

# Folkefinansiert mikrofinans:

## *Folkefinansiering av biogassanlegg i Tanzania*

Marit Olsen Hegge



Masteroppgave i samfunnsgeografi  
Institutt for sosiologi og samfunnsgeografi

UNIVERSITETET I OSLO

November 2015



# **Folkefinansiert mikrofinans:**

*Folkefinansiering av biogassanlegg i Tanzania*

© Marit Olsen Hegge

2015

Folkefinansiert mikrofinans: Folkefinansiering av biogassanlegg i Tanzania

Marit Olsen Hegge

<http://www.duo.uio.no/>

Trykk: Representeren, Universitetet i Oslo

# Sammendrag

I denne oppgaven er det fokusert på hva folkefinansiering via organisasjonen Kiva betyr for mikrofinansprosjekter lokalt i Tanzania. Videre blir utfordringer og muligheter knyttet til folkefinansiering av mikrofinans tatt opp. For å utforske dette fokuseres det på den amerikanske organisasjonen Kiva og den tanzaniske organisasjonen TAHUDE.

I oppgaven er blant annet disse problemstillingene tatt opp: (1) Hvordan lokale organisasjoner forholder seg til empowerment og «bottom-up» strategier. (2) Hvilke konsekvenser dette har for brukerne. (3) Hvordan lokale forhold påvirker folkefinansierte lån. (4) I hvilken grad folkefinansiering overvinner utfordringene mikrofinans står overfor.

Litteratur om tradisjonell mikrofinans blir brukt for å belyse hvordan folkefinansiert mikrofinans skiller seg fra tradisjonell. I oppgaven trekkes det frem at folkefinansiering av mikrofinans gjennom Kiva kan gjøre det mulig for lokale organisasjoner å tilby mikrokreditt med lavere renter og vilkår som er tilpasset brukernes økonomi. Det viser også at det er mulig å finansiere prosjekter som ikke skaper direkte inntekt på kort sikt. Kiva stiller ikke krav til hvordan feltpartnerne deres opererer, noe som betyr at den største forskjellen mellom folkefinansiert mikrofinans via Kiva og mer tradisjonell mikrofinans er finansieringsmodellene.



# Forord

Etter litt over ett år og oppgaven er endelig ferdig. I løpet av de siste årene har jeg lært mye av det å skrive en masteroppgave. Ikke bare har jeg lært mye om mikrofinans, men også mye om hvordan man kan gjennomføre forskningsarbeid.

Stor takk til veilederen min Hege Merete Knutsen for gode og grundige tilbakemeldinger og for at du hjalp meg gjennom noe jeg aldri har gjort før. Oppgaven min hadde vært et herlig rot hvis det ikke var for deg.

Tusen takk til alle informanter, og spesielt takk til Askwar Hilonga for all hjelp i feltarbeidsperioden. Takk til ansatte og beboere på Kundayo Apartments for en fantastisk tid i Tanzania.

Takk til mine medstudenter på Samfunnsgeografi. Takk til mamma, pappa og Ingrid for støtte og oppmuntring. (Takk til mamma for språkvask).

Og til slutt, ting tar tid, og ofte litt lengre tid enn jeg har trodd.

Blindern, 15/11/2015

Marit Olsen Hegge





# Innholdsfortegnelse

Tabeller og figurer.....	XII
Kart 1: Tanzania.....	XIII
Kart 2: Regionen Arusha.....	XIV
1 INNLEDNING.....	1
1.1 Problemstilling.....	1
1.2 Begreper.....	2
1.3 Oppgavens oppbygning.....	3
2 FORSKNINGSPROSESSEN.....	5
2.1 Valg av studieobjekt og første kontakt.....	5
2.2 Feltarbeid.....	6
2.2.1 Kvalitative intervju.....	7
2.2.2 Reinskriving.....	12
2.2.3 Spørsmål på e-post.....	13
2.3 Datakvalitet: Troverdighet, bekreftbarhet og overførbarhet.....	14
3 MIKROFINANS OG FATTIGDOM - LITTERATURGJENNOMGANG.....	17
3.1 Fenomenet mikrofinans.....	17
3.2 Mikrofinans i historisk perspektiv.....	18
3.3 Fattigdom.....	21
3.4 Eksempler på mikrofinansprosjekter.....	23
3.4.1 Sørøst-Asia.....	23
3.4.2 Resultater.....	24
3.4.3 Latin-Amerika.....	26
3.4.4 Resultater.....	27
3.5 Fordeler ved mikrofinans.....	28
3.5.1 Empowerment.....	30
3.6 Kritikk av mikrofinans.....	32
3.6.1 Mikrokredittparadokset – eksempler fra jordbrukssektoren.....	35
3.6.2 Mikrofinans fører ikke til teknologisk utvikling.....	37
3.6.3 Mikrofinans som nyliberalistisk verktøy.....	38
3.7 Oppsummering.....	40
4 KIVA.ORG.....	42

4.1	Fra tradisjonell finansiering til P2P .....	42
4.2	Kivas arbeidsmetode.....	44
4.2.1	Renter .....	46
4.2.2	Mikrofinans til jordbruk .....	48
4.2.3	Utdanning .....	50
4.2.4	Kiva og energi .....	52
5	KIVA I TANZANIA.....	53
5.1	Bakgrunn: Formelle og uformelle finanstjenester i Tanzania .....	53
5.2	Samarbeidspartneren TAHUDE .....	54
5.3	Relasjonene mellom Kiva og TAHUDE .....	56
5.3.1	Søknadsprosessen for å bli feltpartner .....	56
5.3.2	Biogass .....	57
5.3.3	Hvordan fungerer lånene? .....	58
5.3.4	Hvordan lokale forhold påvirker TAHUDES arbeid .....	60
5.3.5	Hvordan Kiva påvirker TAHUDES arbeid lokalmiljøet .....	61
5.3.6	TAHUDES erfaringer med Kiva som kilde til kreditt .....	63
5.4	TAHUDES ARBEID MED PROSJEKT-DELTAKERNE .....	65
5.4.1	«Basislån» og «Kivalån».....	65
5.4.2	Prosjektdeltakeres erfaringer med Kivalån .....	66
5.4.3	Empowerment .....	69
5.5	TAHUDE, Kiva og kritikk av tradisjonell mikrofinans .....	70
6	AVSLUTNING .....	74
6.1	Oppsummering .....	74
6.2	Hvordan påvirker lokale forhold implementering av Kivafinansierte lån lokalt?.....	75
6.3	Hvordan påvirker Kivalån lokale forhold?.....	76
6.4	Hvordan påvirker empowerment og «bottom-up» strategier prosjekter og hvilke implikasjoner har prosjektene for låntakerne? .....	76
6.5	Har samarbeidet med Kiva endret hvordan TAHUDE driver mikrofinans lokalt? ...	77
6.6	Hvordan skiller folkefinansiering seg fra tradisjonell mikrofinans? .....	78
6.7	Folkefinansiering og kritikk av tradisjonell mikrofinans .....	79
6.8	Utfordringer for folkefinansiert mikrofinans.....	80
6.9	Bekreftbarhet og overførbarhet .....	82
	Litteraturliste .....	84

Vedlegg ..... 91

# Tabeller og figurer

Kart 1: Tanzania .....	XIII
Kart 2: Regionen Arusha.....	XIV
Tabell 1: Kiva.....	45

## Valutakurser

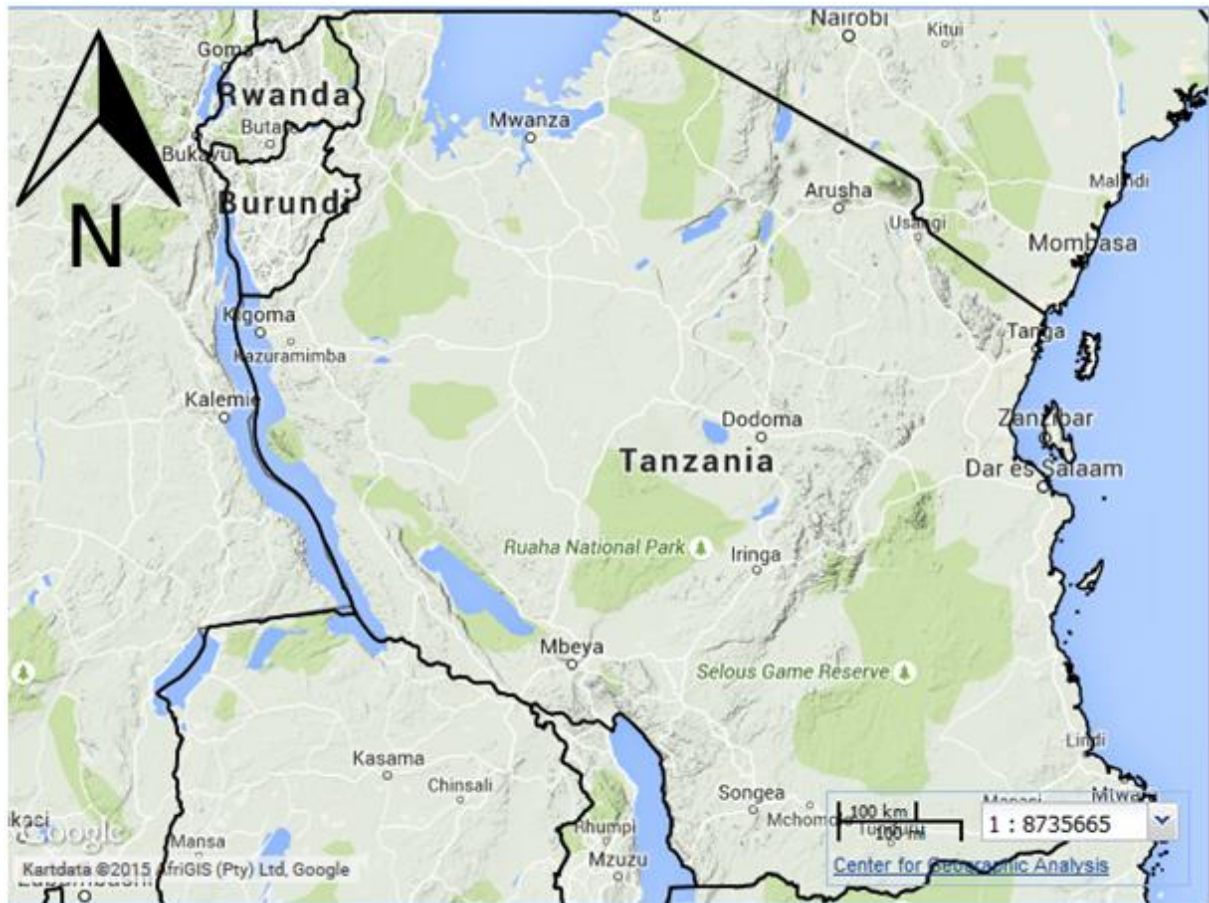
100 USD: 827,32 NOK

10 000 tanzaniske schilling: 43,32 NOK

Kilde: <https://www.dnb.no/bedrift/markets/valuta-renter/kalkulator/valutakalkulator.html>

(lastet ned 16/11/2015)

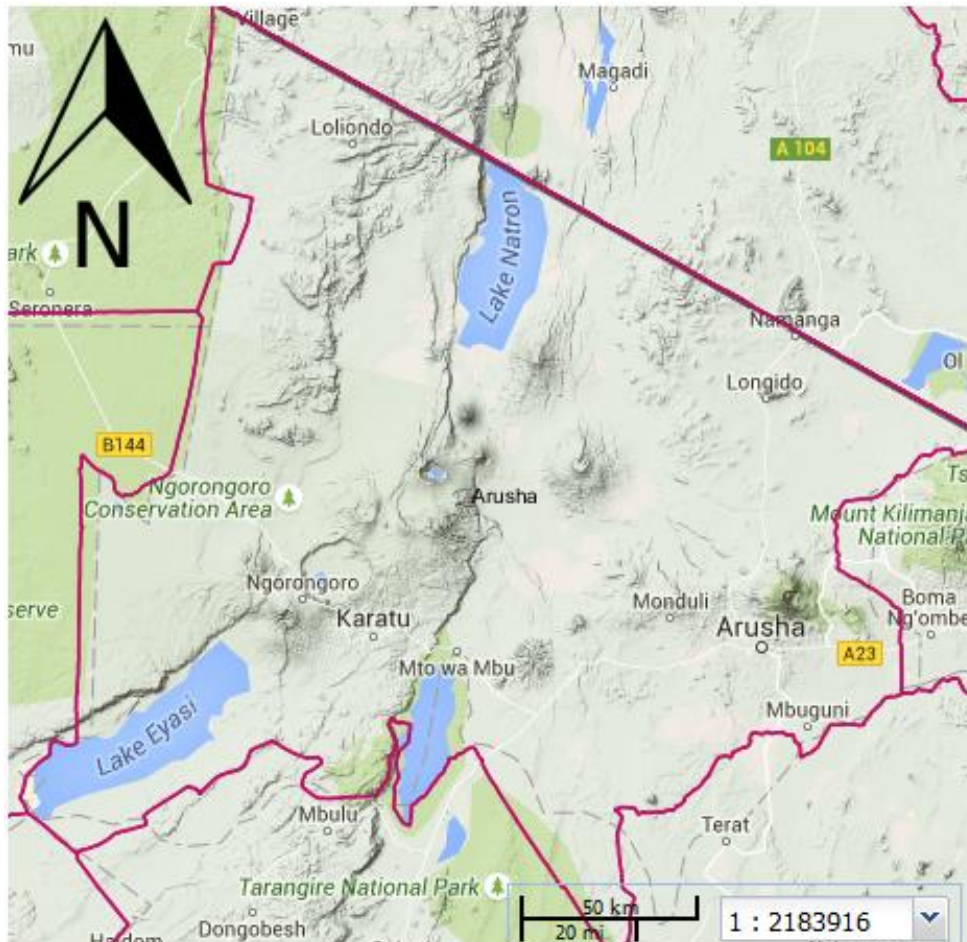
# Kart 1: Tanzania



Kart 1: Tanzania

Kilde: <http://worldmap.harvard.edu/africamap/> (lastet ned 20/9/2015)

## Kart 2: Regionen Arusha



Kart 2: Regionen Arusha

Kilde: <http://worldmap.harvard.edu/africamap/> (lastet ned 20/9/2015)

# 1 INNLEDNING

Mikrofinans har blitt brukt som er verktøy for å redusere fattigdom i utviklingsland siden 1990-tallet (Johnson & Rogaly 1997) og det finnes mye litteratur om mulighetene og begrensninger ved å bruke mikrofinans som er verktøy for fattigdomsbekjempelse. Bruk av folkefinansiering (crowd-funding) for å finansiere mikrofinanslån er et relativt nytt fenomen. Kiva, den første organisasjonen som lagde en plattform på internett for folkefinansiering av mikrokreditt, ble opprettet i 2005 (Bannerman 2013). Det har vært skrevet noe om folkefinansiering i Norge, men det har først og fremst handlet om finansiering av kulturprosjekter som filmen Veronica Mars, som ble finansiert via Kickstarter i 2013.<sup>1</sup> Det finnes mye litteratur om mulighetene og begrensningene ved bruk av mikrofinans for å bekjempe fattigdom i utviklingsland, men det finnes nesten ikke litteratur om bruk av folkefinansiering i mikrofinans. Denne oppgaven skal handle om bruk av folkefinansiering i mikrofinansiering i Sør.

## 1.1 Problemstilling

Oppgavens problemstillinger er å belyse hva folkefinansiering innebærer for mikrofinansieringsprosjekter på lokalnivå blant fattige i Sør og diskutere hvilke muligheter og utfordringer slike mikrofinansprosjekter byr på sammenlignet med den tradisjonelle formen for mikrofinans.

For å svare på denne problemstillingen skal jeg se på den amerikanske organisasjonen Kiva og felpartneren deres Tanzanian Human Development Foundation (TAHUDE). TAHUDES Kiva prosjekter blir gjennomført gjennom selskapet Gongali Model.

På lokalnivå skal jeg undersøke:

---

<sup>1</sup> I 2013 ble Veronica Mars filmen, en fortsettelse av tv-serien med samme navnet finansiert gjennom Kickstarter i 2013. Filmskaperne klarte å samle inn rundt 15 million kroner i løpet av et døgn (Aftenposten 2013)

Hvordan lokale organisasjoner forholder seg til «bottom-up»-strategier og empowerment?

Hvilke implikasjoner dette har for låntakerne?

Hvordan lokale forhold påvirker implementering av Kivafinansierte lån på bakkenivå?

Hvordan Kivalån påvirker lokaleforhold?

Om koblingen til Kiva og folkefinansiering har ført til at TAHUDE og Gongali Model har måttet gjøre endringer i sin måte å implementere mikrofinans på.

Om koblingen til Kiva også har påvirket andre prosjekter THAHUDE og Gongali Model har som ikke er finansiert gjennom folkefinansiering og Kiva.

Jeg kom i kontakt med Tanzanian Human Development Foundation ved å bruke e-postadressen til organisasjonen på Kiva sin hjemmeside. Fordi jeg ikke fikk mulighet til å snakke med noen fra Kiva, er det meste av informasjonen om Kiva enten hentet fra hjemmesiden til Kiva eller fra artikler og blogginnlegg.

Datainnsamling i Tanzania fant sted i Arusha i form av kvalitative intervjuer med personer som er tilknyttet Tanzanian Human Development Foundation (referert til som TAHUDE i oppgaven). TAHUDE ble opprettet i 2010 og har vært feltpartner siden 2013. Det er en del av TAHUDE som heter Gongali Cooperated som har ansvaret for Kivalånene. Ved siden av mikrofinanslån finansiert via Kiva, driver Gongali Cooperated med annet utviklingsarbeid i Gongali og de utvikler og selger produkter for å rense vann. Organisasjonen bruker Kivalån til å finansiere lån som brukes til utbygging av biogass som er et alternativ til parafin, ved og kull.

## 1.2 Begreper

I denne masteroppgaven skriver jeg om utvikling som materiell utvikling, fattigdomsreduksjon og forbedringer i sosiale forhold for deltakere i mikrofinansprosjekter. Innen utviklingsforskning skiller man mellom «top-down» og «bottom-up» strategier. «Bottom-up» betyr at man bruker innspill fra lokalbefolkningen når man utvikler utviklingsprosjekter (Dybvik 2008). Kiva bruker tilbakemeldinger fra lokalbefolkningen for å forbedre tjenestene



sine. De får disse tilbakemeldingene fra feltpartnerne på lokalnivå som videresender informasjon fra sine brukere til Kiva (kiva.org udatert(a)). I denne oppgaven skal jeg kort definere hva «bottom-up» og «top-down» strategier er, plassere mikrofinans i forhold til disse to strategiene og se på i hvilken grad Kivas folkefinansieringsprosjekt er «top-down» eller «bottom-up».

Jeg vil også ta for meg begrepet empowerment som ofte blir brukt som et argument for mikrofinans, spesielt når det kommer til mikrofinanslån rettet mot kvinner. Empowerment er et mål for flere ikke-statlige organisasjoner og mikrofinansinstitusjoner i deres utviklingsarbeid. Empowerment har flere dimensjoner. I denne oppgaven vil jeg forholde meg til empowerment som det å forbedre menneskers materielle levestandard, samtidig har begrepet en sosial dimensjon som gir fattige bedre selvfølelse og følelse av selvrespekt (Degenbol-Martinussen og Engeberg-Pedersen 2003). Jeg kommer inn på hvordan empowerment blir brukt som et argument for mikrofinans og hvordan TAHUDE forholder seg til begrepet lokalt.

Mikrofinans defineres som små lån og små innskudd (Johnson & Rogaly 1997). Jeg vil gjennomgå litteratur om betydningen av mikrofinans som et verktøy for å bekjempe fattigdom og se på kritikk av mikrofinans. Jeg skal bruke dette videre til å se på hvorvidt og hvordan folkefinansiering kan overvinne noen av begrensningene ved bruk av mikrofinans som et verktøy for å bekjempe fattigdom.

Folkefinansiering er en åpen forespørsel via internett etter finansielle ressurser, enten i form av donasjoner, lån eller i bytte for en eller annen form for belønning (Match og Weatherston 2014). Her skal jeg gjøre rede for at folkefinansiering er en ny måte å finansiere mikrofinans.

### **1.3 Oppgavens oppbygning**

I kapittel 2, etter dette kapitlet presenterer jeg forskningsprosessen og begynner med valg av studieobjekt og første kontakt med TAHUDE. Deretter gjør jeg rede for feltarbeidet og avslutter kapitlet med å si noe om datakvaliteten. Kapittel 3 er litteraturgjennomgangen der jeg tar for meg fattigdom og mikrofinans. Jeg starter med å forklare hva mikrofinans er og

hvordan det er har utviklet seg frem til i dag. Deretter gjør jeg rede for hvordan mikrofinans og fattigdomsreduksjon henger sammen. Videre tar jeg opp hvordan mikrofinans har blitt brukt i Sørøst-Asia og Latin-Amerika for å vise hvordan ulik tilnærming til mikrofinans påvirker resultater og hvem man når. Etter det tar jeg for meg styrker og svakheter ved mikrofinans. I kapittel 4 skal jeg forklare hva folkefinansiering er, ved å se på en organisasjon som har brukt Kiva sin modell og tilpasset seg den geografiske konteksten den opererer i. Deretter skal jeg ta for meg hvordan Kiva arbeider og hvordan Kivas erfaringer kan hjelpe mikrofinansorganisasjoner til å overvinne noen av utfordringene mikrofinans har stått overfor.

I kapittel 5 skal jeg ta for meg hvordan folkefinansiering fungerer på bakkenivå, ved å se på TAHUDE. Først skal jeg skrive om tilgangen til formelle og uformelle finanstjenester i Tanzania. Deretter skal jeg forklare hvordan TAHUDE opererer og ta for meg relasjonene mellom Kiva og TAHUDE ved å se på hvordan søknadsprosessen for TAHUDE var, hvordan biogass kan brukes for å forbedrer brukeres liv, hvordan lånene fungerer, hvordan Kiva påvirker TAHUDE og hvordan TAHUDE påvirker lokalmiljøet. Deretter skal jeg gjøre rede for prosjektdeltakernes erfaring med TAHUDES Kivalån og hvordan «basislånene» til TAHUDE fungerer. Til slutt skal jeg ta for meg empowerment på lokalnivå. Kapittel 6 oppsummerer funnene og diskuterer mer generelt hva de forteller oss om hva folkefinansiering kan bety for mikrofinansprosjekter i Sør.

## 2 FORSKNINGSPROSESSEN

Jeg starter kapitlet med å forklare hvorfor jeg har valgt å studere TAHUDE og Kiva. Deretter skriver jeg om feltarbeidet og avslutter med en vurdering av datakvaliteten.

### 2.1 Valg av studieobjekt og første kontakt

TAHUDE Foundation er en ikke-statlig organisasjon i Tanzania og en av feltpartnerne til Kiva. Årsaken til at jeg valgte å fokusere på den amerikanske organisasjonen Kiva er at det var den første organisasjonen som lagde en plattform for folkefinansiering for mikrofinans på internett og er den mest kjente organisasjonen som holder på med folkefinansiering av mikrofinans. Jeg har valgt å fokusere på Tanzania fordi Norad (Norge) har hatt en lang historie med bistandsprosjekter i Tanzania. I 1966 ble Tanzania prioritert som en av Norads samarbeidspartnere (Norad 2012).

Kiva har to feltpartnere i Tanzania, TAHUDE og Tujijenge Tanzania LTD. Fordi jeg ikke klarte å komme i kontakt med Tujijenge Tanzania LTD som har vært Kivas feltpartner lengst, valgte jeg å fokusere på TAHUDE som jeg kom i kontakt med via e-post.

Jeg har valgt å snakke med folk som er involvert med Kivas feltpartnere på lokalnivå fordi jeg er interessert i hvordan lokale forhold påvirker folkefinansiert mikrofinans og hvordan folkefinansiering kan påvirke hvordan mikrofinanserte prosjekter implementeres lokalt. Jeg er også interessert i hvordan feltpartnerne opplever det å samarbeide med Kiva og hvordan de mener mer tradisjonelt finansiering er sammenlignet med folkefinansiering.

Jeg gjennomførte feltarbeidsperioden min i Arusha og Gongali i Tanzania i september/oktober 2014 og besøkte TAHUDE og den delen av organisasjonen som har ansvar for Kivalånene, Gongali Cooperated. TAHUDE er en non-profit organisasjon, og Gongali Cooperated arbeider for utvikling i Gongali ved å selge og utvikle produkter som skal gjøre livet lettere for befolkningen i Gongali og Karatu.

Før jeg reiste hadde jeg kommet i kontakt med dr. Hilonga som er den ansvarlige i TAHUDE for Kivalån. Jeg fant TAHUDE på hjemmesiden til Kiva. Før jeg kom i kontakt med TAHUDE hadde jeg sendt e-post direkte til Kiva og fått vite at de ikke hadde mulighet til å være med på forskningsprosjekter, men at jeg kunne kontakte feltpartnerne deres direkte. Jeg prøvde først å komme i kontakt med en organisasjon, Tujijenge Tanzania LTD, i Dar Es Salam, som hadde mikrokredittprogrammer i urbane og rurale områder, og hadde vært feltpartner med Kiva siden 2007. Da jeg ikke fikk svar fra denne organisasjonen via e-post, søkte jeg på Kiva sine hjemmesider for å finne andre feltpartnere i Tanzania. Det var slik jeg fant TAHUDE som har vært Kiva feltpartner siden 2013. Det at TAHUDE kun har vært feltpartner siden 2013 betyr at jeg ikke kan finne ut hvordan Kiva påvirker feltpartnere over tid. TAHUDE har søknadsprosessen for å blir feltpartner friskt i minne. De kunne også fortelle mye om hvordan de opplever å være en del av Kivas Experimental program. Kiva Experimental program er tilpasset små organisasjoner som ønsker å sette i gang mikrofinansprosjekter for lokal utvikling, men som ikke oppfyller Kivas kriterier for å bli en vanlig feltpartner (Kiva 2012b).

## 2.2 Feltarbeid

I følge Dunn (2010) bør første e-post eller brev man sender til en mulig informant inneholde informasjon om hvem man er og hvilken institusjon man er tilknyttet. Man bør også informere om hvor man har funnet kontaktinformasjonen og hvorfor man er interessert i komme kontakt med dem. I den første e-posten introduserte jeg meg selv, prosjektet mitt og at jeg hadde funnet e-postadressen hans på hjemmesiden til Kiva. Dunn (2010) skrive at man også bør informere om hvor lang tid et eventuelt intervju vil ta, dette informerte jeg ikke om fordi jeg på dette tidspunktet ikke hadde utarbeidet en ferdig intervjuguide.

Jeg sendte e-post til TAHUDE og kom i kontakt med Hilonga som svarte at han hadde mulighet til å hjelpe meg med tilgang til data til masteroppgaven min. Før jeg reiste sendte jeg en e-post for å avtale det første møtet. Jeg hadde tenkt å gjennomføre feltarbeidet i juli/august, men måtte utsette det til september fordi det kunne ta opptil to måneder å få

forskningstillatelse i Tanzania. Hilonga hjalp meg med søknad om forskningstillatelsen ved å sende meg et invitasjonsbrev. Jeg fikk imidlertid aldri svar på søknaden, så jeg endte opp med å dra ned uten, ettersom jeg ikke skulle samle inn sensitive data. På dette tidspunktet regnet jeg med å få snakke med mennesker som arbeider for eller med TAHUDE.

### **2.2.1 Kvalitative intervju**

Min oppgave er basert på kvalitative intervju. I følge Valentine (2013) er en av fordelene ved å bruke kvalitative intervjuer at de lar informanter bruke egne ord når de forklarer og konstruerer et bilde av erfaringene deres. I motsetning til spørreskjemaer kan man bruke kvalitative tilbakemeldinger fra informanter til å skrive om, fjerne eller legge til spørsmål i intervjuguiden. Når man bruker intervjuer må man være klar over at dataene man samler inn ikke vil være statistisk representative, men det hjelper forskere til konstruere et bilde av hvordan mennesker selv opplever hendelser. I følge Thagaard (2003) påvirkes data som blir samlet inn ved hjelp av kvalitative intervjuer av informantenes forståelse av det som har hendt. Intervjudata blir også påvirket av hvordan informanter oppfatter egne erfaringer og hvordan de oppfatter forskeren. I forhold til mine data betyr dette at datamaterialet ikke vil være statistisk representativt, men dataene gir et bilde av hvordan folkefinansiering kan fungerer på lokalt nivå for organisasjoner som TAHUDE og hvordan TAHUDE oppfatter samarbeidet med Kiva.

Før jeg dro planla jeg å bruke delvis strukturerte intervjuer. Dunn (2010) deler intervjuer inn i tre grupper: 1) ustrukturerte, hvor informanten i stor grad styrer samtalen, 2) strukturerte, hvor man følger en forhåndsbestemt liste med spørsmål og spør de samme spørsmålene til alle og 3) delvis strukturelle som ligger mellom disse to, hvor man har bestemt hva man skal snakke om før intervjuet, men kan endre intervjuet hvis informanten tar opp noe man ikke har tenkt på selv og man ønsker å snakke mer om det. I følge Thagaard (2003) kan man ved bruk av delvis strukturelle intervju tilpasse intervjuet til informanten, slik at man spør spørsmål som informanten har mulighet til å svare på. Ved å ha en liste med temaer eller spørsmål, kan man være sikker på å få dekket de temaene man hadde planlagt før intervjuet.

Patton (2002) skriver at forskere eller studenter som ikke er vant til å intervju bør unngå å bruke ustrukturerte intervjuer, derfor valgte jeg å bruke delvis strukturerte intervjuer. Jeg er ikke vant til å intervju informanter og uten utformede spørsmål ville det vært en fare for at jeg ikke fikk tak i dataene jeg trengte for å kunne besvare problemstillingen. Delvis strukturerte intervjuer betyr at jeg hadde en liste med spørsmål jeg hadde skrevet før jeg dro, men at jeg kunne endre intervjuene basert på hva jeg har fått svar på, og hvilke spørsmål som ikke var aktuelle.

Jeg laget intervjuguide som jeg skulle bruke når jeg intervjuet Hilonga, andre som jobbet hos eller med TAHUDE og for låntakere. (Før jeg dro trodde jeg ikke jeg ville ha mulighet til å snakke med låntakere hos TAHUDE som har Kivalån eller andre mikrolån). Alle intervjuene var ferdig formulert så jeg slapp å formulere dem under intervjuet, men hadde mulighet for å komme med oppfølgingsspørsmål eller fjerne spørsmål underveis. Selv om rekkefølgen man stiller spørsmålene ikke spiller rolle i delvis strukturerte kvalitative intervjuer, brukte jeg tid på rekkefølgen for å sette dem opp i den rekkefølgen jeg trodde ville føre til best flyt og mest mulig informasjon.

