

## **Abstrakt**

Mikrokreditt har lenge blitt ansett som en viktig metode for å redusere fattigdom. Etter hvert har man innsett at fattige trenger flere finansielle tjenester enn lån, og man har derfor utvidet begrepet til mikrofinansiering. Mange prosjekter har imidlertid måttet avsluttes, fordi man har hatt problemer med å skaffe nok donormidler. Dette har ført til at man har hatt en videre utvikling av mikrofinanssektoren, hvor mange mikrofinansinstitusjoner ønsker å operere som en selvforsynende enhet. På grunn av dette har man begynt å operere med hva man kaller en ”double bottom line”. Med dette menes det at man i tillegg til mikrofinansiering som metode for fattigdomsreduksjon, også ønsker å praktisere på en bærekraftig måte. Denne praksisen er derfor med og endrer mikrofinansieringsindustrien slik man kjenner den.

For å analysere hvilke endringer man får med kommersialiseringen av mikrofinanssektoren, har Opportunity Uganda blitt brukt som casestudie. Denne institusjonen har selv gått igjennom en kommersialiseringsprosess, og praktiserer nå på en markedsdrevet måte. En kvalitativ tilnærming er blitt anvendt for innsamling av data. Metodene som er brukt er hovedsakelig intervju og deltagende observasjon. For videre analyse har jeg tatt for meg ulike teoretiske perspektiver. Alternative utviklingsteorier er blitt brukt, siden mikrokreditt bygger på de samme prinsippene. I denne sammenheng er empowerment og deltagelse viktige begreper. Empowerment er et viktig mål innen både mikrokreditt og mikrofinansiering. Ulike definisjoner er derfor blitt diskutert for å analysere i hvilken grad klientene oppnår empowerment. Gaventas Power Cube, og governance innen mikrofinansinstitusjoner, er blitt brukt for å analysere klientenes deltagelse og inkludering innen en kommersialisert mikrofinansindustri.

Funnene fra min studie viser at man har fått store endringer ved kommersialiseringen. For det første faller grunnleggende prinsipper som det opereres med i mikrokreditt, bort. Disse prinsippene inkluderer ideen om at man skal nå de fattigste i et samfunn, at man skal nå ut til mennesker i rurale områder, at den hovedsakelig er kvinnerettet, og at man gir ut oppstartlån. Samtidig ser det ut til at man har fått en svekket gruppemodell.

For det andre viser studien at den kommersialiserte mikrofinansindustrien ikke lengre bygger på ideer fra alternative utviklingsteorier, fordi man går bort i fra deltagelse av

lokalsamfunnet, i tillegg at man igjen ser økonomisk vekst som hovedmålsetting for utvikling og fattigdomsreduksjon.

Til sist ser det ut til at man med utviklingen av mikrofinanssektoren kun utvikler og endrer én negativ side ved den opprinnelige mikrokredittmodellen, og det er institusjonenes problemer med å skaffe donorstøtte. Mens andre negative sider, som at klientene ofte opplever negative konsekvenser, ikke blir utviklet og endret.

## **Forord**

Arbeidet med denne oppgaven har vært en spennende opplevelse, som har vært preget av mange opp- og nedturer. Nå mot slutten finnes det også en stolthet over å ha gjennomført, og i denne forbindelse er det mange jeg må få takke.

Den første jeg vil takke er min veileder Cathrine Brun for hennes evne til å gi konstruktive tilbakemeldinger, og motivere når alt mot og tro rundt eget arbeid er borte. Jeg kan ikke få takket nok.

Under mitt opphold i Kampala fikk jeg muligheten til å møte mange flotte mennesker. For det første gjelder dette alle informantene mine som tok seg tid til å snakke med meg, og som viste en stor iver etter å fortelle om sine opplevelser, hverdag og arbeid. For det andre fikk jeg noen kjempe gode venner, som tok meg inn i varmen og passet på at jeg hadde det bra. Her vil jeg takke Eria Serwajja, Godfrey Majende, Tabitha Tabletten og Timothy. Dere er fantastiske!

Jeg vil også takke familie og venner, som har vært en fantastisk støtte gjennom hele prosessen, og vært nødt til å høre på litt masing og klaging gjennom nesten et helt år. En spesielt stor takk til mine fantastiske foreldre som gjorde feltarbeidet i Uganda mulig gjennom økonomisk støtte, da andre økonomiske innstanser sviktet. Tusen takk mamma og pappa!

Til slutt vil jeg også takke medlemmene av *Lukket avdeling ved Geografisk institutt* for gode og saklige diskusjoner i partallspausene, godt samhold og annet gøy gjennom denne perioden. Her må jeg spesielt få takke Marit Lena Myklebust for at jeg fikk låne hennes kjære data da min egen sviktet. Uten den hadde det ikke vært mye til oppgave. Tilslutt vil jeg takke min kjære gode studievenn Elisabeth Varsi Stubbrud for et godt samhold og vennskap gjennom hele studietiden, for hennes støtte og kloke ord. Uten deg hadde det ikke blitt master på meg!



# Innholdsfortegnelse

<b>Abstrakt</b> .....	i
<b>Forord</b> .....	iii
<b>Figurliste</b> .....	ix
<b>Tabelliste</b> .....	ix
<b>Akronymer</b> .....	xi
<b>1 Introduksjon</b> .....	<b>1</b>
1.1 Ideen om fattigdomsreduksjon.....	1
1.2 Den videre utviklingen .....	3
1.3 Problematisering av tema.....	4
1.4 Problemstilling .....	5
1.5 Begrepsavklaring.....	6
1.6 Oppgavas struktur.....	8
<b>2 Kontekstkapittel – Uganda</b> .....	<b>9</b>
2.1 Landprofil .....	9
2.2 Fattigdom i Uganda.....	10
2.3 Ugandas finanssektor.....	11
2.4 Utviklingen av mikrofinanssektoren .....	12
2.5 Regulering .....	15
<b>3 Forståelsen av mikrofinansiering ut i fra en teoretisk kontekst</b> .....	<b>17</b>
3.1 Utviklingsøkonomiske ideer.....	17
3.2 "The rolling back of the state" .....	18
3.3 Alternativ utvikling.....	19
3.3.1 Empowerment; Utvikling av begrepet.....	21
3.3.2 Ulike definisjoner på empowerment .....	22
3.3.3 Prosess VS resultat.....	23
3.3.4 Kritikk .....	24
3.3.5 Empowerment innen mikrofinansiering .....	25
3.4 Makt .....	27
3.4.1 Makt i form av deltagelse og inkludering .....	27

3.4.2 Maktforhold på kryss og tvers av tre kontinuum.....	29
3.5 Governance i mikrofinansieringsinstitusjoner .....	31
3.6 Teori som analytisk rammeverk.....	33
<b>4 Metodisk tilnærming og forskningsprosessen .....</b>	<b>35</b>
4.1 Valg av tilnærming .....	35
4.2 Primærdata .....	36
4.2.1 Casestudie .....	36
4.3 Sekundærdata .....	44
4.4 Prosessen rundt innsamling av data .....	44
4.4.1 Båndopptaker.....	45
4.4.2 Feltnotater .....	46
4.4.3 Bruk av forskningsassistent/tolk.....	46
4.5 Refleksjoner rundt innsamling av datamaterialet .....	47
4.5.1 Portvakter og nøkkelinformanter .....	47
4.5.2 Krysskulturell forskning.....	48
4.6 Analyse av datamaterialet .....	50
4.7 Etikk.....	51
4.8 Begrensninger av studien .....	53
<b>5 Balansen mellom business og utvikling .....</b>	<b>55</b>
5.1 Prosessen av kommersialisering .....	55
5.2 Sikkerhet .....	56
5.3 Målgruppe.....	57
5.4 The double bottom line .....	58
5.5 Andre organisasjonsformer .....	60
5.6 Konkurransen .....	62
5.7 Utstrekning og bærekraftighet .....	62
5.8 "Best practice" .....	63
<b>6 Empowerment gjennom økonomisk vekst?.....</b>	<b>67</b>
6.1 Motivasjon for å ta opp lån.....	67
6.2 Virkning av lån.....	68

