن همراه ارزان قیمت راه اندازی کرد. این برنامه منحصرأً فقط برای وام گیرندگان بانک گرامین طراحی شده بود. این برنامه برای از بین بردن فقر با فراهم آوردن فرصت خود اشتغالی بود که تأثیرات اجتماعی و اقتصادی فوق العاده ای در مناطق روستایی بنگلادش ایجاد کرده و مازاد قابل توجهی را برای کاربران به وجود آورده است. در سال ۲۰۰۰ جایزه GSMa، در سال ۲۰۰۳ "جایزه نوآوری مشترک المنافع" و "جایزه پترزبورگ" توسط بنیاد گیت وی در سال ۲۰۰۵ به این طرح اعطا شده است. در مرحله نخست این طرح امکان ارتباط ۹۵۰ دهکده را با تلفن برای بیش از ۶۵۰۰۰ نفر فراهم می کرد که به مرور تعداد روستاهای تحت پوشش گسترش یافت. درآمد خالص سالانه این طرح حدود ۲۴ میلیون دلار برآورد می شد. این طرح رویکرد نوآورانه ای در کاهش فقر داشت. با گسترش فن

⁸ Village Phone

آوری تلفن همراه و افزایش دسترسی روستاییان به تلفن همراه این طرح در سال ۲۰۰۵ از رونق افتاد.

نوآوری‌های بنیاد گرامین در کاهش فقر

با گسترش فن آوری تلفن همراه و شبکه جهانی اینترنت بنیاد گرامین تلاش زیادی برای استفاده از این فن آوری‌ها برای کاهش فقر در بنگلادش و سایر موسسات مرتبط با خود در کشورهای کم‌تر توسعه یافته انجام داده است. در این راستا با هدف ادغام مالی فقرا با شبکه‌های مالی به کمک فن آوری گوشی‌های همراه اقدامات متعددی را انجام داده است.

بنیاد گرامین در سال‌های اخیر با کمک فن آوری‌های مدرن به دنبال ایجاد راه حل‌هایی برای کمک به فقرا برای افزایش دارایی‌ها، کاهش خسارت ناشی از تغییر آب و هوا و مدیریت ریسک که از عوامل اصلی فقر است، می‌باشد. هوش مصنوعی، فناوری دیجیتال، سنسورهای از راه دور و تلفن‌های همراه به ابزار قدرتمندی برای مبارزه گرامین با فقر تبدیل شده است. این بنیاد اعتقاد دارد این فناوری‌ها به تنهایی نمی‌تواند فقر جهان را حل کند و هنوز روابط اجتماعی میان همسایگان ابزار قدرتمندی است که با تلفیق فن آوری می‌تواند کمک عمده‌ای به کاهش فقر کند.

در همین راستا ۳۰,۰۰۰ زن به عنوان نماینده جوامع محلی از سال ۲۰۱۶ در بنیاد گرامین آموزش دیده و در مناطق روستایی خود مستقر شده‌اند. هر یک از این زنان به فناوری پیشرفته‌ای مجهز هستند که به آن‌ها اجازه می‌دهد تا به همسایگان خود کمک کنند تا خود و جوامع خود را از فقر نجات دهند، هر یک از این نمایندگان به طور

متوسط ۱۵ مشتری را قادر به استفاده از خدمات مالی و به کارگیری اطلاعات از نرم افزارهای مختلف برای افزایش تولید می کنند.

موبایل پول دسترسی به خدمات مالی را برای زنان بدون مراجعه به شعب بانک فراهم می کند و می تواند از خدماتی چون پس انداز ، وام ، دریافت و پرداخت ، بیمه و دسترسی به منبع مالی استفاده نمایند. علاوه بر این داده های حاصل از فن آوری ها در زمینه اطلاعات جغرافیایی و آب و هوایی و اطلاعات ترویجی به بهبود عملکرد تولیدات آن ها کمک می کند، همچنین آن ها را به سایت های خرید و فروش محصولات مرتبط می نماید. بنیاد گرامین مدعی است این مدل منابع و اطلاعاتی را در اختیار فقیران جهان قرار می دهد که به آنها امکان تصمیم گیری آگاهانه را می دهد و غذا را روی میز ، پول را در بانک و شادی را در زندگی آنها می تواند تأمین کند. این مدل بدون توجه به دسترسی به اینترنت یا توانایی خواندن نیز موفقیت آمیز است زیرا نمایندگان جامعه با قابلیت استفاده از ابزار های دیجیتالی این شکاف را از بین برده و فقرا را به خدمات و پشتیبانی دیجیتالی متصل می کنند.