Jeg hadde sendt e-post til Hilonga kvelden før jeg dro for å avtale første møte, og allerede to dager etter ankomst fikk jeg svar og hadde avtalt første møte. Møtet fant sted på The Nelson Mandela African Institution of Science and Technology (NM-AIST) i Arusha. Intervjuet fantes sted på kontoret hans og kona Ruth Lukwaro var tilstede under intervjuet. Hun arbeider med økonomi i Kiva og også med Kivalån. Hun arbeidet med andre sider ved TAHUDE enn Hilonga og kunne derfor svare på spørsmål som Hilonga ikke hadde svar på. Jeg var ikke klar over at jeg skulle intervju begge to samtidig, men sammen svarte de på spørsmål og rettet på hverandre hvis en av dem sa noe som den andre mente ikke var helt presis.

Under intervjuet tok jeg notater. I følge Dunn (2010) er å ta notater eller opptak to av hoved metodene for å registrere svar fra intervjuer som enten skjer direkte eller på telefon. Når man registrerer svar fra intervjuet bør de være så nær svaret som ble gitt som mulig. Lydopptak vil være mest nøyaktig. Ved å ta notater for hånd er det ingen fare for at batterier går tomme eller at man sletter lydfiler ved en feiltakelse, i tillegg det er mindre fare for at man mister konsentrasjonen under et intervju hvis man tar notater for hånd. I løpet av intervjuet er det lettere å sjekke notatene underveis så man ikke spør om noe som alt er besvart. I følge

Thagaard (2003) får man samlet inn mindre data når man bruker notater og man blir tvunget til å analysere under intervjuet fordi man sorterer gjennom informasjonen når man registrerer svarene. Når man bruker notater er det lurt å skrive ned et referat av intervjuet så fort som mulig så man ikke glemmer noe. En av utfordringene ved bruk av notater er at det kan være vanskelig å fokusere på informanten og få en ordentlig flyt i intervjuet.

Jeg brukte notater for å ikke miste konsentrasjonen under intervjuet og fordi noen mennesker ikke er komfortable med å snakke hvis det de sier blitt tatt opp. Fra et mer praktisk ståsted visste jeg ikke hvor jeg ville intervju informanter, og derfor heller ikke hvor mye bakgrunnsstøy det ville være. Som Cloke m.fl. (2010) skriver at selv om man bør velge et sted hvor det er relativt stille har man ikke alltid kontroll på hvor intervjuer skal foregå. De fleste intervjuene jeg gjennomførte ble gjort på arbeidsplasser og hjemme hos folk.

Fordi jeg ikke har opptak, kan jeg ikke bruke direkte sitater. Notater gir kun en oppsummering av det som ble sagt eller parafrasere det de har svart der jeg har gode nok notater. Jeg prøvde i stor grad å skrive ned ord og uttrykk som ble brukt, men jeg skrev ikke ned alle.

Intervjuet startet med at Hilonga forklarte hva TAHUDE er, hva de gjør, hvilken rolle han spiller i organisasjonen og forskjellen mellom Gongali Cooperated og TAHUDE. Det at jeg ikke var klar over at jeg ville få en omfattende introduksjon av TAHUDE gjorde at en del av spørsmålene mine ble besvart i innledningen og at jeg kunne kutte ut noen av spørsmålene mine lenger ut i intervjuet. Hilonga og Lukwaro tok også opp ting jeg ikke hadde tenkt over da jeg skrev intervjuguiden. På grunn av dette ble intervjuet litt rotete i begynnelsen. Etter hvert som jeg kom mer inn i intervjuet og var mindre nervøs gikk det bedre. Da jeg gikk bort fra rekkefølgen og krysset av for hva jeg hadde spurt om ble det bedre flyt i intervjuet og det var lettere å spørre oppfølgingsspørsmål som ikke var skrevet ned. Jeg måtte også omformulere noen av spørsmålene underveis fordi de ikke var klare nok.

På slutten av intervjuet spurte jeg om det var mulig å snakke med andre som jobber i TAHUDE og jeg ble invitert til å være med på et gruppemøte for mikroklienter som ikke var knyttet til Kiva. Jeg ble også invitert til å besøke biogassprosjektene deres i Gongali som ligger en tre timers biltur utenfor Arusha.

Det andre møtet jeg hadde i TAHUDE var med Samuel Igogo og Hilonga. Jeg ble hentet på NM-AIST av dr. Hilonga, og vi kjørte ut til Sky Blue som er en skole hvor TAHUDE lærer opp førskolelærere. Jeg møtte noen av studentene som går der. Jeg ble introdusert til Igogo som jobber som administrator hos TAHUDE og er ansvarlig for mikrokredittgruppene til TAHUDE. Igogo forklarte hvordan mikrokredittgruppene fungerer og svarte på noen av spørsmålene. De fleste av spørsmålene fra intervjuguiden var ikke aktuelle siden han ikke jobber med Kivalånene, men jeg fikk innsikt i hvordan de vanlige mikrolånene til TAHUDE fungerer.

Videre dro vi til en pengeinnsamling som foregikk på en annen skole. Under pengeinnsamlingen fikk gruppene godkjenningsbevis («certificates») fra myndighetene, noe som betyr at gruppene godkjennes av de lokale myndighetene og kan ta opp lån i banken. Ansatte i bankene var til stede så at de ville innvilge lån til gruppene hvis de fulgte de vanlige prosedyrene for å få lån. Pengeinnsamlingen var til en traktor og pengene ble gitt av lokalbefolkningen og ansatte fra offentlig sektor som var der i forbindelse med godkjenningsbevis. Under innsamlingen oversatte Igogo deler av talene som foregikk på swahili for meg, men det var for høy lyd til å kunne oversette alt, men han oversatte alle summene som ble gitt. Gjennom å observere pengeinnsamlingen fikk jeg se hvordan mikrokredittgruppene samlet inn penger fra personer i og utenfor lokalsamfunnet. Dette er noe Hilonga tok opp på et senere tidspunkt, da vi kjørte ut til Gongali, han ønsket å understreke at ikke alle pengene som TAHUDE bruker kommer fra utlandet.

Uken etter avtalte jeg med Igogo via telefon å besøke ett mikrokredittmøte på samme skole som pengeinnsamlingen fant sted. Jeg avtalte også med Hilonga å besøke TAHUDEs biogass prosjekter i Gongali som ligger like utenfor Karatu.

Da vi kom frem til Karatu plukket vi opp to biogass teknikere som arbeider med å bygge ut biogassanlegg som blir finansiert gjennom Kivalånene. Vi kjørte hjem til den første personen jeg skulle intervju. Bortsett fra meg, var Hilonga og teknikerne tilstede under intervjuet. Teknikerne forklarte hvordan biogassanlegget fungerte på swahili og Hilonga oversatte til engelsk underveis. Etter forklaringen brukte jeg intervjuguiden jeg hadde laget før jeg dro til Tanzania. Hilonga oversatte spørsmålene til swahili siden informantene ikke kunne engelsk, og



Hilonga oversatte også svarene. Hilonga tok opp intervjuet for å bruke det til en informasjonsfilm som TAHUDE/Gongali co kunne bruke for å sende til USADF (The United States African Development Foundation) og til andre bistandsorganisasjoner. Under intervjuet spurte Hilonga oppfølgingsspørsmål basert på svarene som informanten gav og jeg endte opp med å stille spørsmål som ikke stod i intervjuguiden, om hvordan TAHUDE påvirker lokale forhold. Jeg skrev ned de nye spørsmålene i intervjuguiden, på den måten hadde jeg mulighet til å bruke spørsmålene da jeg intervjuet andre TAHUDE brukere. Dette gjorde det også lettere å reinskrive notatene mine senere på dagen. Etter intervjuet ble jeg vist hvordan biogassen brukes inne.

Jeg satt på med Hilonga og to ansatte i offentlig sektor for utvikling og utdanning. Underveis mens vi kjørte snakket de om utbygging av skoler og lekeplasser i området, og vi besøkte en byggeplass hvor de bygget en ungdomsskole.

Jeg observerte et møte med lokalbefolkningen på kontoret til TAHUDE. Møtet foregikk på swahili, så jeg fikk ikke med meg hva som ble sagt under møtet. Fordi jeg kjørte med de jeg hadde intervjuet, fikk jeg mulighet til å spørre om hva møtet handlet om. Dette er noe jeg fikk gjort flere ganger, spurt om ting jeg var usikker på mens vi satt i bilen.

Etter møtet ble jeg introdusert for «Jamal» som var Dr. Hilongas gamle rektor (i dag pensjonert) som hadde tatt opp Kivalån for å bygge et biogassanlegg. Jeg intervjuet han på samme sted som møtet hadde vært, det var lite bakgrunnsstøy. Jeg intervjuet han uten tolk siden han kunne engelsk, og selv om det var noen språkproblemer gikk det greit når jeg spurte eller omformulerte spørsmål (først prøvde jeg å vise han et spørsmål så han kunne lese det selv, men han hadde ikke med seg lesebriller så det fungerte ikke). Noen av spørsmålene mine var kronglete formulert, jeg hadde noe av det samme problemet første gang jeg intervjuet Hilonga. Dette betyr at noen av spørsmålene ble forenklet. Fordi jeg ikke skrev ned de nye formuleringene underveis er det de originale versjonene av spørsmålene som er lagt ved i vedlegg nummer 4. Innholdet i spørsmålene er de samme, selv om formuleringene ble endret noe.

Etter intervjuet kjørte vi til Jamal eiendommen hans. Der viste han oss hvordan biogassanlegget hans fungerer. Jeg tok notater og bilder underveis. Mens jeg gikk rundt på

eiendommen fikk jeg rettet opp en misforståelse fra intervjuet og sjekket at jeg hadde forstått ting riktig.

Fordi PCen min var i Arusha endte jeg opp med å reinskrive notatene mine fra Karatu to ganger, først på kvelden i Karatu for hånd, og så da jeg kom tilbake til Arusha på PC. Jeg skrev ikke ned hva vi hadde snakket om i bilen på vei til Karatu, det vi hadde snakket om i bilen skrev jeg ikke ned før jeg kom hjem til Norge. Det at jeg ikke skrev ned samtalen før etter en uke, betyr at jeg bare fikk skrevet ned de hovedpoengene jeg husket.

Kredittgruppemøtet fant sted samme sted som pengeinnsamlingen. Kredittgruppa jeg besøkte het Meru, og møtet forgikk i et klasserom som TAHUDE får låne gratis på torsdager og fredager for møtene. Under møtet forklarte Igogo hvordan gruppene er organisert og hvor mange grupper TAHUDE har.

Under møtet forklarte Igogo hva som skjedde og oversatte det som ble sagt. Jeg tok notater under hele møtet, først og fremst på engelsk. Noen ganger sjekket han notatene mine og sjekket at jeg hadde skrevet ned riktig pengesummer. Han var opptatt at jeg skrev ned riktige summer. Underveis pekte han på ting som hendte under møtet som var spesielt, som for eksempel det at noen kom med penger gruppen hadde satt inn i en tradisjonell bank for å låne pengene ut til en eller flere av medlemmene i gruppa. Når det var korte pauser spurte jeg om det som var uklart.

### **2.2.2 Reinskriving**

I intervjuguiden hadde jeg referert til kundene som brukere, men byttet om til kunder siden det var ordet Hilonga brukte under intervjuet. Da jeg reinskrev intervjuet la jeg merke til hva jeg hadde glemt å spørre om og hva som var uklart. Mens jeg reinskrev intervjuet skrev jeg ned temaer og spørsmål jeg måtte spørre om på et senere tidspunkt. Da jeg reinskreiv intervjuet la jeg også inn notater om hva jeg burde finne av teori og statistikk da jeg kom hjem.

Da jeg reinskrev intervjuet mitt etter det første møtet med Igogo var det ting som var uklart, så jeg skrev en nye intervjuguide som jeg kunne bruke da jeg skulle møte han på kredittmøtet.

Å gå gjennom notatene mine hjalp meg med å se hva jeg ikke hadde spurt om og hva som var uklart.

### 2.2.3 Spørsmål på e-post

Mandagen etter mikrokreditt møtet sendte jeg en e-post til Dr. Hilonga for å spørre om jeg kunne treffe han på nytt for å komme med noen oppfølgingsspørsmål eller sende han spørsmål via e-post hvis han ikke hadde mulighet til møte meg før jeg dro hjem. Jeg visste at han skulle til Dar Es Salam og så til India rett etter feltarbeidsperioden min. Han hadde mulighet til å svare på spørsmål via e-post.

Dunn (2010) omtaler intervjuing via e-post som *computer-mediated communication*. Det er fem grunner til å intervju via e-post: utvidet utvalg, redusert intervju effekt, kostnadssparende, kan være mer praktisk og informanten har bedre tid til å formulere svar. Siden dette var på slutten av feltarbeidsperioden er det først og fremst de to siste som var aktuelle for meg. Dr. Hilonga hadde mye å gjøre og ved bruk av e-post kunne han selv velge når det passet å svare på spørsmålene. Spørsmålene jeg sendte var om finansregulering og hvordan TAHUDE definerer utvikling. I slike tilfeller kan det være nyttig for informanten å ha god tid til å lete frem informasjonen.

I følge Dunn (2010) er det utfordringer knyttet til å intervju informanter via e-post. Det første er at det er en fare for forsinkelser og det kan ta lenger tid å samle inn informasjon. Dette var ikke et problem her siden det kun var en runde med spørsmål som ble sendt til en person. Et annet problem er at det tar lenger tid å spørre oppfølgingsspørsmål. Hvis man personlig intervjuer noen er det mulig å stille oppfølgingsspørsmål når det er naturlig i samtalen, det kan være vanskelig for informanten å huske akkurat hva hun eller han tenkte da de svarte på den første e-posten. Siden spørsmålene mine var av en annen type, spilte ikke dette noen rolle, siden disse spørsmålene i stor grad var oppfølgingsspørsmål fra et tidligere intervju. En annen utfordring er at man ikke har mulighet til å forklare eller gjøre om uklare spørsmål. Dette betydde at jeg brukte lang tid på å formulere spørsmålene så jeg var helt sikker på at jeg fikk frem hva jeg spurte etter. Man bør selvsagt bruke tid på å formulere spørsmål før vanlige intervjuer også, men har da mulighet til å forklare spørsmålet der og da. Når man intervjuer via e-post så mister man den naturlige flyten som man kan oppnå ved

intervjuer i person. Av de jeg intervjuet var dr. Hilonga den eneste som jevnlig bruker e-post og er derfor den eneste jeg kunne stille oppfølgings spørsmål på e-post.

I juni 2015 tok jeg kontakt med Strømmestiftelsen via e-post og kom i kontakt med Bjørn Stian Hellgren som er leder i Strømme Mikrofinans AS. Jeg tok kontakt med Strømmestiftelsen for å finne ut om de hadde noe forhold til folkefinansiering eller hadde noen meninger om det. Jeg gjennomførte jeg et telefonintervju med han om Strømmestiftelsens erfaringer med mikrofinans, og hvordan de forholder seg til folkefinansieringsplattformer som Kiva. I intervjuet kom det frem at Strømmestiftelsen ikke har hatt noe med folkefinansiering å gjøre. Andre norske ikke-statlige organisasjoner som ble kontaktet for synspunkter om folkefinansiert mikrofinans hadde ikke mulighet til å la seg intervju om dette.

## **2.3 Datakvalitet: Troverdighet, bekreftbarhet og overførbarhet**

I følge Thagaard (2003) er troverdighet innen forskning en vurdering av dataenes kvalitet. Fordi kvalitativ forskning er subjektiv, finnes det ikke fastlagte kriterier for kvalitativ forskning. For å vise at argumentene for at forskningen er troverdig er man nødt til å redegjøre for forskningsprosessen. Det betyr at forskeren må vurdere under hvilke forhold dataene ble samlet inn og hvordan det kan ha påvirket utfallet og hvordan forskerens tilstedeværelse påvirker kvaliteten på dataene som ble samlet inn.

En av informantene jeg snakket med kunne ikke engelsk. På grunn av dette ble svarene hans oversatt to ganger. Først oversatt Hilonga svarene fra swahili til engelsk, og deretter oversatt jeg dem til norsk. En av styrkene med kvalitative intervjuer er at man kan bruke informantens egne ord og uttrykk når de snakker om erfaringene sine. Ved å oversette svarene to ganger er det ikke lenger informantens egne ord og uttrykk som blir brukt. Samtidig er jeg ikke sikker på om Hilonga oversatte svaret ord for ord eller om han gav et sammendrag svaret som ble gitt. Det er mest sannsynlig at han gjorde det siste.

Hvem som er tilstede under intervjuene kan påvirke svarene. Da jeg intervjuet informanten som ikke kunne engelsk var Hilonga tilstede, informanten er en av TAHUDES låntakere og Hilonga er en av de som er ansvarlig for Kiva lånene, det er derfor en fare for at informanten ga svar som passet med det Hilonga ønsket at han skulle si. Det ville kanskje vært bedre å hatt en tolk som ikke hadde noe med TAHUDE å gjøre, men samtidig er det en mulighet for at informantene kun var interessert i å snakke med meg fordi de har et godt forhold til Hilonga.

Samtalene jeg hadde i bilen med Hilonga til Karatu ble ikke skrevet ned før jeg kom hjem til Norge. Dette betyr at notatene mine fra disse samtaler kun er et sammendrag basert på hva jeg husker en uke etter. Dette er først og fremst samtaler om hvorfor han jobber med Gongali og hvordan de bruker Kiva som en måte å utvikle organisasjonen på, det siste er noe som han også snakket om i intervjuet med han.

Selv om jeg har et lite datautvalg, tror jeg at datakvaliteten på det jeg har samlet inn er bra. Hilonga og Lukwaro gav et nøytralt bildet av samarbeidet med Kiva, der de nevnte positive og negative sider. Den ene TAHUDE brukeren ble intervjuet sammen med Hilonga, noe som kan være problematisk, siden Hilonga er en av de som er ansvarlig for mikrokreditt i landsbyen Gongali. Svarene til denne brukeren gav et positivt bildet av biogassprosjektet til TAHUDE. Disse svarene stemte overens med svarene jeg fikk fra brukeren som jeg intervjuet alene. Man trenger et større datautvalg for å kunne si noe om eventuell kritikk brukerne har av prosjektet.

I følge Thagaard (2003) er bekreftbarhet knyttet til tolkningen av resultatene og at forsker er kritisk til egne tolkningen av resultater. I dette ligger også at resultater fra prosjektet kan bekreftes av annen forskning. Tolkningen og analysen av datamaterialet mitt er sett i sammenheng med annen empiri og andres erfaringer med mikrofinans.

I følge Thagaard (2003) betyr overførbarhet at tolkningen av dataene eller resultater fra forskningen kan overføres til andre situasjoner. I hvilken grad resultater fra forskning kan overføres avhenger av utvalget av case eller studieområde. Dataene jeg har samlet inn fra TAHUDE og deres brukere er spesifikt for den geografiske konteksten de operer i og det tidsrommet hvor datainnsamlingen fant sted. Derimot er det mer generelle funn fra

datainnsamlingen og analysen som kan brukes i andre situasjoner. Jeg vil komme tilbake til overførbarhet i slutten av avslutningskapitlet.

I følge Thagaard (2003) kan kvalitativ forskning og etisk ansvar knyttes til tre hovedprinsipper: informert samtykke, konfidensialitet og konsekvenser knyttet til å være med på forskningsprosjekter. Man bør ikke sette i gang forskningsprosjektet før deltakerne har gitt informert og fritt samtykke. Informantene bør få informasjon om formålet med intervjuet og hva prosjektet går ut på.

Da jeg samlet inn data, forklarte jeg deltakeren hva prosjektet mitt gikk ut på. De fleste fikk muntlig informasjon, utenom Hilonga som fikk skriftlig informasjon gjennom e-postene jeg sendte før jeg dro ned. Jeg hadde med meg ark med informasjon om noen ønsket det, og gav fra meg kontaktinformasjonen min i de tilfellene det var spurt etter, og sa ifra at de kunne kontakte meg hvis det var noe de lurte på i ettertid.

I følge Thagaard (2003) innebærer prinsippet om konfidensialitet at man må behandle dataene på en slik måte at informanter ikke kan blir gjenkjent og at andre ikke får innsyn i dataene som er samlet inn.

Da jeg intervjuet låntakere samlet jeg ikke inn personlig informasjon, det jeg først og fremst var ute etter var hva de mente om Kiva og hvordan de opplevde de å låne penger gjennom folkefinansiering. Det betyr at jeg ikke kjenner navnet til den første informanten og vet svært lite om personlig informasjon. Resten av de jeg har intervjuet er representanter for organisasjonen jeg har besøkt, og de har snakket på vegne av organisasjonen og ikke som privatpersoner.

Selv om jeg har et begrenset datautvalg har det jeg har samlet inn god kvalitet. Det betyr at det er visse sider av folkefinansiering jeg ikke har mulighet til å belyse.

# 3 MIKROFINANS OG FATTIGDOM - LITTERATURGJENNOMGANG

Kapitlet starter med å gi en kort forklaring av hva mikrofinans er og deretter en kort historisk gjennomgang for å vise hvordan mikrofinans har utviklet seg frem til i dag. Jeg ser deretter på ulike tilnærminger til mikrofinans i Sørøst-Asia og Latin-Amerika. Mikrofinans i Latin-Amerika er generelt mer markedsorientert enn Sørøst-Asia. Dette påvirker hvem mikrofinansorganisasjonen når og resultater fra mikrofinans. Etter det vil jeg ta for meg fordeler ved mikrofinans og da spesielt empowerment. Empowerment av fattige kvinner blir ofte brukt som et argument for mikrofinans. Til slutt tar jeg opp begrensninger for bruk og kritikk av mikrofinans. Under fordeler og begrensninger ved mikrofinans vil jeg bruke empiriske eksempler fra Asia, Latin-Amerika og Afrika.

## 3.1 Fenomenet mikrofinans

Mikrofinans kan være et verktøy for fattigdomsbekjempelse i utviklingsland og kan hjelpe fattige på lang sikt (Milana & Ashta 2012). Mikrofinansinstitusjoner tilbyr finanstjenester til mennesker som blir ekskludert fra det formelle finansmarkedet (Morduch 1999).

Finanstjenester inkluderer sparing, kreditt, betaling og forsikring (Ledgerwood & Gibson 2013). Ved hjelp av mikrofinansinstitusjoner får fattige mennesker tilgang på kreditt de kan bruke til å finansiere selvstendig næringsvirksomhet. Ved bruk av gruppelån co-signerer naboer lån. Dette fjerner problemene knyttet til asymmetrisk informasjon, samtidig som det gir naboer insentiver til å følge hverandre opp og låntakere med høy risiko blir ekskludert fra deltakelse i gruppene (Morduch 1999).

Både den politiske venstre- og høyresiden er positive til mikrofinans, venstresiden fordi det legger vekt på «bottom-up» tilnærming (Morduch 1999). «Bottom-up» tilnærming betyr at valg blir tatt på lokalnivå samtidig som det legger til rette for deltakende beslutningsprosesser og utviklinga er styrt av grasrota (Turner 2007). I tillegg til dette tar mikrofinans hensyn til fellesskapet i lånegruppene, målet er å nå fattige og det er ofte fokus på kvinner. Høyresiden

er positiv til mikrofinans, fordi mikrofinans fokuserer på fattigdomsreduksjon samtidig som det gir intensiver til å arbeide. Mikrofinansorganisasjoner er i stor grad drevet uten statlig subsidiering og medvirkning. Generelt sett har «best practice» blitt at der det har vært statlig subsidiering, har dette blitt faset ut etter etableringsfasen (Morduch 1999).

## 3.2 Mikrofinans i historisk perspektiv

En velregulert finanssektor kan bidra til økonomisk vekst, noe som videre kan føre til økt velferd. Fra 1980-tallet har man hatt et økende fokus på hvordan finanstjenester påvirker fattigdom og kan føre til fattigdomsreduksjon. Befolkningsvekst og ufullkomne finansmarkeder har ført til en økning i antall fattige som ikke har hatt tilgang på kreditt. Finanskriser har forverret problemet for mange fattige. Svak regulering av finansmarkeder har ført til at markedene ikke lenger klarer å hindre finansiell ustabilitet, noe som forverrer fattiges situasjon og reduserer deres tilgang til kreditt (Milana & Ashta 2012).

Tiltakene som ble innført i finanssektoren i utviklingsland etter andre verdenskrig var «top-down» (Milana & Ashta 2012). «Top-down» betyr at det er drevet av organisasjoner utenfra eller drevet av sentrale myndigheter med lite bruk av innspill fra lokalbefolkningen (Keare 2001). Prioriteringer blir gjort utenfor den geografiske konteksten og erfaringer fra grasrota blir ikke tatt med (Turner 2007). Samtidig som det var «top-down», var det også skapt av industriland, i den forstand at utviklingsland mottok lån og bistand og var ansvarlig for bruk av pengene i samsvar med bidragsytternes vilkår. Bistanden og lånene som ble gitt til staten skulle brukes til å fylle gapet mellom kapitalen man trengte til lokale investeringer og oppsparte lokale midler. «Top-down» tilnærmingen til utviklingsbistand og finansielle inngrep var ikke vellykket. Det resulterte i høye lån som ikke kunne tilbakebetales (Milana & Ashta 2012).

Tidlig på 1970-tallet ble «top-down» tilnærmingen til utvikling byttet ut med en «bottom-up» tilnærming. Tanken var at man ikke kan hjelpe mennesker uten kunnskap om deres liv eller uten interesse for deres fremtid. I denne perioden kom man frem til at fattigdomsreduksjon var en betingelse for økonomisk vekst. Som en del av «bottom-up» strategien fikk ikke-



statlige organisasjoner et større ansvar for fordelingen av bistandsmidlene. Ikke-statlige organisasjoner opererte uavhengige av nasjonale stater og hadde humanitære, sosiale og kulturelle interesser, i stede for profitt. Ikke-statlige organisasjoner ble sett på som aktører som hadde mulighet til å tilby varer og tjenester i de tilfellene myndigheter og markeder ikke klarte å levere (Milana & Ashta 2012). Mikrofinans kan likevel være både «bottom-up» eller «top-down» implementert. Dette er avhengig av organisasjonen som driver mikrokreditt. Hvis organisasjonen dikterer alt med hensyn til mikrokreditt blir mikrofinans «top-down», selv om det er en lokal organisasjon. Mikrofinansprosjekter som derimot henvender seg til lokalmiljøer og bruker tilbakemeldinger fra lokalbefolkningen for å tilpasse prosjektene til lokalmiljøet vil være «bottom-up».

Man kom frem til at små beløp som blir lånt ut til enkeltmennesker kan brukes som verktøy for å redusere fattigdom. Ved hjelp av små lån var det mulig å få inntekten og oppsparte midler opp til et nivå hvor flere behov ble dekket. Dette var grunnlaget for det som senere har blitt kalt mikrofinansrevolusjonen. Mikrofinans har vært basert på to prinsipper. Det første er at mikrofinans skaper muligheter for fattige til å investere penger i aktiviteter som senere fører til inntekt. Det andre er at mikrofinans er avhengig av tillit for å overvinne asymmetrisk informasjon (Milana & Ashta 2012). Asymmetrisk informasjon er en vanlig feil som eksisterer i markeder der tilbydere av kreditt ikke har full informasjon om låntakerne (Staschen & Nelson 2013).

Fattigdomsreduksjon gjennom subsidierte lån til fattige var ikke noe nytt da mikrofinans dukket opp på begynnelsen av 1970-tallet. I perioden 1950-1980 ble subsidierte lån brukt med liten suksess. Det var lave tilbakebetalingsrater, noen steder var de på under 50 %. Subsidiiekostnaden gikk opp og lån ble gitt til aktører med stor politisk makt i stedet for å bli gitt til de som var i målgruppen (Morduch 1999).

Det nye med mikrofinans var høye tilbakebetalingsrater selv uten sikkerhet. Mikrofinansprogrammene har nådd fattige og spesielt kvinner, som har vært vanskelig å nå gjennom andre utviklingsprogrammer. Et eksempel på dette er Bangladesh hvor Grameen Bank har klart å nå kvinnelige låntakere i et land som er mannsdominert og kulturelt konservativt. Mikrofinans har mindre statlige involvering enn tidligere kredittprogrammer.

Tilbydere av mikrofinans har vært flinkere til å bruke tiltak og intensiver som fungerer i det geografiske området de opererer (Morduch 1999).

Den første mikrofinansrevolusjonen var basert på mikrokreditt og startet tidlig på 1970-tallet. På 1970-tallet ble det gitt lån på opptil \$100 til fattige i rurale områder, og da spesielt til kvinner som manglet eiendeler de kunne stille som sikkerhet og derfor manglet tilgang til tradisjonell kreditt i tradisjonelle banker. En betingelse for mikrokreditt var kapasiteten og viljen til låntakerne til å tilbakebetale lån jevnlig og spare opp små summer. I begynnelsen var de fleste mikrokredittinstitusjonene ikke-statlige organisasjoner. Filosofien til disse organisasjonene var at fattigdom var et resultat av sviktende myndigheter og markeder, og ikke enkelt individers valg. Fordi mikrokredittlånene hadde høye tilbakebetalingsrater førte det til at fattige ikke lenger måtte selge produktene sine til underpris til private utlånere. I løpet av de første 30 årene til Grameen Bank har 80 % av de fattige i Bangladesh hatt tilgang til mikrokreditt (Milana & Ashta 2012).

Det første steget i utviklingen av mikrokreditt var *innadrettet*, mikrokredittinstitusjonene så etter individer som passet til tjenestene de tilbød. Tilbakebetalinger med renter var nødvendig for at institusjonene skulle fungere og være økonomisk bæredyktige over en lengre periode. I den første revolusjonen ble gruppelån og obligatorisk sparing brukt som garanti for å sikre tilbakebetaling av lånene. Suksessen til Grameen Bank førte til at flere mikrokredittinstitusjoner dukket opp, noe som hadde den uheldige konsekvensen at fattige ble fanget i en gjeldsfelle fordi de hadde lån hos flere ulike utlånere (Milana & Ashta 2012).

Den andre mikrofinansrevolusjonen som fant sted på 1990-tallet var *utadrettet* (Milana & Ashta 2012). I stedet for å finne låntakere som passet til produktene, utviklet mikrofinansinstitusjonene tjenester og produkter som låntakerne etterspurte og uttrykte at de hadde bruk for (Elahi & Rahman 2006). De nye tjenestene inkluderte mikrosparingsprodukter, uavhengig om man hadde mikrolån eller ikke, og mikroforsikring. Suksessen til disse nye tjenestene varierer fra sted til sted. Mikrosparing og mikroforsikring er utilgjengelig for majoriteten av fattige (Milana & Ashta 2012).