6.3 Solidaritetsgrupper .....	70
6.3.1 Møte med en spare- og lånegruppe .....	72
6.4 Klientenes valg .....	73
6.5 Klientenes innflytelse .....	74
6.6 Empowerment av klientene .....	76
<b>7 Videre utvikling av kommersiell mikrofinansiering .....</b>	<b>79</b>
7.1 Inkludering i mikrofinansieringens utforming .....	79
7.1.1 Empowerment gjennom økonomisk vekst .....	81
7.2 Fra sosial transformasjon til økonomisk vekst .....	83
7.3 Videreføring av alle aspekter av mikrokreditt? .....	84
<b>8 Avslutning, oppsummering og konklusjon .....</b>	<b>87</b>
8.1 Praksis ved å operere med en dobbelmålsetning .....	87
8.2 Empowerment gjennom økonomisk vekst? .....	88
8.3 Fra sosial transformasjon tilbake til økonomisk vekst .....	89
8.4 Avsluttende kommentarer .....	90
<b>9 Referanser .....</b>	<b>I</b>
<b>Appendiks .....</b>	<b>IX</b>
Appendiks 1A .....	IX
Den første intervjuguiden benyttet ved samtaler med klienter .....	IX
Appendiks 1B .....	X
Den videreutviklede intervjuguiden – semistrukturert .....	X
Appendiks 2A .....	XI
Intervjuguide for ansatte i Opportunity Uganda .....	XI
Appendiks 2B .....	XII
Intervju med Chief Executive Officer (CEO) .....	XII
Appendiks 3A .....	XIII
Oversikt over informanter .....	XIII





## **Figurliste**

Figur 2.1 Kart over Uganda; Global kontekst.....	9
Figur 2.2 Kart over Uganda; omkringliggende land .....	9
Figur 3.1 Gaventas Power Cube .....	29
Figur 5.1 Bilde av ett av Opportunity Ugandas kontorer .....	56
Figur 5.2 Bilde av en av Feed the Hungry Projects satellittbanker .....	61

## **Tabelliste**

Tabell 2.1 Oversikt over finanssektoren i Uganda.....	14
Tabell 3.1 Jan Nederveen Pieterses modell av Growth VS Social Transformation.....	20
Tabell 4.1 Organisasjonskart over Opportunity Uganda .....	39



## **Akronymer**

**AMFIU- Association of microfinance Institutions of Uganda**

**BoU- Bank of Uganda**

**BRM – Branch relation manager**

**CEO- Chief executive officer**

**CO- Credit officer**

**EU- European Union**

**FINCA- Foundation for International Community Assistance**

**FtHP- Feed the Hungry Project**

**MDI- Micro Deposit taking Institutions**

**MFF – Microfinance Forum**

**MFI- Microfinance institutions**

**NGO – Non Governmental Organization**

**NOK- Norske kroner**

**PEAP- Poverty Eradication Action plan**

**PRIDE- Promotion of Rural Initiatives for Development Enterprise**

**ROSCAs – Rotating Savings and Credit Associations**

**SACCO – Savings and Credit Cooperative**

**SIDAs- Sub-County Development Associations**

**UGS- Ugandiske shillings**

**UNDP- United Nations Development Program**



# 1 Introduksjon

I 1983 etablerte Professor Muhammad Yunus Grameen Bank i Bangladesh, ut i fra troen om at tilgang til kreditt er en fundamental menneskerettighet. Målet var å hjelpe fattige mennesker ut av fattigdom ved å gi ut lån, samt å tilby grunnleggende opplæring i økonomi. Mye har imidlertid skjedd siden den gang, og utviklingen innen denne sektoren har vært stor. Denne oppgaven ser på utviklingen av mikrofinanssektoren og ønsket mange mikrofinansinstitusjoner har fått om å være selvforsynende, og sammenligner denne praksisen med de tradisjonelle begrepene og prinsippene i mikrokreditt.

## 1.1 Ideen om fattigdomsreduksjon

I mange århundrer har kreditt blitt brukt som et middel for å oppnå sosial utvikling og økt velferd for fattige mennesker. Allerede på 1950-tallet ga internasjonale organisasjoner og regjeringer i mange utviklingsland billig kreditt til lavinntektsbønder i rurale områder. Dette ble gjort for å øke jordbruksproduksjonen for fattige (Ledgerwood, 1999). Da Mohammad Yunus og Grameen Bank "re-introduserte" mikrokreditt var ideen å bringe fattige mennesker inn i den finansielle sektoren for å skape fattigdomsreduksjon og empowerment av fattige mennesker. Med tilgang til kreditt menes det at fattige mennesker kan få muligheten til å skape en bedre hverdag for seg selv, samt å styrke sin posisjon i samfunnet.

Fattige mennesker blir ekskluderte fra tradisjonelle banker først og fremst på grunn av bankers behov for sikkerhet og fattige menneskers problemer med å innfri denne sikkerheten. For det andre er det lite lønnsomt for banker å skulle låne ut små lån da det gir lite avkastning. Lånene som ble gitt ut av Grameen Bank var først og fremst basert på de aller fattigste i rurale områder, og kvinner var hovedmålgruppen. Fattige mennesker er blitt sett på som entreprenører, der man ved hjelp av lån kan få sjansen til å skaffe redskaper for å starte små virksomheter, som kan være inntektsskapende.

*Grameen Bank has reversed conventional banking wisdom by focusing on women borrowers, dispensing of the requirement of collateral and extending loans only to the very poorest borrowers. In fact, to qualify for a loan from the Grameen Bank, a*

*villager must demonstrate that her family owns less than one half acre of land* (Public Broadcasting service, 2011).

For å sikre tilbakebetaling av lånene, blir lånene gitt ut til grupper, som stiller som hverandres sikkerhet. Det finnes ulike spare- og lånegrupper, og strukturen i gruppene varierer. En gruppe består ofte av ca seks personer, som ikke er i slekt eller familie, men som gjerne kommer fra samme bygd og har samme sosioøkonomisk bakgrunn. Til å begynne med er kreditten begrenset til to medlemmer av gruppa for å sikre høye tilbakebetalingsrater. Medlemmene deltar på ukentlige seminarer og betaler på lånene på bestemte tidspunkt. Dersom medlemmenes innsats er tilfredsstillende, blir to nye gruppemedlemmer kvalifiserte for ytterligere lån. Dersom alle medlemmene har klart å tilbakebetale alle lånene, kan de på slutten av kredittsyklusen be om større lån. Om et medlem ikke klarer å betale lånet, vil hele gruppa være ansvarlige for betalingen. Gruppepress er dermed en viktig faktor innad i disse programmene, og om en gruppe ikke klarer kravene, kan de i verste fall ikke få tilgang til flere lån i fremtiden.

Mikrokredittprogrammer har imidlertid vært gjenstand for kritikk. Blant annet Young (2010) mener mikrokredittprogrammer nådde sine grenser når det gjelder organisasjonsstruktur og funksjon på 1970 tallet, fordi man kun har fokusert på lån. Det er også blitt kritisert at mikrokredittprogrammer har ignorert utviklingen av andre finansielle tjenester: for det første at de ikke har tilbudt sparing, for det andre at de er avhengige av offisiell donorstøtte. Spesielt rollen staten har hatt som offentlig donor, har produsert negative resultater, hovedsakelig fordi statlig tilskudd er blitt brukt for å gjøre lave renter mulig. Støtte er ikke blitt brukt for å betale for daglige driftsutgifter, men i stedet for å betale for forsyninger av billig kreditt. Som et resultat har mikrokredittprogrammer blitt mer og mer avhengig av offentlig støtte. I tillegg har det stort sett ikke vært noen reguleringsmekanismer og tilsyn som har overvåket distribusjonen av kreditten. Som et resultat av dette, har mye av pengene havnet i lommene på lokale elitegrupper, og dette har igjen ført til korrupsjon. I tillegg til dette, har fordelingen av billig kreditt, og restriksjonen av beløpet på individuell kreditt, ført til at mer fremgangsrike og velstående mottakere har skiftet over til formelle banker. Dette har ikke kun ført til en reduksjon i antall kredittsøkere, det har også hindret bærekraftigheten av mikrofinansinstitusjoner og begrenset fordelingen av kreditt til de fattigste av de fattige i det lange løp (Young, 2010). Dette er årsaken til at man har fått den utviklingen av mikrofinanssektoren som man ser, og nettopp derfor ønsker mange mikrofinansinstitusjoner å være selvforsynte.