برای مثال زن فقیر و بی سواد را در یکی از دهکده های روستایی هند تصور کنید که با فروش شیر اضافی از بز خانواده موفق می شود مبلغ کمی را پس انداز کند. او باید پول خود را در یک بانک که از محل زندگی او دور است پس انداز کند یا پول خود را به غریبه ای بدهد که با دستگاه تلفن همراه خود برایش پس انداز کند. حال تصور کنید که به جای یک غریبه ، یک همسایه مورد اعتمادش زن روستایی را با خدمات مالی دیجیتال آشنا می کند. شخصی مانند نماینده گرامین که آموزش دیده و مجهز به دستگاه های بیومتریک و دیجیتالی است، به همسایگان که عمدتاً زن هستند دستیابی به کنترل پول

خود را می آموزد و به آنها کمک می کند تا بتوانند وضعیت غذا ، بهداشت ، مسکن و تحصیلات خانواده ی خود را کنترل کنند.

کشاورزی دیجیتال یکی دیگر از برنامه های بنیاد گرامین با استفاده از فن آوریهای نوین می باشد:

به اعتقاد بنیاد گرامین برنامه های کشاورزی دیجیتال گرامین به کشاورزان خرده مالک کمک می کند تا چرخه فقر را بشکنند. نمایندگان جامعه گرامین به کشاورزان کمک می کنند در تهیه و دنبال کردن برنامه های ۷ ساله برای افزایش بهره وری ، دسترسی به بازارها ، کاهش آفات و بیماری های محصول و در نهایت افزایش پایداری مزارع خود از داده های ماهواره ای استفاده کنند. داده ها با استفاده از اطلاعات محلی کشاورزان که توسط کارکنان میدانی جمع آوری می شود بومی سازی میگردد. کشاورزان همچنین به برنامه های رادیویی گوش می دهند و پیام های صوتی و متنی دریافت می کنند تا به آنها در رسیدن به اهداف برنامه توسعه مزرعه کمک کنند. علاوه بر این ، اطلاعات فردی و حرفه ای کشاورزان برای سهولت دسترسی آن ها به منابع مالی از طریق مشارکت با بانک های محلی مورد استفاده قرار می گیرد و امکان وام دهی و ضوابط بانک برای دستیابی به اعتبار برای کشاورزان به اشتراک گذاشته می شود .

برای مثال نرم افزار ابزار ارزیابی ریسک کشاورزی (ARET) که توسط بنیاد گرامین طراحی شده توانایی کشاورزان در بازپرداخت وام ها را بر اساس اینکه چه کسی هستند و چگونه کار می کنند را ارزیابی می کند. اطلاعات فردی و حرفه ای از کشاورزان توسط عوامل میدانی با استفاده از یک برنامه دیجیتال جمع آوری میشود.

ARET داده هایی را از سطح مزرعه برای پاسخگویی انتخاب می کند که امکان ارزیابی در مورد احتمال معوق شدن وام توسط کشاورزان را ارائه می دهد. اطلاعات جمع آوری شده توسط عوامل میدانی و کارمندان اعتبار اکنون برای ارزیابی ریسک و تدوین برنامه های مدیریت مزرعه به صورت جداگانه مورد استفاده قرار می گیرد و به کشاورزان کمک می کند تا بهره وری و دسترسی خود را به اعتبارات افزایش دهند. نرم افزار ARET در حال پیاده سازی و پالایش می باشد. در نهایت، استفاده از چنین ابزاری می تواند میلیون ها کشاورز خرده مالک را قادر به دسترسی به وام، بهبود بهره وری در مزارع خود و بهبود بهره وری روند اعتباری کند.

در یک پروژه آزمایشی در کلمبیا توسط بنیاد گرامین بیش از ۱۵۰ متغیر مورد بررسی قرار گرفت، این متغیرها شامل مصرف کود کشاورزی، دسترسی به آب و گواهینامه های اخذ شده بود. بر اساس این داده ها، کشاورزان به هشت گروه ریسک تقسیم شدند که به عامل میدانی کمک می کرد تا در باره اینکه چگونه اعتبار و پشتیبانی مداوم از افرادی که پروژه باید خدمات را به آنها ارائه دهد، تصمیم بگیرد.