De første mikrofinansaktørene var i stor grad ikke-statlige organisasjoner. Etter hvert som mikrofinanssektoren har vokst har det kommet flere ulike tilbydere. Disse ulike tilbyderne

deles ofte inn i tre kategorier: uformelle (pengeutlånere og butikker som tilbyr kreditt), semi-uformelle (først og fremst ikke-statlige organisasjoner som tilbyr kreditt) og formelle institusjoner (rurale banker, kooperativer og andre finansinstitusjoner enn banker som tilbyr kreditt). Kategoriene er baster på hvor regulerte aktørene er (Ledgerwood & Gibson 2013). Utrykket mikrofinans som vi bruker i dag kom på slutten av 1990-tallet. Før dette refererte man til mikrokreditt, fordi det først og fremst ble tilbudt kreditt og ikke andre finanstjenester slik som mulighet til å spare uavhengig om man tar opp mikrokredittlån eller forsikring. På slutten av 1990-tallet hadde det dukket opp et stort antall mikrofinansinstitusjoner med ulike tilnærminger og mål (Milana & Ashta 2012).

### 3.3 Fattigdom

Fattige kan deles inn i to grupper, kronisk fattige som er fattige i lengre perioder, og kortvarig fattige de som faller under fattigdomsgrensa på grunn av personlige økonomiske kriser (Weiss & Montgomery 2007). Fattigdomsgrensene varierer fra land til land. En del land bruker kaloribaserte fattigdomsgrenser, fordi fattige bruker en stor del av inntekten sin på mat. EU derimot har en relativ fattigdomsgrense, husholdningen blir definert som fattige hvis de lever på under halvparten av gjennomsnittsinntekten for en husholdning. Utviklingsland bruker i stor grad absolutte grenser og hva som defineres som fattigdom varierer veldig mellom rike og fattige land. USAs fattigdomsgrense for en husholdning på to voksne og to barn på \$ 18 000, som er mye større enn Verdensbankens grense for ekstrem fattigdom på \$1 om dagen (Deaton 2006). Kronisk fattige kan deles inn i to grupper igjen, de som er fysisk eller sosialt vanskeligstilt og vil forbli fattige med mindre de har tilgang på velferdstjenester, og de som er fattige på grunn av mangel på muligheter eller eiendeler. En av faktorene som spiller en rolle for om man er fattig eller ikke er mangel på kreditt og finanstjenester. Fattige mangler eiendeler og eiendom de kan stille som sikkerhet for å få lån, og det er dyrt for banker å forholde seg til et stort antall kunder som har små innskudd eller lån, og som i tillegg heller ofte ikke kan lese eller skrive. På grunn av dette har fattige liten tilgang til formelle finanstjenester. Mikrofinans kan overvinne disse barrierene (Weiss & Montgomery 2007).

For kronisk fattige, som er fattige på grunn av mangel på muligheter eller eiendeler, kan tilgang til mikrokreditt gjøre det mulig for dem å finansiere produktive aktiviteter som i teorien vil føre til økt inntekt, med mindre det i tillegg er andre begrensninger tilstede. For de som er fattige i kortere perioder kan tilgang til mikrofinans hjelpe dem med å holde seg over fattigdomsgrensa, enten ved at de får tilgang til kreditt når de blir utsatt for en økonomisk krise eller ved at de har oppsparte midler de kan bruke. Dette er i midlertidig en forenkling, kronisk fattige blir også utsatt for økonomiske kriser som gjør at de trenger tilgang til kreditt i kortere perioder for å ikke synke enda dypere ned i fattigdom. De fattigste av de kronisk fattige har mindre vilje til å ta risiko enn andre, de bruker lån for å beskytte seg selv mot kriser, og ikke for å investere i aktiviteter som kan føre til økte inntekter i fremtiden. Dette fører til at det er begrenset hvor mye mikrofinans øker inntekten til fattigste (Weiss & Montgomery 2007).

Fattige pleier å ha flere inntektskilder. Det er to grunner til dette, såkalte «dyttefaktorer» som at flere ulike inntektskilder fører til redusert risiko, og «drafaktorer» som at de forstår at det er fornuftig å ha flere inntektskilder som komplimenterer hverandre. Ved mangel på tilgang til finans- og forsikringstjenester kan det være vanskelig for fattige å utjevne konsumet sitt. Fordi store deler av rurale Afrika har dårlig dekning av finanstjenester, må fattige mennesker bruke uformelle finanstjenester for jevne ut forbruket sitt når de har irregulær inntekt. Ved å akseptere lavere inntekt, ved å delta i flere ulike inntektsgenererende aktiviteter, i motsetning til å spesialisere seg på en aktivitet som alene fører til høyere inntekt, kan fattige mennesker forsikre seg selv. Å ha flere inntektskilder fører til lavere risiko. For bønder vil en inntekt ved siden av jordbruket føre til at de har en inntekt selv om inntekten fra jordbruket reduseres eller faller bort på grunn av ekstrem tørke eller andre faktorer. Mangel på finanstjenester eller mikrofinans kan derfor føre til at fattige ender opp med å måtte velge levebrødstrategier som generer mindre total inntekt fordi det innebærer lavere risiko (Barrett, Reardon & Webb 2001).

## 3.4 Eksempler på mikrofinansprosjekter

Mikrofinansprosjekter i Sørøst-Asia og Latin-Amerika baseres i hovedsak på ulike modeller. Mikrofinans i Sørøst-Asia fokuserer i stor grad på rurale områder og er idealistiske, mens mikrofinans i Latin-Amerika fokuserer mer på urbane områder og er mer profittbaserte (Weiss & Montgomery 2007). Det finnes selvsagt variasjoner innen de to geografiske områdene, men ved å se på disse to tilnærmingene for mikrofinans kan man se hvordan ulike tilnærminger fører til ulike resultater.

### 3.4.1 Sørøst-Asia

Moderne mikrofinans ble startet i Bangladesh på 1970-tallet av Muhammed Yunus som etablerte Grameen Bank. Driften av Grameen Bank var basert på idealistisk utvikling. Mikrofinansinstitusjoner i Asia har flere fattige låntakere enn mikrofinansinstitusjoner andre deler av verden. Asia har låntakere med de laveste spare- og lånebalansene noe som betyr at mikrofinansinstitusjonene i Asia når fattige mennesker (Weiss & Montgomery 2007).

Gjennom gruppekontrakter drar Grameen Bank nytte av sosial kapital ved hjelp av uformelle forsikringsforhold. Faren for sosial isolasjon og fysisk straff blir brukt for å sikre tilbakebetaling i stede for å bruke tradisjonell sikkerhet som de fleste fattige mangler. De fleste lånene gis for ett år, med en nominell rente på 20 %. Basert på tall og kostnadsstrukturen fra 1999 måtte Grameen Bank hatt en rente på 32 % for å være økonomisk levedyktig uten å være avhengig av finansiering utenfra. Lederne i banken mente høyere renter ville motvirke oppdraget til banken (Morduch 1999).

Mikrofinans i Asia er i stor grad konsentrert. De største aktørene i regionen, Bank Rakyat Indonesia, BRAC og ASA, har 50% av alle låntakerne. Bangladesh, Indonesia, Thailand og Vietnam har størst antall medlemmer som har mikrofinanslån i verden. I tillegg til dette har ingen andre land større andel av BNP i mikrofinans enn disse landene. India og Kina har lav dekning av mikrofinans, selv om det også er mange fattige som bor konsentrert i disse landene (Weiss & Montgomery 2007).

Mikrofinansprogrammer i resten av verden er inspirert av modellen til Grameen Bank og den har blitt kopiert i flere utviklingsland i ulike deler av verden. Grameen Bank ble grunnlagt av Yunus, som la merke til at landsbybeboere ikke fikk lån med fornuftige renter. Han lånte ut penger til landsbybeboere fra egen lomme så de kunne kjøpe materialer de hadde behov for å kunne lage produkter for salg. 10 år etter at han hadde gitt det første lånet grunnla Yunus Grameen Bank hvor han brukte erfaringer fra uformelle finansinstitusjoner. Banken lånte kun til fattige og banken brukte gruppelån. Grupper blir dannet frivillig og hele gruppen er ansvarlig for tilbakebetaling av lånene. Hver gruppe har fem medlemmer, først får to medlemmer lån, deretter de to neste og til slutt får det femte medlemmet lån. Hvis en ikke tilbakebetaler lånet får ingen i gruppen nye lån. Gruppene møtes ukentlig og ansatte i Grameen Bank møter 40 låntakere på en gang (Morduch 1999).

Bank Rakyat Indonesia er finansielt selvforsynt og innvilger lån til de minst fattige av de fattige. I motsetning til Grameen Bank bruker den ikke gruppelån, men bruker heller kausjonister, noe som fører til at de fattigste blir ekskludert (Hassan 2002). Bank Rakyat Indonesia har romslig forhold til hva som kan stilles som sikkerhet. For å få ned kostandene har banken satt opp et nettverk med avdelinger som er geografisk spredt. Ansatte blir kjent med låntakere over lengre tid, de innvilger små lån i begynnelsen, og størrelsen på lånene øker over tid under forutsetning av tilbakebetaling (Morduch 1999).

Bank Rakyat Indonesia ser på seg selv som en bank og tilbyr ikke andre sosiale tjenester eller opplæring. De ser først og fremst på mikrofinans som en mulighet til å få god profit (Morduch 1999).

### **3.4.2 Resultater**

En studie fra 1998 som fokuserte på 3 mikrofinansinstitusjoner i Bangladesh (blant dem Grameen og BRAC) fant at mikrolån hadde positiv påvirkning på husholdningskonsum basert på tall fra 1991/92. Økningen i konsum var signifikant større i husholdninger der kvinner var låntakere. De fant at 5 % av låntakerne ble hevet over fattigdomslinja årlig. En annen studie gjennomført av Khandker i 2003 så på endringen fra 1991/92 til 1998/99. De fant at moderat fattigdom gikk ned med 8,5 prosentpoeng i perioden (Weiss & Montgomery 2007). Moderat fattigdom er definert som et kostnadsnivå for å få i seg 2112 kalorier og utgifter på ikke-mat

på 30 % (Khandker 2003). Ekstrem fattigdom blant deltakerne gikk ned med 18 prosentpoeng i samme periode (Weiss & Montgomery 2007), der ekstrem fattigdom er basert på kostnadsnivået for 1739 kalorier og ofte ligger 80 % under den moderate fattigdomslinja (Khandker 2003). Programmene hadde også ringvirkninger for de som ikke var med. Moderat fattigdom sank med 1 prosentpoeng på grunn av programmene og ekstrem fattigdom gikk ned med 5 prosentpoeng. Rapporten nevner ikke hvilke faktorer i programmene som har ført til en nedgang i fattigdommen (Weiss & Montgomery 2007). Mikrofinans øker lokalvelferd for mer enn bare programdeltakere. Selv om det fører til forbedring i lokaløkonomien, fant man ingen stor endring i nasjonal fattigdomsstatistikk på grunn av mikrofinansprogrammer (Khandker 2003).

En annen studie i Bangladesh har undersøkt hvordan mikrofinanslån har påvirket helse. De fant at i husholdninger hvor kvinner var mottaker av lån, har døtres helse blitt forbedret i forhold 2 av 3 helsemål for barn, og det ble funnet større effekt på døtrenes helse enn sønnes. I Bangladesh er det en sammenheng mellom mikrofinans og barns helse (Weiss & Montgomery 2007).

I rurale Bangladesh har man sett at kvinner som deltar i mikrokredittprogrammer har økt tilgang til å jobbe som selvstendig næringsdrivende og økt mobilitet til visse offentlige rom som ikke-statlige organisasjoners kontorer og helsetjenestesentre. Den positive effekten av bruk av mikrokreditt er liten, siden kvinner fortsatt ikke har tilgang til offentlige mannsdominerte plasser og kun har tilgang til arbeid med lav inntekt. Deltakelse i mikrokredittprogram er assosiert med økt tilgang til husholdningens inntekt for kvinner. Fattige kvinner får økt tilgang til mannens inntekt, mens de også har kontroll over bruken av sin egen inntekt. Ikke-fattige kvinner som ikke har hatt tilgang til husholdningens inntekt, får økt tilgang til egen og mannens inntekt. Man har sett den største forbedringen hos de kvinnene som har hatt minst tilgang til husholdningsinntekt, nemlig de ikke-fattige kvinnene. Kvinnelige deltakere i mikrokredittprogrammer får økt medbestemmelse i husholdningen. Man har også sett en forbedring i kvinners velferd, både for deltakere av mikrokredittprogrammer og for ikke-deltakere som bor i landsbyer med programmer (Mahmud 2003).

En studie gjennomført i to landsbyer i Rajshahi nordvest i Bangladesh, viser at medlemmer i mikrokredittprogrammer er fattigere enn de som ikke er medlem. I de to landsbyene hadde medlemmene i den ene landsbyen 10 % lavere konsum enn resten av innbyggerne, mens det var 20 % lavere i den andre. Studien viste at tilgangen til land ikke påvirket i hvilken grad man hadde tilgang til mikrokreditt. Selv om mikrokreditt når de fattige som ikke har penger til forbruk, er det ikke gitt at de når fattige som ikke eier land. Selv om mikrokreditt i de to landsbyene nådde de fattige, nådde de ikke de mest sårbare blant de fattige. I den rikeste landsbyen hadde sårbare bedre tilgang til mikrokreditt, men det kan være fordi de er mindre fattige enn de fattige innbyggerne i den andre landsbyen. Studien viste at fattige med bedre tilgang til forsikring eller finanstjenester som kunne hjelpe dem med konsum og inntektsutjevning, hadde større sannsynlighet for å være medlem av et mikrokredittprosjekt enn de som ikke hadde tilgang til dette (Amina, Rai & Topac 2003).

Studier fra landsbybanker i Thailand har derimot vist at mikrofinansprosjekter ikke har hatt påvirkning på inntekt eller eiendeler. Der programmet har hatt en påvirkning, har det vært på de som har det relativt bedre økonomisk enn resten av landsbyen. De har ofte vært medlemmer i landsbybankens komité, og lånene har gått til de som satt i komiteen eller familie eller venner av de som sitter i komiteen (Weiss & Montgomery 2007).

### **3.4.3 Latin-Amerika**

BancoSol opererer i urbane områder i Bolivia. Banken ble opprettet i 1987 som en ikke-statlig organisasjon og ble gjort om til en bank i 1992. BancoSol i Bolivia var den første mikrofinansinstitusjonen i Latin-Amerika. BancoSol fokuserte på å bekjempe urban arbeidsledighet og tilby kreditt til den uformelle sektoren som hadde liten tilgang til kapital. Banken omfavnet ideen om kommersiell profitt tidlig og tilbyr lån til fattige som driver en eller annen virksomhet. I motsetning til mikrofinans i Asia, hvor målet er fattigdomsreduksjon, fokuserer BancoSol mer på mikroentreprenørskap (Weiss & Montgomery 2007).

BancoSol har fokus på banktjenester og ikke sosiale tjenester. De gir lån til alle medlemmene i solidaritetsgruppen samtidig, og gruppene er på tre til syv medlemmer. Banken har begynt



med lån til enkelt individer, men i 1998 var 92 % lånene til gruppelemmer. Sammenlignet med Grameen Bank har BancoSol høye renter, noe som fører til at banken ikke er avhengig av subsidier. De har fleksible tilbakebetalingsplaner og lånetiden er fleksibel. Økonomisk sett har låntakerne til BancoSol det økonomisk bedre enn Grameen Banks låntakere og BancoSol gir større lån. BancoSol har fattige klienter, men de er ikke blant de fattigste av de fattige. Fokus på finans har gjort BancoSol til en av de større aktørene i Bolivias bankmarked. Modellen har blitt kopiert i andre latinamerikanske land (Morduch 1999).

Mikrofinans i Latin-Amerika er mer økonomisk levedyktig enn mikrofinans i Asia, fordi de har et større fokus på profitt, mens mikrofinansorganisasjonene i Asia i stor grad fokuserer på fattigdomsreduksjon. Det er likevel store forskjeller mellom ulike institusjoner i Latin-Amerika. Større institusjoner har avkastning som ligger over gjennomsnittet i banksektoren, mens mindre går med underskudd eller i null. Den positive finansielle ytelsen er knyttet til kommersialisering av mikrofinansinstitusjoner i regionen. Etter at BancoSol ble kommersialisert i 1992 fulgte 39 andre mikrofinansinstitusjoner etter og ble kommersialisert i perioden 1992-2003. Dette skiftet har ført til at man har satt spørsmålsteget ved om skiftet fra ikke-statlige organisasjoner til kommersielle banker vil endre fokuset fra fattigdomsbekjempelse og over på profitt. Det er positive sider ved kommersialisering for institusjonene. De får tilgang til mer finansiering, og blir mindre avhengig av bidragsytere. Fordi de har blitt en kommersiell aktør har de mulighet til å tilby tjenester som ikke-statlige organisasjoner ikke kan tilby på grunn av offentlige reguleringer. Man har i midlertid sett en motsatt trend der flere kommersielle banker går inn i mikrofinans (Weiss & Montgomery 2007).

I både Sørøst-Asia og Latin-Amerika har det blitt en større bredde i tjenestene som blir tilbudt. Det har også vært et skifte fra mer tradisjonelle gruppelån og til mer kommersialisering der, Latin-Amerika har kommet lengre enn Asia. I begge regioner er ikke-statlige organisasjoner viktige og i Asia er ikke-statlige organisasjoner dominerende (Weiss & Montgomery 2007).

### **3.4.4 Resultater**

Mikrofinans i Latin-Amerika har nådd færre som er lenger ned på inntektsskalaen enn i Sørøst-Asia. En signifikant andel av låntakerne befinner seg over fattigdomsgrensa (selv om

de tjener under gjennomsnittet i landet). Mikrofinans er først og fremst i urbane områder og de har mindre dekning i rurale områder enn andre regioner. Typiske krav for å kunne få tilgang til mikrokreditt i Latin-Amerika er at man må eie en mikroentreprise, ha nasjonalt ID-kort og 6-12 måneder med erfaring i den økonomiske aktiviteten lånet skal brukes til. Dette fører til at mange fattige ekskluderes fra mikrokreditt i Latin-Amerika (Weiss & Montgomery 2007).

En studie gjennomført i La Paz i Bolivia, viste at 2 av 3 mikrofinansinstitusjoner først og fremst lånte ut til de som levde over fattigdomsgrensa. 29 % av låntakerne ble definert som moderat fattige (38 % av befolkningen i området var moderat fattige), mens hos BancoSol var 47 % av låntakerne moderat fattige. 2-5 % av låntakerne var definert som de fattigste, dette er en mindre prosentandel enn i resten av befolkningen. Dette viser mikrofinans i dette området ikke når de fattigste. Denne studien viste at de ikke er gitt at ikke-statlige organisasjoner som driver med mikrofinans når flere fattige enn kommersielle mikrofinansaktører (Weiss & Montgomery 2007).

En studie fra 1996 som handler om BancoSol viser at låntakere hadde en økning i inntekten sin på 28 % sammenlignet med kontrollgruppen som hadde en økning på 14,5 %. I 1992 kom 8 % av låntakerne over fattigdomsgrensa, denne studien hadde imidlertid et lite datautvalg. En studie fra 2001 viste at BancoSol hadde en positiv påvirkning på fattigdom, selv om ingen som levde i ekstrem fattigdom hadde lån hos BancoSol. I Bolivia er ekstrem fattigdom definert som en inntekt som er halvparten av fattigdomsgrensa (Weiss & Montgomery 2007).

### **3.5 Fordeler ved mikrofinans**

Mikrofinans og annen alternativ finansiering, som låne- og sparekooperativer, viser at mikrobedrifter har ført til en økning i inntekt. Høyere inntekt blant fattige fører til mer sparing. Åpning av sparekontoer gir et sikkerhetsnett for fattige, som kan brukes i økonomiske krise. Gjennom tilgang til alternativ finansiering har mikroentreprenører større kontroll over eget miljø og egen utvikling (Gandja, Estay & Tchankam 2015).

Ekstra inntekt fører til forbedring i tilgang til helsetjenester, familiens ernæring og barns tilgang til utdanning. Ved tilgang til kreditt kan låntakere betale for helsetjenester og økning i inntekt fører til et bedre og mer variert kosthold. Man har sett en nedgang i underernæring blant låntakerne i BRAC (Bangladesh Rehabilitation Assistance Committee, som blant annet tilbyr mikrofinans). I Uganda har 95 % av mikrofinansbrukerne fått opplæring i ernæring og helse for barn, sammenlignet med 72 % av ikke-låntakere (Gandja, Estay & Tchankam 2015).

En undersøkelse gjennomført blant brukere i mikrofinansinstitusjonen WISDOM i Etiopia har undersøkt sammenhengen mellom ernæring og mikrofinans i Sodo og Adama. Sodo og Adama er to av regionene i Etiopia som er verst berørt av tørke, og Sodo er mer berørt enn Adama. Undersøkelsen så på tre grupper, etablerte klienter, nye klienter og en kontrollgruppe med personer som oppfyller kravet til å motta lån, men som ikke har hatt lån det siste året. WISDOM bruker «community banking» og solidaritetsgrupper for å kunne tilby kreditt til mennesket uten eiendeler som kan pantsettes. Undersøkelsen fant at ernæringsstatus, husholdningers matsikkerhet og mestringsmekanismer var relativt likt mellom de tre gruppene når man så på hele utvalget under ett. Kvinnelige klienter i Sodo er mindre underernært og har bedre diett enn mannlige brukere og kontrollgruppen i Sodo. Barn av kvinnelige brukere er mindre underernært enn barn av mannlige brukere. Man har også funnet at det er mindre sannsynlig at kvinnelige klienter i Sodo trenger matbistand. For kvinnelige brukere kan mikrofinans føre til bedre mestringskapasitet og fysisk helse i situasjoner med tørke og lav matsikkerhet i lengre perioder. Ved tørke kan mikrofinans til kvinner føre til nedgang sårbarhet når man er utsatt for tørke og lav matsikkerhet i lengre perioder. Dette betyr at i noen tilfeller kan mikrofinans redusere behovet for matbistand (Doocy, Teferra, Norell & Burnham 2005).

En studie gjennomført av Becchetti & Castriota så på virkningene av mikrofinans i Sri Lanka etter tsunamien i 2004. Studien viste at tilgang til mikrokreditt etter naturkatastrofer kan ha en positiv effekt på oppbygging gitt riktige lånevilkår. Den srilankiske mikrofinansorganisasjonen Agro Microfinance fikk tilgang på likviditet fra utenlandske institusjoner, noe som betød at de ikke trengte å ha restriksjoner på kreditt i en periode hvor mange av brukerne deres hadde behov for tilgang til kreditt. Man fant at lån innvilget etter tsunamien hadde en positiv effekt på gjenoppbygging målt både i inntekt og arbeidstimer. Lånene har hatt en

større effekt på de brukerne som ble direkte utsatt for skader enn de som ikke ble utsatt for det. Agro Microfinance innvilget større lån til fattige brukere og brukere som hadde endt opp med store skader på eiendelene sine. Selv om det var viktigere med lån til brukere som var utsatt for tsunamien enn til de som ikke var utsatt, så er det ikke gitt at de får lån. Brukere som har mistet eiendom har mindre eiendom å stille som sikkerhet, og fattige brukere har mindre tilbakebetalingsevne på større lån. Men for at mikrokreditt skal kunne hjelpe brukere etter naturkatastrofer, trenger mikrofinansinstitusjoner tilgang til kapital fra andre institusjoner, og de må gi lån til de brukerne som er hardest rammet (Becchetti & Castriota 2011).

Flere låneorganisasjoner tilbyr ekstra tjenester for å bygge opp låntakeres selvtillit. Ikke-statlige organisasjoner opererer som låneorganisasjoner tilbyr opplæring i økonomiske aktiviteter som er tilpasset den lokale økonomien og informasjon om hvordan man driver en bedrift. I tillegg til opplæring, finnes det organisasjoner som hjelper låntakerne med barnas utdanning og legger vekt på viktigheten av utdanning. En effekt av slik finansiering er derfor økt tilgang til utdanning og økt kunnskap om utdanning. Studier fra Bangladesh har vist at nesten alle døtre av låntakere i Grameen Bank har fått utdanning, sammenlignet med 60 % i resten av landet (Gandja, Estay & Tchankam 2015).

De fleste alternative finansorganisasjoner låner penger til selvhjelpsgrupper, som er grupper sammensatt av mennesker i samme situasjon. Fungerende grupper fører til en økning i fellesskapsfølelse. Gruppene kan også brukes til å gi stemme til mennesker som normalt sett ikke blir hørt, ved å bruke gruppene til å skape pressgrupper. Ved å bruke gruppene til å skape samhold mellom mennesker som står overfor samme utfordringer, kan fattige bruke mikrokredittgruppene til å jobbe for utviklingsprosjekter de har bruk for (Gandja, Estay & Tchankam 2015).

Dette bringer oss videre inn på empowerment-dimensjonen i mikrofinansiering

### **3.5.1 Empowerment**

Det finnes flere ulike definisjoner av begrepet empowerment, men generelt er empowerment et konsept med flere dimensjoner som består av mer enn en variable (Weber & Ahmad 2014). Narayan (2002) definerer empowerment som:

“...The expansion of assets and capabilities of poor people to participate in, negotiate with, influence, control, and hold accountable institutions that affect their lives.” (s.11)

Tegn på empowerment er å ha kontroll over ressurser, være med på å ta valg i husholdningen og i samfunnet ellers, mulighet til å bevege seg ut i det offentlige rom, selvtilit og bli bedre behandlet i hjemmet og lokalsamfunnet (Weber & Ahmad 2014). Minimalistisk mikrofinans, som kun fokuserer på finanstjenester, har mindre effekt på kvinners velferd, enn mikrofinansinstitusjoner som også tilbyr utdanning, helsetjenester og opplæring (Mahmud 2003).

Alternativ finansiering er i stor grad rettet mot kvinner. Mikrofinanssektoren er klar over at kvinner er en pådriver for utvikling (Gandja, Estay & Tchankam 2015). Kvinner har bedre tilbakebetalingsrater enn menn og man har funnet at kvinner bruker mer penger på velferd i husholdningen enn menn. Det finnes tre ulike paradigmer som forklarer forholdet mellom kvinners tilgang til mikrofinans og økonomisk empowerment: det økonomiske paradigmet, fattigdomsreduksjonsparadigmet og det feministiske paradigmet. Alle tre har det til felles at de bygger på at mikrofinans kan føre til økonomisk empowerment, bedre velferd for kvinner og økt sosial, politisk og juridisk empowerment for kvinner. Det økonomiske har dominert mikrofinansdebatter siden midten av 1990-tallet blant giverorganisasjoner. Det økonomiske paradigmet har en minimalistisk tilnærming til mikrofinans, og fokuserer på kvinner som allerede driver mindre bedrifter eller har mulighet til å starte opp en mindre bedrift som kan generer inntekt. De går ut fra at kvinner har kontroll over inntekten fra egne bedrifter og at økt inntekt derfor vil føre til bedre velferd for kvinner og deres barn. Økt økonomisk empowerment, gjennom økt inntekt, vil deretter føre til økt empowerment på andre områder og dette vil skje uten eksplisitt fokus på andre dimensjoner ved fattigdom og strukturer i samfunnet som fører til undertrykking av kvinner (Mayoux 1999).

Fattigdomsreduksjonsparadigme blir brukt av flere ikke-statlige organisasjoner og organisasjonen mener at mikrofinans er en del av et større utviklingsprosjekt der det overordnede målet er fattigdomsreduksjon. De som befinner seg innenfor dette paradigme prøver å nå de fattige og de fattigste, og er rettet mot kvinner fordi kvinner ofte er fattigere enn menn. Som nevnt over blir mikrofinans brukt til inntekts- og konsumutjevning så husholdninger blir mindre sårbare for kriser. De som befinner seg innen dette paradigme går

ut fra at hvis kvinner har tilgang til kapital som gjør husholdningen mindre sårbar, fører dette til at kvinner får høyere status innen husholdningen og at kvinners praktiske behov blir dekket. De som støtter seg på dette paradigme mener det er den beste måten å arbeide for likestilling (Mayoux 1999).

Det feministiske paradigmet har fått inspirasjon fra den internasjonale kvinnebevegelsen og mener empowerment er et mål i seg selv. De forutsetter at mikrofinans sammen med andre passende tjenester kan føre til økonomisk empowerment definert som kvinners kontroll over inntekt, forandringer i kjønnsroller innen produksjon og økt kontroll over produktive ressurser. De som befinner seg innenfor dette paradigme mener også at mikrofinansgrupper sammen med andre strategier kan brukes for å endre maktstrukturer som gjennomsyrrer samfunnet og fører til undertrykker kvinner (Mayoux 1999).

I hvilken grad mikrofinans kan føre til økt empowerment for kvinner er avhengig av hvor mye kunnskap mikrofinansinstitusjonen har om kvinners rettigheter og likestillingsspørsmål, og i hvilken grad de bruker denne kunnskapen i driften av institusjonen (Weber & Ahmad 2014). Mikrofinans fokuserer ofte på kvinners empowerment fordi det gjør kvinner i stand til å ta kontroll over egen fremtid. Mikrofinans kan øke kvinners mobilitet (i at de kan bevege seg utenfor eget hjem) og gjør at de er med på å påvirke valg som blir gjort i husholdningen (Weber & Ahmad 2014). Selv om mer omfattende mikrofinansprosjekter kan føre til økt empowerment hos fattige kvinner, har økt kommersialisering og fokus på profitt i mikrofinanssektoren ført til at minimalistiske programmer har blitt mer vanlige (Mahmud 2003).

