

برنامه نظام تأمین مالی خرد

موضوع جزء ۱۱ ماده ۱۱۹ قانون برنامه پنج ساله ششمین ساله جمهوری اسلامی ایران (۱۴۰۷-۱۴۰۳)



مرکز پژوهش‌های توسعه و آینده‌نگری
گروه پژوهشی حکمرانی و مالیه عمومی
مجموعه گزارش شماره ۴۸۶

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شناسه گزارش

عنوان	برنامه نظام تأمین مالی خرد موضوع جزء ۱۱ ماده ۱۱۹ قانون برنامه پنج ساله هفتم پیشرفت جمهوری اسلامی ایران (۱۴۰۳-۱۴۰۷)
کد شناسه	۱۴۰۵-۹-۱۰۵۳۴
گروه پژوهشی	حکمرانی و مالیه عمومی
پدیدآورنده	حمید آذرمند
ناشر	مرکز پژوهش‌های توسعه و آینده‌نگری
تاریخ انتشار	تابستان ۱۴۰۵
مطالب این گزارش لزوماً بیانگر نظر رسمی سازمان برنامه و بودجه کشور و مرکز پژوهش‌های توسعه و آینده‌نگری نیست.	
حقوق معنوی اثر به پدیدآورندگان و حقوق مادی آن، به مرکز پژوهش‌های توسعه و آینده‌نگری سازمان برنامه و بودجه کشور تعلق دارد و استفاده از آن با ذکر مأخذ بلامانع است.	
آدرس: تهران - خیابان نجات‌اللہی - خیابان (استاد جعفر شهری) سپند شرقی - پلاک ۱۶ شماره‌های تماس ۰۲۱-۴۳۳۰۶۰۰۰ شماره پیام‌رسان ۰۹۹۲۱۵۷۵۸۴۳	
https://www.cdrf.ir/	

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۱	۱- تبیین وضع موجود.....
۹	۲- بررسی تجارب جهانی.....
۱۳	۳- وضعیت مطلوب.....
۱۹	۴- برنامه نظام تأمین مالی خرد.....

فهرست نمودارها

عنوان	صفحه
نمودار ۱: سهم خانوار از کل تسهیلات پرداختی.....	۱
نمودار ۲: ترکیب تسهیلات پرداختی توسط شبکه بانکی سال ۱۴۰۳.....	۲
نمودار ۳: ترکیب تسهیلات پرداختی به خانوار ۴ ماهه ۱۴۰۴.....	۳
نمودار ۴: ترکیب دارایی کل اقتصاد	۳
نمودار ۵: ترکیب دارایی خانوارهای ایرانی	۴
نمودار ۶: اجزای دارایی‌های غیرمالی خانوار	۵
نمودار ۷: اجزای دارایی‌های مالی خانوار	۵
نمودار ۸: - شکاف تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط و خرد در جهان (سهم از GDP)	۶
نمودار ۹: شکاف تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط و خرد در جهان	۷
نمودار ۱۰: بنگاه‌های کوچک و متوسط و خرد در جهان دارای شکاف تأمین مالی	۷
نمودار ۱۱: تسهیلات پرداختی بانک‌های تجاری به بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط (درصد از GDP).....	۸
نمودار ۱۲: شاخص شمول مالی.....	۱۴
نمودار ۱۳: درصد افراد با امکان تأمین مالی رسمی در مناطق مختلف جهان.	۱۶
نمودار ۱۴: نحوه تأمین مالی افراد طی یک سال گذشته در جهان.....	۱۷
نمودار ۱۵: میزان دشواری دسترسی سریع به منابع مالی در سال ۲۰۲۱.....	۱۷

۱- تبیین وضع موجود

تأمین مالی خرد^۱ طیف وسیعی از تأمین مالی خانوار، کسب و کارهای خرد تا بنگاه‌های کوچک و متوسط و کسب و کارهای کوچک‌مقیاس کشاورزی را در برمی‌گیرد.

- تأمین مالی بانکی

با توجه به ساختار گزارش‌دهی آمارهای بانکی کشور و غیر قابل تفکیک بودن کسب و کارهای خرد از خانوارها، اطلاعات دقیق و مستندی از آمار تسهیلات پرداختی به کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط در دست نیست. ضمن آنکه، بر اساس شواهد میدانی و مطالعات تطبیقی، بخش قابل توجهی از تأمین مالی کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط از طریق بازارهای غیررسمی تأمین می‌شود.

با این وجود، آمار تسهیلات پرداختی بانک‌ها به تفکیک خانوار و کسب و کارها در دست است. اگرچه این آمار، تصویر کاملی از تأمین مالی خرد ارائه نمی‌دهد؛ اما بخشی از تأمین مالی خانوار از بازارهای رسمی را نشان می‌دهد.

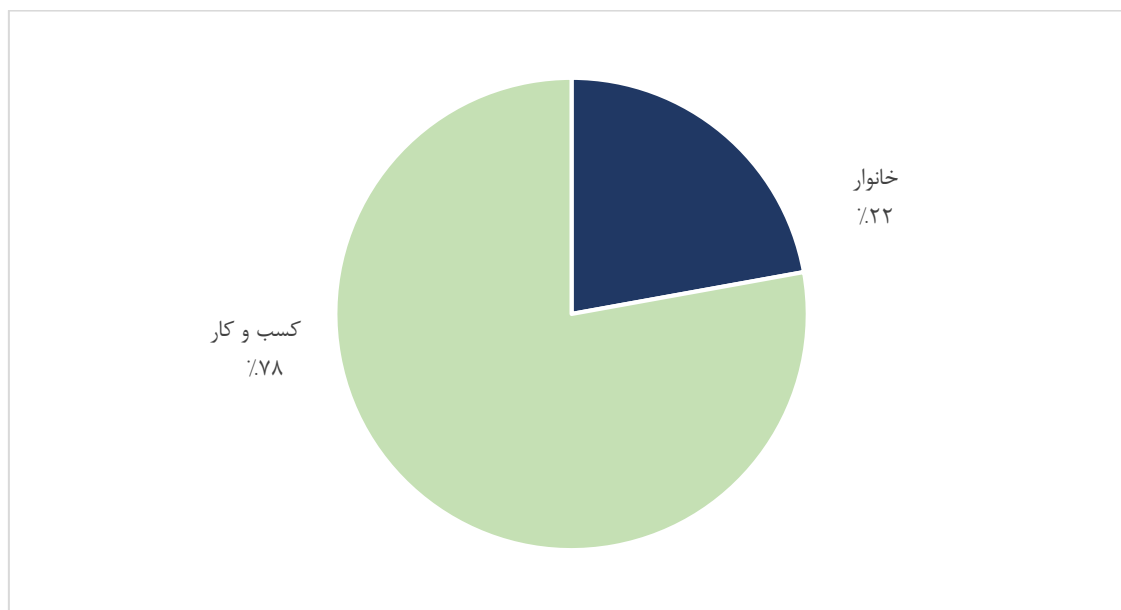
بر اساس آمار بانک مرکزی، کل تسهیلات پرداختی شبکه بانکی در سال ۱۴۰۳ برابر با ۷۶۶۴ هزار میلیارد تومان بوده که سهم خانوار از این میزان، برابر با ۲۲ درصد بوده است.



نمودار ۱: سهم خانوار از کل تسهیلات پرداختی (درصد)

منبع: بانک مرکزی

روند سهم خانوار از کل تسهیلات پرداختی طی سال‌های اخیر افزایشی بوده و از رقم ۱۵,۱ درصد در سال ۱۴۰۱ به ۲۵,۱ درصد در سال جاری رسیده است.

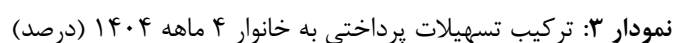


نمودار ۲: ترکیب تسهیلات پرداختی توسط شبکه بانکی سال ۱۴۰۳ (درصد)

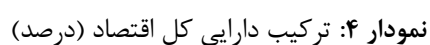
منبع: بانک مرکزی

افزایش سهم خانوار از تسهیلات بانکی، به معنای کاهش سهم کسب و کارها از جمله کسب و کارهای کوچک و متوسط از تسهیلات پرداختی بانکی است. این آمار نشان می‌دهد که الزامات سیاستی جاری در کشور، بانک‌ها را ناگزیر به پرداخت تسهیلات تکلیفی و افزایش سهم خانوار از تسهیلات پرداختی کرده است. به بیان دیگر، اتکای تأمین مالی خانوار به منابع بانکی، در حال افزایش می‌باشد. این مسئله، از یک سو با توجه به ناترازی بانک‌ها و محدودیت ترازنامه‌ای جهت اجرای سیاست‌های انبساط اعتباری توسط نظام بانکی، منجر به تشدید مشکلات بانک‌ها خواهد شد؛ و از سوی دیگر با توجه به کاهش رشد اقتصادی کشور، کاهش سهم کسب و کارها از تسهیلات بانکی به تعمیق رکود و ماندگاری در «تله رشد اقتصادی متوسط» می‌انجامد.

نکته دیگر در تحلیل آمار تسهیلات پرداختی خانوار این است که مصارف اصلی تسهیلات، مربوط به خرید کالای شخصی است. برخلاف رویه غالب در سایر کشورها که بیشترین سهم مصارف تسهیلات خانوار به مسکن اختصاص دارد، در ایران بیشترین مصارف تسهیلات بانکی خانوار مربوط به خرید کالا است. در حالی که تأمین مالی خرید کالا توسط خانوار از طریق ابزارهای غیربانکی مانند اعتبار خرید و نظایر آن قابل جایگزینی است.