استیو هولینگورث^۹ رئیس و مدیر عامل بنیاد گرامین در کنفرانسی در شهر نیویورک در مورد تحولاتی که صنعت فن آوری و اطلاعات در شیوه کار بنیاد گرامین به وجود آورده اظهار داشت:

توانایی ما از طریق داده های دیجیتال به ما در درک جامع تر از فرد فقیر یا جامعه فقیر، نیازها و فرصت های آنها کمک می کند. این امر منجر به درک دقیق تری از انواع

⁹ <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/grameen>

خدمات مالی مناسب فقیرترین افراد در بین ما می شود. این یک تغییر مهم است و با رشد سیستم عامل های پول همراه و با دسترسی به داده های دیجیتالی، فرصتی برای ارائه خدمات مالی و سایر خدمات به فقرا فراهم می شود. در گذشته تأمین مالی خرد بر اساس رویکرد موسسه مالی خرد با استفاده از تعامل کاغذی یا رو در رو با فرد فقیر ارتباط برقرار می کرد و در وثیقه زنان فقیر از حمایت سایر زنان جامعه برای تأیید شخصیت خود برخوردار می شدند. همبستگی گروهی به جای وثیقه یکی از عوامل حیاتی استمرار تأمین مالی خرد می شد. آنچه اکنون اتفاق می افتد این است که ما با استفاده از داده های دیجیتالی برای خدمت به افراد فقیر قادر هستیم به آنها در زمینه بهداشت، کشاورزی و توسعه مشاغل کوچک کمک کنیم. همچنین می تواند به توانا شدن آنها در اتخاذ روش های خوب کمک کند. این امر باعث می شود تولید محصولات مالی با مسئولیت بیشتری انجام شود. ما می توانیم پس اندازها را تشویق کنیم، تشخیص دهیم چه کسی ممکن است ریسک اعتباری بیشتری داشته باشد و به آنها وام ندهیم و براساس جریان نقدی که از طریق شرکت یا فعالیت خانوادگی ایجاد می شود، می توانیم بهترین روش را برای پرداخت وام درک کنیم. این اطلاعات لزوم استفاده از اعتماد گروه به فرد برای دریافت وام را کاهش می دهد. در این فرایند فقرا می توانند نه تنها از منابع نهادهای مالی تأمین مالی خرد بلکه از کل سیستم بانکی و اعتباری کشور خود و حتی جهان استفاده کنند.

برای دسترسی به ۲۰۰ میلیون مشتری ۳۰ تا ۳۵ سال زمان در اعتبارات خرد صرف شده است، در حالی که سیستم عامل های پول همراه با سرعت بیشتری گسترش می یابند و فرصت بزرگی را فراهم می کنند.

یکی از موفق ترین راه هایی که ما در انجام آن موفق بوده ایم ، تشویق زنانی است که تجربه ای در دنیای سرمایه گذاری خرد دارند تا نماینده سیستم عامل های پول سیار شوند. ما در چندین کشور تجربه های گوناگونی داشته ایم ، اما اساساً این کار از آنجا آغاز می شود که زن در روستا می تواند از طریق سیستم عامل پول سیار دریافت و پرداخت کند. او نماینده حساب های پول همراه است و هزینه های کوچک معاملاتی را برای وی فراهم می کند. او می تواند تلفن همراه خود را برای مشتریانش شارژ کند. وی همچنین می تواند به سایر زنان - به ویژه در روستای خود - در مورد خدمات موجود آموزش دهد.

"سیستم های پول همراه ، به عنوان یک کانال ، فرصتی را برای دستیابی سریع به مشتریان ضعیف فراهم می کند."

گرامین بانک در یک نگاه در سال ۲۰۱۸

در دسامبر ۲۰۱۸ گرامین بانک حدود ۳۵ سال از فعالیت خود را به اتمام رساند، در این سال با پیوستن ۱۴۹۶۲۹ عضو جدید تعداد اعضا این بانک به تعداد ۹,۰۸ میلیون نفر بالغ گردید. این بانک خدمات خود را از طریق ۴۰ منطقه ، ۲۳۹ بخش ، ۲۵۶۸ شعبه توزیع می کند، شبکه بانکی آن شامل ۸۱,۶۷۷ روستاست که ۹۳,۴۹ درصد از روستاهای بنگلادش را تحت پوشش قرار می دهد. تعداد کارکنان بانک گرامین در سال ۲۰۱۸ تعداد ۱۸۳۵۳ نفر بوده است.