## **3.6 Kritikk av mikrofinans**

Mikrokreditt er en plattform som kan hjelpe fattige med levebrødsstrategier, men det er også begrensninger ved mikrofinans. Mikrokreditt er ikke tilgjengelig i alle utviklingsland. Spesielt i afrikanske land som ligger sør for Sahara og i Nord-India er det mangel på mikrofinansinstitusjoner. Det kan være vanskelig å etablere levedyktige

mikrofinansinstitusjoner i land med stagnert økonomi og geografisk spredt befolkning (Hanlon, Barrientos & Hulme 2010). Antallet mikrofinansinstitusjoner er relativt lite sammenlignet med etterspørselen etter mikrofinans tjenester i utviklingsland (Gandja, Estay & Tchankam 2015). Mikrofinans kan gjøre fattigdom verre, som ved «microfinance meltdowns» som har skjedd i Marokko, Pakistan og India (Nega & Schneider 2014). «Microfinance meltdowns» betyr at mikrofinansmarkedet bryter sammen og det har negative konsekvenser for lokaløkonomien. På tidlig 2000 tallet i Bosnia for eksempel implementerte mikrofinansinstitusjoner en strategi som satte vekst foran alt annet. Noe som førte til at selv om markedet var mettet i 2005/06 fortsatte man å fokusere på å utvide mikrofinans markedet. Noe som førte til at noen låntakere hadde lån hos flere ulike aktører og mikrolån ble tatt opp for å tilbakebetale andre mikrolån. Noe som førte til en økning i privat gjeld i Bosnia, som på et eller annet tidspunkt må tilbakebetales (Bateman, Sinković & Škare 2012). I Sør-Afrika har mikrofinansprosjekter hatt liten suksess, brukere i både rurale og urbane områder klarte ikke generere nok inntekter til å betale tilbake lån (Nega & Schneider 2014).

Det kan finnes motsetninger mellom hvordan en mikrofinansinstitusjon opererer og hva målet deres er. Det å drive på en måte som skaper profitt passer for eksempel ikke alltid med målet om fattigdomsreduksjon. Landsby-spare-og-låneforeninger har ofte mer åpne for innsyn enn andre organisasjoner fordi de opererer i samme geografiske området som de holder til. Veksten til disse foreningene kan bli hindret av mangel på kapital i området. Å flytte eller skape ett sentralisert nettverk med flere foreninger kan føre til økt økonomisk vekst for foreningen, men den er ikke lenger i nærheten av landsbyen den startet opp i, og det er en fare for at de mister medlemmer. Å ansette fulltidsansatte kan føre til en mer aktiv forening, men dette har ført til at medlemmer har blitt mindre aktive (Gandja, Estay & Tchankam 2015).

Mange fattige i land med mikrofinansinstitusjoner har ikke tilgang til mikrofinans tjenester, spesielt unge, gamle, syke og funksjonshemmede. Mikrofinans når ikke de fattigste av de kronisk fattige enten på grunn selvekskludering fra mikrofinanslån eller ekskludering av mikrolångrupper og ansatte i mikrofinansinstitusjoner. Selvekskludering skjer fordi rentene ligger rundt markedsrenta, som er for høy for de som ikke har fast inntekt. Dette fører til at de enten ikke tar opp lån eller tar opp lån og ikke klarer å betale tilbake. Fattige blir ekskludert fra grupper fordi andre medlemmer i gruppa er redde for at de ikke kan tilbakebetale lånet, noe som ville ha ført til at hele gruppen ville miste tilgangen til kreditt. Ansatte i

mikrofinansinstitusjoner ekskluderer også de fattigste fordi de ansatte er redde for at de ikke klarer å tilbakebetale lånene (Weiss & Montgomery 2007 & Hanlon, Barrientos & Hulme 2010). De fattigste blir også ekskludert fra mikrofinansprogrammer fordi flere programmer krever at du sparer opp penger før de får tilgang til kreditt (Hermes & Lensink 2011). Fattige kvinner blir ekskludert fra programmer med kvinnelige og mannlige prosjektdeltakere fordi mannlige deltakere holder dem utenfor eller fordi de er rettet mot aktiviteter hvor menn er dominerende. Det er også en fare for at fattige kvinner blir holdt utenfor programmer på grunn av motstand fra ektemenn eller krav om ektemannens signatur på lånepapirer (Maymoux 1999). En studie som er gjennomført i Malawi om VSLAs (Village saving and loan associations) viser at tiltak som er målrettet mot fattige ikke alltid når de fattigste. VSLAs nådde noen av de fattigste, men det var mindre sannsynlig at de fattigste var medlem av en VSLA gruppe. Gruppene er satt sammen på frivillig basis og som nevnt over er det et spørsmål om fattige ekskluderes eller ikke selv ønsker tilgang til tjenesten. Selv om de ikke ønsker å bruke VSLA betyr det ikke at de ikke ønsker tilgang til andre finanstjenester. Det er ikke gitt at de fattigste har mulighet til å spare opp nok penger som er et krav for å bli medlem av en gruppe. Det er derfor ikke gitt at VSLA er tilpasset til de fattigst, og krav om for høye sparesummer ekskluderer de fattigste (Lønborg & Rasmussen 2014). Som Hanlon, Barrientos og Hulme (2010) nevner i boka «Just give money to the poor» er det ikke mulig å løfte alle ut av fattigdom ved hjelp av mikrofinans. I de tilfellene hvor det ikke er mulig å bruke mikrofinans som et verktøy for fattigdomsreduksjon, kan kontantoverføringsprogrammer være et bedre alternativ. Kontantoverføringer med eller uten betingelser for bruk av kontantene kan hjelpe fattige ut av fattigdom. Deltakelse i mikrofinansprosjekter krever at deltakere har en viss kunnskap om finans og mulighet til å holde styr på tilbakebetalingen, det er derfor ikke gitt at tilgang til mikrofinans er produktivt for de fattige som mangler kunnskap om finans (Lønborg & Rasmussen 2014)

For å forbli levedyktige er det mange mikrofinansinstitusjoner som er nødt til å ha høye årlige renter mellom 36 % til 120 %. Noen fattige har mulighet til å dekke høye rentekostnader, mens andre fattige blir ekskludert fordi de ikke klarer å dekke høyre renter. Høye renter blir ofte for dyrt for fattige bønder i Afrika som trenger lån over en lengre tidsperiode hvis de skal klare å forbedre bruken av såfrø og gjødsel (Hanlon, Barrientos & Hulme 2010). De store summene mikrofinansinstitusjoner mottar som øremerkede bidrag eller pengegaver har en alternativ kostnad, pengene kunne gått til andre prosjekter. I Afrika har man sett at talentfulle



mennesker går fra offentlig sektor til mikrofinansinstitusjoner. Mikrofinans tiltrekker seg ressurser fra andre utviklingsprosjekter (Nega & Schneider 2014).

### **3.6.1 Mikrokredittparadokset – eksempler fra jordbrukssektoren**

En annen kritikk av mikrofinans er at det ignorerer at størrelsen på en bedrift påvirker i hvilken grad bedriften kan bidra til vedvarende utvikling og fattigdomsreduksjon. For at en bedrift skal kunne overleve i det lange løp, må produksjonen være over en viss størrelse og den trenger en viss mengde investeringer. Når mikrofinans bidrar til å skape mikrobedrifter, ved bruk av små lån, fører dette til at det blir et overskudd av småbedrifter, noe som hemmer utviklingen av mer effektive bedrifter i samme området (Bateman & Chang 2009).

En sektor hvor mikrofinans har ignorert betydningen av størrelse er jordbruk. Vilåårene for mikrokreditt passer ikke for å nå målet om bærekraftig jordbruk (Bateman & Chang 2009). Mikrofinans støtter ikke den type gårdsbruk som fører til bærekraftig økonomisk utvikling lokalt. Små gårder og store plantasjer er mindre gunstige for rural utvikling enn mellomstore gårder. Store plantasjer ansetter mennesker, men tilbyr lav lønn og dårlig jobbsikkerhet, samtidig ødelegger store gårder ofte økologien og profitten går til en liten elite eller ut av lokalsamfunnet. Små gårder er ofte uproduktive per hektar, har ikke mulighet til å ta i bruk maskiner i driften, ansetter ikke ekstra arbeidere, knytter seg sjelden til andre gårder og produsere såpass små mengder at det ikke blir solgt på kommersielle markeder (Bateman 2012). Likevel er landbruk i liten skala er en viktig overlevelsesstrategi for fattige. Som nevnt over har fattige flere inntektskilder for å minke risiko (Barrett, Reardon & Webb 2001). En av disse kildene til inntekt eller mat er landbruk i liten skala, selv om det ikke fører til utvikling på lokalnivå er det viktig for fattige på individnivå. I tillegg til dette er små-skala jordbruk viktig for ta vare på jordbrukstradisjoner (Schanbacher 2010).

Mellomstore gårder skaper oftere mer bærekraftige arbeidsplasser og bruker i større grad miljøvennlig teknologi tilpasset lokalmiljøet. Disse gårdene blir ofte holdt utenfor mikrofinansprosjekter fordi lånesummen er for små og det er for korte tilbakebetalingsfrister, samtidig er det vanskelig for disse gårdene å få tilgang til kreditt fra andre kommersielle finansinstitusjoner. Mikrofinans gjør knappe finansressurser om til små lån til små gårder noe som er en lite effektiv måte å skape rural utvikling. Samtidig som mikrofinansorganisasjonene

ignorerer mellomstore gårdsbruk som kan føre til utvikling på langsikt. Bateman (2012) omtaler dette som mikrokreditt paradokset: fattige kan gjøre lite produktivt med tilgangen til kreditt. Mens de som kan gjøre noe produktivt med kreditt trenger ikke mikrofinans, men lån med større lånesummer og lengre tilbakebetalingstider. Paradokset kan illustreres med eksempler fra Malawi og Andhra Pradesh i India.

I Malawi fikk fattige bønder beskjed om at de burde bruke gjødsel innkjøpt ved hjelp av mikrofinans. Småbøndene brukte ikke mikrofinansstilbudet for å få tilgang til gjødsel som ville føre til større avkastning. De høye rentene ville spist opp et eventuelt overskudd fra å bruke gjødsel og de minste gårdene solgte ikke avlingene sine. De høye rentene førte til at fattige bønder var redde for at de ikke ville kunne tilbakebetale lånene sine uten å selge gården, noe som ville ført til at de ville blitt enda fattigere og det ville bli mindre sannsynlig at de ville komme seg ut av fattigdommen. Dette førte til at de ikke tok opp lån for å kjøpe gjødsel. I 2006 ble det satt i gang et statsstøttet program som tilbød subsidiert gjødsel til bøndene som ikke var knyttet til mikrofinans. Bruk av gjødsel gikk opp på grunn av lavere gjødselpriser og produktiviteten i området gikk opp. I 2006/2007 og tiden etter har Malawi gått fra å ha et kronisk matunderskudd, til å eksportere mat (Bateman 2012).

Et eksempel på hvilke konsekvenser nyliberalisering av ruralsektor er fra Andhra Pradesh i India. (Bateman 2012). Nyliberalisme fokuserer på frie markeder, frihandel og privat eiendomsrett. Statens oppgave er å skape og opprettholde institusjoner som legger til rette for frie markeder, og skal deretter ikke blande seg inn i dem (Harvey 2005). Nyliberalisering av rural finans innebærer blant annet at staten ikke lenger skal subsidiere institusjoner som tilbyr kreditt til fattige. Den indiske staten trakk seg ut av subsidiert finans til fattige som bodde i rurale områder. Det var forventet at private aktører skulle ta over for staten, noe de gjorde, men med vilkår og renter som førte til en krise i jordbrukssektoren i Andhra Pradesh. De minste gårdene tok opp lån, men fordi bøndene eide små og uproduktive gårder klarte de ikke å skape nok inntekt til å tilbakebetale lånene. Endringene i finanssektoren og andre faktorer som problemer med bomullsavlingene, førte til at området endte opp med stor gjeld. 82 % av bøndene fikk stor gjeld, noe som var en større andel enn i andre deler av India. I tillegg hadde små mer produktive gårder problemer med å få tilgang til rimelig kreditt på grunn av høy risiko og høye renter. Denne uønskede utvalgsmekanismen førte til at de rurale inntektene i regionen falt med 20 % i tiåret etter 1993 (Bateman 2012).

De fleste mikrofinansfinansierte prosjekter blir en del av den uformelle sektoren. Dette betyr ikke at den uformelle sektoren har ubegrenset mulighet til å absorbere alle mikrobedrifter som dukker opp på grunn av økt tilgang til mikrokreditt. På et punkt blir den uformelle sektoren mettet. Forholdene i marginaliserte rurale områder og urbane slumområder blir forverret på grunn av inntoget av mikrobedrifter. Fordi menneskene har samme evner, etablerer de samme type bedrifter og ikke et mangfold av ulike bedrifter. Når inntektene går ned på grunn av økt konkurranse, har man i slike tilfeller sett at arbeidsforholdene blir dårligere, spesielt i slummen (Bateman & Chang 2009).

Et annet eksempel på at mikrofinans kan gjøre mer vondt enn godt i jordbrukssektoren, er samarbeidet mellom Grameen Bank og Monsanto Company i 1998 i India. Mikrokreditt skapte et marked for Monsantos produkter i India. Kreditt til bønder ble brukt på Monsantos ugressmidler, ikke-fornybare frø, royalties og teknologiavgifter. I denne konteksten bryter mikrokreditt ned landbrukstradisjoner. Hvis man tilbyr kreditt til innkjøp av ikke-fornybare frø, fører det til å bønder ikke lenger bruker vanlige frø, noe som fører til at bønder blir avhengig av store selskaper (Schanbacher 2010).

Mikrofinans til jordbrukssektoren står også overfor andre utfordringer som det at bønder ofte bor i områder som tradisjonelle finansinstitusjoner ikke kommer til. Bønder som bor i samme områder står overfor samme utfordringer knyttet til prisendringer, klima og sykdom, som de ikke kan kontrollere. Dette gjør det risikofylt for institusjoner å tilby kreditt og tjenester til jordbrukssektoren. I tillegg til dette er det vanskelig å bruke land som sikkerhet ved lån på grunn av problemer knyttet til eiendomsrettigheter, spesielt for kvinner som i noen land ikke har lov til å eie land. Dårlig kunnskap om finanstjenester fører også til at det kan være dyrt å tilby finanstjenester til jordbrukssektoren (Miller 2013).

### **3.6.2 Mikrofinans fører ikke til teknologisk utvikling**

Entreprenørskapsteori og studier i internasjonal økonomi sier at nye, kreative ideer og institusjoner er viktige katalysatorer for positiv økonomisk utvikling. I EU og Øst-Asia har mikroentreprenørskap blitt brukt som et verktøy for å utvikle og ta i bruk ny teknologi. I de fleste utviklingsland er det ikke mulig å bruke «den nye bølgen» med mikrofinans til å utvikle

og ta i bruk ny teknologi. Den eneste rollen denne typen mikrofinans kan ha, er å gi små lån til enkle mikrobedrifter som har mulighet til å tilbakebetale i løpet av kort tid. I de lokalsamfunnene hvor mikrofinansinstitusjonene tilbyr mikrosparing, blir lokal kapital gjort om til mikrokredittlån og fraværet av utvikling av ny teknologi og innovasjon blir mer klart. I de tilfellene mikrofinansinstitusjoner tilbyr små lån, med korte tilbakebetalingsfrister, kan ikke mikrofinans brukes til å utvikle teknologi i utviklingsland. Det er en fare for at kapital som kunne gått til institusjoner som kan tilrettelegge for teknologisk utvikling nå går til mikrofinansinstitusjoner som ikke legger til rette for teknologisk utvikling (Bateman & Chang 2009). I tillegg til dette klarer ikke mikrobedrifter å vokse, noe som er nødvendig for ordentlig økonomisk utvikling (Nega & Schneider 2014).

### **3.6.3 Mikrofinans som nyliberalistisk verktøy**

Nyliberalistiske utviklingsprogrammer som ble implementert på 1970-80-tallet førte til at lokal produksjon og jordbruk ble utkonkurrert av import (som ofte var subsidiert i hjemlandet) på grunn handelsliberalisering. På grunn en økning i små bedrifter som videreselger importerte varer, har lokale økonomier som har gått gjennom liberalisering ført til en importavhengig lokal økonomi. I tillegg til dette har kommersielle banker gjort om oppsparte midler til mikrokreditt som er knyttet til en økning i import av forbruksvarer (på grunn av en økning i videre salg av importerte forbruksvarer) og man har sett at mikrofinans har ført til tilbakebetalingsproblemer (Bateman & Chang 2009).

Mikrofinans passer nesten perfekt inn i nyliberalistisk utviklingsteori. All økonomisk aktivitet skjer gjennom private individuelle insentiver, de benytter det private finansmarkedet (få mikrofinansinstitusjoner prøver å endre eller arbeider for å regulere finansmarkedet), institusjoner må «fortjene» plassen sin (klare seg økonomisk) og økonomiske organisasjoner blir eid og styrt av privat sektor. I en periode hvor resultatene fra subsidierte finansprogrammer var dårligere enn antatt, var Grameen Bank et godt alternativ. Grameen Bank er en ikke-statlig organisasjon som opererte uten støtte fra staten, dette førte til ingen statsstøtte ble «best practice» for mikrofinans (Bateman & Chang 2009). Målet om at de skal klare seg selv økonomisk kan begrense samfunnsoppdraget til organisasjonen, mange av problemene knyttet til mikrofinans kom når «financial sustainability» (finansiell

bærekraftighet) ble et fokus. Høye renter som skal dekke kostanden ved å drive en mikrofinansinstitusjon kan forverre situasjonen for de fattige (Nega & Schneider 2014).

Når mikrobedrifter, som er finansiert gjennom mikrokreditt, blir sett på som en universell utvei vekk fra fattigdom for individer og lokalsamfunn, og da spesielt kvinner, er det lettere å fjerne progressive politiske tiltak som landeierskapsreformer og velferdsprogrammer fra den politiske agendaen (Bateman & Chang 2009). Mikrofinans er et forsøk på å løse makroøkonomiske problemer med mikroøkonomiske løsninger (Nega & Schneider 2014). Mikrofinans er basert på at fattigdom kan bekjempes gjennom individuell økonomisk aktivitet og uten innblanding fra staten. Mikrofinans betyr at man kan jobbe for fattigdomsreduksjon uten å måtte utfordre strukturer i samfunnet som historisk sett er ansvarlig for fattigdom (Bateman & Chang 2009). Det faktum at mikrofinans ikke utfordrer strukturer som historisk sett har ført til fattigdom og ulikhet, fører til at det er begrenset hvor mye mikrofinans kan føre til faktisk empowerment av fattige kvinner. Eksisterende kjønnsroller gjør det også vanskelig for kvinner å arbeide innen mannsdominerte yrker som gir høyere inntekt enn typiske «kvinneyrker». Dette blir også i en viss grad forsterket i mikrofinansprogrammer med både kvinnelige og mannlige deltakere, hvor kvinner får tilgang til lavere beløp enn menn. Selv om mikrofinans kan hjelpe kvinner med å starte opp økonomiske aktiviteter, påvirker eksisterende kjønnsroller og strukturer i samfunnet hvilke aktiviteter de kan drive og i hvilken grad de blir utestengt fra typiske mannsyrker (Mayoux 1999).

På 1980-tallet var en av anbefalingene fra internasjonale finansinstitusjoner at sosiale tjenester enten burde privatiseres eller at kostnaden ved driften skulle dekkes gjennom egenandeler. Mikrofinans blir en erstatning for sosiale velferdsordninger. Når fattige har tilgang til mikrofinans er det lettere for institusjoner å beholde eller innføre egenandeler. Gjennom tilgang til mikrofinansinstitusjoner er det mulig for fattige å betale egenandeler ved at kostnadene blir fordelt på en lenger tidsperiode (Bateman & Chang 2009). Det er ikke gitt at tilgang til mikrofinans vil føre til økt bruk av penger på velferdsgoder som utdanning.

Når det kommer til sammenhengen mellom mikrofinans og utdanning i Afrika er det motstridene erfaringer. Studier gjennomført av Adjei og andre i 2009 og Lacall Caledron og andre i 2008 fant at deltakelse i mikrofinansprosjekter førte til at større del av husholdningens utgifter ble brukt på barnas utdanning. En annen studie gjennomført av Nanor i 2008 kom

frem til at forholdet mellom mikrofinans og barns utdanning var avhengig av region, effekten mikrofinans hadde på barns utdanning varierte fra sted til sted (Rooyen, Stewart & Wet 2012). Data fra Malawi viser at mikrofinans har en negativ effekt på barns utdanning der gutter må ta skoleår om igjen, og jenter starter på skolen senere enn andre jenter eller starter ikke på skolen i det hele tatt (Rooyen, Stewart & Wet 2012). En studie i Uganda fant at 23 % av mikrofinansbrukere ikke klarte å betale skoleavgift, sammenlignet med 18 % blant ikke-brukere. For de fleste av husholdningene var dette midlertidig og barna fortsatte skolegangen sin, men for en liten kjerne med mikrofinansbrukere førte finansproblemer til at de ikke hadde mulighet til å sende barna tilbake til skolen. Samtidig viser den samme rapporten at mikrofinansbrukere var i større grad enn ikke-brukere involvert i å bidra til utdanningen til andre barn som ikke var en del av husholdningen (Barnes, Gaile, med flere, 2001). I Zimbabwe fører mikrofinans til at større andel gutter i alderen 6 til 16 går på skolen, men man har ikke sett samme effekt for jenter. Siden det ikke ser ut til at mikrofinans påvirker barnearbeid, kan det se ut til at barn blir tatt ut av skolen fordi mikrofinansbrukere bruker penger på andre ting enn barns utdanning eller ikke har råd til skoleavgiften (Rooyen, Stewart & Wet 2012)

### **3.7 Oppsummering**

Mikrofinans har endret seg siden Grameen Bank startet på 1970-tallet. Mikrofinans har gått fra å kun tilby kreditt, til å tilby et større antall finanstjenester til fattige i utviklingsland. Det har vært en økning i kommersialiserte aktører og ikke-statlige-organisasjoner som tilbyr mikrofinans, og man har sett en økning i antallet mikrofinansorganisasjoner som har blitt kommersialisert. Det har vært en bekymring for om økt kommersialisering fører til et skifte fokus bort fra fattigdomsreduksjon og over til profitt. Mikrofinans kan beskytte fattige mot økonomiske kriser og det at det er rettet mot kvinner kan føre til økt empowerment blant kvinner. I Asia har man sett at mikrofinans har ført til forbedret helse og kosthold blant medlemmer i mikrofinansprosjekter og nedgang i fattigdom. I Latin-Amerika har man også sett en nedgang i fattigdom blant medlemmer, men i Latin-Amerika tilbys mikrokreditt sjelden til mennesker som lever i ekstrem fattigdom. Vilkårene knyttet til mikrofinans er lite gunstige for utvikling av jordbrukssektoren og teknologi. Mikrofinans er heller ikke tilpasset

de fattigste av de fattige som lett blir ekskludert fra ordningene, og det kan være mer effektivt med kontantoverføringer i disse situasjonene. Mikrofinans har også blitt kritisert for å være et verktøy for nyliberalismen i og med at nyliberalistiske strukturerer som fører til fattigdom ikke utfordres. I hvilken grad mikrofinans kan føre til positiv utvikling er avhengig av lånevilkårene og lånesummene.

I de neste to kapitlene vil jeg blant annet undersøke hvordan Kiva og deres feltpartner TAHUDE forholder seg til kritikken av mikrofinans, og da spesielt kritikken knyttet til renter og vilkår. Jeg skal også ta for meg hvordan disse to organisasjonene forholder seg til empowerment.

## 4 KIVA.ORG

I dette første analysekapitlet skal jeg se på folkefinansiering og Kiva, og hvordan Kiva arbeider og forholder seg til utfordringer som mikrofinans står overfor.

### 4.1 Fra tradisjonell finansiering til P2P

Kiva er en amerikansk non-profit organisasjon som ble opprettet i 2005, og bruker internett som en plattform som gjør det mulig for privatpersoner å låne ut penger til mikrofinansinstitusjoner i andre deler av verden (CNET 2008). Dette kan sees i sammenheng med utvikling av nye finansformer.

Vanligvis blir mikrofinansiering finansiert gjennom pengegaver, innskudd, egenkapital og lån fra andre finansorganisasjoner. Pengegaver er ofte avhengig av hva som er populært å gi penger til, så mikrofinansinstitusjoner må ofte finne nye kilder til kapital for å forbli levedyktige. Tilgangen til kapital fra pengegaver kan være begrenset og fører til at mikrofinansinstitusjoner må finne kapital også på andre måter. En løsning for mikrofinansinstitusjoner er å gå fra å være en idealistisk ikke-statlig organisasjon til en organisasjon som prøver å oppnå profitt, noe som gir større muligheter for å få tilgang til kapital (Ashta, Assadi & Marakkath 2015).

En annen måte å finansiere mikrofinansinstitusjoner er gjennom innskudd. Det er først og fremst kommersielle banker (som ikke låner ut penger til fattige) og kooperativer som har tilgang til innskudd. Innskudd kan hjelpe kooperativer til å bli selvforsynt og gå inn i rurale områder (Ashta, Assadi & Marakkath 2015).

Mikrofinans kan også finansieres gjennom egenkapital fra egen profitt. Mikrofinansinstitusjoner kan videre finansieres ved bruk av lån med mer fleksible vilkår for tilbakebetaling og med lavere renter fra offentlige investeringsfond eller gjennom private investeringsfond med renter som ligger opp til markedsrenta. Finansiering gjennom lån fra



andre finansinstitusjoner kan føre til at mikrofinansinstitusjonen får for mye gjeld i forhold til egenkapital (Ashta, Assadi & Marakkath 2015).

Et alternativ til de tradisjonelle formene for finansiering er bruk av «peer to peer» eller P2P lån ved hjelp av web 2.0-teknologier (Ashta, Assadi & Marakkath 2015). Web 2.0-teknologier er en samling av teknologier, trender og konsepter som legger vekt på brukersamarbeid, deling av innhold skapt av nettbrukere og sosiale nettverk (Dictionary.Reference.com). En av de største strategiske endringene i mikrofinans har vært introduksjonen av web 2.0-teknologi som har gjort det mulig å bruke online P2P-sosiale-lån (Ashta, Assadi & Marakkath 2015). P2P-lån betyr at låntaker låner direkte fra långiver uten å bruke tradisjonelle mellomledd som banker. For låntakere som enten har dårlig kreditthistorie eller mangler eiendeler de kan stille som sikkerhet, betyr online P2P-lån at de kan få tilgang til kreditt (Yum, Lee & Chae 2012). Etter 2005 har det dukket opp mange ulike modeller for online låneplattformer, både profittorganisasjoner og ikke-for-profittorganisasjoner (Ashta, Assadi & Marakkath 2015). For mikrofinansorganisasjoner betyr P2P-lån at individer kan investere eller låne penger direkte til mikrofinansorganisasjoner (Earne & Sherk 2013).

Eksempler på kommersielle aktører er Zopa som ble dannet i 2005 og Prosper & Lending Club. Når de åpner nye websider i nye land, starter de nye selskaper for å unngå å forholde seg til internasjonale finansreguleringer, derfor har man Zopa UK, Zopa Italia og Zopa Japan. Låntakere legger ut profiler på plattformen for å tiltrekke seg långivere, og rentene blir satt ved hjelp av auksjonsmekanismer. Disse selskapene ble startet for å gi lavere renter til låntakerne, men skulle samtidig gi høyere avkastning for långiverne enn de kunne fått i vanlige kommersielle banker. Det man har sett er at rentene for låntakerne ofte blir høyere enn i banken, fordi långiverne mangler informasjon om risiko og flere av lånene ville aldri blitt innvilget av en vanlig bank. Disse kommersielle aktørene fokuserer ikke på å nå fattige låntakere (Ashta, Assadi & Marakkath 2015).

Det finnes også plattformer for onlinelån som fokuserer på fattige. Kiva ble som nevnt over opprettet i 2005 og etter dette fulgte flere andre organisasjoner som følger Kivas modell, men med små endringer for å tilpasse seg markedet de forholder seg til. Babyloan er et eksempel på en organisasjon som har brukt Kivas modell, men den operer på fransk og ønsker profitt i motsetning til Kiva (Ashta, Assadi & Marakkath 2015).

En annen modell for bruk av web 2.0-teknologier er Microplace, som er en profitt-organisasjon som megler for andre «security issuers». «Security issuers» låner penger til mikrofinansinstitusjoner, men bruker Microplace til å finne investorer til å kjøpe obligasjonene (Ashta, Assadi & Marakkath 2015).

Mange av disse modellene for P2P-lån via internett bruker blogger og (RSS) feed for å tiltrekke seg brukere som låner ut penger. På hjemmesidene blir det lagt ut rapporter for hvordan det går med låntakernes prosjekter (Ashta, Assadi & Marakkath 2015).

Den indiske organisasjonen Rang De representerer et eksempel på hvordan organisasjoner kan bruke Kivas modell for P2P og tilpasse den til lokale forhold. Rang De ble opprettet i 2008 for å bekjempe fattigdom. Rang De er en ikke-profitt organisasjon som knytter små långivere til låntakere. Organisasjonen har tilgang til et beskyttet marked på 1 milliard mennesker, der 30 millioner har tilgang til internett. De indiske myndighetenes blokkering av utenlandsk kapital til mikrofinans har hjulpet Rang De til å etablere seg i India (Ashta, Assadi & Marakkath 2015).

## 4.2 Kivas arbeidsmetode

I følge Flannery (2007), en av skaperne av Kiva, har Kiva holdt på ikke-profitt statusen fordi det er lettere å skape tillit i offentligheten som en ikke-profitt organisasjon og som «merkevarebygging». Kiva jobber først og fremst med mikrofinansinstitusjoner i utviklingsland, men de samarbeider også med organisasjoner i vestlige land (kiva.org). Disse mikrofinansorganisasjonene, både de i utviklingsland og de i vestlige land, blir referert til som feltpartnere på hjemmesiden til Kiva (Kiva.org). I oppstartfasen fokuserte Kiva først og fremst på Afrika og skaffet seg så feltpartnere i andredeler av verden. Den først feltpartneren deres var i Uganda (Flannery 2007).

Tabell 1: Kiva

	2011	2012	2013	2014
Lånt ut i dollar	89 481 825	111 078 600	118 932 650	135 547 175
Nye feltpartnere	24	47	62	69
Antall låntakere	226 913	250 704	256 993	308 941

(Kilde: Kiva 2012b, Kiva 2013a, Kiva 2014a & Kiva 2015a)

Tabellen over viser økningen i Kivas låntakere, pengene de har lånt ut og antall nye feltpartnere.

På hjemmesiden sin legger Kiva vekt på hvordan man kan *empower* mennesker i ulike deler av verden for et lån på \$ 25 og at de har en høy tilbakebetalingsrate på 98 %. Nettsiden deres fokuserer på følelse av samhold og felleskap gjennom blogginnlegg om hvordan lån blir brukt og oppdateringer om feltpartnerne deres. De legger også opp til felleskap mellom långiverne, som «lending teams», hvor Kiva medlemmer kan «organisere» seg med andre Kiva medlemmer de føler felleskap med, og kan se hvor stor påvirkning deres team har.