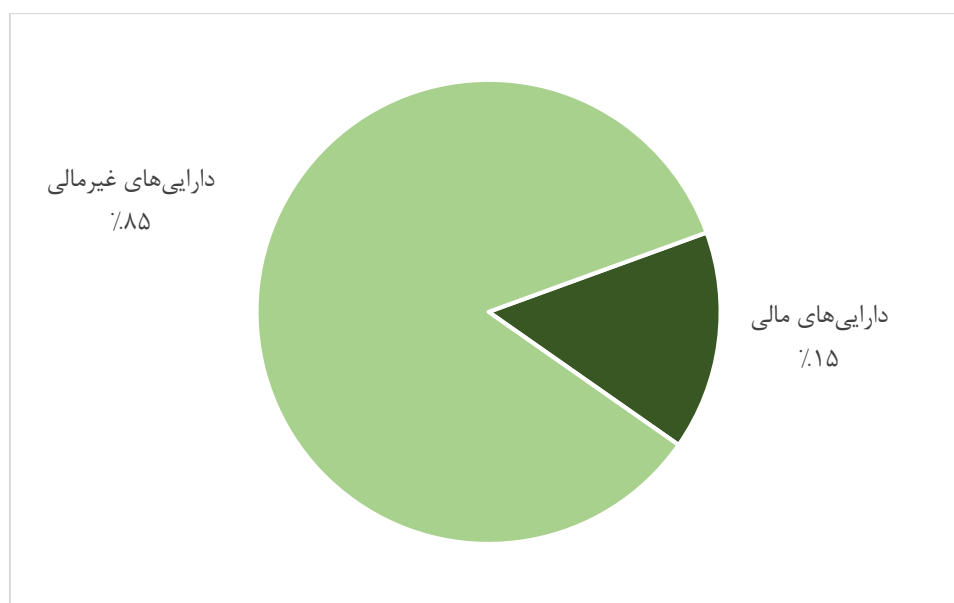
تحلیل ترازنامه اقتصاد و ترازنامه خانوار، نکات مهمی را آشکار می‌سازد. بر این اساس، از کل دارایی اقتصاد، ۲۱ درصد متعلق به خانوار است (حساب ترازنامه ملی ایران، بانک مرکزی سال ۱۳۹۶).



۳

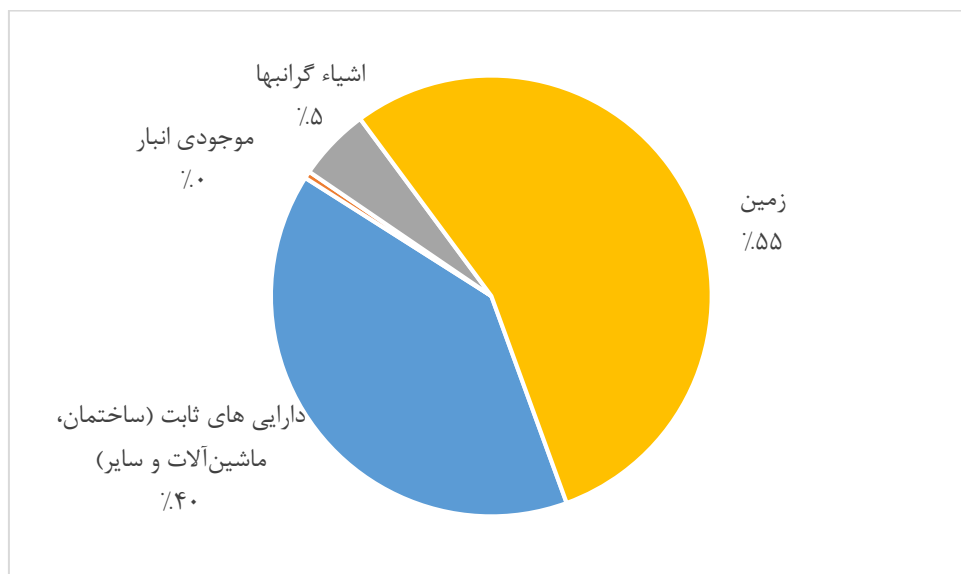
آمار ترازنامه خانوار نشان می‌دهد که از کل دارایی خانوار، ۸۵ درصد سهم دارایی غیرمالی و ۱۵ درصد سهم دارایی مالی است؛ و نکته مهم آن که حدود ۶۰ درصد دارایی خانوار به زمین اشیاء قیمتی تعلق دارد که نوعاً با محدودیت توثیق در نظام بانکی همراه می‌باشد.

به بیان دیگر، بخش عمده دارایی خانوار در قالب زمین و اشیاء قیمتی است که برخلاف دارایی‌های مالی مانند (سهم و اوراق)، قابلیت توثیق در نظام بانکی را دارند، دارایی‌های مذکور کارکردی در تأمین مالی خانوار ندارند.



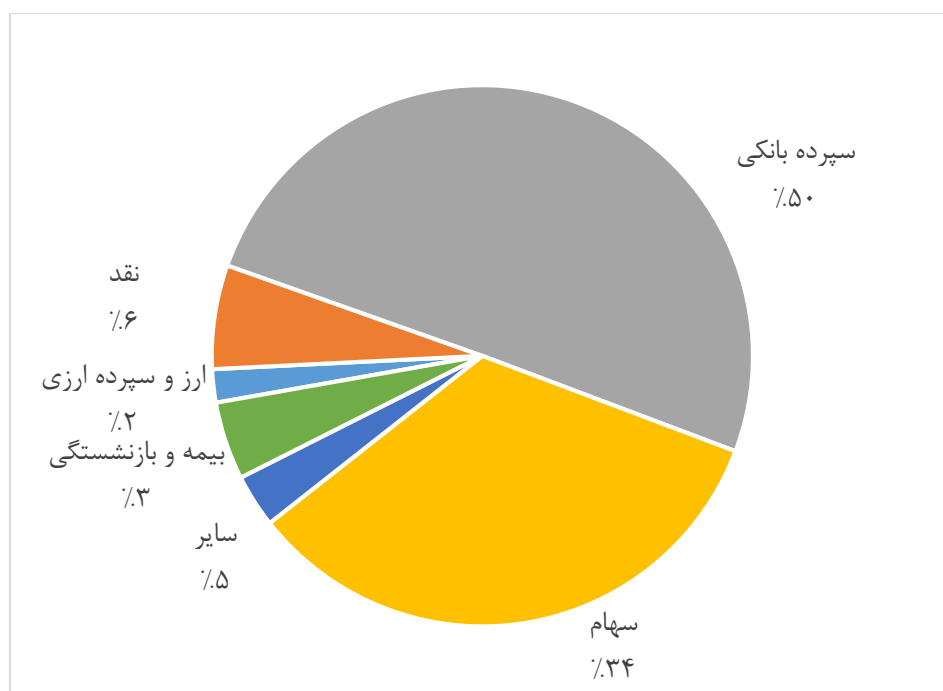
نمودار ۵: ترکیب دارایی خانوارهای ایرانی (درصد)

منبع: بانک مرکزی



نمودار ۶: اجزای دارایی‌های غیرمالی خانوار (درصد)

منبع: بانک مرکزی



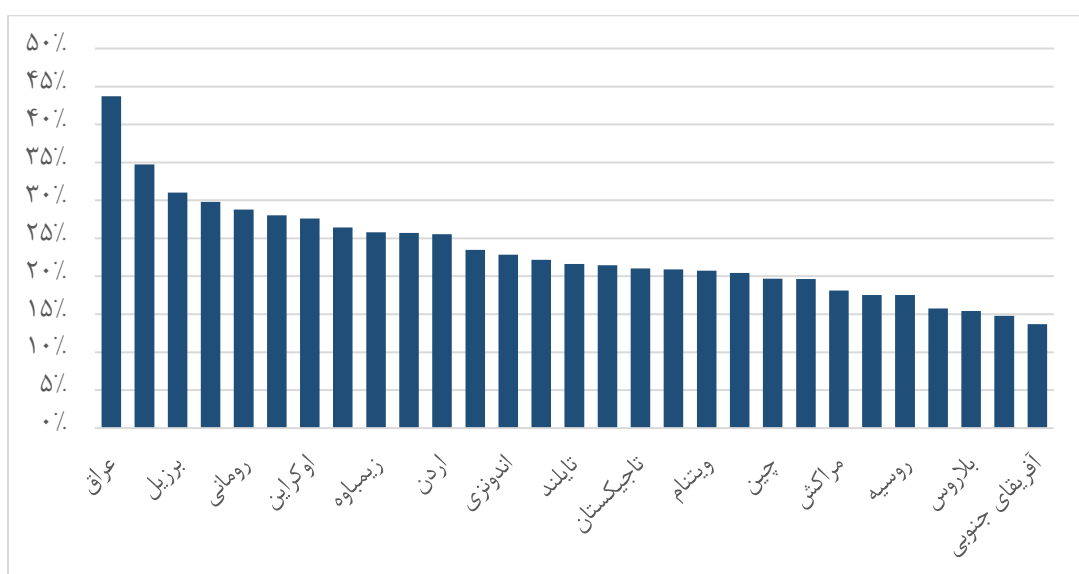
نمودار ۷: اجزای دارایی‌های مالی خانوار (درصد)

منبع: بانک جهانی

– شکاف تأمین مالی بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط

بر اساس گزارش‌های معتبر بین‌المللی^۱، پدیده موسوم به شکاف تأمین مالی در بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط در اکثر نقاط جهان موضوعیت دارد.

شکاف بین منابع قابل تجهیز و تقاضا برای تأمین مالی از جانب بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط در کشورهای مشابه ایران بین ۲۰ تا ۳۰ درصد است.