نرخ بهره بانکی با توجه به وضعیت مالی و ظرفیت بازپرداخت وام گیرندگان ساختار یافته است. براین اساس نرخ های بهره به ۴ دسته تقسیم می شود، برای فعالیت های درآمدزا (IGA) ۲۰ درصد، وام ساخت مسکن ۸ درصد، وام آموزش عالی در طول تحصیل

صفر درصد و پس از دوره تحصیل ۵ درصد و اعطای وام به (گدایان) صفر درصد می باشد.

گرامین بانک نرخ های بهره را با استفاده از متد تراز نزولی (declining balance) محاسبه می نماید. این روش بازپرداخت را برای وام گیرندگان آسان می کند، به عنوان مثال اگر یک وام گیرنده ۱۰۰۰ تاکا وام بگیرد و کل مبلغ وام را در طول یک سال به طور هفتگی بازپرداخت کند باید ۱۱۰۰ تاکا که شامل اصل و بهره آن می گردد را در طول این دوره پرداخت کند.

مجموع مقدار وام پرداخت شده تا سال ۲۰۱۸ برابر ۲۶,۵ میلیارد دلار بوده است. تنها در سال ۲۰۱۸ حدود ۲,۹۸ میلیارد دلار وام پرداخت شده است. مقدار تجمعی پس انداز که توسط اعضا در بانک سپرده گذاری شده است مبلغ ۱,۸۷ میلیارد دلار می باشد. بسته جدید کمک های مالی را که بانک برای هدایت و رسیدن به سطح بالاتری از رونق فراهم می کند، وام های بنگاه اقتصادی کوچک است که محدودیتی در اندازه وام وجود ندارد. تا پایان سال ۲۰۱۸، ۱۲,۶۹ میلیون وام خرد به مبلغ ۵,۲۸ میلیارد دلار به این بنگاه ها پرداخت شده است. متوسط اندازه این دسته از وام ها ۴۵۸ دلار و بالاترین مقدار وام پرداخت شده ۴۷,۷ هزار دلار بوده است. عمده ترین فعالیت های انجام شده با دریافت این وام ها عبارت از آبرزی پروری، تجارت ماهی، ایجاد فروشگاه های مواد غذایی، داروخانه، لبنیات، تعمیر اتومبیل های حمل و نقل، تجارت سنگ برای فعالیت ساخت و سازها بوده است این وام ها توانسته کارآفرینان را فعال و فرصت های شغلی خود اشتغالی را به وجود آورد.

گرامین بانک بورس های تحصیلی را به فرزندان اعضای خود اعطا می کند و محدودیت های مالی اعضا را برای پرداخت شهریه و خرید کتاب و لوازم التحریر کاهش می دهد. حداقل ۵۰ درصد از اعتبار بورسیه به دختران و ۵۰ درصد باقی مانده به پسران و دختران بر اساس عملکرد تحصیلی آن ها اختصاص می یابد. هر سال به حدود ۲۶۰۰۰ کودک، در سطوح مختلف در دوره آموزش، بورسیه تحصیلی اعطا می شود. تا سال ۲۰۱۸ تعداد کل دانش آموزان بورسیه شده از آغاز این برنامه ۳۳۲,۵۲۸ نفر را شامل شده که مقدار بورسیه آن ها بالغ بر ۶,۸۲ میلیون دلار است.

گرامین بانک از سال ۲۰۰۱ ستاره های کدگذاری شده رنگی را به شعب و کارمندان برای دستیابی به ۱۰۰ درصد از موفقیت در وظیفه محوله اختصاص می دهد. یک شعبه یا کارمند دارای پنج ستاره، بالاترین سطح از کارایی را نشان می دهد. در پایان سال ۲۰۱۸، ۶۵۱ شعبه از ستاره های سبز برای داشتن ۱۰۰ درصد بازپرداخت وام های اعطایی برخوردار شدند. ۲۲۲۲ شعبه ستاره آبی برای به دست آوردن سود کسب کردند. ۱,۹۰۶ شعبه ستاره های بنفش برای تأمین تمام منابع مالی خرد از محل درآمد و سپرده های خود و ۳۶۰ شعبه ستاره قهوه ای برای تضمین آموزش برای ۱۰۰ درصد از فرزندان اعضای گرامین به دست آوردند و ۷۴ شعبه نیز به دلیل موفقیت در تعامل با خانوارهای زیر خط فقر، ستاره قرمز دریافت کردند. ستاره ها تنها بعد از انجام مأموریت بررسی و تایید می شود.^{۱۰}