Markedsføringen til Kiva og andre folkefinansieringsorganisasjoner ser ut til å ha fungert, i det at de har klart å tiltrekke seg medlemmer som låner ut penger til brukere andre steder i verden (Hellgren telefonintervju). Kiva har blitt omtalt av mennesker som Oprah, Bill Clinton og forfatteren John Green. Green (2012) fremstiller Kiva som en organisasjon som låner ut penger direkte til brukere uten å nevne rollen feltpartnerne spiller. Hellgren fra Strømmestiftelsen (telefonintervju) hadde også et inntrykk av at pengene gikk direkte til låntakerne. I 2009 ble Kiva kritisert i et blogginnlegg for at de ikke var klare på hvordan pengene ble formidlet til låntakerne. Etter blogginnlegget byttet Kiva ut “Kiva lets you lend to a specific entrepreneur, empowering them to lift themselves out of poverty,” til “Kiva connects people through lending to alleviate poverty.” (Strom 2009). Men som Flannery og Shah (2014) nevner i et blogginnlegg i 2014, er det ikke gitt at direkte overføring av kreditt til låntakere uten en feltpartner som mellommann er den beste løsningen, fordi dette fører til mindre «hands on support» for brukerne. Hellgren fra Strømmestiftelsen (telefonintervju) mener at det er stort krav om åpenhet rettet mot organisasjoner som markedsfører seg som folkefinansieringsorganisasjoner, fordi givere vil ha kontroll på hvor pengene de har gitt eller lånt ut går. Slike organisasjoner må være åpne om hvor pengene havner, hvis de ikke er åpne

om dette og det kommer ut på andre måter, kan folkefinansieringsorganisasjonen miste troverdighet.

Kivas medlemmer låner penger til Kiva, som deretter låner hele pengebeløpet videre til feltpartnerne, som deretter låner ut pengene til sine brukere igjen. Feltpartnerne til Kiva finner og screener mulige låntakere, og godkjenner og betaler ut lånene. Kivas feltpartnerne er ansvarlig for å følge opp og samle inn tilbakebetalinger, disse går tilbake til Kiva, deretter betaler Kiva pengene tilbake til medlemmene sine. Medlemmene kan enten ta pengene ut eller låne pengene ut på nytt til annet prosjekt. Lånene til feltpartnerne har ikke renter, men feltpartnerne kan kreve renter av brukerne sine. Eventuelle renteinntekter fra lånene går til feltpartneren. Hvis brukerne ikke klarer å tilbakebetale låne mister Kivas medlemmer pengene (Kiva udatert(a)).

#### **4.2.1 Renter**

Som nevnt over er en av utfordringene knyttet til mikrofinans høye renter, som kan føre til at mennesker som kunne hatt bruk for lån ikke tar opp lån. Kiva tilbyr feltpartnerne tilgang til kreditt med null rente, men det feltpartnerne som setter renta lokalt. Når Kiva tilbyr mikrofinansorganisasjoner billig kreditt betyr det at renta som brukerne må betale ikke må dekke eventuelle høye renter fra andre finansinstitusjoner. Dette betyr at Kivalån kan gi mikrofinansorganisasjoner en mulighet til å sette lavere renter enn om de hadde finansiert mikrokreditt gjennom andre finansinstitusjoner. Selv om det ikke er rentekostnader ved Kivalån, er det knyttet kostnader til å veksle fra amerikanske dollar til lokal valuta, skrive profilene som blir lagt ut på nettet og datautstyret som trengs for å kunne samarbeide med Kiva. Dette betyr at det kan være vanskelig for feltpartnerne å tilby null rente. Eventuelle renter de krever for Kivalån kan også dekke kostnader ved andre sider av det å drive en mikrofinansinstitusjon. Tilgang til billig kreditt kan gjøre det mulig for feltpartnerne å nå ut til geografiske områder som de ellers ikke hadde nådd frem til.

Kiva har et lite betaprojekt<sup>2</sup> som heter KivaZip. Dette prosjektet tilbyr lån ned null rente til fattige mennesker. Prosjektet ble opprettet i 2011. KivaZip samarbeider også med partnere lokalt som samarbeider med låntakerne, men i motsetning til Kiva så håndterer ikke disse partnerne lånene. Låntakere fra Kenya og USA kan låne direkte, med 0 % rente, fra utlånere via internettsiden til KivaZip. På den måten øker man tilgangen til kreditt for mennesker som normalt mangler tilgang til kreditt. Gjennom KivaZip prøver Kiva å nå mennesker som normalt sett ikke ville hatt tilgang til kreditt gjennom banker eller mikrofinansinstitusjoner. I USA er flere av KivaZip brukerne mennesker som skal starte en bedrift, mens vanlige Kivabrukere i USA allerede har etablert bedriften sin. KivaZip ønsker å gjøre tilgangen til kapital billigere for brukerne. Det er ingen direkte kostnader knyttet til KivaZip lån for brukere i USA, mens brukerne i Kenya må dekke valutakostnader fordi alle lån blir gitt i amerikanske dollar. Kiva har vagt å operere i Kenya på grunn av stor utbredelse av den mobile betalingsplattformen M-PESA og fordi Kiva har et kontor i Nairobi. I USA kan KivaZip være med på å skape bånd mellom låntaker og utlåner i USA (Zip.Kiva udatert).

Selv om tradisjonelle Kivafeltpartnere ikke har mulighet til å nå ut til de fattigste i større grad enn organisasjoner som ikke samarbeider med Kiva, har Kiva mulighet til å nå ut til de fattigste i Kenya ved bruk av KivaZip. I hvilken grad man bør tilby kreditt og ikke kontantoverføringer til fattige, for at de kan komme seg opp på et nivå hvor de har mulighet til å ta opp lån gjennom vanlige mikrofinansinstitusjoner er et annet spørsmål (Hanlon, Barrientos & Hulme 2010). Målet med mikrokreditt og kontantoverføringer er fattigdomsreduksjon. Det er ikke noe mål i seg selv å få fattige mennesker til å ta opp mikrolån. Hvis det er mer effektivt å hjelpe fattige gjennom kontantoverføringer enn gjennom mikrolån bør kontantoverføringer vurderes.

Sammenligner man Kiva med Rang De fra India er det to faktorer som skiller de to organisasjonene: 1) Rang De har kun mulighet til å samle inn penger fra indiske statsborgere som bor i eller utenfor India. Kiva derimot kan samle inn penger fra hele verden, uavhengig av statsborgerskap. Dette skyldes indiske reguleringer som forbyr internasjonal kapital i mikrofinansmarkedet i India. 2) I Rang De får långiverne en lav rente, noe långivere i Kiva ikke får. Kivas hovedkvarter holder til i USA som har lav inflasjon. I India hvor det er høyere

---

<sup>2</sup> Betaprojekt er et prosjekt som ikke er ferdig utformet, men man tester det ut i den «virkelige verden» for å endre på det som ikke fungerer. Brukere har mulighet til å komme med tilbakemeldinger om anbefalte endringer.

inflasjon, mottar långivere en rente for at de ikke direkte skal tape på å låne ut penger til Rang De. Låntakerne hos Rang De har en flat rente på 8,5 %, til sammenligning er utlånsrenta i vanlige banker i India på rundt 8,75 % til 14,45 %, avhengig av hvilken type lån og hvilken bank det er. Renta hos tradisjonelle mikrofinansinstitusjoner derimot ligger på mellom 11 % til 30 % (Ashta, Assadi & Marakkath 2015). Rang De har tilpasset organisasjonen sin så den fungerer i en indisk kontekst.

#### **4.2.2 Mikrofinans til jordbruk**

For at mikrokreditt skal føre til positiv utvikling i rurale områder, må størrelsen på lånene og lånevilkårene tilpasses jordbrukssektoren, så det er mulig for bønder å kunne kjøpe inn store kvanta, fordi det ofte koster mindre, og tilbakebetale lån etter innhøstingen når de har fått inntekt. En måte å tilpasse mikrofinans til jordbrukssektoren er å utbetale lån som innsatsfaktorer til frø og gjødsel. Dette gjør det mulig for bønder å benytte seg av storinnkjøp og handle innsatsfaktorer utenfor sesongen det plantes for da er prisene høyest. Dette fører også til en nedgang i etterspørselen etter kreditt i plantesesongen, som betyr mindre press på formelle og uformelle utlånere.

Kiva jobber med feltpartnere som tilbyr slike produkter, som for eksempel Babban Gona Farmers Organization, som er en organisasjon i Nigeria om er rettet mot småskalabønder med eiendom på en størrelse mellom en til fire hektar. Babban Gona opererer etter en modell der Babban Gona tilbyr tjenester til jordbruksgrupper som består av småskala bønder. Organisasjonen tilbyr fire type tjenester: 1) finansiellkreditt; 2) opplæring, for eksempel opplæring i agronomi og utvikling i økonomisk kompetanse; 3) tilgang til innsatsfaktorer som blir brukt i jordbruk som frø og gjødsel på kreditt; og 4) hjelp til å selge varer etter innhøstning. Ved å tilby kreditt hvor tilbakebetalingen er utsatt til etter endt innhøstingsperioden, kan bønder få tilgang til kreditt uten å bekymre seg for å måtte betale tilbake lånet med engang. Det at bøndene har mulighet til å kjøpe innsatsfaktorer på kreditt fra organisasjonen fører til at de har tilgang til innsatsfaktorer med høyere kvalitet noe som igjen kan føre til høyere produktivitet. Ved å hjelpe bønder til å selge jordbruksprodukter via denne modellen kan de hjelpe bønder med å få tilgang til bedre markedspriser. Gjennom å hjelpe bønder til å få bedre priser taper bøndene mindre i innhøstningsperioden, når priser på jordbruksprodukter er lavere på grunn av økt tilbud (Kiva, 2013b). Babban Gona møter noe

av kritikken som er rettet mot mikrofinans i jordbrukssektoren, som for eksempel korte tilbakebetalingsfrister (Bateman 2012) som ikke er tilpasset jordbrukssektoren. Miller (2013) tar opp at en av utfordringene knyttet til mikrofinans er prisendringer. Ved å tilby bønder hjelp til å selge varer etter innhøsting, blir bøndene mindre sårbare overfor prisendringer. Dette gjør det noe mindre risikofyllt å tilby kreditt til jordbrukssektoren, i tillegg til at Babban Gona tilbyr opplæring i økonomisk kompetanse som minker kostnaden knyttet til mikrolån til bønder. Babban Gona overkommer ikke kritikken knyttet til det at mikrofinans i stor grad er rettet mot små jordbruk som ikke fører til ruralutvikling ifølge Bateman (2012).

Noe som er viktig er at Kiva ikke dikterer hvordan feltpartnerne skal operere lokalt, men ifølge hjemmesiden kan Kiva komme med oppfordringer om hvem som er målgruppene for lån. I hvilken grad Kiva kan være med på å tilrettelegge mikrofinanssektoren for jordbruk avhenger av hvilke mikrofinansinstitusjoner de velger å samarbeide med. Det avhenger også av om disse organisasjonene tilbyr tjenester som er tilpasset jordbrukssektoren og i hvilken grad de forholder seg til anbefalinger og oppfordringer fra Kiva. Jessica Jackley (2010), en av grunnleggerne av Kiva, har sagt at Kiva jobber med såkalte «mission led» (ideelle) mikrofinansinstitusjoner som tilbyr mer enn bare mikrokreditt til brukerne sine.

Kiva prøver å samarbeide med feltpartnere som ikke kun tilbyr mikrofinans, men som også legger vekt på opplæring, empowerment eller innovasjon. Kiva har også som mål å jobbe med organisasjoner som har fokus på fattigdomsreduksjon eller prøver å nå ut til mer sårbare grupper, som for eksempel mennesker som bor i tidligere konfliktområder eller marginaliserte mennesker. Det er ofte vanskeligere og dyrere å nå ut til disse menneskene fordi de bor i isolerte områder (Kiva udatert(c)).

Produksjonsutstyr som kan øke bønders inntekt er ofte dyre, og fattige bønder har derfor ikke råd til disse. Ved å finansiere produksjonsutstyr kan organisasjoner hjelpe småbønder til å bli mer effektive slik at de kan generere mer inntekt (Kiva 2014b). Et eksempel på en feltpartner som tilbyr kreditt til bønder for å kjøpe produksjonsutstyr er MyAgro som holder til i Vest-Afrika. Eksempler på produksjonsutstyr er såmaskiner som sår og gjødsler samtidig noe som fører til høyere produktivitet og en nedgang i utgiftene knyttet til såing (Kiva 2013c).

### 4.2.3 Utdanning

Utdanning er viktig for utvikling. I de fleste utviklingsland er ikke utdanning gratis. Vilkår knyttet til mikrokreditt passer sjelden for studenter som har tilgang til høyere utdanning, mikrokreditt er ofte relativt små lånebeløp, som gis for kortere perioder. Studenter som trenger tilgang til kreditt for å betale for utdanning trenger større engangsbeløp, med tilbakebetaling over flere år. Fordi de fleste studenter ikke har mulighet til å jobbe fulltid under studiene, trenger de tilgang til kreditt med vilkår som gjør det mulig å starte tilbakebetalingen etter at studiene er ferdige. Studenter trenger også tilgang til kreditt for å dekke andre kostnader, som kostnader knyttet til utstyr og andre levekostnader. I 2013 hadde Kiva 3768 låntakere som trengte tilgang til kreditt for å betale for høyere utdanning. Kiva vurderer muligheten for å gi lån til utdanning med tilbakebetaling som går over 6 til 20 år (Kiva 2013d).

Camfed Zimbabwe er en non-profit organisasjon som arbeider for å redusere fattigdom i rurale Afrika ved å investere i jenters utdanning og støtte opp om unge kvinner. Kivalån går ikke til jenters utdanning, men til kvinner som ønsker å utvide foretaket sitt. I bytte mot tilgang på kreditt arbeider kvinnene som frivillige lærerassistenter i skoler som samarbeider med Camfed (Kiva, 2015b), noe som fører til at lokale skoler får tilgang på ressurssterke kvinner. Unge jenter ser at de disse kvinner kan hjelpe seg selv til å forbedre livet sitt og ser at kvinner kan ha en profesjonell rolle. Selv om lån ikke går direkte til utdanning, får skolene tilgang på ressurssterke kvinner som forbedrer kvaliteten på utdanningen. I tillegg til dette samarbeider Kiva med en feltpartner, som uavhengig av Kiva, tilbyr stipend til jenter så de kan fullføre «secondary school» og opprettet et fond som skal dekke utgifter knyttet til utstyr som bøker og uniformer (Camfed udatert).

Kiva jobber med feltpartnere som arbeider med å forbedre jenters tilgang til utdanning. Jenter som har hatt tilgang til utdanning, har større kontroll over eget liv og har større påvirkning på beslutninger som blir tatt i husholdninger, enn kvinner som ikke har hatt tilgang til utdanning som barn. Empowerment betyr blant annet å ha kontroll over eget liv. Økt tilgang til utdanning fører til mer empowerment for jenter. Økt empowerment for kvinner ved tilgang til mikrofinans er en av argumentene som er brukt for å forklare hvorfor mikrofinans i stor grad er rettet mot kvinner. Ved å samarbeide med feltpartnere som får flere kvinner inn i klasserommene som lærerassistenter, slik som Camfed gjør, får jenter og gutter sett kvinner i



profesjonelle roller. Dette gir jenter kvinnelige rollemodeller, og UNICEF hevder at barn som har sett kvinner i profesjonelle roller vil være med på å skape en mer rettferdig verden (UNICEF, 2007).

Et eksempel på en feltpartner som gir tilgang til kreditt for høyere utdanning og levekostnader for studenter i høyere utdanning, er Fundación CREHO, en organisasjon som arbeider i Honduras (de er ikke en mikrofinansinstitusjon), og tilbyr kreditt over til 10 år og med maks beløp på 1 000 000 lire (392 000 NOK) (Fundación CREHO).

Det er ikke gitt at økt tilgang til mikrofinans vil føre til økt tilgang til en god utdanning. Det at mikrofinans (hvis det er riktige vilkår) fører til at flere fattige mennesker i utviklingsland får råd til å betale skoleavgifter påvirker ikke antallet skoleplasser eller kvaliteten på skolen. Barn som har vokst opp i ekstrem fattigdom har andre utfordringer enn andre barn, dette betyr at lærerne som underviser disse barna trenger ekstra opplæring for å kunne gi barna en god utdanning. I motsetning til kontantoverføringer som i stor grad er styrt av det offentlige er mikrofinans ikke statlig. I følge Hanlon, Barrientos & Hulme (2010) betyr dette at det er mulig for offentlige myndigheter å sette i gang kontantoverføringsprogrammer rettet mot utdanning samtidig som de øker antall skoleplasser og tilrettelegger skolen for barn som har vokst opp i fattigdom. I de fleste tilfeller er ikke dette mulig for mikrofinansorganisasjoner, med mindre de samarbeider med lokale skoler. Samtidig er det andre faktorer enn skoleavgifter som påvirker barns tilgang til utdanning, som blant annet lengden på skoleveien og plikter hjemme. Mikrofinans til å dekke skoleavgifter er ikke hele løsningen for å få flere barn innskrevet på skolen, fordi den direkte kostnaden kun er en av flere faktorer som påvirker barns tilgang til utdanning.

Som nevnt over er en av svakhetene til mikrofinans at det ikke utfordrer egenandeler for bruk av velferdstjenester som helsetjenester og utdanning, og ved å tilby kreditt til fattige for å kunne benytte seg av velferdstjenester gjør man det enklere for politikere å beholde egenandeler (Bateman & Chang 2009). Kiva utfordrer ikke bruken av egenandeler i land hvor feltpartnerne deres operer. Kiva prøver ikke å endre på strukturene i samfunnet som fører til fattigdom og utfordrer ikke bruken av egenandeler for å for å dekke kostnadene knyttet til utdanning, men tilbyr billig kreditt til organisasjoner som fokuserer på utdanning og arbeider for å øke tilgangen til utdanning for fattige mennesker. Ved å samarbeide med organisasjoner

som prøver å forbedre tilgangen til utdanning gjennom lån, fører ikke Kiva til strukturelle endringer i områdene de arbeider, men deres tilstedeværelse kan føre til forbedring i det enkelte menneskets liv. Mikrofinans har i dag stort et fokus på individer og ikke hele lokalsamfunn. Det er dette som er Kivas fokus også. Kiva markedsfører seg først og fremst som en organisasjon som er opptatt av å forbedre individers liv med mikrokreditt. Dette betyr at Kiva ikke arbeider for større utdanningsreformer som gratis skolegang i landene hvor feltpartnerne holder til, eneste måten Kivas modell kan endre strukturer på er hvis de arbeider med feltpartnere som jobber for reform i området de holder til i.

#### **4.2.4 Kiva og energi**

I 2012 manglet 18 % av verdens befolkningen tilgang til elektrisitet, og i utviklingsland lever 22 % av befolkningen uten tilgang til elektrisitet (World Energy Outlook, 2014a). I Afrika har 43 % av hele befolkningen tilgang til elektrisitet, 68 % i urbane områder og 26 % i rurale områder (World Energy Outlook, 2014b). Mange er derfor avhengig av parafin, diesel, trekull og ved for varme og lys. Dette er dyrt og fører til dårlig eller helsefarlig inneluft. Renere energikilder kan gi muligheten til å forbedre liv, men det er flere utfordringer knyttet til bruk av mikrofinans for å finansiere prosjekter som fremmer bruken av renere energikilder. En utfordring er at renere energikilder, som biogassanlegg, ikke er tilgjengelig for forbrukere, enten fordi de er for dyre eller fordi de ikke selges. En av løsningene her er å tilby kreditt til forhandlere de kan kjøpe inn produkter i store mengder noe som er billigere enn å kjøpe små mengder. Dette betyr igjen at forhandlere har mulighet til å tilby produkter til priser som kundene har råd til å betale (Kiva 2013e).

Det at innkjøp av teknologi som biogassanlegg som generer ren energi ikke generer inntekt direkte, kan føre til usikkerhet rundt låntakers mulighet til å betale tilbake lånet. En annen utfordring er at flere av menneskene som ikke har tilgang til elektrisitet bor i rurale områder med dårlig tilgang til banktjenester. En mulig løsning er fleksible tilbakebetalingsmetoder som er tilpasset låntaker. Pengene man sparer på å ikke måtte betale for parafin/diesel/ved kan redusere kostnadene knyttet til lånet. En av feltpartnerne til Kiva som jobber med dette er TAHUDE Foundation som jeg vil komme tilbake til i neste kapitle (Kiva 2013e).

## 5 KIVA I TANZANIA

I dette kapitlet skal jeg tar for meg det som skjer på lokalnivå. Først er det en kort beskrivelse av tilgangen til formelle og uformelle finanstjenester i Tanzania. Videre går jeg over til TAHUDE, samarbeide mellom TAHUDE og Kiva og hvordan Kivalån fungerer på lokalt i regi av TAHUDE.

### 5.1 Bakgrunn: Formelle og uformelle finanstjenester i Tanzania

Verdensbanken kategoriserer Tanzania som et lavinntektsland, det vil si et land med BNI per person som er under \$ 1045. Tanzanias BNI per person var \$ 860 i 2013 (World Bank udatert). I 2012/13 levde 21 % av befolkningen under den nasjonale «basic needs»-fattigdomsgrensa. Det bor flere under fattigdomsgrensa i rurale, enn i urbane områder (NBS 2012/13). «Basic needs»-fattigdomsgrensa er regnet ut fra et minste konsum av kalorier og i tillegg et minimum konsum av andre produkter enn matvarer. Prisene blir regnet ut fra median priser på det lokale markedet og kaloriinntaket varierer fra land til land (Haughton & Khandker 2009).

I følge NBS (2013) som har undersøkt etterspørselen etter finanstjenester i Tanzania var 27 % av befolkningen som bodde på fastlandet (Tanzania minus Zanzibar) ekskludert fra formelle og uformelle finanstjenester. 16 % av befolkningen hadde brukt eller bruker uformelle finanstjenester. 44 % av befolkningen hadde benyttet formelle produkter som blir tilbudt av organisasjoner eller institusjoner som ikke er banker. De hadde brukt finanstjenester via mobil, forsikring og mikrofinans eller fått finansiell hjelp fra *Savings And Credit Co-operatives*. 14 % av befolkningen hadde i løpet av livet brukt tradisjonelle banker. Regioner i sør og vest har mindre dekning av finanstjenester enn andre regioner i Tanzania.

Blant de som er ekskludert fra formelle og uformelle finanstjenester i Tanzania har 87 % kun fullført grunnskolen eller mindre, 48 % er under 30 år og 27 % er småbønder, 19 % jobber innen jordbruksindustri og 61 % er kvinner. Blant de som ikke bruker bank, mener 30 % at de

ikke bruker bank fordi de ikke har bruk for det eller ikke har nok penger. 21 % har ikke nok penger til å ha et minstebeløp på kontoen sin. Blant de som ikke bruker «mobile money» sier 60 % at grunnen er at de mangler tilgang til mobiltelefon. Blant voksne som ikke låner penger, er at de er redde for at de ikke skal kunne tilbakebetale (38 %) eller at de ikke har bruk for lån (35 %). Sammenlignet med andre afrikanske land sør for Sahara, er Tanzania landet hvor flest bruker formelle finanstjenester som ikke er knyttet til banker, dette er i stor grad på grunn av «Mobile Money», som har hatt stor vekst fra 2009. I 2009 brukte omtrent 1 % av befolkningen «Mobile Money», i 2013 brukte omtrent halvparten av befolkningen dette. I følge Ledgerwood og Gibson (2013) er «Mobile Money» en type elektronisk penger som kan blir overført fra person til person ved hjelp av en mobiltelefon. For å bruke «Mobile Money» er man avhengig av en mobilnettverksoperatør og i noen tilfeller en tredjepart som for eksempel en bank. «Mobil Money» kan brukes til å ta imot og sende penger, spare penger eller betale regninger. Hadde det ikke vært for formelle finanstjenester som ikke er knyttet til banker, ville Tanzania vært et av landene sør for Sahara med dårligst dekning av finanstjenester (NBS, 2013). Fordi så få voksne mennesker i Tanzania har tilgang til tradisjonelle banktjenester, er andre formelle banktjenester som for eksempel mikrofinans viktig for finansiell inkludering i Tanzania.

## 5.2 Samarbeidspartneren TAHUDE

TAHUDE er en non-profit organisasjon som ble opprettet i 2010 og har vært Kiva partner siden 2013. TAHUDE opererer i regionen Arusha. Regionen er delt inn i ulike distrikter, blant annet Karatu og Arusha. I distriktet Arusha bor det 416 442 og i distriktet Karatu bor det 230 166 (NBS 2012). TAHUDE opererer i landsbyen Tengeru i distriktet Arusha og landsbyen Gongali som ligger i nærheten av byen Karatu i distriktet Karatu. I Gongali bor det 6410 personer (NBS 2012). Låntakerne i Gongali bor 20 til 30 minutter utenfor byen Karatu, i hele området er det er dårlig tilgang til formelle finanstjenester. TAHUDE tilbyr Kivalån i et området som ikke blir dekket av tradisjonelle banker. Basert på tall fra 2004 er Arusha en av de fattigste regionene i Tanzania (Mkenda, Luvanda, Rutasitara & Naho, 2004). Dessverre er det vanskelig å finne nyere tall for fattigdom fra Tanzania på regionsnivå.

TAHUDE fokuserer på fornybar energi som biogass, utvikling av lokalsamfunn, empowerment av kvinner, mikrofinans, utdanning av barn i skolealder og miljøvern.

TAHUDE definerer utvikling som:

«To us, Human Development is the state in which the under-served community has attained holistic sustainable transformational development in which there is a reduced gap between the rich and the poor - the state in which every human being, regardless of gender, ethnicity, tribe, etc enjoys the right to access and benefit from the available resources.» Hilonga via e-post 2014.

I følge TAHUDE er den beste måten å oppnå utvikling gjennom en deltakende tilnærming ved å promotere passende teknologi som fornybar energi gjennom fleksibel finansiering som fleksible lån. De er opptatt av å skape bånd mellom deres lokale samarbeidspartnere og de internasjonale partnere som hjelper dem med blant annet finansiering av prosjekter (Hilonga, via e-post 2014).

TAHUDE samarbeider med Kiva, USADF, Global Giving og E3empower.com. I tillegg til dette har de tilgang til kapital fra lokalsamfunnet. USADF (United States African Development Foundation) er en statlig amerikansk utviklingsorganisasjon som samarbeider med organisasjoner i Afrika som jobber for utvikling i Afrika (USADF udatert).

I følge Kivas hjemmesider er det TAHUDE som får midler fra Kiva, men det er organisasjonen Gongali Model som blir drevet av de samme personene som driver TAHUDE, som godkjenner og betaler ut Kivalånene. TAHUDE legger til rette for mikrokredittgrupper i området rundt byen Arusha, og da først og fremst Tengeru. Tengeru ligger ca en 30 minutters biltur utenfor Arusha. Lånene fra mikrokredittgruppene blir kalt «basislån» og er finansiert av låntakerne selv. Gongali Modell derimot opererer i Karatu og landsbyen Gongali.

TAHUDE er en del av Kivas *Experimental Partnership Program*, som ble opprettet for ikke-statlige-organisasjoner som har begrenset tilgang til kreditt og som ikke oppfyller kriteriene for å bli «normal» feltpartner. Kiva har gjort forandringer i kravene, så de er bedre tilpasset organisasjoner og institusjoner som trenger tilgang til mindre pengesummer for enten å starte låneprogram eller å utvikle dem. I tillegg til at TAHUDE ikke trenger å oppfylle kravene som vanlige feltpartnere må, har de lavere krav knyttet til kontroll av portefølje deres. Mindre streng kontroll betyr at det er høyere risiko knyttet til Kivalån til TAHUDE for Kivas medlemmer (Kiva, 2012c), men samtidig har TAHUDE tilgang til mindre kreditt fra Kiva. Vanlige «basic» feltpartnere har tilgang til \$ 400 000, fullt partnerskap gir tilgang til \$4

millioner og organisasjoner som TAHUDE som er en del av Kivas *Experimental Partnership Program* har tilgang til \$ 50 000 i kreditt (Kiva udatert(b), Kiva 2015c).

På det tidspunktet jeg samlet inn data hadde TAHUDE 33 biogasslån hos Kiva på til sammen \$ 6.979 per måned, og de kan låne ut \$50 000 til sammen i løpet av ett år. På dette tidspunktet hadde TAHUDE også gode tilbakebetalingsrater. Hilonga og Lukwaro trodde at en av grunnene til dette var lave lånesummer. Lånene til TAHUDE (Gongali Model) går til låntakere som ønsker å bygge biogassanlegg på egen eiendommen, som kan brukes til oppvarming og matlaging. I september 2014 hadde TAHUDE sammen med USADF et mål om å bygge 71 biogassanlegg i løpet de neste 12 månedene, men Hilonga håpte å nå målet i løpet av de neste månedene. Samarbeidet med Kiva har gjort det mulig for TAHUDE å få støtte fra USADF.

## **5.3 Relasjonene mellom Kiva og TAHUDE**

### **5.3.1 Søknadsprosessen for å bli feltpartner**

For å kunne bli feltpartner må organisasjonen sende inn søknad med dokumenter til Kiva. Kiva går gjennom søknaden, og hvis søknaden blir godkjent bestemmer Kiva hvor mye kreditt organisasjonen vil få tilgang til. Hvis feltpartnerne ikke har satt igang kredittprogrammet ennå, starter feltpartneren nå opp programmet og får tilgang til hjemmesiden til Kiva så de kan begynne å legge ut lån (Kiva, 2015d).

Søknadsprosessen for å bli feltpartner er omfattende og det kan være en krevende prosess for nye organisasjoner. TAHUDE måtte sende inn mange dokumenter blant annet forslag til partnerskapsavtale, regnskap, juridisk registreringsbevis og økonomisk prognose, noe som kan være en utfordring for nye organisasjoner som TAHUDE. Kiva ønsker å jobbe med organisasjoner som er veletablerte. En av utfordringene for TAHUDE var at de er en ny organisasjon. Første gang de hadde søkt om å bli feltpartner i 2011 fikk de avslag fordi organisasjonen var for ny, for å kunne bli feltpartner må organisasjonen være eldre enn ett år (Hilonga intervju).

### 5.3.2 Biogass

Biogasssteknologi som omgjør biologisk avfall til energi er et godt verktøy for å forbedre liv, levekår og helse i utviklingsland. Hvis man gjør det ordentlig kan biogassanlegg forbedre sanitærforhold, redusere utslipp av drivhusgasser, redusere etterspørselen etter ved og dermed føre til mindre hogst av skog. Bruk av ved og trekull fører til dårlig inneklime, noe som medfører dårlig helse, spesielt blant barn og kvinner som ofte har ansvar for matlagingen (Brown 2006). I 2012 brukte under 1 % av husholdninger i rurale områder i Tanzania elektrisitet eller biogass som energikilde ved matlaging. 7 % av husholdningene brukte kullved og 1 % brukte parafin til matlaging. 90 % av husholdningene i rurale Tanzania brukte ved som energikilde til matlaging (NBS 2014).