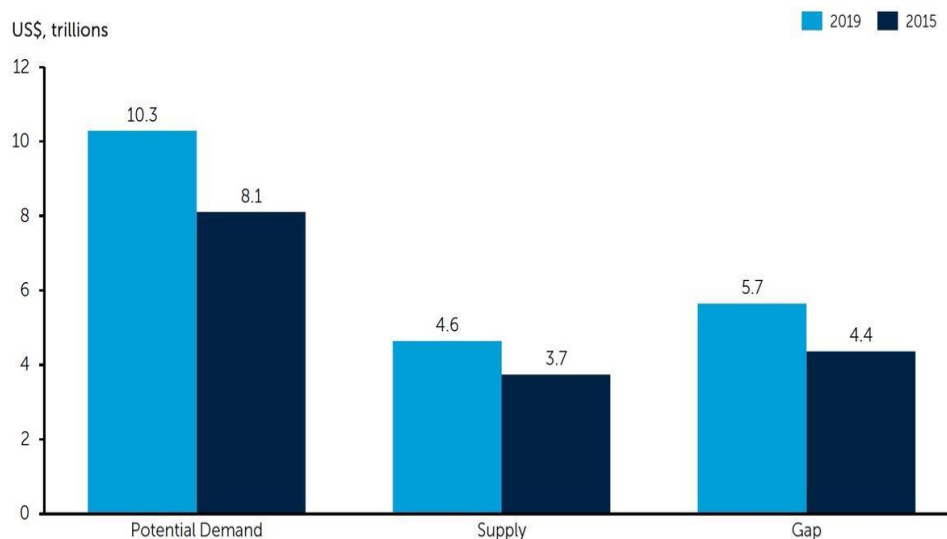


نمودار ۸: شکاف تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط و خرد در جهان (سهم از GDP)

منبع: بانک جهانی

مجموع رقم شکاف تأمین مالی در بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط در جهان روندی فزاینده دارد و طبق برآوردها به رقمی بالغ بر ۵,۷ تریلیون دلار رسیده است.

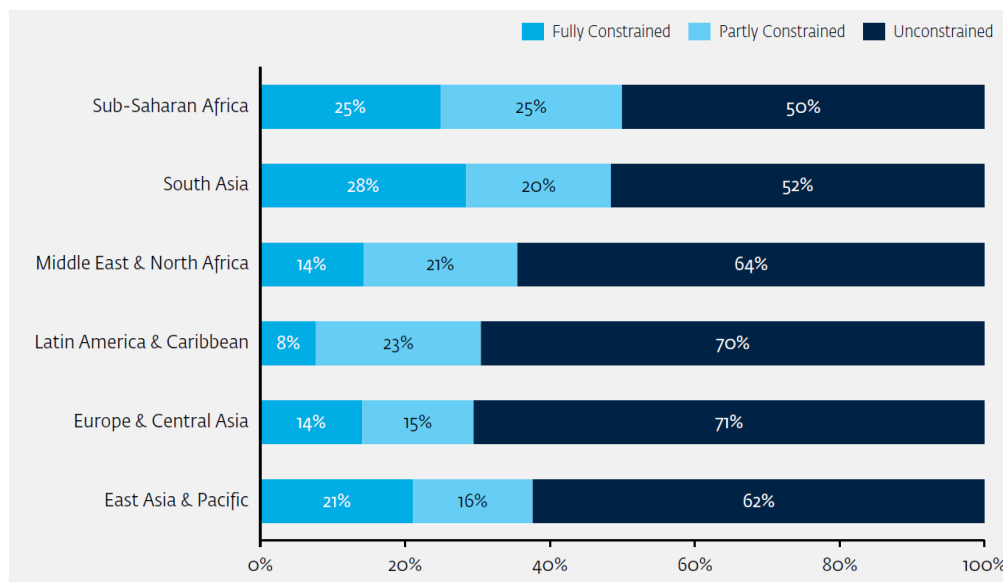
1. MSME FINANCE GAP, IFC 2025 and The Global State of Financial Inclusion and Consumer Protection (FICP) Report, International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank 2023.



نمودار ۹: شکاف تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط و خرد در جهان (تریلیون دلار)

منبع: بانک جهانی

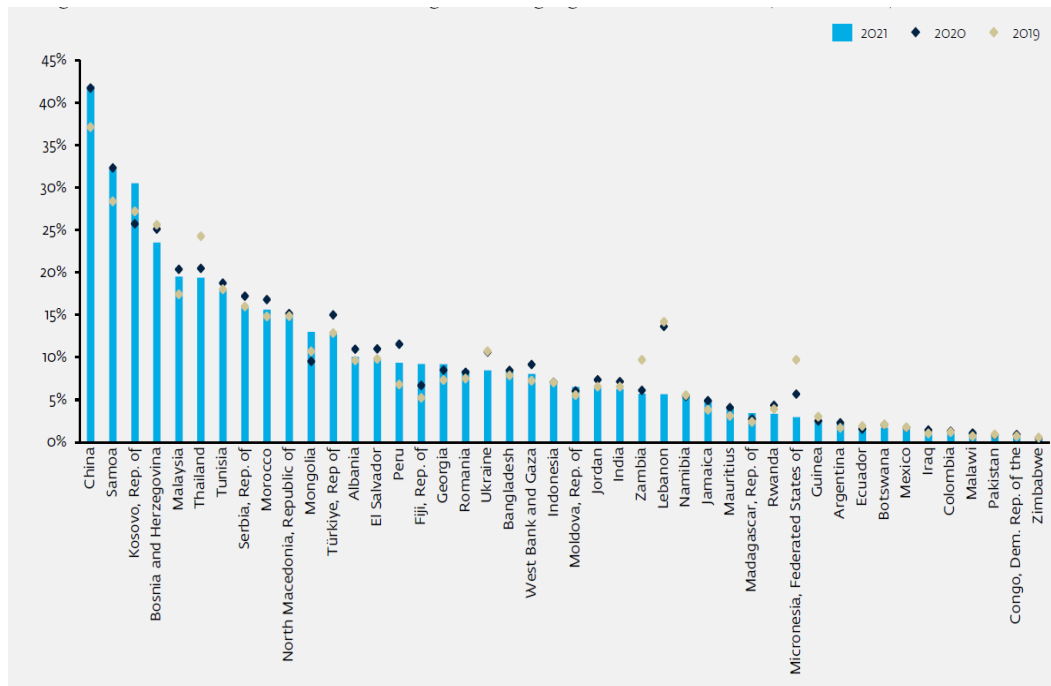
طبق برآوردها، در کشورهای جنوب صحرای آفریقا، ۵۰ درصد بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط به طور کامل یا نسبی دارای مشکل تأمین مالی هستند. این نسبت در جنوب آسیا به ۴۸ درصد، منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا به ۳۵ درصد و در شرق آسیا به ۳۷ درصد می‌رسد.



نمودار ۱۰: بنگاه‌های کوچک و متوسط و خرد در جهان دارای شکاف تأمین مالی (درصد)

منبع: بانک جهانی

بررسی موضوع نشان‌دهنده نکته دیگری است که در اغلب کشورهای جهان، بانک‌های تجاری نقش اصلی را در پاسخ به نیاز تأمین مالی بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط بر عهده ندارند. بر اساس گزارش‌های موجود، چین و چند کشور محدود دیگر در این زمینه استثنا محسوب می‌شوند.



نمودار ۱۱: تسهیلات پرداختی بانک‌های تجاری به بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط (درصد از GDP)

Source: IMF Financial Access Survey

۲- بررسی تجارب جهانی

بر اساس بررسی‌های تطبیقی و ادبیات بین‌المللی توسعه مالی، تأمین مالی خرد (Microfinance) به مجموعه‌ای از خدمات مالی در مقیاس کوچک اطلاق می‌شود که با هدف پوشش نیازهای مالی افرادی طراحی شده که به دلایل ساختاری، نهادی یا اقتصادی به خدمات بانکی رسمی دسترسی ندارند. این خدمات شامل اعطای وام‌های خرد، ابزارهای پس‌انداز، بیمه‌های خرد، خدمات پرداخت، انتقال پول و سایر محصولات مالی متناسب با سطح درآمد و ریسک‌پذیری اقشار کم‌درآمد است.

مخاطبان اصلی تأمین مالی خرد شامل افراد کم‌درآمد، کارآفرینان خرد، بنگاه‌های بسیار کوچک (Micro-enterprises)، کشاورزان خرده‌مالک و جوامع محروم در کشورهای در حال توسعه هستند. هدف نهایی این رویکرد، افزایش شمول مالی، توانمندسازی اقتصادی، ایجاد اشتغال پایدار، افزایش تاب‌آوری معیشتی و کاهش فقر چندبعدی است.

از منظر فنی و سیاستی، تأمین مالی خرد زمانی می‌تواند نقش مؤثر خود را در توسعه اقتصادی ایفا کند که پایداری مالی، حمایت نهادی و اثرگذاری اجتماعی به‌صورت هم‌زمان و متوازن دنبال شود. بی‌توجهی به هر یک از این ابعاد، کارایی و مشروعیت این ابزار مهم توسعه‌ای را با مخاطره مواجه می‌سازد.

- مهم‌ترین روش‌ها و ابزارهای تأمین مالی خرد در جهان

بر اساس مطالعات تطبیقی، مهم‌ترین ابزارهای تأمین مالی خرد به شرح زیر است. این ابزارها ترکیبی از روش‌های سنتی و نوین را در بر می‌گیرند و نحوه به‌کارگیری آن‌ها به سطح توسعه نهادی، ساختار بازار مالی و شرایط اجتماعی هر کشور وابسته است.

- وام‌های خرد (Microcredit)

اعطای وام‌های کوچک با مبالغ معمولاً بین ۱۰۰ تا ۱,۵۰۰ دلار (معادل محلی)، غالباً بدون وثیقه سنتی و با تکیه بر ضمانت‌های اجتماعی یا گروهی.

- پس‌انداز خرد (Microsavings)

حساب‌های پس‌انداز با حداقل مانده بسیار پایین که نقش مهمی در افزایش ثبات مالی خانوارهای کم‌درآمد دارد.

- بیمه خرد (Microinsurance)

پوشش ریسک‌های اصلی مانند بیماری، حوادث، کشاورزی و فوت، با حق بیمه‌های کوچک و شرایط ساده.

– پرداخت‌ها و انتقال پول خرد (Micropayments & Remittances)

تسهیل پرداخت‌های روزمره و انتقال پول داخلی و برون‌مرزی، به‌ویژه از طریق موبایل‌مانی.