## 1.2 Den videre utviklingen

*Microcredit means offering very small loans to poor people, usually women, to help grow their small-scale businesses or start new ones. After microcredit institutions realized in the 1990s that the poor need a variety of financial products (not just credit), microcredit became “microfinance,” expanding to include savings and other financial products, such as insurance. (Microcredit Summit Campaign, 2006).*

Fordi mikrokreditt i mange tilfeller har vist seg som en effektiv metode for fattigdomsreduksjon, og at man har innsett behovet for flere tjenester, har mikrokreditt blitt utvidet til mikrofinansiering. Basert på kritikken ovenfor har imidlertid utviklingen av mikrofinansiering fortsatt.

På 1980-tallet var mikrofinanssektoren og den kommersielle finanssektoren hovedsakelig adskilt. I løpet av 1990-tallet fikk man imidlertid en utvikling av mikrofinanssektoren. Bank Rakyat i Indonesia, og BancoSol i Bolivia er pionerer innen denne nye formen for mikrofinansiering; kommersielle mikrofinansinstitusjoner som ønsker å operere på en bærekraftig måte. I mikrofinansieringens spede begynnelse hadde kommersielle institusjoner liten interesse av å gi ut mikrolån (Rhyne & Christen, 1999). Men med kommersialiseringen av mikrofinansieringssektoren har også mange kommersielle banker begynt å betjene mennesker med lavere lån. Kommersialiseringen er i ferd med å endre mikrofinansindustrien slik man kjenner den. Og prinsippene som mikrokreditten bygger på er i stor endring.

De nye kommersielle aktørene på markedet inkluderer forbruker-utlånere, kommersielle banker, ikke-statlige organisasjoner, statlige banker og spare- og låne kooperativer. Disse aktørene går under samlebetegnelsen MFler (Microfinance Institutions).

*Commercialization of microfinance generally refers to the application of market-based principles and to the movement out of the heavily donor-dependent arena of subsidized operations into one in which microfinance institutions manage on a business basis as part of the regulated financial system (Robinson, 2006:xxvi).*

Kommersialiseringen av mikrofinansinstitusjoner har også ført med seg en ny målsetting. De praktiserer nå for profitt, der det endelige målet er å praktisere på en bærekraftig måte. Dette

er med og endrer praksisen for mikrofinansiering. Årsaken til at mange institusjoner ønsker å praktisere som en bærekraftig enhet er at de skal slippe å være avhengig av donorstøtte, slik at de kan overleve på lengre sikt, da man i mange tilfeller ser at programmer må avsluttes på grunn av manglende midler. Fattigdomsprogrammer er ofte avhengig av donorstøtte, men de kommersielle mikrofinansinstitusjonene mener imidlertid at de kan tjene fattige mennesker kun basert ut i fra markedsprinsipper. Det finnes en enighet om at disse institusjonene trenger støtte til oppstartfasen og til transformasjonen fra en ikke-statlig mikrofinansinstitusjon, og over til en markedsdrevet organisasjon, men at man etter hvert ikke lengre vil være avhengig av donorstøtte (Balkenhol, 2007). Dersom man klarer målet om bærekraftighet, vil man kunne gi ut større og flere lån, som de ellers ikke vil kunne gjøre på grunn av begrensede midler. En kommersialisering vil også bety at institusjonene blir pålagt reguleringer. Regulering har i følge Hishigsuren (2006) tiltrukket mange mikrofinansieringsinstitusjoner på grunn av muligheten for å tilby flere finansielle tjenester en tidligere, inkludert sparing.

I følge Craig og Mayo (1995) er dette noe som preger dagens bilde av bistand generelt, da det ser ut til at flere bistandsaktører blir dratt i ulike retninger når det kommer til hvordan man burde praktisere. Det kan derfor se ut til at ikke-statlige organisasjoner blir mer sammenkoblet med offentlige strukturer, og deres måte å praktisere på er mer markedsdrevet en tidligere. Og for at frivillige organisasjoner skal overleve blir de tvunget til å opptre på en mer kommersiell levedyktig måte. Dette fører til en prosess preget av konkurranse, som fører til at mindre kommersielle organisasjoner faller utenfor, og de som overlever, blir vanskelig å skille fra privatsektoren (ibid).

### 1.3 Problematisering av tema

Selv om det finnes mange ulike aktører som nå praktiserer mikrokreditt/mikrofinans, kan markedet grovt deles inn i to hovedtilnærminger. Den første tilnærmingen bygger på arbeidet til Grameen Bank, og kalles ”*the poverty lending approach*”. Den andre tilnærmingen er den bærekraftige tilnærmingen med de kommersialiserte mikrofinansinstitusjonene (Rahman, 2004). Denne tilnærmingen bygger på *the double bottom line*. Med dette menes at man i tillegg til et mål om fattigdomsreduksjon (sosialt mål) har fått bærekraftighet som tilleggsmål for institusjonen.



Begge disse tilnærmingene har et felles ønske og en målsetting om å nå ut med kreditt til fattige mennesker og å stimulere økonomisk vekst. Men de har likevel ulikt utfall for de fattige. For tilhengere av en bærekraftig tilnærming er det overordnede målet å gi finansielle tjenester til fattige på en bærekraftig måte, men ikke nødvendigvis til de fattigste av de fattige. For den andre tilnærmingen *the poverty lending approach*, er også bærekraftighet viktig, men det overordnede målet her er å nå ut til de aller fattigste, uansett om det er på bekostning av bærekraftigheten. Dersom mikrokredittprogrammene ikke klarer å nå ut til de fattigste, og man ikke kan se spor av fattigdomsreduksjon, er bærekraftigheten irrelevant (Rahman, 2004). Modellen av Grameen Bank og Mohammad Yunus er ikke den første modellen som praktiserer en form for mikrokreditt, men den blir i denne oppgaven brukt som utgangspunkt for en tradisjonell modell, fordi den er av de mest kjente. Den første tilnærmingen vil derfor bli referert til som den tradisjonelle måten for mikrokreditt.

I følge Priyanka Golokeri har Mohammed Yunus selv i et intervju til nettavisen Daily news and Analysis utalt at:

*People with a motive of making profits should not use the term microcredit to describe their activities (..) When we started the concept of microcredit, we didn't go there to make money. If you want to commercialize this activity, then choose another term to describe yourself. Don't call yourself a microcredit player (Golokeri, 2011:1).*

## **1.4 Problemstilling**

Også i Uganda har kommersialiseringen av mikrofinanssektoren kommet langt. Denne sektoren består av mange konkurrerende institusjoner av varierende formalisering og profesjonalitet. Sektoren inkluderer ikke-statlige organisasjoner, Savings and Credit Cooperatives (SACCOs), kommersielle mikrofinansinstitusjoner og i økt grad en rekke kommersielle banker (Graham & Rippey, 2003). Selv om disse to tilnærmingene har vesentlige forskjeller, blir de ofte i litteraturen brukt om hverandre. Institusjoner som ønsker bærekraftighet ønsker ofte å oppnå de samme resultatene som den tradisjonelle modellen, selv om de praktiserer på ulik måte. Det er derfor interessant å se hva som skjer når man tar

en modell som er utviklet for bistand, og tilfører den markedsdrevne prinsipper. Problemstilling for denne oppgaven er derfor;

- *Hvilke endringer får man når mikrofinansieringsindustrien kommersialiseres, sammenlignet med den tradisjonelle modellen?*

Med dette spørsmålet ønsker jeg for det første å analysere transformasjonsprosessen av en kommersiell mikrofinansinstitusjon. For å belyse dette har jeg brukt Opportunity Uganda, som er en kommersiell mikrofinansaktør, som casestudie. Institusjonen har selv gått igjennom transformasjonen fra en ikke-statlig organisasjon til en for-profit institusjon. Videre ønsker jeg med denne problemstillingen å belyse utfordringene med å skulle operere som en selvforsynende enhet. For å besvare på denne problemstillingen bruker jeg tre underspørsmål.