En av utfordringene knyttet til å øke bruken av rene energikilder til matlaging og oppvarming er at produktene som er nødvendige for å generere energi ikke er tilgjengelig for forbrukerne. Som Kiva skriver på hjemmesiden sin (Kiva 2013e), kan man løse dette ved å tilby billig kreditt til forhandlere så de har muligheter til å kjøpe produkter til bulkpriser, noe som igjen betyr at forhandlere har mulighet til å tilby produkter til priser som kundene har råd til å betale. En annen utfordring er at innkjøp av teknologi som generer renere energi ikke skaper direkte inntekt. Tradisjonell mikrofinans har i stor grad vært rettet mot inntektsgenererende aktiviteter, og det at innkjøp av slik teknologi ikke fører til inntekt kan føre til usikkerhet rundt låntakers mulighet til å tilbakebetale lånet. En tredje utfordring er at flere av husholdningene som mangler tilgang til elektrisitet også bor i områder med dårlig tilgang til banktjenester (Kiva 2013e). I rurale områder i Tanzania hadde kun 7 % av alle voksne over 16 brukt en tradisjonell bank, mens 28 % av den voksne urbane befolkningen hadde brukt banktjenester i løpet av hele livet (NBS, 2013). Som skrevet over bruker under 1 % av husholdningene i rurale Tanzania elektrisitet til matlaging, mens tallet ligger på rundt 4 % i urbane områder (NBS, 2014). TAHUDE tilbød ikke kreditt til forhandlere da jeg snakket med dem. TAHUDE tilbyr derimot lån til privatpersoner som ellers ikke ville hatt tilgang til kreditt for å bygge biogassanlegg. Ved å tilpasse tilbakebetalingsplanen til låntakernes behov er det mulig for TAHUDE å gi kreditt til aktiviteter som ikke direkte skaper inntekt. Samtidig dekker TAHUDE et ruralt området med dårlig tilgang til formelle banktjenester. I følge Hilonga tilbyr ikke lokale landsbybanker store nok lån til å dekke kostnadene knyttet til utbygging av biogassanlegg.

I følge TAHUDEs ansatte fungerer biogassanleggene de tilbyr kreditt for ved at man først samler inn kumøkk. Man blander så kumøkk med vann (1:1) i en kum. Det tar tid før oppvarmingsprosessen begynner, og dette er med på å skape bakterier som er en forutsetning for gjæringsprosessen. Senere på dagen slippes blandingen ut ved å dra ut en propp, og alt ender opp i en firkantet tank som er bygget under bakken/jordflaten. Tank er kalt en «biodigester». Det som flyter over og ikke får plass i tanken flyter over i ekspansjonskammeret og blir brukt som organisk gjødsel, som låntakerne kan bruke på egne planter. Fra «biodigesteren» går det rør under bakken som fører gassen opp til huset. Rørene er knyttet til ovnen der de lager mat.

### 5.3.3 Hvordan fungerer lånene?

I følge Lukwaro og Hilonga er kostnadene en av utfordringen knyttet til bygging av biogassanlegg for fattige. For å illustrere utfordringen påpekte han at gjennomsnittlig BNP per person i Tanzania er rundt \$ 600, mens det koster rundt \$ 650 å bygge et biogassanlegg, noe som er mer enn BNP per person. Som skrevet over så er Arusha en av de fattigste regionene i Tanzania, gjennomsnittsinntekten i rurale Arusha er etter alt å dømme under \$ 600. TAHUDEs lån til biogassanlegg er fleksible, lånene betales tilbake over ett år, og tilbakebetalingsplanen er tilpasset låntakernes økonomi. Det at låntakere har utarbeidet tilbakebetalingsplanen selv gir dem en ekstra forpliktelse til å tilbakebetale lånet. Det er ikke en plan utarbeidet ensidig av TAHUDE, men en de har valgt selv (Hilonga & Lukwaro intervju). Selv om TAHUDE tjener mer jo lenger tid det tar låntakerne å tilbakebetale lånet, oppfordrer de låntakere til å tilbakebetale lånet så fort som låntakeren har mulighet. Et fleksible tilbakebetalingssystem førte til gode tilbakebetalingsrater frem til september 2014 (Lukwaro intervju). Tilbakebetalingsplanene er ofte tilpasset innhøstingsperiodene, når folk her har størst tilgang til kontanter. Størrelsen på lånesummen er avhengig av hvor mye kunden trenger for å bygge biogassanlegget (Lukwaro og Hilonga intervju). Det fleksible tilbakebetalingssystemet gjør det mulig for låntakere å ta opp lån til prosjekter som på kort sikt ikke generer inntekt.

For å kunne få tilgang til Kivalån til biogassanlegg må låntaker ha to kuer og eie egen eiendom. Lånet gis til husholdningen og ikke til enkeltpersoner.



Ekskludering av de fattigste er en av utfordringene knyttet til mikrofinans. Omtrent 49 % av de rurale husholdningene i Arusha regionen eier kyr (NBS, 2014). Det er ikke noe poeng å få tilgang til kreditt for biogassanlegg uten fast eiendom eller kyr, fordi man trenger en eiendom for å bygge anlegget på og man trenger avføring fra husdyr til å «mate» anlegget. Som nevnt velger noen av de fattigste å ikke ta opp lån på grunn av høye renter. TAHUDE har en månedlig rente på 2 %. Renta skal dekke kostnader knyttet til å veksle amerikanske dollar over til Tanzaniske Schilling (og tilbake til amerikanske dollar) og overføre penger fra USA til Tanzania og tilbake. Selv med lav rente er ikke TAHUDEs Kivalån tilpasset de fattigste i Arusha regionen fordi lånet blir brukt til å bygge biogassanlegg, noe som krever at man har fast eiendom.

I følge Hilonga og Lukwaro har banklån i Tanzania høyere renter enn Kivas rentefrie lån. Høy bankrente fører til høyere rente for kundene. Selv om det er kostnader knyttet til overføring av penger fra og til Kiva, er overføringskostnadene lavere enn eventuelle renter TAHUDE må betale på lån fra banker i Tanzania.

Ifølge Ledgerwood og Earne (2013) skal renter dekke diverse utgifter som driftskostnader, kostnadene ved at enkelte lån ikke blir tilbakebetalt og kapitalkostnaden (som renter på kreditt). Kreditt fra Kiva gjør at TAHUDE kan tilby billigere kreditt, enn ved å bruke kreditt fra lokale banker med høyere rente. I tillegg til dette trenger ikke rentene å dekke lån som ikke blir tilbakebetalt. Blir ikke lånene betalt tilbake utgjør det ingen kostnad for TAHUDE, siden de ikke må betale lånene tilbake Kiva. Men som Hilonga nevnte så har det hendt at TAHUDE har dekket Kivalån som brukerne ikke har tilbakebetalt for at det ikke skal gå ut over tilbakebetalingsraten deres hos Kiva som ligger ute på Kiva sine hjemmesider.

Som Ledgerwood og Earne (2013) påpeker er det mer enn bare direkte rentekostnader som er en del av kostnadene for låntakere. Rentene TAHUDE tar dekker ikke kostnadene knyttet til å skaffe dokumentasjon om eiendomsrett og reisekostnader for å betale tilbake lån eller besøke TAHUDE. I den grad låntakere ikke betaler tilbake lån med kontanter, men overfører penger på andre måter, er det også kostnader knyttet til dette, noe som gjør tilgang til kreditt dyrere for låntakerne. Tilgang til billig kreditt fra Kiva kan ikke redusere de indirekte kostandene knyttet til lån, siden en nedgang i disse kostnadene er avhengig av utbygging av infrastruktur på lokalnivå.

Ifølge Hilonga er tilgangen til finanstjenester i Tanzania avhengig av om man har eiendeler som kan stilles som sikkerhet. Hvis man mangler tilgang på eiendeler som kan stilles som pant, er det vanskelig å få tilgang til finanstjenester. Fordi TAHUDE er såpass integrert i lokalsamfunnet de opererer i, tilbyr de lån til låntakere som ikke har tilgang til eiendeler de kan stille som sikkerhet. Dette fører til at de må finne andre kontrollmekanismer for at folk skal tilbakebetale lån. Hilonga og de som driver TAHUDE og Gongali Model har vokst opp i området, og de kjenner de som har tatt opp lån til biogassanlegg. Dette kan føre til at det blir en skjevhet i hvem som mottar lån til biogassanlegg. Konsekvensene av slike relasjoner er ikke studert i denne oppgaven, men i andre undersøkelser kan det være interessant å se på hva bruk av personlig relasjoner som kontrollmekanismer i forhold til mikrolån gjør med maktrelasjoner i området. Det at de som arbeider i TAHUDE har kjent låntakerne betyr hvis de skal utvide prosjektet, til låntakere de ikke kjenner fra før, må de finne kontrollmekanismer. De nevnte ikke hva disse kontrollmekanismene kunne være. En eventuelle utvidelse av prosjektet blir begrenset av at låntaker må eie eiendom og kyr, og at Gongali har en liten befolkning.

### **5.3.4 Hvordan lokale forhold påvirker TAHUDES arbeid**

Slik som TAHUDE opererer i dag er det ingen spesielle finansreguleringer de må forholde seg til. Etter hvert som de vokser som en organisasjon som holder på med mikrokreditt, vil de bli lovpålagt å registrere seg som en formell mikrokredittbank (Hilonga intervju). De lokale myndighetene legger til rette for TAHUDE ved blant annet å låne ut klasserom til å holde mikrokredittmøter etter skoletid (Igogo intervju).

Ifølge Hilonga og Lukwaro er infrastruktur en av faktorene som påvirker TAHUDE. TAHUDE ønsker å gi flere gruppelån, men dette er ikke alltid mulig fordi befolkningen bor spredt. Det er vanskelig å danne mikrokredittgrupper i områder med dårlig utbygd infrastruktur, derfor må TAHUDE gi individuelle lån. Hilonga og Lukwaro mente at det ikke er noe poeng i å ha ukentlige kredittgruppemøter hvis det koster låntakerne 6000 schilling å komme seg til møte for å tilbakebetale 1000 schilling.

Kivas modell for finansiering av mikrofinans er avhengig av tilgang til internett og datautstyr. I rurale Tanzania har kun 1 % av husholdningene datautstyr (NBS, 2014). I følge Hilonga og Lukwaro er det en utfordring at såpass få har tilgang til data hjemme, fordi det gjør det vanskeligere å nå så mange låntakere som de ønsker. Det er først og fremst TAHUDE som bruker internett for å legge ut profilene på Kivas hjemmeside og ikke låntakerne. Arusha har dårlig internettilgang så det tar lang tid for TAHUDE å laste opp informasjon på Kivas hjemmesider. Området har også problemer med hyppige strømbrudd. Hvis det oppstår strømbrudd når de skal sende inn rapporter rett før tidsfrister, kan det være vanskelig å holde tidsfristene, noe som kan være irriterende for TAHUDE og samarbeidspartnerne deres.

En annen utfordring de nevnte var at myndighetene i Tanzania er dårlige til å håndheve loven hvis noen nekter å tilbakebetale lån, noe Hilonga mente kan gjøre det vanskelig å få tilbake penger. En tredje utfordring de nevnte er at mange i Tanzania mangler ID-kort og fødselsattest. I følge Hilonga er en stor andel av Tanzanias befolkning uregistrert, noe som kan gjøre det vanskelig å spore opp de som ikke tilbakebetaler lån.

Ifølge Staschen & Nelson (2013) er dårlig finansielt rammeverk, mangel på formelle ID-kort og tilgang til låntakers kredithistorie barrierer for finansiell inkludering. De nevner at for å overvinne disse barrierene må man informere lovgiverne om hva som skal til for å skape en finanssektor som har mulighet til å tilby finanstjenester til de fattige. For at kredittbydere som TAHUDE skal ha mulighet til å tilby kreditt til fattige må lovverket håndheves og som Staschen & Nelson (2013) skriver vil kredittbyråer med oversikt over låntakeres kredithistorie gjøre det enklere for TAHUDE å beregne risiko knyttet til å gi lån. Bruk av kredittbyråer kan føre til at mennesker uten kredithistorie blir ekskludert fra kredittprogrammer fordi organisasjonene ikke har informasjon i hvilken grad det er en sikker tilbakebetaler.

### **5.3.5 Hvordan Kiva påvirker TAHUDES arbeid lokalmiljøet**

I følge Hilonga gav Kiva TAHUDE et gjennombrudd. Kiva gav TAHUDE kredibilitet og gjorde dem verdige til å motta penger fra USADF. I noen tilfeller kan organisasjoner være nølende når TAHUDE driver innsamling til Kivalån via Kiva sin hjemmeside. Organisasjoner som deler ut bistandspenger ønsker ofte færre Kivalån (Hilonga intervju). I hvilken grad Kivalån påvirker tilgang til bistandspenger er avhengig av personen som arbeider i

bistandsorganisasjonen. Bistandsorganisasjoner har ofte ikke noe fast policy på dette. USADF ville ha et brev fra Kiva som sa at TAHUDE er en Kiva feltpartner og at Kiva ikke vil kreve at TAHUDE skal bruke bistandspengene til å tilbakebetale lån hvis TAHUDE får tilbakebetalingsproblemer.

Hilonga mener at Kiva har hatt en positivt påvirkning på hvordan TAHUDE forholder seg til lokalmiljøet. TAHUDE får tilgang til flere ressurser og de som arbeider i TAHUDE har brukt samarbeidet med Kiva til å utvikle TAHUDE. Kiva øker TAHUDEs tilgang til kreditt. Selv om Kiva åpner dører for organisasjoner som TAHUDE, er ikke kreditt finansiert via nettet en løsning i seg selv. Man trenger opptrening og kapasitetsbygging på lokalnivå, og det er feltpartnerne som fører til endringer i lokalmiljøet og utvikling. Kiva kan bidra med å tilby billig kreditt, men de er ikke hele løsningen på fattigdomsproblematikken (Hilonga intervju). Som Hilonga sa er fattigdom og utvikling komplekst, og de som diskuterer fattigdom har i stor grad ikke opplevd fattigdom selv. Derfor mener de det er viktig at Kiva lytter til grasrota, for det er der man finner løsninger. TAHUDE ønsker at Kiva skal være mer involvert på noen områder. De ønsker at Kiva snakker mer med låntakerne for å få bedre innsikt i hva TAHUDE driver med. For Hilonga er det viktig å formidle lokale erfaringer og hvordan prosjektet fungerer lokalt. Gjennom samtalene med Hilonga kom det frem at han var opptatt av å vise hvordan Tanzania er i virkeligheten og hvordan det skiller seg fra hvordan landet blir omtalt i mediene i vesten. Den beste måten å gjøre det på var ifølge Hilonga å snakke med lokalbefolkningen. Så det at Hilonga og TAHUDE ønsker at Kiva skal snakke med brukere fordi de mener det er den beste måten å formidle hvordan Tanzania egentlig er. De ønsker også at Kiva blir mer involvert i opplæring gjennom mer omfattende opplæring av ansatte fra Kiva, noe som vil gjøre TAHUDE bedre på lang sikt. På andre områder ønsker de ikke at Kiva blir mer involvert. Hilonga er redd for at det vil føre til «more hard time», som for eksempel mer papirarbeid.

Som nevnt over har TAHUDE kun samarbeidet med Kiva siden 2013. Det har ikke vært noen store forandringer i hvordan TAHUDE opererer. I følge Hilonga kommer ikke Kiva med «imposing policies» (krav), men med anbefalinger. Det er opp til TAHUDE om de velger å følge anbefalingene eller ikke. For eksempel ønsket Kiva at de skulle ha synkende renter på Kivalån, mens TAHUDE ønsker å ha flate renter siden det er lettere for låntakeren å forholde

seg til. TAHUDE beholdt en flat månedsrente på 2 %, ettersom Kiva ikke krever at man følger anbefalingene deres.

Som Ledgerwood og Earne (2013) skriver fører en flat rente til høyere effektiv rente. Dette fører til høyere kostnader for låntakere, men Hilonga hevder at en flat rente vil være enklere å huske for låntakere. Ifølge Ledgerwood og Earne (2013) er det en del mikrofinansinstitusjoner som velger en flat rente fordi det er lettere for organisasjonen å forholde seg til. Flat rente betyr at man kalkulerer renta basert på hele lånet gjennom hele låneperioden, i motsetning til fallende rente der renta kalkuleres basert på det utestående lånet. Hvis man bruker flat rente slik som TAHUDE, er det viktig å være åpen overfor låntakerne om kostnadene knyttet til rentesettingen, så låntakerne er klar over hvor mye et lån faktisk vil koste.

Kiva bruker noe de kaller «social badges», symboler som blir brukt på organisasjonenes profil på Kivas hjemmeside. De blir brukt for å anerkjenne feltpartnere som har et sterkt engasjement for et eller flere utviklingsområder, som for eksempel «client voice» eller «låntakerens stemme» (Kiva udatert(c)). Noe som også gjør det lettere for Kivas medlemmer å se hva en feltpartner jobber for. Selv om TAHUDE ikke har et «social badge» for «låntakerens stemme», så er det ifølge Hilonga et mål å ta hensyn til og bruke tilbakemeldinger fra låntakerne. De formidler tilbakemeldinger fra låntakere i rapporter som kan hjelpe TAHUDE når de skriver søknader til øremerkede pengeoverføringer og pengegaver. Tilbakemelding fra låntakere brukes også til å forbedre TAHUDES tilbud. Hvis de får mange tilbakemeldinger om at noe ikke fungerer, gir det dem en mulighet til å forbedre tjenestene så de er bedre tilpasset låntakerne.

### **5.3.6 TAHUDES erfaringer med Kiva som kilde til kreditt**

Etter kredittsjekk er det lite byråkrati og papirarbeid knyttet til Kivalån. Som skrevet i underkapitlet «samarbeidspartneren TAHUDE» er TAHUDE en del av Kivas eksperimentelle program, ifølge Hilonga og Lukwaro fører dette til at de kan gjøre sin egen kredittsjekk. Under kredittsjekken sender TAHUDE inn oversikt over verdier, kontantflyt, regnskap og kontoutskrifter. Krav for rapportering til organisasjoner som Kiva er ofte like og de skal ofte ha samme dokumenter, noe som betyr at når de har gjort klar dokumentene, kan dokumenter som regnskap og budsjett for hele TAHUDE sendes til ulike organisasjoner så de slipper

dobbeltarbeid ved å gjøre jobben flere ganger. Dokumenter som går spesifikt på biogassanlegget som blir finansiert gjennom Kiva blir kun sendt til Kiva.

En positiv side med lånene fra Kiva sammenlignet med andre, er at hvis Kiva lover at pengene skal komme en gitt dag, så er pengene der den dagen. Andre kilder til penger er ikke alltid like pålitelige. I tillegg til at Kiva er pålitelige, er de i en viss grad tolerante for at lån kan bli misligholdt. TAHUDE rapporterer mislighold til Kiva, men det er ingen juridisk oppfølging. Kredibiliteten til TAHUDE går ned, noe som fører til at det blir vanskeligere for TAHUDE å få tilgang til kreditt i fremtiden. TAHUDES brukere som ikke tilbakebetaler lånet blir svartelista, noe som betyr at de blir utelukket fra kreditt i fremtiden. Mangel på tilbakebetaling av lån fra tradisjonelle kilder til kapital i Tanzania kan føre til søksmål. Faren for søksmål gir lederne av organisasjonen «hodepine», og «ekstra faktorer å uroe seg for», noe de slipper med Kivalån (Hilonga intervju).

En av utfordringene knyttet til Kivalån for feltpartnerne er valutakostnader. Hvis den lokale valutaen blir svakere i forhold til amerikanske dollar blir Kivalånet dyrere for feltpartnerne. Denne kostnaden må enten dekkes av feltpartnerne eller av låntakerne. For KivaZip-lån må hele kostnaden dekkes av låntaker, men ved vanlige Kivalån er det opp til feltpartneren hvordan valutakostnader skal dekkes. Fra og med 01 april i 2015 har Kiva satt TAHUDES tilgang til kreditt på vent på grunn av problemer med tilbakebetaling grunnet variasjon i valutakursen. Dollarprisen i Tanzania har økt (Trading Economics udatert), noe som fører til at TAHUDES Kivalån har blitt dyrere.

Når valutakostnadene øker, må organisasjoner ta stilling til om de skal beholde samme rente, eller om man skal heve renta for dekke økte utgifter. For en organisasjon som TAHUDE kan økt rente for låntakerne føre til tilbakebetalingsproblemer siden lånet finansierer prosjekter som ikke direkte generer inntekt. Som nevnt over kan renta på Kivalån dekke kostnader knyttet til andre deler av organisasjonens drift. Hvis man ikke endrer renta ved økte valutakostnader blir det mindre penger til drift og annen virksomhet, økte kostnader grunnet endring i valuta vil også gå ut over andre utviklingsprosjekter som organisasjonen driver. Hvis man bor i land med stor variasjon i landets valutakurser kan det være vanskelig for organisasjonen å beregne hvor store inntekter eller utgifter det er knyttet til pengene fra Kiva, dette gjelder også annen kreditt fra utlandet.

## 5.4 TAHUDEs ARBEID MED PROSJEKT-DELTAKERNE

### 5.4.1 «Basislån» og «Kivalån»

TAHUDE hadde to typer lån da jeg var der i 2014, «basisgruppelån» og Kivalån som er knyttet til bygging av biogassanlegg. «Basisgruppelån» har ingenting med Kivalån å gjøre. For å få tilgang til «basisgruppelån» må man ha tilgang til en gruppe. Ved Kivalån setter låntakeren opp tilbakebetalingsplanen på ett år, men ved «basislån» får låntakeren en tilbakebetalingstid på én uke til to måneder, og renta er avhengig av hvor lenge man låner pengene. Lån på én til to måneder er renta på 10 %, mens lån på en uke er på 2 %. Ved Kivalån er beløpet avhengig av hvor mye låntakerne trenger for å bygge biogassanlegg. Hos kredittgruppene kan de maks låne ut 500 000 schilling for lån som skal tilbakebetales i løpet av to måneder, og 30 000 schilling til 40 000 schilling til ukentlige lån. Låntakerne låner hele beløpet men, hvis de for eksempel skal låne 20 000 schilling, får de kun utbetalt 19 600 schilling (med 2 % rente), renta trekkes fra allerede ved utbetalingen av lånet. I følge Samuel Igogo blir dette gjort fordi det er lettere for låntakerne å huske lånebeløpet hvis det er likt det de må betale tilbake. TAHUDE har 13 mikrokredittgrupper, og hver gruppe har 30 medlemmer. Hvilke krav som settes for å bli medlem av en gruppe bestemmes av gruppen selv, men i følge Igogo anbefaler TAHUDE at man har egenkapital på 20 000 tanzaniske schilling.

Som nevnt over ekskluderes de fattigste fra TAHUDEs Kivalån, men de har større mulighet til å nå fattige med «basislån». «Basislånene» til TAHUDE er som nevnt basert på mikrokredittgrupper, som blir finansiert av låntakerne selv. I hvilken grad mikrokredittgruppene klarer å nå de fattigste i Arusha-regionen er avhengig av gruppemedlemmene. Som Weiss & Montgomery (2007) skriver, blir de fattigste ekskludert fordi mikrokredittmedlemmer ser på dem som usikre tilbakebetalere. Alternativkostnaden knyttet til gruppemøter kan også være for høy for de fattigste, tiden de bruker på kredittmøtet kunne i stedet vært brukt på inntekts-generende aktiviteter, og det koster penger og tid å komme seg til og fra møtet. Som Igogo nevnte må ikke medlemmene møte opp til hvert møte, og de kan sende noen andre for å

tilbakebetale lån eller betale det ukentlige bidraget. Basert på det møtet jeg besøkte ønsket gruppen at man møte opp selv hvis man ønsket tilgang til kreditt, derimot trenger ikke gruppemedlemmene bruke tid på å møte opp på møter hvis man sender noen man stoler på for å tilbakebetale lån.

I mikrokredittgruppen Meru, bidrar alle med 10 000 tanzaniske schilling hver, i tillegg til dette bidrar medlemmene til 2000 schilling til et frivillig «community fund» som fungerer som et sikkerhetsnett hvis noen av gruppemedlemmene blir syke og trenger penger. Gruppene forholder seg til kontanter. Pengene i mikrokredittgruppene kommer ikke fra TAHUDE, men fra låntakerne selv. Gruppene registrerer seg hos de lokale myndighetene, noe som gjør det mulig for dem å ta opp lån hos tradisjonelle banker hvis de har behov for større pengesummer enn låntakerne klarer å samle inn selv. De har også pengeinnsamlinger hvor lokalbefolkningen og andre som er invitert kan bidra med midler til gruppene, men dette er fortsatt penger fra området Arusha og kommer ikke fra utenlandske organisasjoner. På kredittmøtet til Meru samlet de inn 1 820 000 schilling som de så lånte ut igjen til medlemmene.

#### **5.4.2 Prosjektdeltakeres erfaringer med Kivalån**

Jeg snakket med to informanter som var prosjektdeltakere i Gongali. Den første informanten «Ikeno» var faren i en familie på seks. Han hadde ikke tilgang til ved på eiendommen sin, noe som førte til at han brukte 1000 schilling på ved til tre til fire dagers forbruk, noe som utgjør 2000 schilling i uka. Familien hans har en inntekt på 24 000 schilling om dagen fra kumelk som de selger morgen og kveld, i tillegg til inntekten fra kjøring av motorsykkeldrosje. Informanten valgte å søke om Kivalån så kona ikke lenger trengte å bruke lang tid på å hente ved. Han manglet beløpet som var nødvendig for å bygge biogassanlegget. Ved å få innvilget lånet fikk han det han hadde behov for og kunne betale tilbake lit etter litt. Familien hadde et lån på 800 000 schilling som han betaler tilbake i løpet av en 9 måneders periode. I løpet de første seks månedene har han betalt tilbake 600 000 schilling. Han mente låneprosessen var enkel. Han mente det var lett fordi biogassteknikerne som jobber for TAHUDE forklarte lånets betingelser og hjalp ham med å fylle ut skjema. Låntakeren satte stor pris på fleksibiliteten i tilbakebetalingsplanen.



Den andre informanten «Jamal», en pensjonert lærer, la vekt på at Kivalånet var billig, og billigere enn et banklån kona hans hadde tatt opp for å bygge vannfiltreringstank. Familien hans søkte om lån på 1 million schilling på grunn av kona og barna. Røyken som kommer fra bruk av kull førte til at kona fikk problemer med øynene. Kostnaden knyttet til bruk av petroleum var for høy, så biogass var et godt alternativ. Han er nå en biogass «trainee» noe som betyr at han viser hvordan biogass fungerer til andre som har vurdert å ta opp lån hos TAHUDE for bygge biogassanlegg hos seg selv.

I følge Ikeno må ikke låntakerne gjennomføre noen obligatoriske aktiviteter som gruppemøter. Han fikk opplæring i hvordan man bruker biogass og bygger biogassanlegg, som han mente var til stor hjelp. Han fikk informasjon om lånevilkårene og hvordan biogass har positiv påvirkning. Ifølge Hilonga bruker TAHUDE tid på å opplyse låntakere om helse og miljø. Slik promoterer de biogass som en måte å forbedre låntakeres helse og miljøet. Utbygging av biogassanlegg et verktøy for økt menneskelig utvikling.

Ikeno mener forandringene i livet hans har vært store. Kona hans slipper å reise for å kjøpe ved og de kan lage mat når det passer dem selv. Å lage mat ved hjelp av ved tar lengre tid enn biogass, fordi man må samle sammen veden og ilden eller glørne må ha riktig temperatur. De har også hatt en helsegevinst, fordi biogassen utvikler ikke røyk slik brenning av ved gjør. I tillegg får de benyttet seg av energi fra kumøkka.

Jamal mener familien bruker mindre tid og penger på å skaffe seg ved og kull. Før de fikk biogass brukte familien 30 000 schilling til ved og kull, noe de nå slipper på grunn av biogassen. Samtidig har konas helse blitt bedre etter at de gikk over til biogass. Jamal nevner at siden anlegget generer mer energi enn han kan bruke selv, ønsker han å fylle gassen på beholdere å selge den videre. For å kunne gjennomføre dette trenger han en kompressor som koster rundt \$ 700. I følge Hilonga er dette det neste TAHUDE ønsker å arbeide med. De må finne ut hvordan de skal gjøre det. Man trenger energi for å komprimere gassen, så de prøver å finne en metode hvor man ikke bruker mer energi på selve kompresseringen enn det er i gassen som blir komprimert. Hilonga mener at de først vil være avhengige av rentefrie lån og pengegaver fra bistandsorganisasjoner for å finansiere dette, men målet er å kunne bruke egne oppstarte midler til å finansierer det på lang sikt eller ta opp lån fra formelle lokale banker og utvikle organisasjonen videre.

Som Bateman og Chang (2009) skriver gir tradisjonell mikrofinans i stor grad små lån med korte tilbakebetalingsfrister, med disse vilkårene er mikrofinans stor grad tilpasset prosjekter med rask omsetting. Bygging av biogassanlegg gir som sagt ingen direkte inntekt på kort tid. Det tar tid å bygge anlegget, noe som betyr at man er avhengig av lengre tilbakebetalingstid enn ved mikrolån som går til innkjøp av varer som skal selges videre for profitt. Ved hjelp av Kiva har TAHUDE mulighet til å tilby kreditt med lenger tilbakebetalingstid som kan brukes til bygging av biogassanlegg. For TAHUDE er kostnaden den samme om tilbakebetalingen skjer over to måneder eller et år. Hadde TAHUDE betalt renter på kreditten ville lånet blitt dyrere jo lenger tilbakebetalingstid de hadde gitt låntakernes sine. Kiva gjør det mulig for mikrofinansorganisasjoner som ønsker det, å tilby mikrokreditt til sine låntakere med lenger tilbakebetalingstid som kan brukes på prosjekter som ikke har rask omsetting. Det betyr også at kreditt fra Kiva gjør det mulig for mikrofinansorganisasjoner som TAHUDE å tilby kreditt til prosjekter som fører til positiv menneskelig utvikling slik biogassanlegg fører til bedre inneklima og helse.

Som nevnt over kan det som «flyter over» under produksjon av biogass brukes til gjødsel. Ved å blande ut gjødsel med vann og sile det kan man bruke dette «overskuddet» som innsektsmiddel, Jamal nevnte at han hadde planer om selge innsektsmiddelet han ikke bruker, og tjene penger på den måten.