– لیزینگ خرد (Microleasing)

تأمین مالی دارایی‌های مولد کوچک مانند (تجهیزات، ابزار کار و ماشین‌آلات سبک) بدون نیاز به خرید نقدی.

– صندوق‌های قرض‌الحسنه و وام‌دهی گروهی (Group-Based Lending & Savings Groups)

مبتنی بر مسئولیت مشترک اعضا که ریسک نکول را کاهش می‌دهد.

– تأمین مالی خرد مبتنی بر فناوری (Digital Microfinance)

استفاده از داده‌های دیجیتال، موبایل و پلتفرم‌های آنلاین برای کاهش هزینه عملیاتی و افزایش پوشش خدمات مالی خرد.

– تأمین مالی جمعی (Crowdfunding)

اتصال سرمایه‌گذاران خرد به کارآفرینان کوچک از طریق پلتفرم‌های دیجیتال.

– صندوق‌های سرمایه‌گذاری تأمین مالی خرد (Microfinance Investment Funds– MIFs)

ابزاری برای جذب سرمایه‌گذاران نهادی و بین‌المللی با رویکرد ترکیبی از بازدهی مالی و اثرگذاری اجتماعی.

– ویژگی‌های مشترک نظام‌های موفق تأمین مالی خرد

بررسی تجارب بین‌المللی نشان می‌دهد که نظام‌های موفق تأمین مالی خرد معمولاً دارای ویژگی‌های زیر هستند:

– دسترسی آسان و کم‌هزینه

حذف وثایق سنگین و اتکا به اعتبارسنجی جایگزین؛ نرخ بازپرداخت در مؤسسات موفق معمولاً بالاتر از ۹۵ درصد است.

– تمرکز بر توانمندسازی اقتصادی

تأکید بر ایجاد درآمد پایدار، خوداشتغالی و کاهش وابستگی به حمایت‌های دولتی.

– انعطاف‌پذیری محصولات مالی

طراحی وام‌ها با دوره‌های بازپرداخت کوتاه، اقساط متناسب و تنفس‌های محدود (دوره‌های بازپرداخت منعطف).

- فناوری محوری

دیجیتالی سازی فرایندها می تواند هزینه عملیاتی به ازای هر وام گیرنده را تا ۳۰ تا ۵۰ درصد کاهش دهد.

- نمونه های شاخص بین المللی

برخی از تجارب شاخص که نقش مهمی در توسعه ادبیات و سیاست گذاری تأمین مالی خرد داشته اند عبارت اند از:

- گرامین بانک^۱ بنگلادش

پیشگام وام دهی گروهی بدون وثیقه با تمرکز بر زنان و نرخ بازپرداخت بالا.

- M-Pesa کنیا

زیرساخت موبایل مانی که بستر توسعه وام های خرد دیجیتال و پرداخت های خرد را فراهم کرده است.

- BRAC بنگلادش

ارائه مدل جامع شامل وام، پس انداز، آموزش و خدمات اجتماعی.

- Kiva بین المللی

پلتفرم تأمین مالی جمعی برای اتصال سرمایه گذاران خرد جهانی به کارآفرینان محلی.

- سیاست ها و الزامات کلیدی توسعه تأمین مالی خرد

توسعه پایدار تأمین مالی خرد مستلزم اجرای مجموعه ای از سیاست های هماهنگ است:

- چارچوب قانونی و نظارتی مناسب

مقررات متناسب با اندازه و ریسک، حمایت از مؤسسات غیربانکی و سازوکارهای حفاظت از مصرف کننده.

- توسعه زیرساخت های مالی و دیجیتال

سامانه های پرداخت الکترونیکی، اعتبارسنجی جایگزین و اتصال به نظام بانکی رسمی.

- نوآوری و تنوع خدمات

توسعه محصولات متناسب با زنان، کشاورزان، جوانان و کسب و کارهای خرد.

1. Grameen Bank

- گسترش شمول مالی و سواد مالی
- آموزش مالی، تمرکز بر مناطق محروم و گروه‌های حاشیه‌ای.
- تأمین منابع مالی پایدار
- جذب سرمایه‌گذاران اثرگذار (Impact Investors)، حمایت هدفمند دولت و تنوع منابع تأمین مالی.
- تقویت ظرفیت نهادی مؤسسات میکروفاینانس
- آموزش نیروی انسانی، مدیریت ریسک اعتباری و دستیابی به خودکفایی عملیاتی ($OSS > 100$).
- همکاری‌های منطقه‌ای و بین‌المللی
- انتقال دانش، استانداردسازی و شبکه‌سازی نهادی.
- پایش و ارزیابی مستمر
- سنجش اثرات اجتماعی، گزارش‌دهی شفاف و بهبود مستمر سیاست‌ها.
- چالش‌های سیاست‌گذاری در تأمین مالی خرد
- در کنار فرصت‌ها، توسعه تأمین مالی خرد با چالش‌های مهمی مواجه است:
- انطباق با شرایط محلی
- ضرورت هماهنگی سیاست‌ها با فرهنگ، ساختار اقتصادی و ظرفیت نهادی هر کشور.
- مدیریت ریسک بدهی بیش از حد
- پیشگیری از وام‌دهی غیرمسئولانه و انباشت بدهی در میان اقشار آسیب‌پذیر.
- تعادل میان سودآوری و مأموریت اجتماعی
- جلوگیری از تجاری‌سازی افراطی که می‌تواند منجر به افزایش نرخ بهره و تضعیف اهداف توسعه‌ای شود.

۳- وضعیت مطلوب

بر اساس بند ۱۱ ماده ۱۱۹ قانون برنامه هفتم پیشرفت، دولت موظف است برنامه نظام تأمین مالی خرد را تهیه کند. باید در اینجا به این نکته اشاره کرد که موضوع تأمین مالی خرد، جدای از مباحث رشد سرمایه‌گذاری (موضوع بند ۵ ماده ۱۱۹) و روش‌های تجهیز منابع مالی برای تحقق رشد اقتصادی هشت درصد (موضوع بند ۱ ماده ۱۱۹) است.

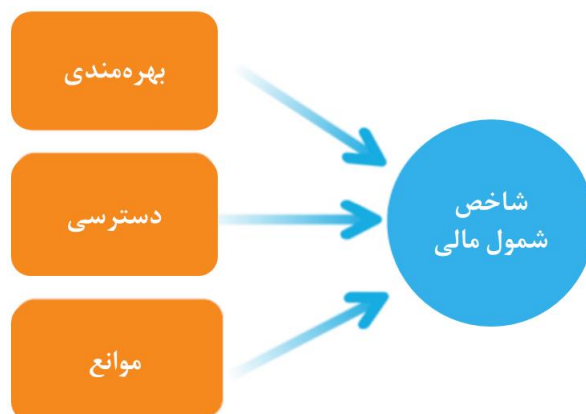
در تدوین برنامه نظام تأمین مالی خرد باید تأکید کرد که ابتدا لازم است حوزه تمرکز برنامه نظام تأمین مالی خرد و همچنین رویکرد تدوین برنامه آن از پیش تعیین گردد.

حوزه تمرکز برنامه نظام تأمین مالی خرد شامل تأمین مالی خانوار، بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط (MSME) و کشاورزی خردمقیاس است.

رویکرد تدوین برنامه نیز بر پایه موارد زیر قرار دارد:

- تمرکز بر افزایش «شمول مالی» و افزایش «سلامت مالی» به جای «افزایش عمق مالی» در تأمین مالی خرد
- تفکیک سازوکارهای «اعتبارسنجی خرد» از «اعتبارسنجی متعارف شرکت‌ها»
- توسعه «ابزارهای نوین تأمین مالی مبتنی بر فناوری دیجیتال» به جای تمرکز بر روش‌های سنتی
- تمرکز بر «دسترسی آسان» به جای تمرکز بر «دسترسی ارزان»
- تمرکز بر «توانمندسازی خانوار» به جای «مقروض‌سازی خانوار»
- توسعه روش‌های تأمین مالی غیربانکی
- تمرکز بر توسعه روش‌هایی که اتکا به بودجه عمومی نداشته باشند
- توجه به ملاحظه انطباق ابزارها و روش‌ها با موازین شریعت و مقررات جاری کشور
- توجه به قابلیت اجرا در پیشنهاد روش و ابزار.

با توجه به تأکید بر شمول مالی و سلامت مالی، لازم است تعاریف و شاخص‌های مرتبط با آن مورد اشاره قرار گیرد. طبق تعاریف رایج، شمول مالی بیانگر آن است که افراد و کسب و کارها به شیوه‌ای پایدار و پاسخگو، به محصولات و خدمات مالی مفید و مقرون‌به‌صرفه دسترسی داشته باشند؛ به طوری که پاسخگوی نیازهای آنان در حوزه مبادلات، پرداخت، پس‌انداز، اعتبار و بیمه باشد.



نمودار ۱۲: شاخص شمول مالی

منبع: Bank for International Settlements

شاخص‌های شمول مالی، طیفی از مؤلفه‌های مرتبط با کیفیت و نحوه خدمات مالی، میزان دسترسی و کاربری ابزارهای مالی و موانع دسترسی مالی را مورد سنجش قرار می‌دهد.