- *Hvordan driver en kommersiell institusjon mikrofinansiering i praksis?*
- *Hvilket utbytte har klientene av kommersiell mikrofinansiering?*
- *Hvordan er den nye praksisen forenelig med ideen om fattigdomsreduksjon og empowerment?*

Det første spørsmålet er med å besvare *utfordringene* knyttet til transformasjonen og selve kommersialiseringsprosessen. Det andre spørsmålet er med og illustrerer *forholdet* som klienter av en kommersiell institusjon har til mikrofinansieringen. Det siste spørsmålet er med på å kaste lys over forholdet mellom den doble målsetningen; fattigdomsreduksjon og bærekraftighet.

## **1.5 Begrepsavklaring**

*Klienter*; Mange vil nok kritisere bruken av begrepet klienter på mennesker som mottar lån og andre finansielle tjenester fra mikrofinansieringsinstitusjoner. Årsaken til at jeg har valgt å bruke nettopp dette begrepet, er for det første å fremheve forholdet mellom institusjonen og menneskene. Casestudiet for denne oppgaven refererer til lån-mottakerne som klienter, i motsetning til en av de andre NGOene jeg intervjuet, som konsekvent refererte til de som

*partnere*. Dette er med og understreker at den kommersialiserte mikrofinanssektoren mer kan minne om en business, enn den tradisjonelle modellen. Dette vil jeg komme tilbake til.

*NGO*; Non governmental organization, på norsk; ikke-statlig organisasjon. En vanlig definisjon av en NGO er at de ikke er underlagt en statlig myndighet, men er private organisasjoner som ikke jobber for profitt (Potter et al., 2004). NGO er et viktig begrep innad i min oppgave, fordi mange kommersialiserte institusjoner opprinnelig startet som en NGO, men har valgt å transformeres.

*Fattigdom*: Selv om det er bred enighet i verden om at fattigdomsreduksjon er det overordnede målet i utviklingsdebatten, er det liten enighet når det kommer til definisjon av fattigdom. Både innen mikrokreditt og mikrofinansiering er det endelige målet å redusere fattigdom. Laderchi (2003) framsetter fire tilnærminger til fattigdom. For det første finner man *The Monetary approach*. Denne tilnærmingen er kanskje den mest brukte definisjonen på fattigdom. Den identifiserer fattigdom ut i fra mangler i forhold til en gitt fattigdomsgrense. Velferd blir målt ut i fra menneskers totale forbruk, og fattigdom er definert ut i fra mangel på ressurser i forhold til fattigdomsgrensen. Denne tilnærmingen representerer en praktisk metode fordi data ofte er lett tilgjengelig for å identifisere fattige både i form av ressurser, næring og helse.

Den andre tilnærmingen er *The Capability approach*. I følge Sen, som er en pioner innen denne tilnærmingen, burde utvikling bli sett på som ekspansjon av menneskelige ferdigheter, og ikke i forhold til inntekt. Her fokuseres det på frihet til å leve et fullverdig liv, og en realisering av menneskets potensial.

Den tredje tilnærmingen er *Social Exclusion*. Denne tilnærmingen ble utviklet i industrialiserte land for å beskrive prosessen av marginalisering og deprivasjon som også kan oppstå i rike land. EU definerer sosial eksklusjon som en prosess hvor mennesker eller grupper blir fullstendig eller delvis ekskluderte fra deltagelse i samfunnet de lever i.

Den fjerde tilnærmingen kalles *Participatory approach*. Chambers er pioner innen denne tilnærmingen, og kritiserer de andre tilnærmingene for ikke å ta med betraktninger fra de fattige selv. Denne tilnærmingen ønsker derfor å endre dette, med å få fattige mennesker selv til å delta i beslutninger og i diskusjoner om hva det innebærer å være fattig, og omfanget av fattigdom.

## 1.6 Oppgavas struktur

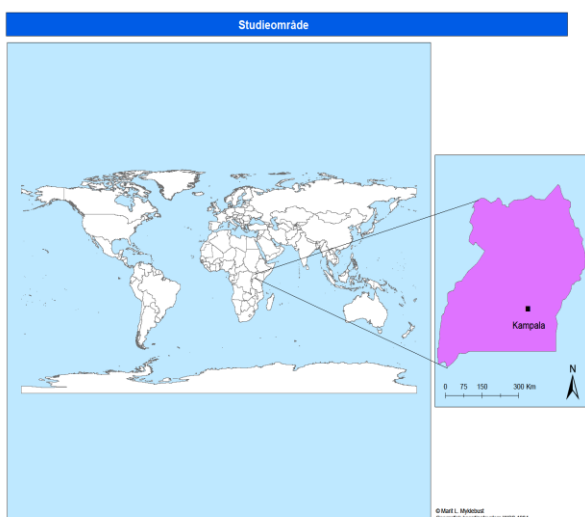
Denne oppgaven består av åtte kapitler. Kapittel 2 belyser konteksten hvor mikrofinansieringen finner sted. I denne sammenheng ser jeg på utbredelsen av fattigdom i Uganda og hvordan man har forsøkt å skape fattigdomsreduksjon. Her beskrives også prosessen med at mikrofinansiering er blitt integrert i den finansielle sektoren, og hvordan den økonomiske sektoren i Uganda er organisert. Kapittel tre viser det teoretiske rammeverket for denne oppgaven, som jeg bruker for å analysere kommersialiseringsprosessen. Her går jeg inn på alternative utviklingsteorier, fordi ideene innen denne tilnærmingen har vært sentrale innen den tradisjonelle mikrokreditten. Begrepet empowerment blir i denne sammenheng diskutert, fordi dette er blitt et svært viktig begrep innen både alternative teorier, samt mikrokreditt/mikrofinans. For videre analyse av klientenes "rolle" innen mikrofinansieringen, ser jeg også på maktkuben av Gaventa, og Governance innen en mikrofinansinstitusjon. Kapittel fire beskriver metodene og teknikkene som er blitt brukt for innsamling av data. Her belyses det utfordringer og den generelle prosessen ved feltarbeidet. Kapittel fem, seks og sju, inneholder analysen av datamaterialet, hvor kapittel fem beskriver og analyserer Opportunity Ugandas måte å praktisere mikrofinansiering på. Her blir også et mer tradisjonelt mikrokredittprogram introdusert for sammenligning. Kapittel seks omhandler klientene og deres forhold til mikrofinansiering. Kapittel sju drar sammen perspektivene fra de to fornevnte analysekapitlene, og ser på hvordan klientene er involverte i utformingsprosessen i den kommersielle mikrofinansieringen, og hvordan dette er forenelig med ideene som mikrokreditt bygger på. Tilslutt i dette kapitlet ser jeg på positive og negative aspekter ved mikrokreditt, og hvordan disse blir videreført med utviklingen til kommersiell mikrofinansiering. Det siste kapitlet, kapittel åtte, består av oppsummering, konklusjoner og avsluttende kommentarer.

## 2 Kontekstkapittel – Uganda

Formålet med dette kapitlet er å sette tema for oppgaven inn i en kontekst. Mikrofinansiering er en svært viktig del av den økonomiske sektoren i Uganda og veien mot fattigdomsreduksjon. Mikrofinansieringssektoren i landet er derfor utbredt og veletablert. Spesielt i urbane områder finner man mange aktører som praktiserer mikrofinans, disse er hovedsakelig kommersielle mikrofinansinstitusjoner. Tradisjonelle mikrokredittaktører operer i størst grad i rurale områder, men her er tilbudet mer begrenset.