Begge informantene hadde hatt lån hos andre før de tok opp lån til biogassanlegg hos TAHUDE. Ikeno hadde hatt lån gjennom en landsbybank hvor han er en medlem av en mikrokredittgruppe. Landsbybanken krever at brukerne har tilgang til eiendeler som de kan stille som sikkerhet og det er oppfølging i grupper av tilbakebetaling, noe som ikke er tilfelle ved Kivalån. I tillegg hadde mikrokredittgruppen en maksimal grense på 600 000 schilling, og dette er ikke nok til å bygge et biogassanlegg. Han nevnte også at mikrokredittgruppen har et møte som tar en time mellom klokka tre og fire en gang i uka.

Kona til Jamal hadde hatt lån hos en formell lokalbank for å bygge en vanntank, ifølge Jamal er lånet til Kiva billigere enn lånet kona tok opp i banken.

Jamal mener TAHUDE har hatt stor påvirkning på lokalsamfunnet. Organisasjonen har forbedret levestandarden og livskvaliteten og «har redusert byrden knyttet til bruk av ved». Jamal mener TAHUDE hjelper de fattigste. Han mener mange familier i området overlever på grunn av TAHUDE og at de inspirerer lokalsamfunnet. Fordi TAHUDE fremmer bruk av biogass fremfor ved, trenger man ikke hogge så mange trær i området, og området blir derfor mindre utsatt for vind og regn.

Låntakerne kjenner først og fremst til TAHUDE og ikke Kiva. Selv om låntakerne skriver under på et skjema fra Kiva, er ikke låntakerne kjent med Kiva. I følge Hilonga vet ikke låntakerne hvor pengene kommer fra, bare at pengene kommer fra en eller annen organisasjon. På bakgrunn av to intervjuer kan man ikke si at ingen av brukerne kjenner til Kiva, men ifølge Hilonga betyr det ingenting for brukerne hvor pengene kommer fra.

### **5.4.3 Empowerment**

Hilonga definerer «empowerment» som å hjelpe mennesker ved å gi dem det de trenger for å forbedre livene sine selv. Han nevnte at studenter i området trenger arbeidserfaring og nettverk. TAHUDE hjelper studenter med å få arbeidserfaring gjennom frivilligarbeid i TAHUDE, og hvis studentene bruker muligheten kan de også bruke dette til å utvide nettverket sitt.

Ifølge Narayan (2002) er empowerment å utvide fattiges midler. Disse midlene kan være fysiske som land, finansielle som kapital eller tilgang til kreditt. Gjennom tilgang til billig mikrokreditt fra TAHUDE kan låntakerne bygge biogassanlegg. Bruk av biogass forbedrer helsen deres. Bedre helse fører til flere muligheter til å til å kunne forbedre livet. Ifølge Mahmud (2003) fører organisasjoner som legger vekt på mer enn bare mikrokreditt til mer «empowerment» enn minimalistiske mikrofinansprogrammer som kun fokuserer på mikrokreditt. TAHUDE har en mer omfattende tilnærming til utvikling, med blant annet opplæring, helsetiltak og oppfordring til familieplanlegging, noe som fører til «empowerment».

Mikrokreditt og empowerment har i stor grad vært knyttet til kvinners empowerment. Som Mahmud (2003) skriver fører mikrofinans til kvinners empowerment fordi de har kontroll

over noe av kapitalen i husholdningen. TAHUDES Kivalån er ikke spesielt knyttet til kvinner, fordi lånene går til husholdningene og ikke til enkeltpersoner i husholdningen. Kvinnene har ikke direkte kontroll over pengene, så kvinnene blir ikke direkte styrket av TAHUDES Kivalån. Ifølge (Brown 2006) er det først og fremst kvinner som er ansvarlig for å hente ved og lage mat. Dette fører til at kvinner i større grad får helseproblemer grunnet dårlig inneklima på grunn av bruk av ved til matlaging og oppvarming. Selv om lånene ikke blir kontrollert av kvinnene i husholdningen og ikke styrker kvinners rolle innen husholdningen, forbedrer biogassanlegget kvinners liv gjennom forbedret helse som følge av bruk av biogass, istedenfor ved, til matlaging og oppvarming, i tillegg frigir det som ville blitt brukt til å hente ved.

## **5.5 TAHUDE, Kiva og kritikk av tradisjonell mikrofinans**

Som nevnt over når ikke TAHUDE, på lik linje som mange andre mikrofinansorganisasjoner, de fattigste av de fattige med Kivalånene. Dette er noe mikrofinans ofte blir kritisert for. Den kritikken forutsetter at tilgang til kreditt er et gode for alle, uavhengig av om låntakerne har mulighet til å tilbakebetale lånet og kunnskap om finanstjenester. Som Hanlon, Barrientos & Hulme (2010) skriver kan det i visse kontekster være vanskeligere og dyrere å drive fungerende mikrofinansinstitusjoner enn å administrere kontantoverføringsprogrammer, spesielt hvis man skal hjelpe de fattigste. Hvis målet er å gi fattige tilgang til penger eller kapital for å få dem ut av fattigdom, kan det være mer effektiv med kontantoverføringer. Tilgang til kreditt- og sparegrupper som TAHUDE driver i Arusha vil muligens være mer til nytte for de fattigste som trenger tilgang til små beløp. Strømmestiftelsen har funnet at spare- og lånegrupper gir fattige mennesker et relativt trygt sted å spare pengene sine og det er en god måte å ta til seg kunnskap om hvordan kreditt fungerer (Hellgren telefonintervju). Hanlon, Barrientos & Hulme (2010) skriver at selv om mikrokreditt kan hjelpe fattige mennesker, trenger man mer enn perfekte finansmarkeder (som man aldri klarer å skape i den virkelige verden) for å hjelpe mennesker ut av fattigdom. For å hjelpe mennesker ut av fattigdom må man tilby dem en rekke forskjellige tjenester, og finanstjenester er en kun en del at dette.

Som Hellgren (telefonintervju) nevner er en utfordring knyttet til spare- og lånegrupper at etter hvert som gruppene har fungert en stund har medlemmene behov for større lånebeløp. Det er et problem fordi det er en grense for hvor mye penger en spare- og lånegrupper klarer å samle inn. Som nevnt har TAHUDES «basislån» en maksimal grense på 500 000 schilling, trenger brukere mer enn dette må de over på andre typer lån. I følge Hellgren (telefonintervju) er dette problematisk for brukerne siden de ofte mangler eiendeler de kan stille som sikkerhet for å få tilgang til banklån eller individuelle mikrolån, så det mangler tjenester for de som trenger «mellomstore» lån, men ikke har eiendeler. I TAHUDE er det også er gap mellom «basislån» hvor man kun trenger 20 000 schilling i egenkapital og Kivalån hvor man trenger egen eiendom. I tillegg til dette kan Kivalån i TAHUDE kun brukes til biogassanlegg. Brukere som trenger kreditt til andre større prosjekter må enten bruke «basislån», hvor det ikke er gitt at man får tilgang til store nok summer, eller banklån hvor det ikke er gitt at man får lån hvis man ikke kan stille sikkerhet. Selv om TAHUDES spare- og lånegrupper har mulighet til å få inn kapital utenfra gjennom banklån, er det ikke gitt at dette dekker gapet som finnes mellom «basislån» og større individuelle Kivalån, som kun kan brukes på biogassanlegg.

Deler av kritikken mot mikrofinans er at det ikke endrer på strukturer i samfunnet som historisk sett har ført til fattigdom. TAHUDE bruker ressurser til å hjelpe mennesker innen dagens system. TAHUDE som er en relativt liten og ung organisasjon har ikke mulighet til å endre eller forbedre institusjoner i Tanzania eller resten av verden som har ført til fattigdom. TAHUDE opererer på lokalt nivå, noe som betyr at de bruker ressurser til å forbedre lokalmiljøet og hverdagen til de som bor der, enten ved å tilby kreditt til biogassanlegg som fører til forbedring av lokalmiljøet eller ved at de bidrar til bygging av skoler i lokalmiljøet.

Som nevnt over blander ikke Kiva seg inn i hvordan feltpartnerne driver organisasjonene sine. Det er heller ikke uten videre gunstig at en organisasjon uten direkte lokalkunnskap bestemmer i detalj hvordan det skal arbeides lokalt. Kiva har feltpartnere i mange land og å samle nok kunnskap om alle disse geografiske områdene krever mye ressurser og tid for Kiva. Hvis Kiva i detalj skulle bestemmer hvordan organisasjoner lokalt skal operere, er det fare for at de lokale organisasjonene og lokalbefolkningen mister følelsen av eierskap til prosjektene. I hvor stor grad eierskap over organisasjoner er viktig for suksess, er til en viss grad avhengig av hvor store de er eller hvor de opererer. En stor organisasjon, som når ut til et større

området og som kun fokuserer på mikrofinans, vil være mindre avhengig av at lokalbefolkningen har eierskap over organisasjonen enn en organisasjon som for eksempel TAHUDE, hvor de er avhengige av lokalbefolkningen for å fungere. Alle organisasjoner er i en viss grad avhengig av lokalt eierskap for å være effektive. I følge Helleiner (2005) er det innen bistand en viss enighet om at lokalt eierskap over bistandsprogrammer og –prosjekter fører til økonomisk suksess. Man vil da kunne tro at det samme gjelder mikrofinans-organisasjoner, lokalt eierskap fører til positiv påvirkning i lokalmiljøet. Jo mer involvert lokalbefolkningen er i utvikling av programmer og organisasjoner, jo mer eierskap føler de og jo mer ønsker lokalbefolkningen at prosjektet skal lykkes. TAHUDE er en organisasjon hvor lokalbefolkningen er aktiv, noe som kom frem ved at lokalbefolkningen var med på å komme med innspill til hvordan man kunne samle inn data til folketellinger på mest mulig effektiv måte. Hvis lokalbefolkningen mister eierskap over TAHUDE er det en fare for at TAHUDE mister tilgang til den ressursen som lokalbefolkningen er. Slik som Kiva forholder seg til feltpartnerne sine i dag, får feltpartneren tilgang til billig kreditt, og organisasjonene på lokalnivå får brukt lokal kunnskap og lokalbefolkningen er med på å forme organisasjonene i den grad de benytter tilbakemeldinger fra brukerne for å forbedre driften og føre til større lokalt eierskap. Men som Hilonga sier så ønsker TAHUDE at Kiva blir mer involvert når det kommer til opplæring, men de ønsker dem ikke mer involvert ved andre sider av organisasjonen.

Kiva har mulighet til å samle inn penger til mikrofinans, men har ikke ressurser til å gjøre noe med de underliggende årsakene til fattigdom. Kiva har mulighet til å hjelpe mennesker på en individnivå. Gjennom å tilby kreditt til blant annet utdanning er Kiva med på å opprettholde brukerbasert finansiering av velferdstjenester, noe som er problematisk og viser at Kiva har et mer kortsiktig perspektiv på utvikling. Som nevnt i kapittel 3 er dette noe Bateman & Chang (2009) kritiserer mikrofinans for.

Som nevnt over er en av farene ved mikrofinansprosjekter at de fører til at mennesker i samme område etablerer samme type bedrift (Bateman & Chang 2009). For mikrofinans-organisasjoner som finansierer prosjekter som ikke generer en inntekt er ikke dette noe problem. Biogassanleggene som blir finansiert gjennom Kivalån generer ikke en direkte inntekt for brukerne. Det anleggene derimot gjør er å frigjøre tid og ressurser for brukerne som de kan bruke på andre aktiviteter. Det betyr at ulike brukere i stor grad vil bruke tiden

sin på ulike aktiviteter, noe som betyr at de ikke konkurrerer med hverandre på det lokale markedet, driver prisene ned lokalt og bidrar til et mettet lokalt marked.

# 6 AVSLUTNING

## 6.1 Oppsummering

Mikrofinans har endret seg siden en av de første mikrofinansinstitusjonene, Grameen Bank, ble opprettet på 1970-tallet. En av disse endringene i nyere tid har vært introduksjonen av folkefinansiering innen mikrofinans. Etter Kiva ble dannet i 2005 har det dukket opp ulike versjoner av folkefinansiering for mikrofinanslån og andre private lån. Kiva har hatt en stor økning i antall medlemmer og antall lån siden 2005. Kivas mål er å tilby små lån til fattige og de prøver å overvinne noe av kritikken rettet mot mikrofinans ved å tilby billig kreditt til mikrofinansorganisasjoner på lokalnivå. Som nevnt styrer ikke Kiva hvordan disse organisasjonene opererer, men de kommer med anbefalinger, noe som betyr at i hvilken grad Kiva kan løse utfordringene mikrofinans står overfor, som for eksempel høye renter og dårlige tilpassede vilkår, er avhengig av felpartnerne deres. Kiva tilbyr kreditt til organisasjoner som blant annet fokuserer på utdanning, jordbruk og energi (Kiva udatert(d)), dette er områder som tradisjonell mikrofinans ikke er spesielt godt tilpasset.

Gjennom Kiva hjelper TAHUDE brukerne sine med å finansiere og bygge biogassanlegg, noe som forbedrer brukernes liv og lokalmiljøet. TAHUDE har to typer mikrolån, de har Kivalån som går til husholdninger og «basislån» som er spare- og lånegrupper, hvor brukerne har mulighet til å låne mindre beløp. Over har jeg beskrevet hvordan Kivalån fungerer i regionen Arusha og ved hjelp av Kivalån har TAHUDE etablert mikrofinansprosjekter som forbedrer brukeres levestandard og helse, men ikke generer direkte inntekt. Jeg har også skrevet om «Ikeno» og «Jamal» to av prosjektdeltakerne og deres erfaringer med prosjektet. Hvordan TAHUDE forholder seg til og definerer empowerment er også beskrevet.



## 6.2 Hvordan påvirker lokale forhold implementering av Kivafinansierte lån lokalt?

De lokale forholdene i Arusha påvirker implementering av Kiva-finansiering negativt gjennom dårlig utbygging og tilgang til internett, noe som fører til at feltpartneren TAHUDE ikke når så mange brukere som de ønsker. Det er først og fremst TAHUDE som skriver og legger ut profiler og oppdatering på Kivas hjemmeside. Det vil si at deltakerne gir informasjon til TAHUDE, hvor de som arbeider i TAHUDE skriver ned informasjonen og laster dette opp på hjemmesiden til Kiva, noe som fører til merarbeid for TAHUDE. Det er også lokale forhold som bestemmer hvilke type prosjekter TAHUDE har valgt å bruke Kiva til å finansiere. Stor bruk av ved og kull til oppvarming og matlaging, har ført til at TAHUDE har valgt å samle inn penger til biogassanlegg gjennom Kiva. På nasjonalt nivå påvirker valutakostnader og kostnader knyttet til overføring av penger fra Arusha til USA rentene på Kivalån. Dette betyr at det er umulig for lokale organisasjoner å tilby lån uten renter selv om de låner fra Kiva uten renter. Hvor mange TAHUDE klarer å nå ut til med Kivalån, blir påvirket av hvor spredt befolkning bor, og hvor lang reisetiden er for å kunne betale tilbake lånet sett i forhold til alternativkostnaden, der reisetiden kunne blitt brukt til inntekstgenererende aktiviteter. Dette fører til at man mister brukere som ikke har mulighet til å ta seg fri.

Kiva samarbeider i stor grad med organisasjoner som er mer utviklingsorientert enn markedsorientert, men de utviklingsorienterte organisasjoner har ikke samme definisjon av utvikling. Hvilken definisjon man har av utvikling vil påvirke hvordan man driver mikrofinans. Mikrofinansinstitusjoner som kun fokuserer på økonomisk utvikling vil i stor grad fokuserer på prosjekter som fører til økonomisk utvikling, men mikrofinansinstitusjoner som har en mer omfattende definisjon av utvikling vil også fokuserer på andre type prosjekter som kan forbedre brukernes liv. Dette betyr at i tillegg til lokale faktorer vil også valg av feltpartner påvirke hvordan Kivalån blir implementert på lokalt nivå.

### **6.3 Hvordan påvirker Kivalån lokale forhold?**

Som beskrevet over påvirker lokale forhold hvilke prosjekter som trenger finansiell støtte gjennom Kiva, men Kiva påvirker også lokale forhold ved at de gjør det mulig for lokale feltpartnere å tilby billig kreditt til større prosjekter. Det at Kiva gjør det mulig for TAHUDE å tilby mikrokreditt til biogassanlegg forbedrer brukernes helse og det betyr også at brukere ikke lenger bruker tid og penger på å hente eller kjøpe ved eller kull. Lokalt fører biogassanlegg til bedre miljø for hele lokalsamfunnet på grunn av mindre hogst, i tillegg til bedre innemiljø for brukerne. TAHUDE på sin side bruker Kiva til å utvikle organisasjonen, noe som igjen betyr at TAHUDE har større mulighet til å påvirke lokalmiljøet. Ved at de blant annet har brukt samarbeidet med Kiva til å komme i kontakt med USADF, som har gitt TAHUDE er pengegave for bygge flere biogassanlegg.

### **6.4 Hvordan påvirker empowerment og «bottom-up» strategier prosjekter og hvilke implikasjoner har prosjektene for låntakerne?**

Til en viss grad jobber Kiva innen en «bottom-up» modell. Kiva bestemmer ikke hvordan lokale organisasjoner skal arbeide lokalt. Et eksempel på dette er at Kiva gav TAHUDE råd om at de burde ha synkende renter, men det var opp til TAHUDE å velge om de skulle følge rådet fra Kiva eller ikke. Det faktum at Kiva forholder seg til en «bottom-up» strategi og ikke legger seg opp i hvordan prosjekter blir implementert, betyr at Kiva ikke forhindrer lokale organisasjoner i å tilpasse prosjekter til lokalmiljøet og behovene til lokalbefolkningen.

Kiva støtter opp om «bottom-up» utvikling i de situasjonene hvor de samarbeider med lokale organisasjoner som er nært knyttet til lokalmiljøet de opererer i, og organisasjoner som hører på brukerne og bruker tilbakemeldinger for å forbedre driften av mikrofinansorganisasjonen. TAHUDE fører en «bottom-up» strategi ved at de bruker tilbakemeldinger fra låntakerne. I tillegg er TAHUDE drevet av mennesker i lokalmiljøet, som bruker lokalkunnskap for å drive organisasjonen. For låntakerne betyr det de får tilgang til kreditt med vilkår som i en viss grad er tilpasset dem. Når for eksempel låntakerne utarbeider sin egen tilbakebetalingsplan, har de

mulighet til å sette opp en plan som er bedre tilpasset deres personlige økonomi. På den måten har de mulighet til være en del av et dyrere mikrofinansprosjekt som ikke skaper inntekt, men likevel forbedrer livet deres gjennom frigitt tid og bedre helse.

I hvilken grad Kivalån fører til empowerment for brukere lokalt, er avhengig av hvilke organisasjoner Kiva velger å samarbeide med på lokalnivå. TAHUDES forståelse av empowerment er å hjelpe mennesker ved å tilby dem det de trenger for å kunne forbedre livene sine selv. TAHUDE har et fokus på empowerment på individnivå. Selv om Kiva bruker begrepet empowerment på hjemmesiden sin har ikke Kiva noen definisjon på begrepet.

Lånene fra Kiva til organisasjoner som har en mer omfattende tilnærming til mikrofinans, betyr at disse organisasjonen kan bruke den økte tilgangen til billig kreditt til å tilby kreditt til prosjekter de ellers ikke hadde hatt mulighet til, enten fordi prosjektene ikke skaper en direkte inntekt for brukerne eller fordi de er risikofylte på andre måter. Samtidig kan tilgangen til billig kreditt fra Kiva føre til at eventuelle renteinntekter fra Kivalånene kan brukes til nye utviklingsprosjekter der de opererer. Dette gjelder blant annet TAHUDE som har en mer omfattende tilnærming til mikrofinans og kan tilby kreditt til prosjekter som indirekte fører til empowerment, slik biogassanleggprosjektet gjør. Empowerment av kvinner er et viktig argument for mikrofinans. Kivalån til TAHUDE er ikke spesielt rettet mot kvinner, likevel forbedrer biogassanlegg kvinners liv fordi de i stor grad er ansvarlig for å hente ved og lage mat. Biogass dekker kvinners praktiske behov som passer inn i fattigdomsreduksjonsparadigme innen empowermentbegrepet og er en måte å arbeide for likestilling på.

## **6.5 Har samarbeidet med Kiva endret hvordan TAHUDE driver mikrofinans lokalt?**

Kiva påvirker hvordan TAHUDE driver mikrofinans, selv om Kiva ikke stiller spesielle krav til hvordan TAHUDE skal drive mikrofinans lokalt. Det at TAHUDE får tilgang til billig kreditt betyr at TAHUDE videre kan tilby relativt billig kreditt til store prosjekter som koster mye og som de ellers ikke hadde hatt mulighet til å finansiere.

Samarbeidet med Kiva har ført til at TAHUDE har fått øremerkede pengegaver fra USDAF som har bidratt til at det er bygget flere biogassanlegg. Samarbeidet har også ført til at TAHUDE i samarbeid med brukerne har begynt vurdere nye prosjekter som trenger finansiering som å fylle biogass på beholdere for videresalg. Biogassanlegg kan også føre til inntekt, selv om dette ikke var en del av det opprinnelige prosjektet.

## **6.6 Hvordan skiller folkefinansiering seg fra tradisjonell mikrofinans?**

Folkefinansiert mikrofinans skiller seg først og fremst fra tradisjonell mikrofinans ved at det er to forskjellige finansieringsmodeller. Folkefinansiering er i stor grad finansiert av privatpersoner over nett (det er også privateselskaper som støtter prosjekter via Kiva, på samme måte som selskaper støtter Redd Barna og kreftforskning). Ved bruk av blogginnlegg og oppdateringer på nett får Kivas medlemmer mye informasjon og følelsen av at de vet hva pengene blir brukt til og hvordan det går med prosjektene. Bruk av oppdateringer for å informere om fremgang for enkeltbrukeres prosjekter er et relativt nytt fenomen i mikrofinans. Denne type oppdateringer er derimot ikke nytt for utviklings- og bistandsarbeid. Organisasjoner som har fadderbarnordninger har i lengre tid sendt ut brev til givere om hvordan fadderbarna har det og hvordan de gjør det på skolen.

Gjennom tilgang til billig kreditt via Kiva og andre folkefinansieringsplattformer får mikrofinansorganisasjoner mulighet til å tilby kreditt til mer usikre prosjekter, prosjekter som ikke skaper direkte inntekt og i geografiske områder hvor det er dyrt å tilby mikrokreditt. Dette skiller seg fra tradisjonell mikrofinans som i noen tilfeller har lån i tradisjonelle banker for å finansiere mikrofinanslån. Dette fører til at tradisjonell mikrofinans må være fokusert på prosjekter hvor det er mulig med korte tilbakebetalingsfrister fordi pengene må raskt inn og ut av organisasjonene. Rentene må i slike tilfeller ligge over bankens rentenivå for at organisasjonen kan være økonomisk levedyktige, i tillegg må andre driftskostnader dekkes. Mikrofinansorganisasjoner som blir finansiert gjennom Kiva har også generelle driftskostnader, men disse organisasjonene slipper kostnader knyttet til renter og juridisk oppfølging hvis lån ikke blir tilbakebetalt.

## 6.7 Folkefinansiering og kritikk av tradisjonell mikrofinans

Deler av kritikken rettet mot tradisjonell mikrofinans går på høyt rentenivå og vilkårene knyttet til lånene. Små pengesummer som skal betales tilbake raskt, kan ikke brukes til jordbruk og teknologisk utvikling. Organisasjoner som Kiva kan i teorien gjøre det mulig for lokale mikrofinansorganisasjoner å tilby kreditt med lengre tilbakebetalingstid. Dette kan de gjøre fordi det ikke er noen ekstra kostnader for organisasjonen å tilby lang tilbakebetalingstid. Det er ingen bankrenter som øker og fører til økte driftskostnader som må dekkes av brukerne gjennom renter. I tillegg er pengene øremerket til bestemte prosjekter så feltpartnerne kan ikke velge å bruke pengene på noe annet, derfor kan de ha lang tilbakebetalingstid. Teoretisk sett betyr dette at lokale mikrofinansorganisasjoner, ved hjelp av Kiva eller andre folkefinansieringsplattformer, kan tilby kreditt med vilkår som er tilpasset jordbruk og utvikling av teknologi det er behov for i lokalsamfunnet. Man kan neppe lage et nytt Silicon Valley ved hjelp av mikrofinans, men med riktige vilkår kan man utvikle teknologi det er behov for lokalt, produseres lokalt og selges lokalt.

Kritikken fra Bateman og Chang (2009) om at mikrofinans er et nyliberalistisk verktøy, er ikke kritikk Kiva kan imøtegå. Kiva utfordrer ikke eksisterende institusjoner som fører til fattigdom, Kiva støtter til en viss grad opp om skoleavgifter ved å hjelpe organisasjoner som tilbyr kreditt for å kunne betale skoleavgifter, men fordi utdanning er viktig for utvikling, og når skoleavgifter faktisk eksisterer, trenger også fattige penger til betale disse avgiftene. Da er det en fordel at disse lånene har vilkår og renter tilpasset utdanning. Som nevnt over er ikke alltid økt tilgang til utdanning en bivirkning av mikrokreditt. Da er det muligens bedre å tilby mikrofinanslån som eksplisitt skal gå til å dekke skoleavgifter. Kivas kortere utviklingsperspektiv gjør at de bygger opp om brukerfinansiering av utdanning, noe som fører til at det blir vanskeligere å fjerne brukerfinansiering. Å fjerne brukerfinansiering av utdanning og andre velferdstjenester kan føre til utvikling på lang sikt.

## 6.8 utfordringer for folkefinansiert mikrofinans

Folkefinansiert mikrofinans står overfor egne utfordringer, i tillegg til at folkefinansiert mikrofinans forsterker noen av de utfordringene tradisjonell mikrofinans står overfor.

Prosjektene som blir finansiert gjennom Kiva blir utviklet og godkjent av lokale mikrofinansorganisasjoner, men det er likevel privatpersoner som ikke har tilgang til kunnskap om lokaleforhold som finansierer lånene. Majoriteten av Kivas medlemmer bor i Vest-Europa, Nord-Amerika og Australia & New Zealand (documents.mx, 2015). Hvilke prosjekter som blir finansiert er avhengig av hva som «inn» i Vesten. Noe som betyr at det er relativt lett å samle inn penger til biogassanlegg, men det er en fare for at det blir vanskeligere å finansiere drosjer. En utfordring for folkefinansiering er at det kan være vanskelig å finansiere prosjekter som ikke passer inn i vestens ide om «god» utvikling gjennom plattformer som Kiva, selv om prosjektene fører til forbedringer i individers liv. Selv om prosjektene er lokalt forankret og hører på brukere i lokalmiljøet, blir finansieringen styrt av mennesker i vesten som ikke har lokalkunnskap om hva som kan forbedre brukernes liv. Noe jeg ikke har datamateriale til, men som kan være interessant å se nærmere på, er hvordan valg av prosjekter som blir finansiert via plattformer som Kiva endres over tid og om dette blir påvirket av hvilke prosjekter som blir raskt finansiert.

En annen utfordring er valutakostnader, som kan variere mye. Varierende valutakostnader kan være vanskelig å håndtere for mikrofinansorganisasjoner som fastsetter renter som skal dekke kostnader. Velger organisasjoner flytende rente som er avhengig av valutakostnadene, kan dette gjøre det vanskelig for brukerne å vite hvor dyrt lånet blir. I motsetning til tradisjonelle mikrofinansorganisasjoner som låner penger fra lokale og utenlandske finansinstitusjoner, er Kivalån kun finansiert med utenlandsk valuta, noe som fører til at de er mer sårbare for valutasvingninger.

En tredje utfordring er knyttet til å legge ut informasjon på Kivas hjemmeside. Både med tradisjonell mikrofinans og mikrofinans finansiert gjennom folkefinansiering er mottakere eller feltpartnere nødt til å skrive og sende inn rapporter. I tillegg til disse rapportene må Kivas feltpartnere bruke tid og ressurser på skrive gode profiler om låntakere, blogginnlegg om fremdriften ved prosjektene og generelle oppdateringer som legges ut på Kivas

hjemmeside. Feltpartnerne er avhengig av å bruke tid på dette for å tiltrekke seg kreditt fra Kivas medlemmer. Opplasting av denne informasjonen (spesielt i de tilfellene blogginnleggene/profilene inneholder bilder) kan ta lang tid i områder med sen internetttilgang, og det er tid som kunne blitt brukt på noe mer konstruktivt. Som for eksempel å bruke datautstyret til opplæring i Excel.

Kiva har to modeller for folkefinansiering, de har vanlige Kivalån og KivaZip. KivaZip er direkte P2P-lån. Det er en del utfordringer knyttet til denne type finansiering av mikrofinansprosjekter.

Den første utfordringen knyttet til P2P-lån er at når pengene ikke går gjennom en mikrofinansorganisasjon får ikke brukerne tilgang til den støtten en mikrofinansorganisasjon kan gi som for eksempel oppfølging og opplæring. Dette er ikke et stort problem ved mindre prosjekter. Ved større prosjekter, som for eksempel utbygging av biogassanlegg, vil brukerne være avhengig av kunnskap og støtte fra organisasjoner som har mye kunnskap om prosjektet.

Den andre utfordringen er at direkte P2P-lån er avhengig av at brukerne har mye kunnskap om hvordan kreditt fungerer. Noe som kan være et problem i områder hvor befolkningen ikke er vant til å bruke formelle banktjenester og ikke har hatt mulighet til å skaffe seg kunnskap gjennom erfaringer ved å bruke formelle banktjenester.

Den tredje utfordringen ved P2P-lån er valutakostnader. Når pengene går gjennom en mikrofinansorganisasjon betaler brukerne ofte faste renter som skal dekke valutakostnader og andre kostnader knyttet til overføring av penger. Uten en mikrofinansorganisasjon er det brukerne som må dekke denne kostnaden, dette er også tilfellet ved andre mikrolån, men kostnaden er da bakt inn i renta og brukerne vet hvor dyrt lånet blir. Varierende valutakurser (der lån blir gitt i utenlandsk valuta) vil i tilfellene uten en mikrofinansorganisasjon føre til større usikkerhet for brukerne, fordi de ikke har mulighet til å vite hvor mye et lån kommer til å koste alt i alt. Ved P2P-lån blir dette usikkerheten flyttet fra en organisasjon som har kunnskap om valuta og finans generelt, over til enkeltpersoner som ikke har den samme kunnskapen. Risikoen blir altså flyttet fra en mer robust organisasjon til en person som er mer sårbar. KivaZip har positive sider, ved at mennesker som kanskje ikke hadde hatt tilgang til

kreditt via mikrofinans nå får slik tilgang, dette betyr også at de ikke får tilgang til det ”sikkerhetsnettet” som en organisasjon kan tilby, under forutsetningen av at organisasjonen har en mer omfattende tilnærming til mikrokreditt.