جدول ۲: شاخص‌های شمول مالی

دسته‌بندی	شاخص	ابعاد	جنبه‌ها
نقاط خدمت	تعداد شعبه‌ها به ازای هر ۱۰۰۰ نفر	دسترسی	نقاط خدمت فیزیکی
	تعداد ATM به ازای هر صد هزار نفر یا تعداد ATM به ازای هر هزار کیلومتر مربع	دسترسی	نقاط خدمت فیزیکی
	تعداد پایانه‌های POS به ازای هر صد هزار نفر	دسترسی	نقاط خدمت فیزیکی
حساب‌های پول دیجیتال	تعداد حساب‌های پول دیجیتال برای پرداخت‌ها توسط موبایل	دسترسی	نقاط خدمت موبایلی
اتصال بین نقاط خدمت	اتصال شبکه‌های ATMها	دسترسی	اتصال بین نقاط خدمت
	اتصال پایانه‌های POSها	دسترسی	اتصال بین نقاط خدمت
دانش مالی	شناخت مفاهیم اصلی تورم، نرخ بهره، بهره مرکب، توهم پولی، ریسک، اهداف اصلی بیمه و ...	کیفیت	توانایی و سواد مالی
رفتار مالی	منبع تأمین مالی افراد در مواقع اضطراری	کیفیت	توانایی و سواد مالی
حل اختلاف	سازوکارهای رسمی حل اختلافات داخلی و خارجی	کیفیت	هدایت بازار و حمایت مصرف‌کننده
هزینه استفاده	متوسط هزینه افتتاح یک حساب جاری	کیفیت	موانع به کارگیری
	متوسط هزینه نگهداری یک حساب جاری پایه در بانک (کارمزد سالانه)	کیفیت	موانع به کارگیری
	متوسط هزینه انتقالات اعتبار	کیفیت	موانع به کارگیری
موانع اعتباری	درصد SMEهای موظف به تأمین وثیقه در خصوص آخرین وام بانکی (منعکس‌کننده دشواری شرایط اعتباری)	کیفیت	موانع به کارگیری

برنامه نظام تأمین مالی خرد

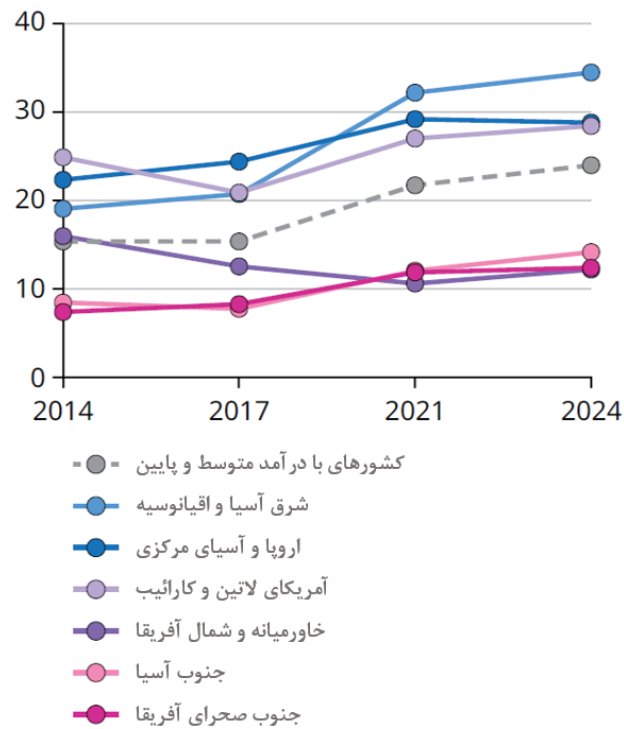
افراد	کاربرد	درصد افراد دارای حساب بانکی	دسترسی به حساب بانکی
افراد	کاربرد	تعداد حساب سپرده به ازای هر ۱۰۰۰ نفر	
افراد	کاربرد	درصد افراد دارای حداقل یک وام جاری از مؤسسات اعتباری رسمی	افراد دارای اعتبار نزد مؤسسات اعتباری رسمی
افراد	کاربرد	تعداد وام‌گیرندگان به ازای هر ۱۰۰۰ نفر	
افراد	کاربرد	افراد دارای بیمه به ازای هر ۱۰۰۰ نفر	افراد دارای بیمه
افراد	کاربرد	تفکیک بیمه به بیمه عمر و غیربیمه عمر	
افراد	کاربرد	تعداد انتقالات غیرنقدی خرده‌فروشی به ازای جمعیت	انتقالات غیرنقدی
افراد	کاربرد	درصد افرادی که برای پرداخت از موبایل استفاده می‌کنند	استفاده از موبایل برای انتقالات
افراد	کاربرد	درصد افرادی که استفاده مکرر از حساب رسمی دارند	استفاده پرتواتر از حساب بانکی
افراد	کاربرد	پس‌انداز در مؤسسات مالی (بانک‌ها، تعاونی‌ها، مؤسسات تأمین مالی خرد و ...) طی یک سال گذشته	تمایل به پس‌انداز
افراد	کاربرد	درصد افراد دریافت‌کننده حواله از داخل یا خارج کشور	حواله
شرکت‌ها	کاربرد	SMEهای دارای حساب نزد مؤسسات رسمی	شرکت‌های برخوردار از خدمات بانکی رسمی
شرکت‌ها	کاربرد	تعداد SMEهای دارای حساب‌های پس‌انداز، تعداد حساب‌های پس‌انداز و تعداد سپرده‌گذاران	
شرکت‌ها	کاربرد	درصد SMEهای دارای وام یا خط اعتباری	شرکت‌های دارای یک وام جاری یا خط اعتباری نزد مؤسسات تحت نظارت
شرکت‌ها	کاربرد	تعداد SMEهای دارای وام جاری، تعداد وام‌های جاری یا تعداد وام‌های جاری پرداخت‌شده به SMEها، تعداد وام‌های جاری	

علاوه بر مفهوم شمول مالی، مفهوم مهم دیگری تحت عنوان سلامت مالی، در سیاست‌گذاری و توسعه ابزارهای تأمین مالی مد نظر قرار گرفته است. سلامت مالی، شرایطی است که مردم بتوانند:

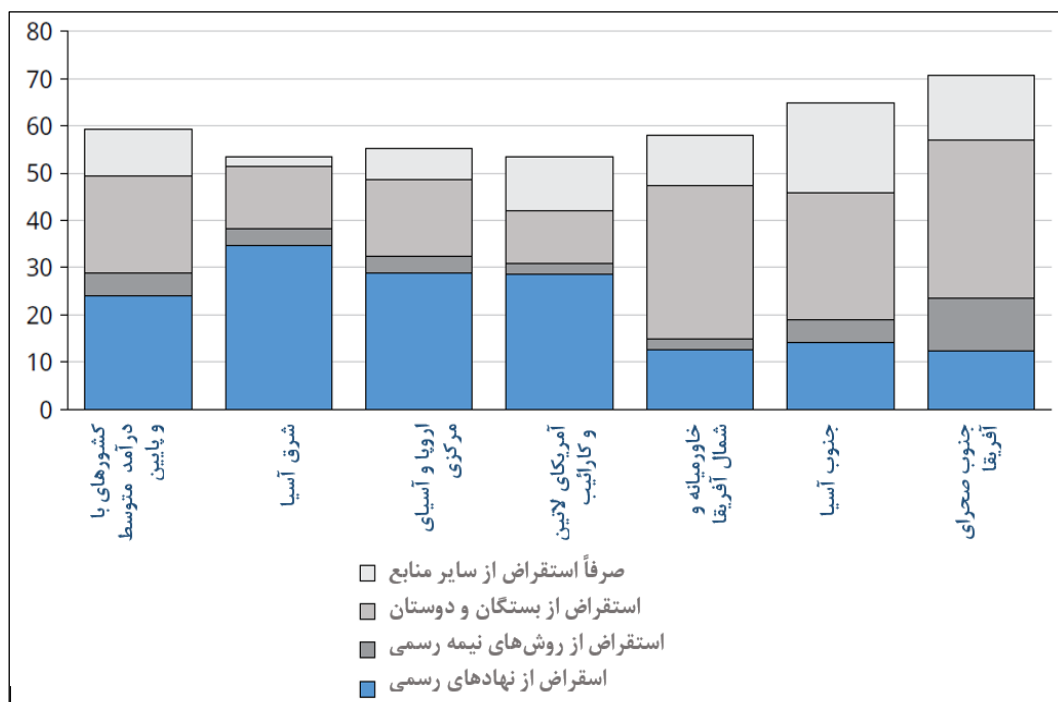
- نیازها و تعهدات مالی خود را مدیریت کنند
 - از فرصت‌ها بهره‌مند شوند و اهداف خود را محقق نمایند
 - شوک‌های مالی را مدیریت کنند
 - از زندگی مالی خود احساس رضایت و اطمینان داشته باشند
- در مقابل «سلامت مالی»، شرایط «نگرانی مالی» قرار دارد؛ وضعیتی که در آن مردم نگران داشتن پول کافی برای نیازهای فوری زیر هستند:

- هزینه‌های ماهانه
- هزینه‌های پزشکی
- شهریه مدرسه
- دوران پیری
- هزینه‌های کسب و کار

بر اساس مؤلفه‌های شمول مالی و سلامت مالی، در گزارش‌های بین‌المللی میزان موفقیت و کارایی نظام‌های مالی مورد سنجش قرار می‌گیرد.