### 2.1 Landprofil

Uganda ligger i Øst-Afrika, og grenser til Kenya, Rwanda, Tanzania, Sudan og den demokratiske republikken Kongo. Befolkningstallet i Uganda er beregnet til 32,3 millioner mennesker, og befolkningsveksten er en av verdens raskeste, ca 3,4% årlig vekst (AMIFU, 2008). Majoriteten av befolkningen, som representerer over 20 etniske grupper, lever i rurale områder og ca 70% av befolkningen er tilknyttet jordbruk (Government of Uganda, 2002).



**Figur 2.1 Kart over Uganda; Global kontekst**  
(Fremstilt i ArcMap 10.0 med data fra Geografisk institutt – NTNU)



**Figur 2.2 Kart over Uganda; Omkringliggende land**  
(CIA, 2011)

Uganda er et relativt ungt land. I 1884 ble deres status som et britisk protektorat kunngjort, og landet var underlagt britisk styre fram til deres selvstendighet i 1962. De to første tiårene etter landets frigjøring, var imidlertid preget av ustabilitet, hovedsakelig på grunn av dårlig styring

av landet, som førte til at Uganda var et av de fattigste land i verden. I 1971 (fram til 1979) kom Idi Amin til makten gjennom et militærkupp, også dette var en periode preget av ustabilitet og økonomisk forfall som varte frem til 1986. Den politiske historien i Uganda kan i store deler sies å være karakterisert av konflikt, som har ført til ødeleggelser av landets økonomiske, fysiske og institusjonelle infrastruktur. Siden sent på 1980-tallet har Uganda klart å bygge seg opp igjen, og de to siste tiårene har The National Resistance Movement (NRM), under lederskap av landets nåværende president Yoweri Kaguta Museveni (gjenvolgt februar i år, 2011), hatt en stor fremgang i å gjenopprette stabilitet (APRM Country Report, 2008).

## 2.2 Fattigdom i Uganda

Som de fleste Afrikanske land, er fattigdommen den største utfordringen for mennesker i Uganda. Fattigdom er blitt definert, ikke bare ut i fra økonomisk inntekt, men også ut ifra tilgangen til nødvendigheter i hverdagen, samt tilgangen til sosiale tjenester. Fattigdommen er mest rådende i rurale områder, og de fleste av innbyggerne er bosatt i nordlige deler av landet. I følge UNDP (2007) er en av hovedårsakene til fattigdom i rurale områder kvinners manglende kontroll over ressurser. Dette fører til at kvinners deltagelse i kommersielt jordbruk er begrenset, og dermed har det negative konsekvenser for næring og helse.

Uganda har hatt stor økonomisk vekst i de siste tjue årene. Ugandas økonomi målt i BNP, vokste i gjennomsnitt med 6,5 % i mellom 1990 og 2006. Dette var en følge av en kombinasjon av et nokså vellykket økonomisk restitusjonsprogram, økt vekt på økonomisk planlegging/styring, gjennomganger av lover og reguleringer for å tiltrekke flere investorer, liberalisering av økonomien, og i de siste tiårene, en økonomisk planleggingsstruktur som har fokusert på fattigdomsreduksjon; Poverty Eradication Action Plan (PEAP). Til tross for dette blir landet fortsatt betraktet som et svært fattig land, og er fattigere enn gjennomsnittet for landene sør for Sahara. I løpet av 1990-tallet falt prosentandelen av mennesker som levde under fattigdomsgrensen fra 60% i 1980, til under 34 % i 2000. I mellom 2000 og 2003 steg antallet som lever under fattigdomsgrensen fra 34 % i 2000, til 38,4 % i 2003. Antallet falt imidlertid igjen til 31,3% i 2006 (AMFIU, 2008).

## 2.3 Ugandas finanssektor

Utviklingen av finanssektoren i Uganda har på mange måter blitt formet av den politiske historien i landet. Ulike regjeringer har gjennomført ulike politiske bestemmelser og strategier som enten har styrket eller svekket den finansielle sektoren. Årene som fulgte rett etter at landet ble uavhengig, var preget av en nokså stabil økonomi og finanssektoren vokste raskt. Regjeringen startet den første nasjonale banken – Uganda Commercial Bank, for å utvide tilgangen til finansielle tjenester til befolkningen. På samme tid var den kooperative bevegelsen sterk, og mange SACCO's forsynte finansielle tjenester i rurale områder. Årene mellom 1971 og 1986 var preget av uro og opprør, noe som førte til stopp i utviklingen av økonomien. Perioden mellom 1986 og 2000 var derimot preget av restrukturering og restitusjon i alle sektorer av økonomien. Landet restituerte seg etter effektene av flere kriger. Man fikk nå en stor vekst i den private sektoren med flere kommersielle banker og kreditt institusjoner (AMFIU, 2008).

Regjeringen har som vist forsøkt å adressere fattigdomsutfordringene med Poverty Eradication Action Plan (PEAP), og den fungerer som det overordnede rammeverket for den nasjonale utviklingen. Deres mål er å redusere andelen av befolkningen som lever i absolutt fattigdom fra 44% i 1997 til 10% i 2017.

Mikrofinansiering er blitt en svært sentral del av den økonomiske sektoren i Uganda. PEAP støtter inngrep som søker å takle lokal fattigdom direkte gjennom forfremmelsen av mikrofinansiering. Også UNDP i Uganda, er med og fremmer integreringen av mikrofinansiering i den finansielle sektoren, hovedsakelig gjennom støtte og teknisk assistanse. Hovedmålet med disse prosjektene er å forsterke mikrofinansinstitusjoners kapasitet til å sikre at de kan møte behovet for finansielle tjenester. Et tilleggsformål er å lære opp institusjonene i "sound practices". Dette inkluderer ledelse, bedriftsplanlegging og kredittforvaltning for effektivitet og bedriftsvekst (UNDP, 2007). I følge PEAP (2004) er finansielle tjenester i urbane områder veletablert, mens det i rurale områder er mangel på tjenester, fordi disse områdene er vanskeligere å praktisere i, på grunn av blant annet dårlig infrastruktur og lav befolkningstetthet i mange områder. Et av målene til PEAP er å gjøre det lettere og mer attraktivt for ulike finansinstitusjoner å levere tjenester i rurale områder (ibid).

## 2.4 Utviklingen av mikrofinanssektoren

I en studie fra 2007 utført av AMFIU (2008), ser man at 38% av befolkningen i Uganda har tilgang til finansielle tjenester, av disse er 21% formelle tjenester, og 17% er uformelle. I løpet av 20 år har Ugandas mikrofinansindustri gått i fra å være en liten del av den finansielle sektoren, til å bli en nøkkelspiller i leveringen av finansielle tjenester. Antall klienter har gjennom denne perioden vokst fra 300.000 til 3.5 millioner. Hovedutfordringen for mikrofinansieringssektoren i Uganda er lav utstrekning av tjenester til mennesker i rurale områder, kostbare produkter, lav økonomisk kunnskap blant fattige, begrenset rekkevidde av produkter, mangelfulle tekniske ferdigheter blant aktører og useriøse aktører som operer under klasse fire (dette vil bli forklart nærmere).

Fremveksten av mikrofinansindustrien i Uganda var en naturlig sidegren av den generelle dynamikken av landets økonomi, som førte til at mennesker i rurale områder og andre lavinntektsmennesker ikke hadde tilgang på finansielle tjenester. Sammenbruddet i økonomien i 1970- og 80-årene førte til at mange banker i nordlige deler av landet, samt andre lokalbaserte finansinstitusjoner, måtte stenge. Dette førte til at mennesker i rurale områder og andre fattige mennesker var uten formelle finansielle tjenester. Mikrofinansiering ble da, som i dag, sett på som et redskap for fattigdomsreduksjon.