## 6.9 Bekreftbarhet og overførbarhet

Jeg har diskutert empirien min i lys av litteraturen om mikrofinans. Mine funn er i tråd med litteraturen, men med noen forskjeller. Jeg vil særlig framheve det som er omtalt nedenfor.

Som litteraturen tar opp (Weiss & Montgomery 2007 & Hanlon, Barrientos & Hulme 2010) blir de fattigste av de fattige ofte ekskludert fra mikrofinans. I denne oppgaven har vi sett at biogassprosjektet til TAHUDE ikke er målrettet mot de fattigste av de fattige, fordi fast eiendom er nødvendig for å bygge biogassanlegg. Dette prosjektet vil derfor ikke kunne brukes til å hjelpe de fattigste ut av fattigdom, noe som er en del av kritikken rettet mot mikrofinans. Det er ikke gitt at mikrofinans kan hjelpe de fattigste hvis de mangler kunnskap om finans og er i stand til å benytte seg av lån på en fornuftig måte.

Empowerment og da spesielt empowerment av kvinner er en viktig del av litteraturen om mikrofinans. TAHUDE fokuserer ikke på kvinner spesielt, men biogassanlegg gjør livet enklere for kvinner og øker mulighetene deres ved at de frigjør tid som eller ville blitt brukt til innsamling av ved. Dette kan plasseres innen Narayan (2002) sin definisjon av empowerment: “...The expansion of assets and capabilities of poor people to participate in, negotiate with, influence, control, and hold accountable institutions that affect their lives”. (s.11)

TAHUDE befinner seg inne det Mahmud (2003) kaller omfattende mikrofinansinstitusjoner. Ettersom TAHUDE i tillegg til mikrofinans blant annet fokuserer på opplæring, som opplæring om hvordan biogassanlegg kan føre til bedre helse og miljø.

Funnene mine er ikke i samsvar med Bateman og Chang (2009). Bateman og Chang (2009) legger vekt på at mikrofinans ikke er tilpasset prosjekter som ikke generer inntekt på kort sikt. Jeg har kommet frem til at hvis man tilpasser vilkårene til brukernes økonomi og prosjektet er det mulig å bruke mikrofinans til prosjekter som ikke direkte generer inntekt på kort tid, men



forbedrer menneskers liv på andre måter. Fordi TAHUDE har tilgang til billig kreditt fra Kiva betyr det at TAHUDE ikke er avhengig av at pengene må fort inn for å lånes ut til nye brukere eller tilbakebetales til en finansinstitusjon med høye renter.

Datainnsamlingen har foregått ved å intervjuere medarbeidere i TAHUDE og personer som er knyttet til mikrofinansprosjektene deres. TAHUDE har kun vært Kiva feltpartner i et år, dette betyr at det vanskelig å bruke erfaringene til TAHUDE for å si noe om hvordan Kiva påvirker feltpartnerne over lengre tid. Caset kan gi innsikt i hvordan mikrofinansorganisasjoner med tilgang til billig kreditt kan finansierer prosjekter som ikke genererer inntekt, men forbedrer brukernes liv og lokalmiljø på andre måter. Caset med Kiva og TAHUDE kan vise at prosjekter som blir finansiert utenfra ikke nødvendigvis trenger å miste lokaltilhørighet. Så lenge organisasjonen utenfra ikke legger seg opp i hvordan lån blir eller penger blir brukt lokalt, kan prosjekter fortsatt være sterkt knyttet til det lokale og tilpasset den geografiske konteksten og lokal befolkningens behov. TAHUDES erfaringer med Kiva kan vise at det er mulig for unge små organisasjoner å bruke folkefinansieringsplattformer til å utvikle seg og eventuelt komme i kontakt med andre bistandsorganisasjoner.

# Litteraturliste

Aftenposten, 2013. *Veronica Mars-fansen samlet inn 15 millioner på under ett døgn*. Tilgjengelig på: <http://www.aftenposten.no/kultur/Veronica-Mars-fansen-samlet-inn-15-millioner-pa-under-ett-dogn-7147161.html> (lastet ned 23/8/2015).

Amin, S, Rai, A.S, Topa, G. 2003. Does microcredit reach the poor and vulnerable? Evidence from northern Bangladesh. *Journal of Development Economics*.70, 1.59-82.

Ashta, A, Assadi, D & Marakkath. 2015. The Strategic Challenges of a Social Innovation: The Case of Rang De in Crowdfunding. *Strategic Change*. 24, 1. 1-14.

Bannerman, S. 2013. Crowdfunding Culture. *Sound Moves*. 7, 1.

Barnes, C, Gaile, G & Kibombo, R. 2001. *Impact of three microfinance programs in Uganda*. Tilgjengelig på: <http://erepository.uonbi.ac.ke/handle/11295/65429> (Lastet ned: 21/8/2015).

Barrett, C, Reardon, T & Webb, P. 2001. Nonfarm income diversification and household livelihood strategies in rural Africa: concepts, dynamics, and policy implications. *Food Policy*. 26, 4. 315-331.

Bateman, M. 2012. The Role of Microfinance in Contemporary Rural Development Finance Policy and Practice: Imposing Neoliberalism as “Best Practice”. *Journal of Agrarian*. 12, 4. 587-600.

Bateman, M & Chang, H.J. 2009. The Microfinance Illusion. Tilgjengelig på: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2385174](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2385174) (Lastet ned: 21/8 2015).

Bateman, M, Sinković, D & Skare, M. 2012. The Contribution of the Microfinance Model to Bosnia's Post-War Reconstruction and Development: How to Destroy an Economy and Society Without Really Trying. Tilgjengelig på: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2385186](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2385186) (Lastet ned 5/11 2015).

Becchetti, L & Castriota, S. 2011. Does Microfinance Work as a Recovery Tool After Disasters: Evidence from the 2004 Tsunami. *World Development*. 39, 6. 898-912.

Berhanu Nega & Geoffrey Schneider. 2014. NGOs, the State, and Development in Africa. *Review of Social Economy*, 72, 4, 485-503.

Brown, Valerie J. 2006. “BIOGAS: A Bright Idea for Africa.” *Environmental Health Perspectives* 114, 5. 300-303.

Camfed. Udatert. *Camfed: Camptain for female education*. Tilgjengelig på: <https://camfed.org/> (lastet ned 29/4/2015).

Cloke, P., Cook, I., Crang, P., Goodwin, M., Painter, J. & Philo, C. 2010. *Practising Human Geography*. SAGE, London.

CNET. 2008. *Kiva humanizes microlending to third-world entrepreneurs*. Tilgjengelig på: <http://www.cnet.com/news/kiva-humanizes-microlending-to-third-world-entrepreneurs/> (lastet ned 11/11/2015).

Deaton, A. 2006. Measuring Poverty. Banerjee, A.V, Bénabou, R & Mookherjee, D (Red). *Understanding Poverty*. Oxford University Press, Oxford. 3-15.

Dictionary.Reference.com. *Web 2.0*. Tilgjengelig på: <http://dictionary.reference.com/browse/web-2-0> (Lastet ned: 6/4/2015).

Documents.mx. 2015. *Kiva Users and Loans by Country and State*. Tilgjengelig på: <http://documents.mx> (lastet ned 5/11/2015).

Doocy, S, Tefarra, Norell, D & Burnham, G. 2005. Credit program outcomes: coping capacity and nutritional status in food insecure context of Ethiopia. *Social Science and Medicine*. 60. 2371-2382.

Dunn, K. 2010. Interviewing. Hay, I (red). *Qualitative Research Methods in Human Geography*. Oxford University Press, New York. 101-137.

Dybvik, I. 2008. *Integrering av lokal kunnskap som redskap i empowerment-prosjekter : et casestudie av CIPRES sitt prosjekt for deltakende planteforedling i Estelí, Nicaragua*. Masteroppgave. Institutt for sosiologi og samfunnsgeografi, Universitetet i Oslo.

Earne, J & Sherk, L. 2013. Funding. . Ledgerwood, J, Earne, J & Nelson, C (Red). *The New Microfinance Handbook. A Financial Market System Perspective*. The World Bank, Washington DC. 379-412.

Elahi, K.Q & Rahman, M.L. 2006. Micro-credit and micro-finance: functional and conceptual differences. *Development in Practice*. 16, 5. 476-483.

Flannery, M. 2007. Kiva and the Birth of Person-to-Person Microfinance. *Innovations*, 2, 1-2, 31-56.

Flannery, M & Shah, P. 2014. *Kiva Responds: The famed microlender replies to Hugh Sinclair's scathing critique*. Blogginnlegg tilgjengelig på: <http://nextbillion.net/blogpost.aspx?blogid=3731> (Lastet ned: 12/8/2015).

Fundación CREHO. Udatert. *Fundación CREHO*. Tilgjengelig på: <http://www.fundacioncreho.org.hn/> (lastet ned 29/4/2015)

Gandja, S.V, Estay, C & Tchankam, J.P. 2015. Alternative Finance for Micro-Enterprises: A Foundation for Sustainable Development or Just Humanitarian Aid?. *Strategic Change*. 24, 1. 33-47.

Green, John. 2012. *Actually Free Money! (Really.) The Bank of Nerdfighter's Quarterly Report* Videoblogg tilgjengelig på: <https://www.youtube.com/watch?v=2lisqjq0-YE> (Lastet ned 2/11 2015).

- Hanlon, J, Barrientos, A & Hulme, D. 2010. *Just Give Money to The Poor*. Kumarian Press, USA.
- Harvey, D. 2005. *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford University Press, New York.
- Hassan, K, M. 2002. The Microfinance Revolution and the Grameen Bank Experience in Bangladesh. *Financial Markets, Institutions & Instruments*. 11, 3. 205-265.
- Houghton, J & Khandker, S. 2009. *Handbook on Poverty and Inequality*. The World Bank, Washington DC. 39-64.
- Helleiner, G. 2000. External Conditionality, Local Ownership and Development. Freedman, J (Red). *Transforming Development: Foreign Aid for a Changing World*. University Press of Toronto, Toronto. 82-99.
- Hermes, N & Lensink, R. 2011. Microfinance: It's Impact, Outreach, and Sustainability. *World Development*. 39, 6. 875 – 881.
- Jackley, J. 2010. JESSICA JACKLEY: The Origins of KIVA. Tilgjengelig på: <https://www.youtube.com/watch?v=2qhhpZZVS30> (Lastet ned 5/11 2015).
- Johnson, S & Rogaly, R. 1997. *Microfinance and Poverty Reduction*. Oxfam, UK & Ireland.
- Keare, D.H. 2001. Learning to Clap: Reflection of Top-Down versus Bottom-Up Development. *Human Organization*. 60, 2. 159-165.
- Khandker, S. 2003. Micro-finance and poverty: evidence using panel data from Bangladesh. *World Bank Policy Research Working Paper* 2945.
- Ledgerwood, L & Earne, J. 2013. Credit. Ledgerwood, J, Earne, J & Nelson, C (Red). *The New Microfinance Handbook. A Financial Market System Perspective*. The World Bank, Washington DC. 213-230.
- Ledgerwood, L. & Gibson, A. 2013. The Evolving Financial Landscape. Ledgerwood, J, Earne, J & Nelson, C (Red). *The New Microfinance Handbook. A Financial Market System Perspective*. The World Bank, Washington DC. 15-49.
- Lønborg, J.H & Rasmussen, O.D. 2014. Can Microfinance Reach the Poorest: Evidence from a Community-Managed Microfinance Intervention. *World Development*, 46, . 460-472.
- Macht, S. A. and Weatherston, J. 2014. The Benefits of Online Crowdfunding for Fund-Seeking Business Ventures. *Strategic Change*, 23, 1-2. 1-14.
- Mahmud, S. 2003. Actually how Empowering is Microcredit?. *Development and Change*. 34,4. 577-605.
- Mayoux, L. 1999. Questioning Virtuous Spirals: Micro-finance and Women's Empowerment in Africa. *Journal of International Development*. 11. 957-984.

- Milana, C & Ashta, Arvind. 2012. Developing Microfinance: A Survey of the Literature. *Strategic Change*. 21, 7-8. 299-330.
- Miller, C. 2013. Agricultural Finance. Ledgerwood, J, Earne, J & Nelson, C (Red). *The New Microfinance Handbook. A Financial Market System Perspective*. The World Bank, Washington DC. 231-249.
- Mkenda A.F, Luvanda E.G, Rutasitara L & Naho, A. 2004. *Poverty in Tanzania: Comparisons Across Administrative Regions*. Tilgjengelig på: [http://www.povertymonitoring.go.tz/researchreport/poverty\\_comparisons\\_regionally\\_Luvanda\\_et\\_al.pdf](http://www.povertymonitoring.go.tz/researchreport/poverty_comparisons_regionally_Luvanda_et_al.pdf) (Lastet ned 5/5/2015).
- Morduch, J. 1999. The Microfinance Promise. *Journal of Economic Literature*. 37. 1569 – 1641.
- Narayan, D. 2002. *Empowerment and Poverty Reduction : A Sourcebook*. World Bank, Washington, DC. Tilgjengelig på: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/15239> (lastet ned 10/11/2015).
- Nega, B & Schneider. 2014. NGOs, the State, and Development in Africa. *Review of Social Economy*. 41, 4. 485-503.
- NBS (National Bureau of Statistics). 2012. *Population Distribution of Tanzania Regions by District, Ward and Village/Mtaa*. Tilgjengelig på: [http://digitallibrary.ihl.or.tz/2168/1/Village\\_Statistics.pdf](http://digitallibrary.ihl.or.tz/2168/1/Village_Statistics.pdf) (Lastet ned 5/5/2015).
- NBS (National Bureau of Statistics). 2012/13. *United Republic of Tanzania National Panel Survey Wave 3, 2012 – 2013*. Tilgjengelig på: [http://nbs.go.tz/nbs/takwimu/Statistical\\_Methods\\_and\\_Standards/NPS\\_Wave\\_3%20Final%20Report.pdf](http://nbs.go.tz/nbs/takwimu/Statistical_Methods_and_Standards/NPS_Wave_3%20Final%20Report.pdf) (Lastet ned 4/5/2015).
- NBS (National Bureau of Statistics). 2013. *FinScope Tanzania 2013*. Tilgjengelig på: <http://www.nbs.go.tz/nbs/takwimu/references/FinScope-Brochure-2013.pdf> (Lastet ned 4/5/2015).
- NBS (National Bureau of Statistics). 2014. *Basic Demographic and Socio - Economic Profile Statistical Tables Tanzania Mainland*. Tilgjengelig på: [http://www.tanzania.go.tz/egov\\_uploads/documents/Descriptive\\_tables\\_Tanzania\\_Mainland\\_sw.pdf](http://www.tanzania.go.tz/egov_uploads/documents/Descriptive_tables_Tanzania_Mainland_sw.pdf) (Lastet ned 4/5/2015).
- Norad. 2012. *Tanzania*. Tilgjengelig på: [http://responsiv.mobija.no/norad\\_files/no/ombistand/landsider/afrika/tanzania.html](http://responsiv.mobija.no/norad_files/no/ombistand/landsider/afrika/tanzania.html) (Lastet ned 10/11/2015).
- Patton, M.Q. 2002. Chapter 7: Qualitative interviewing. *Qualitative research and evaluation methods*. Sage Publications, London. 339-427.
- Rooyen, C.V, Stewart, R & Weet, T,D. 2012. The Impact of Microfinance in Sub-Saharan Africa: A Systemic Review of the Evidence. *World Development*. 40, 11. 2249-2262.

Schanbacher W.D. 2010. *The Politics of Food. The Global conflict between food security and food sovereignty*. Praeger, USA.

Staschen, S & Nelson, C. 2013. The Role of Government and Industry in Financial inclusion. Ledgerwood, J, Earne, J & Nelson, C (Red). *The New Microfinance Handbook. A Financial Market System Perspective*. The World Bank, Washington DC. 71-97.

Strom, S. 2009. *Confusion on Where Money Lent via Kiva Goes*. Tilgjengelig på: [http://www.nytimes.com/2009/11/09/business/global/09kiva.html?\\_r=0](http://www.nytimes.com/2009/11/09/business/global/09kiva.html?_r=0) (Lastet ned: 12/8/2015).

Thagaard, T. 2003. *Systematikk og innlevelse: en innføring i kvalitativ metode*. Fagbokforlaget, Bergen.

Trading Economics. Udatert. *Tanzania Shilling*. Tilgjengelig på: <http://www.tradingeconomics.com/tanzania/currency> (Lastet ned 4/5/2015).

Turner, A. 2007. Bottom-up community development: reality or rhetoric? The Example of the Kingsmead Kabin in East London. *Community Development Journal*. 44, 2. 230- 247.

UNICEF. 2007. Catalyst for education and gender equality. Tilgjengelig på: [http://www.unicef.org/education/files/Catalyst\\_1\\_Sept07\\_Web.pdf](http://www.unicef.org/education/files/Catalyst_1_Sept07_Web.pdf) (Lastet ned 12/8/2015).

USADF. Udatert. *About USADF*. Tilgjengelig på: <http://www.adf.gov/about.html> (Lastet ned: 4/5/2015)

Valentine, G. 2013. Tell me about...: using interview as a research method. Flowerdew, R & Martin, D (Red). *Methods in Human Geography: A guide for students doing a research project*. Routledge, London. 110- 127.

Weber, O & Ahmad, A. 2014. Empowerment Through Microfinance: The Relation Between Loan Cycle and Level of Empowerment. *Word Development*. 62. 75-87.

Weiss, J & Montgomery, H. 2005. Great Expectations: Microfinance and Poverty Reduction in Asia and Latin America. *Oxford Development Studies*. 33, 3-4. 391-416.

World bank. Udatert. *Tanzania | Data*. Tilgjengelig på: <http://data.worldbank.org/country/tanzania> (Lastet ned 4/5/2015).

World Energy Outlook. 2014a. *Energy Access Database*. Tilgjengelig på: <http://www.worldenergyoutlook.org/resources/energydevelopment/energyaccessdatabase/> (Lastet ned 29/4/2015).

World Energy Outlook. 2014b. *Energy Outlook 2014– Electricity Access Database*. Tilgjengelig på: <http://www.worldenergyoutlook.org/media/weoweb/WEO2014Electricitydatabase1.xlsx> (Lastet ned 29/4/2015).

Yum, B, Lee, B & Chae. 2012. From the wisdom of crowds to my own judgment in microfinance through online peer-to-peer lending platforms. *Electronic Commerce Research and Applications*. 11, 5. 469-483.

Kivas hjemmeside:

Kiva.org. Udatert(a). *Kiva.org*. Tilgjengelig på: <http://kiva.org/> (Lastet ned 9/11 2015).

Kiva. Udatert(b). *Field Partners*. Tilgjengelig på: <http://www.kiva.org/partners/info> (lastet ned 4/5/2015).

Kiva. Udatert(c). *Social Performance*. Tilgjengelig på: <http://www.kiva.org/about/socialperformance> (Lastet ned 29/4/2015).

Kiva. Udatert(d). *Kiva Labs*. Tilgjengelig på: <http://www.kiva.org/labs> (Lastet ned 29/4/2015).

Kiva. 2012a. *Introducing Kiva's Experimental Partnership Program*. Tilgjengelig på: <http://www.kiva.org/updates/kiva/2012/09/13/introducing-kivas-experimental.html> (Lastet ned: 25/8/2015).

Kiva. 2012b. *Kiva Annual Report 2011*. Tilgjengelig på: <http://cms.kiva.org.s3.amazonaws.com/kiva-annual-report-2011.pdf> (Lastet ned 29/4/2015).

Kiva. 2012c. *Introducing Kiva's Experimental Partnership Program*. Tilgjengelig på: <http://www.kiva.org/updates/kiva/2012/09/13/introducing-kivas-experimental.html> (Lastet ned 4/5/2015).

Kiva. 2013a. *Kiva Annual Report 2012*. Tilgjengelig på: [http://cms.kiva.org.s3.amazonaws.com/kiva\\_annual\\_report\\_2012\\_0.pdf](http://cms.kiva.org.s3.amazonaws.com/kiva_annual_report_2012_0.pdf) (Lastet ned 29/4 2015).

Kiva. 2013b. *Babban Gona Farmers Organization*. Tilgjengelig på: <http://www.kiva.org/partners/288> (Lastet ned 29/4/2015).

Kiva. 2013c. *myAgro*. Tilgjengelig på: <http://www.kiva.org/partners/302> (Lastet ned 23/6/2015)

Kiva. 2013d. *Kiva Labs - Access to Education*. Tilgjengelig på: <http://www.kiva.org/labs/accesstoeducation> (Lastet ned 23/6/2015).

Kiva. 2013e. *Kiva Labs - Closing the Energy Gap*. Tilgjengelig på: <http://www.kiva.org/labs/closingtheenergygap> (Lastet ned 23/6/2015).

Kiva. 2014a. *Kiva Annual Report 2013*. Tilgjengelig på: [http://cms.kiva.org.s3.amazonaws.com/kiva\\_annual\\_report\\_2013\\_0.pdf](http://cms.kiva.org.s3.amazonaws.com/kiva_annual_report_2013_0.pdf) (Lastet ned 29/4/2015).

Kiva. 2014b. *Kiva Labs - Financing Agriculture*. Tilgjengelig på: <http://www.kiva.org/labs/financingagriculture> (Lastet ned: 23/6/2015).

Kiva. 2015a. *Kiva Annual Report 2014*. Tilgjengelig på:  
<http://www.kiva.org/annualreport/2014>  
(Lastet ned 23/10 2015).

Kiva. 2015b. *Camfed Zimbabwe*. Tilgjengelig på: <http://www.kiva.org/partners/305> (Lastet ned 29/4/2015).

Kiva, 2015c. TAHUDE Foundation. Tilgjengelig på: <http://www.kiva.org/partners/323>  
(Lastet ned 4/5/2015).

Kiva. 2015d. *A Guide to Kiva for Potential Field Partners*. Tilgjengelig på:  
[http://cms.kiva.org.s3.amazonaws.com/files/Guide\\_to\\_Kiva\\_for\\_Potential\\_Partners\\_May2015\\_EN.pdf](http://cms.kiva.org.s3.amazonaws.com/files/Guide_to_Kiva_for_Potential_Partners_May2015_EN.pdf) (Lastet ned 9/11/2015).

Zip.Kiva. *Zip.Kiva F.A.Q.* Tilgjengelig på: <https://zip.kiva.org/faq#> (Lastet ned: 29/4/2015).



# Vedlegg

## Vedlegg 1: Liste over informanter

### *I Tanzania:*

Dr. Askwar Hilonga (Grunnlegger av Gongali Model (som er en del av TAHUDE))

Ruth Lukwaro (CEO av Gongali Model (som er en del av TAHUDE))

Samuel Igogo (Ansvarlig for mikrokredittgrupper i TAHUDE)

Ikeno\* (Bruker, tatt opp lån til biogassanlegg)

Jamal\* (Bruker, tatt opp lån til biogassanlegg)

### *I Norge:*

Bjørn Stian Hellgren (Leder I Strømme Mikrofinans A/S)

\* Navnene er anonymisert.

## Vedlegg 2: Intervjueguide dr. Hilonga

### **Basic:**

1. What was your role in TAHUDE?
2. What is the story behind TAHUDEs engagement with Kiva?  
(*Follow up questions*)
  - Possibilities/challenges did you foresee before contacting them?
  - What was the reason for becoming a field partner with Kiva?
3. One of TAHUDEs goals are development and poverty alleviation. How do TAHUDE define:
  - Development?
  - Poverty and poverty alleviation?
4. How would you describe the access to financial services in the Arusha region?
5. Does TAHUDE have other activities connected to the microcredit programs? What kinds of activities?  
  
(Insert name of theme covered)
6. How does Kiva's model for funding out microcredit and microfinance work locally in Arusha and for TAHUDE?
6. As a geography student I am interested in how local factor affect microfinance. Are there any specific local factors TAHUDE have to take into account when implementing Kiva's model?
7. Generally what would you say are the positive sides of getting financial support through online crowdfunding platforms like Kiva compared to more traditional channels for financial support?
8. Challenges/limitations it can create? (move)
9. Specifically to TAHUDE: What are the positive sides of being a field partner with KIVA for your organization? What challenges/limitations have TAHUDE met?
10. How long have you worked with Kiva as a fieldpartner? What has happened after that? Has the changes been implemented step by step, or has it been all at once? What sort of results have TAHUDE seen so far?

### **Granting loans.**

11. Who are eligible to get loans?
12. In what degree does crowdfunding effect which loans are getting granted?

13. Can you tell me about the factors that affect what loans get sent to get financial support through Kiva?

14. Are some loans easier to get financial support for than others? What type?

15. How does the engagement with Kiva affect the way you are organized and your presence in the local community?

*(Follow up)*

- Has it changed the way you work with people in the local community in any respect?

### **New technology and the internet**

16. In general how do you view using new technology to reach new users and donors?

17. What are the challenges related to using new technology in this project in Arusha?

18. Are there any challenges you think are specific to Arusha or Tanzania?

- Cost, lack of funds, lack of knowledge?

### **Client voice**

19. Is it possible for you to use feedback from clients to improve your financial services? How do you use it? Why is it not possible?

### **Questions of application to become field partner (maybe?)**

20. How did TAHUDE experience the application process for becoming a field partner?

### **Interest rates**

21. According to Kiva field partners can set a reasonable interest rate. Is that defined by Tahude or by Kiva?

22. And what is a reasonable interest rate and what costs does it have to cover?

23. Does the interest rate on Kiva loans differ from other? And if so how does that work in practice?

### **More general about TAHUDE (maybe ask those who work at the field office this and not here?)**

24. Is Kiva involved with any other sides of TAHUDE's operation?

25. Does TAHUDE want Kiva more involved?

26. At the moment TAHUDE is part of Kiva's Experimental Partnership Program. Is it a goal to become a basic or full partnership?

27. What other organizations does TAHUDE work with?

28. How do you deal with cooperating with more organizations at the same time?

29. Are there differences in what they expect and demand from TAHUDE compared with Kiva?

30. Is there anything else you would like to add that I haven't covered?

## Vedlegg 3: Intervjuguide 2: feltpartner lokalt

*Introduction about me and my project:* Introduction of me and project: My name is Marit Hegge and I'm master student at the Department of Sociology and Human Geography at The University of Oslo. In my thesis I will address the role Crowdfunding plays in microfinance projects for the poor. I am interested in learning about TAHUDE's experiences connected with being one of Kiva's field partners.

1. What is your role in TAHUDE?
2. What is the story behind TAHUDEs engagement with Kiva?  
(Follow up questions)
  - Possibilities/challenges did you foresee before contacting them?What was the reason for becoming a field partner with Kiva?
3. Generally what would you say are the positive sides of getting financial support through online crowdfunding platforms like Kiva compared to more traditional channels for financial support?
4. Specifically to TAHUDE: What are the positive sides of being a field partner with KIVA for your organization? What challenges/limitations have TAHUDE met?

### **Progress and implementing changes**

5. How long have you worked with Kiva as a fieldpartner?
6. What has happened after that?
7. Have the changes been implemented step by step, or has it been all at once?
8. What sort of results have TAHUDE seen so far?

### **Granting loans.**

9. Who are eligible to get loans?
10. To what degree does crowdfunding affect which loans are getting granted?
11. Can you tell me about the factors that affect which loans get financial support through Kiva? What are the selection criteria?
12. Are some loans easier to get financial support for than others? What type?
13. How does the engagement with Kiva affect the way you are organized and your presence in the local community?  
(Follow up)
  - Has it changed the way you work with people in the local community in any respect?

### **New technology and the internet**

14. In general how do you view using new technology to reach new users and donors?
15. What are the challenges related to using new technology in this project in Arusha?
16. Are there any challenges you think are specific to Arusha or Tanzania?  
- Cost, lack of funds, lack of knowledge?

### **Interest rates and repayment**

17. According to Kiva filed partners can set a reasonable interest rate. Is that defined by Tahude or by Kiva?
18. And what is a reasonable interest rate for TAHUDE and what costs does it have to cover? (if set by TAHUDE)
19. Does the interest rate on Kiva loans differ from other loans TAHUDE grant? And if so how does that work in practice?
20. What are the repayment schedules for users who have Kiva loans to TAHUDE? Do these differ from other loans?
21. What does TAHUDE do when those who have loans via Kiva do not pay on time?

### **More general about TAHUDE**

22. Is Kiva involved with any other sides of TAHUDE's operation?
23. Does TAHUDE want kiva more involved?
24. At the moment TAHUDE is part of Kiva's Experimental Partnership Program. Is it a goal to become a basic or full partnership?  
(If yes)  
What challenges do you meet to get there?
25. What other organizations does TAHUDE work with?
26. How do you deal with cooperating with more organizations at the same time?
27. Are there differences in what they expect and demand from TAHUDE?
28. How does financial support from other channels affect your organization? How does Kiva compare to this?
29. Financial regulations in Arusha and Tanzania and how they affect the services TAHUDE can offer and how they operate?

If it hasn't been covered:

Are there any clear advantages or disadvantages/challenges that comes with being a Kiva field partner for TAHUDE?

Is there anything else you would like to add that I haven't covered?

## Vedlegg 4: Intervjuguide, brukere

Introduction of me and project: My name is Marit Hegge and I'm master student at the Department of Sociology and Human Geography at The University of Oslo. In my thesis I will address the role Crowdfunding plays in microfinance projects for the poor. I am interested in learning about users experience with TAHUDE as a Kiva field partner.

1. Why did you apply for a loan?
2. How did you experience the application process?
3. What are you using the loan for?
4. Are there any supporting activities that are required? If yes what? And are the voluntary or mandatory?
5. What does TAHUDE expect from you?
6. What have you gotten out of the loan?
7. Are there any disadvantages connected to borrowing money from the program?
8. Have you heard about Kiva? Do you know where the money comes from?
9. Have you been involved with other credit programs and how does this compare?
10. Do you have any questions or anything you would like to add?



## Vedlegg 4: Intervjuguide Strømmestiftelsen

Hva er deres erfaring med mikrofinans generelt?

Hva tenker dere om fordeler og ulemper ved crowdfunding av mikrofinansprosjekter?

Vil crowdfunding krever omorganisering av hvordan dere driver prosjekter?

Hvordan skaffer dere penger og hvordan påvirker oppblomstring av crowdfunding deres tilgang til finans?

Konkurrerer med organisasjoner som driver crowdfunding ute i felten, problematisk?