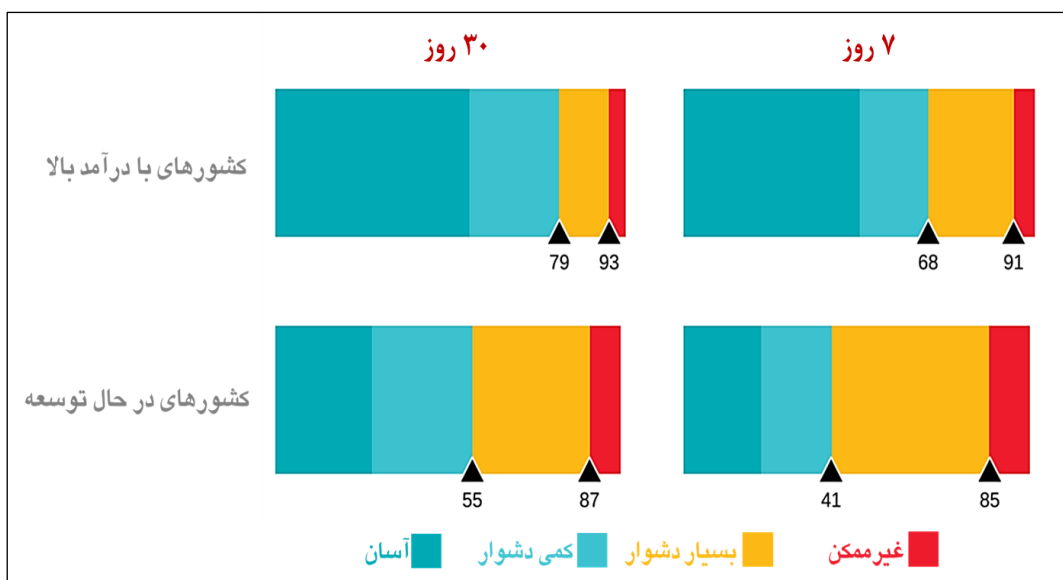


نمودار ۱۳: درصد افراد با امکان تأمین مالی رسمی در مناطق مختلف جهان (درصد)



نمودار ۱۴: نحوه تأمین مالی افراد طی یک سال گذشته در جهان (درصد)

Source: World Bank, Global Findex Database, 2025



نمودار ۱۵: میزان دشواری دسترسی سریع به منابع مالی در سال ۲۰۲۱ (درصد)

Source: World Bank, Global Findex Database, 2025

در تدوین برنامه تأمین مالی خرد، تمامی ملاحظات و معیارهای مرتبط با شمول مالی و سلامت مالی با هدف بهبود دسترسی خانوارها و کسب و کارهای خرد و متوسط به خدمات مالی و حفظ سلامت مالی در نظر گرفته شده است.

۴- برنامه نظام تأمین مالی خرد

برنامه‌های تأمین مالی خرد، شامل هشت برنامه است. این برنامه‌ها عبارت‌اند از:

- توسعه وام‌دهی نظیر به نظیر

توسعه وام‌دهی نظیر به نظیر (Peer to Peer lending) یک روش مناسب برای تأمین مالی خرد است. این رویکرد، روشی نوآورانه مبتنی بر زیرساخت فناوری اطلاعات و روش‌های پیشرفته اعتبارسنجی خرد است که معمولاً در مقایسه با گزینه‌های مرسوم، نرخ سود پایین‌تری را به تسهیلات‌گیرندگان ارائه می‌دهد و در عین حال بازده بیشتری را برای سرمایه‌گذاران فراهم می‌کند. از جمله پلتفرم‌های معروف وام‌دهی نظیر به نظیر در جهان می‌توان به Lending Club, Prosper, Funding Circle, Zopa اشاره کرد. بازیگران اصلی این روش، فین‌تک‌ها هستند.

از منظر سیاست‌گذاری، وام‌دهی نظیر به نظیر می‌تواند به عنوان ابزاری مکمل نظام بانکی و نه رقیب آن، نقش مؤثری در تأمین مالی خرد در ایران ایفا کند؛ مشروط بر آنکه چارچوب‌های نظارتی، شفافیت اطلاعات و مدیریت ریسک به صورت هم‌زمان و هوشمندانه طراحی و اجرا شود.

توسعه این پلتفرم‌ها در ایران، نیاز به مقررات و ضوابط جدید دارد. با توجه به ظرفیت‌ها و زیرساخت‌های موجود در زیست‌بوم اقتصاد دیجیتال کشور، راه‌اندازی این روش طی بازه زمانی یک سال قابل اجرا است.

در ایران، امکان رفع نیازهای تأمین مالی خانوارها با راه‌اندازی و توسعه پلتفرم‌های نظیر به نظیر از طریق حذف واسطه‌های بانکی و اتصال مستقیم وام‌دهندگان و وام‌گیرندگان فراهم می‌شود. پلتفرم‌های وام‌دهی نظیر به نظیر، با جذب منابع خرد از سرمایه‌گذاران، پس از طی فرایند اعتبارسنجی بر اساس درخواست متقاضیان، تسهیلات خرد را به خانوارها اعطا می‌نمایند.

وام‌دهی نظیر به نظیر (Peer-to-Peer Lending – P2P Lending) به عنوان یکی از نوآورانه‌ترین اشکال تأمین مالی خرد از طریق پلتفرم‌های فناورانه، امکان اتصال مستقیم سرمایه‌گذاران خرد به متقاضیان تسهیلات را بدون نیاز به واسطه‌گری مستقیم بانک‌ها فراهم می‌آورد. این مدل، زیرمجموعه‌ای از فین‌تک اعتباری محسوب می‌شود و با اتکا به فناوری اطلاعات، تحلیل داده و روش‌های پیشرفته اعتبارسنجی خرد، کارایی بالاتری نسبت به الگوهای سنتی تأمین مالی ارائه می‌دهد.

در این مدل، پلتفرم نقش واسطه فناورانه و مدیریت ریسک را ایفا کرده و معمولاً خود در معرض ریسک اعتباری مستقیم قرار نمی‌گیرد، بلکه از محل کارمزد خدمات، درآمدزایی می‌کند. تجربه‌های بین‌المللی نشان می‌دهد که مدل وام‌دهی نظیر به نظیر دارای مزایای کلیدی است، از جمله حذف بخشی از هزینه‌های سربار بانکی و ساده‌سازی فرایندهای اعتباری، زمینه را برای اعطای تسهیلات با نرخ سود مؤثر پایین‌تر نسبت به وام‌های خرد

خرد سنتی یا غیررسمی فراهم می‌کند. همچنین سرمایه‌گذاران با توزیع سرمایه خود میان تعداد زیادی وام خرد (Diversification)، می‌توانند به بازدهی بالاتر از سپرده‌های بانکی دست یابند. علاوه بر این، فرایند اعتبارسنجی دیجیتال و تصمیم‌گیری الگوریتمی، زمان تخصیص وام را از چند هفته به چند روز یا حتی چند ساعت کاهش می‌دهد. این مدل به‌ویژه برای خانوارها، فریلنسرها، شاغلان غیررسمی و کسب‌وکارهای خرد، گزینه‌ای مناسب محسوب می‌شود.

الزامات فنی راه‌اندازی پلتفرم P2P Lending در ایران به شرح زیر است:

– زیرساخت فناوری و عملیاتی

راه‌اندازی پلتفرم وام‌دهی نظیر به نظیر در ایران، با تکیه بر زیرساخت‌های موجود در حوزه پرداخت الکترونیک، سامانه‌های هویتی و زیست‌بوم استارت‌آپی، از منظر فنی کاملاً امکان‌پذیر است.

– سامانه ثبت‌نام و احراز هویت دیجیتال (e-KYC)

– موتور اعتبارسنجی خرد مبتنی بر داده‌های جایگزین

– سامانه تطبیق عرضه و تقاضای وام (Matching Engine)

– زیرساخت پرداخت و تسویه امن

– داشبورد مدیریت ریسک، نکول و گزارش‌دهی

– اعتبارسنجی خرد و مدیریت ریسک

اعتبارسنجی در مدل P2P مبتنی بر ترکیبی از داده‌ها انجام شده و متقاضیان بر اساس آن در طبقات ریسک (Risk Grades) دسته‌بندی می‌گردند و نرخ سود تسهیلات نیز متناسب با سطح ریسک هر طبقه تعیین می‌شود. همچنین، توزیع سرمایه سرمایه‌گذاران میان چندین وام خرد، به کنترل ریسک نکول کمک می‌کند. داده‌های مربوط به این فرایند به شرح زیر است:

– داده‌های هویتی و شغلی

– سابقه پرداخت قبوض و تراکنش‌های دیجیتال

– الگوهای درآمدی و رفتاری

– داده‌های غیرمالی (ثبات شغلی، محل سکونت، الگوی مصرف)

– الزامات حقوقی و تنظیم‌گری در ایران

توسعه وام‌دهی نظیر به نظیر در ایران نیازمند چارچوب تنظیم‌گری جدید و شفاف است. طراحی یک Sandbox محیط آزمون تنظیم‌گری با همکاری نهاد ناظر پولی و نهادهای مرتبط، امکان راه‌اندازی آزمایشی این مدل را در بازه زمانی حدود یک سال فراهم می‌آورد. این چارچوب به شرح زیر است:

– تعریف جایگاه حقوقی پلتفرم P2P به عنوان واسطه فناورانه

- تعیین حدود مسئولیت پلتفرم در قبال نکول وام‌گیرندگان
 - الزامات کفایت سرمایه عملیاتی و ذخایر ریسک
 - شفافیت نرخ سود، کارمزدها و ریسک برای سرمایه‌گذاران
 - سازوکارهای حمایت از مصرف‌کننده و حل اختلاف
 - **آثار اقتصادی و اجتماعی راه‌اندازی P2P Lending در ایران**
- در این مدل، پلتفرم‌ها از یک‌سو سرمایه‌های خرد را از سرمایه‌گذاران جمع‌آوری کرده و از سوی دیگر، پس از طی فرایند اعتبارسنجی دیجیتال، به خانوارها و متقاضیان خرد تسهیلات اعطا می‌کنند. راه‌اندازی و توسعه پلتفرم‌های وام‌دهی نظیر به نظیر می‌تواند آثار زیر را به همراه داشته باشد:
- تأمین سریع و خرد منابع مالی خانوارها
 - کاهش وابستگی به بازارهای غیررسمی و پرهزینه
 - افزایش مشارکت عمومی در تأمین مالی
 - تعمیق فین‌تک اعتباری و نوآوری مالی
 - ارتقای شمول مالی و عدالت اعتباری
 - **توسعه کارت اعتباری غیر بانکی**
- در ایران، صدور کارت اعتباری عمدتاً توسط بانک‌ها و به عنوان ابزار پرداخت تسهیلات بانکی خرد، در قالب عقود اسلامی مانند قرض‌الحسنه یا مرابحه صورت می‌پذیرد و به عنوان ابزاری برای اعطای تسهیلات بانکی خرد عمل می‌کند؛ بنابراین، با محدودیت منابع بانکی مواجه است.
- بر اساس تجارب جهانی، بخش عمده کارت‌های اعتباری توسط شرکت‌های غیربانکی یا فروشگاه‌های زنجیره‌ای صادر می‌شود. بر این اساس، شرکت‌های غیربانکی برای تأمین منابع مالی مورد نیاز خود، عمدتاً به ترکیبی از روش‌هایی برای صدور کارت اعتباری از محل سرمایه شخصی یا تأمین مالی از طریق بازار سرمایه صورت می‌گیرد. فروشگاه‌های زنجیره‌ای در سراسر جهان اقدام به صدور کارت اعتباری با نام تجاری خود می‌کنند که عمدتاً به دو شکل اصلی ارائه می‌شود.
- اعطای مجوز به شرکت‌های مالی غیربانکی و فروشگاه‌های زنجیره‌ای، امکان توسعه تأمین مالی خرد برای خانوارها را در حوزه‌های خرید کالاهای مصرفی، لوازم خانگی و خدمات ضروری فراهم می‌سازد.
- کارت اعتباری غیربانکی، ابزاری برای تأمین مالی مصرف‌کننده (Consumer Credit) است که با هدف دسترسی گروه‌های کم‌برخوردار به اعتبار طراحی گردیده و با ویژگی‌های متمایزی از کارت‌های بانکی سنتی شناخته می‌شود:

- **عدم اتکا مستقیم به منابع بانکی**
منابع اعتباری خارج از ترازنامه بانک‌ها تأمین شده و فشار بر منابع بانکی را کاهش می‌دهد.
- **تمرکز بر اعتبار مصرفی کوتاه‌مدت و میان‌مدت**
معمولاً با سقف‌های اعتباری مشخص، دوره بازپرداخت محدود و اقساط شفاف.
- **اعتبارسنجی داده‌محور و جایگزین**
استفاده از داده‌های رفتاری، سوابق خرید، الگوی بازپرداخت و اطلاعات غیرسنتی به‌جای وثایق سنگین.
- **کاربردپذیری بالا در نیازهای ضروری خانوار**
به‌ویژه برای خرید اقلام تندمصرف، لوازم خانگی، خدمات درمانی، آموزشی و سایر هزینه‌های ضروری.
الزامات راه‌اندازی کارت اعتباری غیربانکی در ایران به شرح زیر است:
- **چارچوب حقوقی و تنظیم‌گری**
توسعه کارت اعتباری غیربانکی در ایران مستلزم طراحی چارچوب نظارتی مشخص است، ازجمله:
 - تعریف جایگاه حقوقی «شرکت کارت اعتباری غیربانکی» به‌عنوان یک نهاد مالی تحت نظارت
 - تعیین دامنه فعالیت، سقف اعتباری و حدود مسئولیت صادرکننده کارت
 - الزامات حداقل سرمایه، کفایت سرمایه عملیاتی و ذخایر ریسک
 - شفافیت کامل در نرخ سود/کارمزد، جرائم تأخیر و حقوق مصرف‌کننده
- **مدل تأمین منابع مالی**
منابع مورد نیاز برای صدور کارت اعتباری غیربانکی می‌تواند از مسیرهای زیر تأمین شود:
 - سرمایه سهام‌داران و افزایش سرمایه
 - خطوط اعتباری از بانک‌ها یا مؤسسات مالی
 - انتشار اوراق بدهی کوتاه‌مدت یا ابزارهای تأمین مالی زنجیره‌ای
 - مشارکت با فروشگاه‌های زنجیره‌ای و تأمین‌کنندگان کالا و خدمات
- **اعتبارسنجی و مدیریت ریسک**
هسته اصلی این مدل، موتور اعتبارسنجی خرد است که بر پایه ترکیبی از داده‌های زیر عمل می‌کند:
 - سوابق تراکنش پرداخت و خرید
 - الگوی درآمد و مصرف خانوار
 - سابقه بازپرداخت اعتبارات قبلی

- داده‌های غیرمالی (پایداری شغلی، محل سکونت، رفتار پرداختی) بر اساس این داده‌ها، سقف اعتبار، نرخ کارمزد و شرایط بازپرداخت به صورت ریسک‌محور (Risk-Based Pricing) تعیین می‌شود.

نقش فروشگاه‌های زنجیره‌ای در توسعه کارت اعتباری غیربانکی بسیار کلیدی است. اعطای مجوز به فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ برای صدور کارت اعتباری یا اعتبار خرید می‌تواند به آثار زیر منجر گردد:

- دسترسی سریع خانوارها به اعتبار خرد را افزایش دهد
 - فروش و گردش مالی بنگاه‌های خرده‌فروشی را تقویت کند
 - زنجیره تأمین داخلی را فعال‌تر نماید
 - نیاز به تسهیلات بانکی خرد را کاهش دهد
- در این مدل، فروشگاه‌ها یا شرکت‌های وابسته به آن‌ها، با پذیرش بخشی از ریسک اعتباری، کارت‌های اعتباری محدود به شبکه پذیرندگان خود صادر می‌کنند.
- راه‌اندازی و توسعه کارت‌های اعتباری غیربانکی در ایران می‌تواند پیامدهای مثبت به همراه داشته باشد. آثار اقتصادی و اجتماعی توسعه کارت اعتباری غیربانکی به شرح زیر است:

- گسترش تأمین مالی خرد بدون فشار بر منابع بانکی
 - افزایش شمول مالی و دسترسی خانوارها به اعتبار مصرفی
 - کاهش وابستگی به بازارهای غیررسمی و پرهزینه
 - افزایش شفافیت جریان‌های اعتباری خرد
 - تقویت اقتصاد مصرف و تقاضای مؤثر داخلی
- توسعه مدل‌های BNPL

سازوکار BNPL یا همان روش «الآن بخر، بعداً پرداخت کن» روشی نوآورانه و نوین برای تأمین مالی کوتاه‌مدت و خرد است. این روش نوعی تأمین مالی کوتاه‌مدت است که به مصرف‌کننده امکان می‌دهد کالا یا خدمات را فوراً دریافت کرده و بهای آن را به جای پرداخت یک‌جا، به صورت اقساط معین (معمولاً بدون بهره) در آینده تسویه کند.

این شیوه توسط بازارگاه‌های برخط و برخی شرکت‌های غیربانکی با استقبال گسترده‌ای در ایران روبه‌رو شده و حجم قابل توجهی از تراکنش‌های اعتباری خرد را به خود اختصاص داده است. شیوه‌های رایج اعتبارسنجی در این حوزه، بر عهده شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات و بازارگاه‌ها است. با عنایت به عدم ثبت تعهدات ناشی از

این شیوه در سامانه‌های حاکمیتی و فقدان چارچوب استاندارد مدیریت ریسک کلان برای آن، امکان بروز ریسک‌های سیستمی و چالش‌های ناشی از آن در آینده قابل پیش‌بینی است.

توسعه نظام‌مند این شیوه، با توجه به کارایی بالا، سادگی و سازگاری آن با بازارگاه‌های برخط در حال رشد ایران می‌تواند به عنوان بستری کارآمد برای توسعه تأمین مالی خرد و افزایش دسترسی گروه‌های مختلف جامعه به خدمات اعتباری عمل کند. توسعه این شیوه با تکیه بر زیرساخت‌های موجود در کشور امکان‌پذیر است و مهم‌ترین چارچوب نظارتی متناسب با ماهیت این سکوهاست. این ضوابط باید به گونه‌ای باشند که ضمن حفظ کارایی و سادگی، شفافیت و مدیریت ریسک را نیز تضمین کنند.

باید عنایت به ساختار هزینه‌ای مدل BNPL و ضرورت حفظ نظام بانکی در شرایط تورمی کنونی، ارجحیت با توسعه این شیوه مبتنی بر اعتباردهی فروشندگان و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی است و اتکا به منابع بانکی به دلیل فشار بر نقدینگی و ناسازگاری با منطق اقتصادی این مدل توصیه نمی‌شود.

منطق عملیاتی و فنی BNPL به شرح زیر است:

- تأمین منابع: از محل سرمایه شرکت BNPL، خطوط اعتباری یا ابزارهای بازار سرمایه.
 - اعتبارسنجی لحظه‌ای (Real-time Scoring) مبتنی بر داده‌های تراکنشی، رفتاری و سوابق بازپرداخت.
 - تسویه با پذیرنده: پرداخت نقدی یا تسویه کوتاه‌مدت به فروشگاه؛ کاهش ریسک فروشنده.
 - بازپرداخت مصرف‌کننده: اقساط کوتاه‌مدت (معمولاً ۲ تا ۶ قسط) با کارمزد/ سود شفاف.
 - مدیریت ریسک: سقف اعتبار پویا، تنوع‌بخشی پرتفوی و کنترل نکول در سطح تراکنش.
- الزامات توسعه BNPL در ایران به شرح زیر است:

- چارچوب تنظیم‌گری مشخص؛ تعریف جایگاه حقوقی ارائه‌دهنده BNPL به‌عنوان نهاد مالی غیربانکی، الزامات حداقل سرمایه عملیاتی، افشای شفاف هزینه‌ها و حمایت از مصرف‌کننده.
 - زیرساخت فناوریانه e-KYC؛ موتور اعتبارسنجی داده‌محور، تسویه امن، گزارش‌دهی و پایش نکول.
 - همکاری با پذیرندگان؛ اتصال به فروشگاه‌های آنلاین و زنجیره‌ای برای افزایش پوشش و کاهش ریسک.
 - انطباق شرعی/ حقوقی؛ طراحی ساختار قراردادها در چارچوب عقود مجاز و منع بهره پنهان.
- توسعه لیزینگ خرد غیربانکی

لیزینگ در ایران، با وجود اینکه تحت ضوابط بانکی و با اعمال محدودیت‌های قیمت‌گذاری اداره می‌شود، برخلاف سایر کشورها توسعه نیافته نبوده و کاربرد گسترده‌ای در حوزه‌های مختلف نیافته است.