I deres forsøk på fattigdomsreduksjon, startet mange NGOer og andre organisasjoner med å utvikle ulike former for mikrokreditt i 1980- og 90-årene. Fordi man så viktigheten av finansielle tjenester til mennesker med lav inntekt, vokste disse mikrofinansprogrammene raskt og ble etter hvert ganske store. Dette hjalp med å fylle tomrommet etter de økonomiske problemene og bankene som måtte stenges. På samme tid startet også noen få spesialiserte mikrofinansinstitusjoner å levere mikrokreditt og spareprogrammer. I midten av 1990-årene ble det også økt interesse for mikrofinansiering internasjonalt. Denne perioden var karakterisert av en bevegelse mot kommersialisering av mikrofinansiering, noe som igjen førte til økt konkurranse blant de ulike aktørene. Etter at man fikk et mål om å praktisere mikrofinansiering på en bærekraftig måte, førte det til at man i stedet for kun å se mikrofinans som en sosial tjeneste, begynte å tenke på profitt og langsiktig kommersiell levedyktighet.



I denne perioden begynte også ulike aktører i mikrofinansindustrien (mikrofinansinstitusjoner, regjeringen, donorer, andre utviklingspartnere og andre aktører med interesser i industrien), gjennom Microfinance Forum (MFF), et uformelt, men sterkt organisert mikrofinansforum å diskutere hvordan man skulle inkludere mikrofinansieringen inn i den formelle finanssektoren, og lage gode muligheter for institusjonenes mål om bærekraftighet og vekst.

I denne perioden fortsatte regjeringen, som var en aktiv deltager i MFF, å være enig om dens rolle om å skape et miljø for bærekraftighet av mikrofinanssektoren. Dette inkluderte at regjeringen trakk seg tilbake fra dens direkte levering av mikrofinansieringstjenester. Regjeringens rolle som tilrettelegger i stedet for leverandør av mikrofinansiering ble styrket i 1999 da BoU framsatte regler om regulering av mikrofinanssektoren. BoU støttet synet på at mikrofinansinstitusjonene burde operere som en business, og finanssektoren ble dermed delt inn i fire klasser.

I den øverste klassen (1), finner man *kommersielle banker*. Disse tilbyr alle vanlige finansielle tjenester på markedet som sparing, bankinnskudd, kjøp og salg av utenlandsk valuta etc. I dag er det i overkant av 20 kommersielle banker i Uganda. Den andre klassen er *kreditt institusjoner*. Også disse er autoriserte til bankinnskudd, sparing og lån. De kan ikke tilby alle finansielle tjenester, og de har ofte kunder med lavere inntekt. Per i dag er det tre institusjoner som opererer her under. Blant annet Opportunity Uganda (som er casestudie for denne oppgaven). Den tredje klassen består av *Micro Deposit taking Institutions* (MDIer). Disse har hovedsakelig innskudds- og lånfasiliteter. Og målgruppen er hovedsakelig mennesker med lav inntekt. Her under finner man tre institusjoner; Finca Uganda limited, Pride Microfinance Limited, Uganda Finance Trust Limited. Under klasse fire finner man ulike *Microfinance Institutions* (MFIer). Dette er en miks av mange forskjellige aktører. Alle de som driver på med mikrofinansiering, men som ikke tilhører noen av de overnevnte, faller inn under her. Dette vil si alle NGOer og nye aktører på markedet. I tabell 1 finner man en nærmere oversikt over de ulike klassene, og hvor de hovedsakelig operer.

De tre øverste klassene er alle regulert av *Bank of Uganda* (BoU) under *the Financial Institutions Act 2004* og *MDI Act 2003*. BoU er med å regulere finanssektoren for å sikre trygg vekst og stabilitet i finanssystemet. Den siste klassen er regulert under *the Cooperative*

*Societies Statute 1991, the Companies Act og non-governmental organizations Statute (denne klassen blir imidlertid ikke omtalt som regulert).*

Tier/Category	Type of Institution	Typical Products/Services	Depth of Outreach
1	Banks	Normal banking products including current accounts, savings, fixed deposits, local and international transfers, custody of valuables, bill discounting. One bank, Centenary Bank, has most of its clientele in microfinance	Mainly the major towns and trading centers
2	Credit Institutions	Various loan products and savings (ordinary and fixed savings accounts)	Mainly in Kampala and very few regional towns
3	MDIs	Group and individual loans, group and individual savings, money transfer	Kampala City, rural towns and trading centers
4	MFI's	Loans (individual and group based)	City, towns and rural trading centers
	SACCOs	Loans (individual business loans, salary loans, school fees loans, group loans), savings (ordinary and fixed deposit)	Towns and rural areas, including very remote rural villages
	ASCAs	Savings and loans	Mainly rural areas, including where no formal institution serve
	ROSCAs	Savings and loans	Same as above
	VSLAs	Savings and loans	Same as above

**Tabell 2.1 Oversikt over finanssektoren i Uganda (AMIFU, 2008:46-47).**

## 2.5 Regulering

Reguleringen av BoU går i hovedsak ut på å tilrettelegge for stabil vekst i finanssektoren, samt å bygge opp kunders tillitt både til finanssektoren og finansinstitusjonene, ved å øke sikkerheten av kundenes innskudd til institusjonene. BoU som regulator oppnår disse målene ved å sette høye drifts- og prestasjonsstandarder, samt streng styring og rapporteringskrav som er vesentlig for en kommersiell institusjons suksess.

En regulering har imidlertid ikke bare positive aspekter knyttet til seg. Etter innføring av reguleringer for de tre øverste klassene har det blitt vanskelig for mange mikrofinansinstitusjoner å praktisere i rurale områder på grunn av kravene om kontorenes ”infrastruktur”, som fører til store kostnader. Det blir derfor sett på som for dyrt å åpne nye kontorer i rurale områder. Også kostnadene ved transformasjon (fra NGO til kommersiell institusjon) har vært store i forhold til hva mange trodde. Dette gjelder blant annet driftskostnader. Et annet problem er at de fleste som leverer tjenester i rurale områder er underlagt klasse fire, og etter at de andre klassene er blitt regulerte, har dette ført til et dårlig rykte for aktørene underlagt klasse fire, og de blir sett på som useriøse (AMFIU, 2008).

*As an example, one year after being licensed as an MDI, Pride reported that only 18 out of 29 branches had been upgraded and savings mobilization halted in all others. As can be expected, the urban branches were given priority in terms of upgrading, and the rural branches are attended to last, since the expected revenue from most rural locations often does not justify the costs involved in setting up expensive premises. Sustainability considerations often work against rural areas, thus reducing access in these areas (AMFIU, 2008:48).*

Det er derfor både negative og positive konsekvenser knyttet til å være regulerte. Som sett i introduksjon ønsker mange institusjoner å bli regulerte fordi det fører til at man kan tilby flere finansielle tjenester. Reguleringene har ført til utfordringer for også Opportunity Uganda. Dette vil bli nærmere analysert i kapittel fem. Dette kapitlet har vist hvordan mikrofinanssektoren i Uganda er etablert og hvor viktig mikrofinansiering er blitt innen den formelle økonomiske sektoren. Neste kapittel diskuterer teorier som er viktige for videre analyse av tema.



### **3 Forståelsen av mikrofinansiering ut i fra en teoretisk kontekst**

Dette kapitlet tar for seg teorier som er med å belyse tema for denne oppgaven og sette tema inn i en teoretisk kontekst. I forhold til utvikling i fattige land, har man i lang tid hatt oppfatninger om hva som skal til for å skape utvikling. Ideer om hvordan dette burde foregå, har endret seg igjennom tidene, da man har sett at gamle tilnærminger til utvikling ikke har fungert. Også hva som ligger i begrepet utvikling har endret seg. Mikrokreditt bygger på ideer fra alternative utviklingsteorier, hvor særlig begrepet empowerment har fått stor betydning. Empowerment er også blitt et svært mye brukt begrep, både innen mikrokreditt og mikrofinansiering. For og videre kunne analysere hvilke endringer en kommersialisering har brakt meg seg, brukes Gaventas Power Cube, og studier av governance innen mikrofinansinstitusjoner.