به طور خاص، لیزینگ خرد (Micro-leasing) یک ابزار رایج در جهان به منظور توسعه تأمین مالی خرد به ویژه تأمین مالی زنان شاغل و کشاورزان خردمقیاس است. لیزینگ قراردادی است که طی آن، شرکت لیزینگ دارایی را برای مدت معین و در ازای اقساط منظم در اختیار مستأجر قرار می‌دهد. در لیزینگ، دارایی به عنوان وثیقه عمل کرده و نیاز به تضمین جداگانه را از بین می‌برد. لیزینگ متمرکز بر جریان‌های نقدی آتی است که از بهره‌برداری دارایی تحت اجاره ایجاد می‌شود.

در لیزینگ خرد، مشتریان (همان فرد شاغل) اقساط ماهانه‌ای به شرکت لیزینگ پرداخت می‌کنند و به تدریج مالکیت دارایی را به دست می‌آورند. بر اساس بررسی‌های انجام شده، این روش می‌تواند از طریق انتقال نهایی مالکیت دارایی سرمایه‌ای نقش مهمی در شکستن چرخه فقر بین اقشار محروم داشته باشد. بنابراین لیزینگ خرد نه تنها یک ابزار مالی، بلکه یک سازوکار عملیاتی برای محرومیت‌زدایی و توسعه پایدار کسب‌وکارهای کوچک محسوب می‌شود.

توسعه لیزینگ خرد در ایران نیازمند بازنگری در چارچوب نظارتی موجود و تدوین ضوابط متناسب با ویژگی‌های این حوزه است تا با ایجاد انعطاف‌پذیری در مقررات، زمینه برای جذب سرمایه‌گذاران و فعالیت شرکت‌های تخصصی لیزینگ خرد فراهم شود.

- توسعه نهادهای خودیاری مردمی

بررسی‌های بین‌المللی نشان می‌دهد که مدل گروه‌های خودیاری (Self-Help Groups) در هند و برخی کشورهای جنوب آسیا با ترکیب دسترسی به اعتبار خرد، ایجاد سرمایه اجتماعی و توانمندسازی زنان، به یکی از مؤثرترین ابزارهای تأمین مالی خرد و محرومیت‌زدایی در جوامع روستایی تبدیل شده است. گروه‌های خودیار، نهادهای غیررسمی و سازمان‌های مردم‌نهادی هستند که اعضای آن از طریق تجمیع پس‌اندازهای خرد خود، ضمن ایجاد سرمایه اجتماعی، امکان دریافت وام‌های گروهی از نظام بانکی رسمی را بدون نیاز به وثیقه مستقل فراهم می‌کنند.

ایجاد گروه‌های خودیاری، یک ابزار توانمندسازی و انضباط مالی برای حمایت از کسب و کارهای خرد، به‌ویژه اشتغال زنان سرپرست خانوار است. گروه‌های خودیاری عموماً توسط سازمان‌های غیردولتی (NGOها) راه‌اندازی می‌شوند که اهداف محرومیت‌زدایی را انجام می‌دهند.

گروه‌های خودیاری بر اساس تجربه هند، متشکل از گروه‌های کوچک متشکل از ۱۰ تا ۲۵ عضوی از زنان با پیشینه‌های اجتماعی و اقتصادی مشابه هستند. این گروه‌ها به صورت داوطلبانه با حمایت NGOها تشکیل شده تا به‌طور منظم مبالغ کوچکی را پس‌انداز کنند. گروه‌های مذکور منابع خود را تجمیع می‌کنند تا از نظر

مالی به آستانه‌ای از پایداری برسند. منابع حاصل در شرایط اضطراری، کمبود مالی، رویدادهای مهم زندگی یا خرید دارایی برای ایجاد اشتغال، به صورت تسهیلات خرد در اختیار اعضا قرار می‌گیرد؛ همچنین این منابع می‌توانند به عنوان پشتوانه یا وثیقه برای دریافت تسهیلات از نهادهای مالی استفاده شوند.

- توسعه تأمین مالی کشاورزی قراردادی

کشاورزی قراردادی به عنوان یک روش برای تأمین مالی خرد، با ایجاد پیوند میان تولیدکنندگان خرد و بازار از طریق قراردادهای پیش‌فروش، موجب توانمندسازی اقتصادی کشاورزان و کاهش ریسک تولید و فروش آنها می‌شود. در این روش، قراردادهایی بین کشاورزان و صنایع بزرگ تبدیلی (صنایع غذایی یا نساجی) منعقد شده که در ازای کمک‌های فنی، در اختیار گذاشتن ماشین‌آلات کشاورزی، پرداخت پیش‌پرداخت از طرف صنایع تبدیلی به کشاورزان، محصولات کشاورزی آنان بر اساس قیمت و شرایط معینی پیش‌خرید می‌شود.

این شیوه، نقش مهمی در تأمین مالی کشاورزان در کشورهای جنوب آسیا و شرق آفریقا دارد. در تأمین مالی کشاورزی قراردادی، قراردادهای بین کشاورزان و صنایع تبدیلی به عنوان وثیقه نزد بانک‌ها توثیق شده و در صورت نیاز از پشتوانه صندوق‌های تضمین تخصصی هم استفاده خواهد شد.

با وجود ابلاغ دستورالعمل کشاورزی قراردادی در ایران، این روش به دلیل فقدان سازوکارهای مؤثر تضمین و مدیریت ریسک و نبود پلتفرم‌های تخصصی فراگیر، توسعه نیافته و سهم قابل توجهی در تأمین مالی کشاورزان ندارد.

توسعه این شیوه مستلزم تدوین قوانین برای حمایت از توثیق قراردادهای کشاورزی به عنوان وثایق بانکی، ایجاد سازوکارهای مؤثر تضمین و مدیریت ریسک، توسعه و ترویج پلتفرم‌های تخصصی فراگیر و آموزش کشاورزان است.

- توسعه کارت اعتباری با تسویه اعتباری در عمق زنجیره تأمین

کارت‌های اعتباری رایج در نظام بانکی ایران، بر پایه تسویه نقدی و اقساطی طراحی شده‌اند که ضمن سهولت خرید برای مشتری، فرایند تسویه با پذیرنده را نیز تسهیل می‌کند. تسویه نقدی بانک با پذیرنده و دریافت اقساط از مشتری باعث می‌شود منابع بانک‌ها در قالب تسهیلات بانکی و اقلام بالای خط ترازنامه ثبت شود.

راهکار جایگزین آن است که کارت اعتباری می‌تواند به جای تسویه نقدی، به عنوان اعتبار تجاری در زنجیره تأمین جریان یافته و برای خرید مواد اولیه به حلقه‌های بالاتر منتقل شود. با وجود اینکه کارت رفاهی متصل به اوراق گام به عنوان یک ابزار نوین تأمین مالی زنجیره‌های تعریف شده، اما استقبال بانک‌ها از آن به دلیل پیچیدگی‌های اجرایی و ماهیت اعتباری آن، چندان گسترده نبوده است. شیوه مناسب‌تر و قابل اجرا آن است

که تمامی فرایند در قالب توسعه کیف پول الکترونیکی B2B و در قالب راهکارهای مبتنی بر فناوری، توسط فین تک‌ها مدیریت و توسعه یابد.

- طرح اعتبار خرید مبتنی بر دریافتی‌های آتی و دارایی‌های بالقوه افراد

طرح اعتبار خرید (تخصیص بر مبنای توثیق دریافتی‌های آتی و دارایی‌های بالقوه افراد) وزارت کار در سال ۱۴۰۰، با هدف توسعه تأمین مالی خرد و با تکیه بر توثیق دریافت‌های آتی و دارایی‌های بالقوه افراد طراحی شده است و به دلیل قابلیت اجرا، در اینجا مورد تأکید قرار می‌گیرد.

عنوان برنامه	نمونه‌های مطرح در جهان	بازیگران اصلی	زیرساخت قانونی جدید	زیرساخت فناوری جدید	افق زمانی برای عملیاتی شدن
توسعه وام‌دهی نظیر به نظیر (Peer to Peer lending)	Lending Club, Prosper, Funding Circle, Zopa	فین تک‌ها	نیاز دارد	نیاز دارد	۱ سال
توسعه کارت اعتباری غیر بانکی	American Express, Discover, Capital One, PayPal	فین تک‌ها، شبکه‌های پرداخت، شرکت‌های مالی غیربانکی و فروشگاه‌های زنجیره	نیاز دارد	نیاز دارد	۱ سال
توسعه مدل‌های BNPL	Klarna, PayPal, Afterpay, Affirm	فروشگاه‌های زنجیره	نیاز دارد	نیاز ندارد	۶ ماه
توسعه لیزینگ خرد غیربانکی (micro leasing)	Selfina, grameen bank, finca tanzania	شرکت‌های لیزینگ	نیاز دارد	نیاز ندارد	۱ سال
توسعه نهادهای خودیاری مردمی (SHGs) برای پرداخت تسهیلات	BRAC (بنگلادش) SKS Microfinance (هند)	سازمان‌های مردم‌نهاد، تعاونی‌ها	نیاز ندارد	نیاز ندارد	۱ سال
توسعه تأمین مالی کشاورزی قراردادی	به طور گسترده در هند، مالزی، کنیا، برزیل اجرا می‌شود.	صندوق‌های تضمین، بانک‌ها و فین تک‌ها	نیاز ندارد	نیاز ندارد	۶ ماه
توسعه کارت اعتباری با تسویه اعتباری در عمق زنجیره تأمین	-	بانک‌ها	نیاز ندارد	نیاز دارد	۱ سال
طرح اعتبار خرید مبتنی بر دریافتی‌های آتی و دارایی‌های بالقوه افراد	-	بانک‌ها، وزارت رفاه، سازمان هدفمندی و صندوق‌های بازنشستگی و ...	نیاز دارد	نیاز دارد	-