#### **3.1 Utviklingsøkonomiske ideer**

I lang tid ble utvikling sett på som økonomisk vekst, og problemer i land i sør ble ofte oppfattet som økonomiske problemer. De første teorier som omhandlet utvikling av land i sør, dreide seg i stor grad om økonomisk vekst og økonomisk utvikling. Spørsmål rundt politiske og kulturelle forhold var et sjeldent tema. Heller ikke maktforhold innen samfunn ble adressert. Dårlig økonomi i et land var årsaken til at mennesker var fattige og manglet de viktigste nødvendigheter. Derfor var oppfatningen at dersom man lyktes i å oppnå økonomisk vekst, ville andre sider av samfunnslivet automatisk følge etter. Og fram mot 1960-tallet hadde man en sterk utviklingsoptimisme på at økonomisk vekst ville føre til en forbedring av livskvaliteten (Martinussen, 1994).

Studier av samfunnsforhold i den tredje verden kan dateres helt tilbake til den tidligste europeiske kolonialiseringen av Latin Amerika, Asia og Afrika. I løpet av 1940- og 50 årene fikk man utviklingsøkonomi som eget fagområde, som en subdisiplin innen økonomi. Her så man på årsaker til fattigdom og underutvikling i den tredje verden. Samtidig fikk man forhandlingene om et nytt økonomisk system, noe som resulterte i etableringen av Det Internasjonale Valuta Fond og Verdensbanken (1945). Etter hvert fikk man også økt fokus på landene i den tredje verden. Det ble her tatt for gitt at u-landene ville få det bedre dersom de fikk den samme utviklingen som i-landene.

Økonomisk vekst i denne tiden var et mål i seg selv. Utviklingsøkonomene i 1950-årene konsentrerte seg i stor grad om stigende produksjon og forbruk. Utvikling og vekst i et land ble regnet ut i fra gjennomsnitt per capita. Noe som også preget 1940- og 50 årene var forestillinger om utvikling som en prosess som omhandlet strukturforandringer. I denne sammenheng sidestilles utvikling med modernisering. For å skape utvikling var det viktig med arbeidsdeling og spesialisering, høy produktivitet, en selvforsterkende økonomisk vekst, et velfungerende og aktivt statsapparat, og en demokratisk styreform (Martinussen, 1994).

### **3.2 "The rolling back of the state"**

I løpet av 1980-tallet kom nyliberalismen til å dominere den økonomiske forskningen på økonomien i land i sør. Nyliberalismen blir ofte sett i motsetning til Keynesianismen som ser velferdsstaten som forsyner av varer og tjenester til befolkningen, og statens oppgave av å sikre sosialt velvære blant befolkningen (Larner, 2000). Nyliberalismen mente forklaringen til fattigdom eller mangelen på utvikling skyldtes for stor statlig styring. De mente staten burde trekke seg litt tilbake, og var for det frie markedet som ville føre til naturlig prisdannelse. Dette ville igjen føre til at produksjonen ville foregå på en mer effektiv måte, og at investeringene ville bli gjort i de mest produktive sektorene (Bull, 2002). Markedet ble derfor sett på som en bedre måte å organisere økonomiske aktiviteter på, fordi det ble assosiert med konkurranse, effektivitet og valg (Larner, 2000). Grunnen til at noen land hadde opplevd sterkere vekst enn andre, var fordi disse hadde fulgt en økonomisk strategi med svak statlig styring, frie tøyler for privat kapital og satsing på eksport i sektorer som hadde komparative fordeler. Nyliberalistene var enige med utviklingsøkonomene i at de så utvikling som en lineær prosess som ledet til framskritt, modernisering og økt velferd. De hadde også et fokus på vekst, og mente at veksten ville komme befolkningen generelt til gode gjennom for eksempel økt sysselsetting (Bull, 2002). Den nyliberalistiske ideologien kan derfor sies å bygge på fem grunnpillarer; fokus på individet, valgfrihet, markedssikkerhet, laissez faire ("la det være") og minimal styring av staten (Larner, 2000).

I følge Krogstad (2007) mente Michel Foucault at nyliberalismen innebar en forskyvning fra statens direkte regjering av sine undersåtter til statens tilrettelegging for individets styring av seg selv. Regjering er derfor en form for makt der staten i økende grad tar i bruk individets kapasitet til å styre seg selv. Med dette vil det si at man ikke har fullstendig tilbaketrekking

av staten, men at staten aktivt brukes for å bygge et samfunn med selvstendige entreprenører som utvikler seg innenfor rammene av livskraftige sosiale fellesskap. Entreprenøren har kvaliteter som er oppnåelige for folk flest; selvstendig, fleksibel, initiativrik og ivrig etter å lære og mestre (Krogstad, 2007). Dermed har man et fokus på individet som entreprenør, og alt individet kan klare å oppnå.

### 3.3 Alternativ utvikling

I løpet av 1970-tallet vokste det frem kritikk mot de tidligere utviklingsteoriene som i stor grad fokuserte på økonomisk vekst og utvikling. Man mente at dette fokuset overså andre viktige sider ved menneskers velferd. Dette førte til at man begynte å søke etter alternative tankesett og begreper, samt at man avviste utviklingstankegangen generelt. Den alternative tilnærmingen tok fokus bort fra økonomisk vekst som mål, og over til å fokusere på det å dekke de grunnleggende menneskelige behov. Videre fokuserte man på å utvikle potensialet som man finner i lokale samfunn, samt å endre maktforhold og samfunnsstrukturer som ble sett på som hindringer for utvikling. Kritikken av tidligere teorier rettet seg også mot at noen grupper blir ekskludert og marginaliserte i utviklingsprosessen. Dermed fikk man også et økt fokus på deltagelse av lokalsamfunnet i utviklingsprosessen. Bare ved deltagelse kan man utnytte potensialet i det enkelte samfunn, og siden ingen samfunn er like, er utviklingsprosessen forskjellig for alle samfunn (Bull, 2002). Dermed mener man at utvikling må skje nedenfra og opp, og ikke omvendt som tidligere teorier har tatt utgangspunkt i. Ikke-statlige organisasjoner har i denne sammenheng blitt viktig og har ofte vært med og fremmet denne tankegangen.

Alternative utviklingsteorier har dermed vært oppatt av alternative praksiser for utvikling. Dette vil si begreper som deltagelse, deltagende aksjonsforskning, grasrotbevegelser, NGOer, empowerment, demokratisering, menneskerettigheter og et fokus på mennesket, og man har hatt en omdefinering av målene for utvikling. Alternative utviklingsteorier har dermed blitt sett på å representere et nytt paradigme innen utvikling. Jan Nederveen Pieterse (1998) kritiserer dette synet, og stiller seg kritisk til hvordan man kan betrakte alternative teorier som et paradigmeskifte innen utviklingsteoriene. Han mener videre at det er vanskelig å skulle skille alternative teorier fra *mainstream* utviklingsteorier. Og i sin kritikk av alternative teorier som *mainstream*, skiller han mellom utvikling som *Social transformation* eller

menneskelig utvikling på den ene siden, med utvikling som (økonomisk) vekst på den andre, for å prøve å differensiere alternative teorier med tidligere teorier på utvikling. Dette er vist nedenfor i tabell 3.1.

<b>Models</b>	<b>Growth</b>	<b>Social transformation</b>
Objectives	Accumulation	Capacitation. Human development
Resources	Capital, technology, trade, foreign investment, external expertise	Human skills, local resources, social capital, local knowledge
Features	Growth-led	Equity-led
Agency	State-led. Or market-led. Development banks	People, community. Synergies society, government, business
Epistemology	Science	Critique of science and indigenous knowledge
Modalities	Exogenous examples, demonstration effect, technology transfer. Modernity vs. tradition	Endogenous development, modernization from within. Modernization of tradition
Methods	Import substitution industrialization, export-led growth, growth poles, innovation, SAP	Participation, micro credit, sustainability, democratization
Social policy	Trickle-down. Safety net	Trickle-up. Social capacitation through redistribution
Development co-operation	Aid, assistance.	Partnership, mutual obligation.
Indicators	GDP	Green GDP. HDI. Institutional

**Tabell 3.1; Jan Nederveen Pieterse modell av vekst VS Social transformation (Pieterse, 1998:354).**

Som man ser fra modellen er alternative teorier opptatt av menneskelig utvikling. Det blir derfor lagt vekt på menneskers ferdigheter, lokale ressurser, sosial kapital, lokal kunnskap, deltagelse, også mikrokreditt finner man herunder. Til motsetning finner man teorier som er opptatt av vekst, hvor kapital, utenlandske investeringer, bistand og ”trickle down” er viktig.

Parallelt med alternative utviklingsteorier fikk man med feminismen en kobling mellom økonomisk vekst og empowerment. Og man fikk økt oppmerksomhet på kvinners rolle i husholdsøkonomien og som ledere i lokalsamfunnet. Man hadde dermed sterk tro på at ved tilgang til produktive ressurser kunne man få økonomisk makt, og dette ville være med å



svekke tradisjonelle kjønnsmønstre og sosiale roller. Dette ville føre til videre empowerment, hvor fattige kvinner ville forlange videre endringer. Her ble det lagt vekt på kvinner som entreprenører og viktigheten av at fattige kvinner fikk tilgang til økonomiske ressurser.

I forhold til utvikling generelt, samt innen mikrofinansiering, ble kvinner sett på som mer hardt arbeidene, lettere å mobilisere, mer ærlige, og en mindre kredittrisiko enn menn. Samt at de ville arbeide for det beste for husholdet og samfunnet, og de ble dermed sett på som viktige aktører i arbeidet med fattigdomsreduksjon (Batliwala & Dhanraj, 2007). Det er ofte trodd at tilgang til kreditt og markedsbaserte økonomiske aktiviteter, representerer en utfordring til eksisterende husholdsnormer når det kommer til status og beslutningstaking, ved at kvinners tilgang til penger vil føre til økonomisk aktivitet, som vil være med å endre maktrelasjonene innad i husholdet og familien (Pearson, 2007).

### **3.3.1 Empowerment; Utvikling av begrepet**

Siden 1980-tallet har begrepet empowerment fått stor betydning innenfor utviklingsdiskusjonen. Begrepet har røtter i to ulike tradisjoner. For det første bygger det på Paolo Freires arbeid og begrep ”populær utdanning”, som hadde stor innflytelse i utviklingsdebatten i Latin Amerika i 1970-årene. For det andre har begrepet røtter i feminismen, hvor selve begrepet empowerment fokuserte på det individuelle innen politikk. I forhold til andre debatter innen feminismen, som var dominert av land i nord, var mye av det som ble skrevet om empowerment og kjønn, fra land i sør. Og på midten av 1980-tallet ble empowerment av kvinner en viktig debatt innen kjønn og utvikling. Begrepet ble videre drevet fram av feministisk kritikk av utvikling. Empowerment blir derfor ofte forbundet med gender and development (GAD)<sup>1</sup>, og en aktør- nedenfra og opp- metode (Luttrell et al., 2009). Empowerment samt deltagelse hadde vært begreper som var blitt mye brukt av NGOer og andre sosiale bevegelser, men i løpet av 1990-årene ble begrepene reformulert og ble sentrale begrep innen hele utviklingsdiskursen, og empowerment ble også adoptert av internasjonale utviklingsaktører. Begrepet har imidlertid fått kritikk, da kritikere hevder at mangelen på fokus på underliggende strukturelle årsaker til under-empowerment, svekker

---

<sup>1</sup> Women in Development (WID), Woman and Development (WAD) og Gender and Development (GAD), er tre utviklingsparadigmer som inkluderer for det første kvinner inn i utviklingsdiskursen og med GAD, også kjønn. En GAD tilnærming går kort ut på å fokusere på sosialt konstruerte forskjeller mellom menn og kvinner, og hvordan man kan utfordre eksisterende kjønnsroller.

begrepet. Mange kritikere mener også at bruken av begrepet tillater organisasjoner å si at de behandler urettferdighet, uten at de trenger å endre politikk eller strukturer, eller omfordele ressurser (Fiedrich et al., 2003).

### 3.3.2 Ulike definisjoner på empowerment

Empowerment er blitt et veldig viktig begrep, brukt av mange som er opptatt av utviklingsspørsmål, og har mye til felles med andre begreper som blir brukt av utviklingsaktører og planleggere, slik som deltagelse, kapasitetsbygging, bærekraftighet og institusjonell utvikling (Rowlands, 1995), men selve begrepet er vanskelig å skulle definere. En tradisjonell definisjon av empowerment kan være det å føre mennesker som er utenfor en beslutningsprosess, inn i prosessen. Ideen rundt empowerment blir i økende grad brukt som et verktøy for å forstå hva som trengs for å endre situasjonen til fattige og marginaliserte mennesker. I denne konteksten er det en bred enighet om at empowerment er en prosess, som involverer i noen grad personlig utvikling, og at det er å bevege seg fra innsikt til handling (Rowland, 1995). Rowland refererer videre til Mc Whirther som definerer empowerment som

*The process by which people, organizations or groups who are powerless (a) become aware of the power dynamics at work in their life context, (b) develop the skills and capacity for gaining some reasonable control over their lives, (c) exercise this control without infringing upon the rights of others and (d) support the empowerment of others in the community (Rowland, 1995: 203).*

En annen definisjon på empowerment, som har et spesifikt fokus på utvikling er av Keller og Mbwewe

*A process whereby women become able to organize themselves to increase their own self-reliance, to assert their independent right to make choices and to control resources which will assist in challenging and eliminating their own subordination (Rowland, 1995: 104).*

Empowerment kan i store trekk bli definert som utvikling som hjelper mennesker å få kontroll over egne liv og som øker menneskers kapasitet til å handle på saker som de selv definerer som viktige. For noen dreier empowerment seg om et politisk begrep som innebærer en kollektiv kamp mot undertrykkende og sosiale relasjoner. For det andre dreier empowerment seg om bevisstheten til individer og makten til å ytre og handle etter ens egne ønsker og behov.

Ofte er diskusjoner rundt empowerment knyttet til økonomisk, sosial, politisk og kulturell empowerment. Økonomisk empowerment ønsker å forsikre at mennesker har ferdigheter, evner, ressurser og tilgang til å sikre seg bærekraftige inntekter. Mange organisasjoner er veldig opptatt av viktigheten av å ha tilgang til formue og ressurser (Luttrell et al., 2009).

Med sosial empowerment ser man empowerment som en flerdimensjonal sosial prosess som hjelper mennesker å ta kontroll over sine egne liv. Denne prosessen innebærer at mennesker får makt som de kan bruke til å endre og handle på temaer som de ser som viktige (Luttrell et al., 2009).

Politisk empowerment innebærer å ha kapasiteten til å analysere, organisere og mobilisere. Her trenger man en kollektiv handling fra samfunnet, og er ofte relatert til en rettighetsbasert tilnærming til empowerment og empowering av innbyggere til å forlange deres rettigheter (Luttrell et al., 2009).

Kulturell empowerment innebærer en redefinerings av regler og normer og gjenskaping av kulturelle og symbolske praksiser. Dette kan involvere å fokusere på minoritetsrettigheter ved å bruke kultur som et inngangspunkt (Luttrell et al., 2009).

### **3.3.3 Prosess VS resultat**

Empowermentdebatten kan også dreie seg om *prosess VS resultat*. Mange ser på empowerment som begge deler, mens noen ser viktigheten av selve prosessen. Dette innebærer organisatorisk kompetanseøkning eller en økning i deltagelse av tidligere ekskluderte grupper i utformingen av forvaltning og evaluering av utviklingsaktiviteter, her mener man at deltagelse i seg selv vil lede til empowerment. CARE International blant andre, prioriterer prosesser som får mennesker til å se seg selv både som i stand til, og ha rett til å ta

avgjørelser. Fokus på resultat derimot, dreier seg om økonomisk forsterking og en økning i tilgangen til økonomiske ressurser (Luttrell et al., 2009).

Empowerment blir også ofte assosiert med kjønnsperspektiver, og mange organisasjoner bruker begrepet kun i henvisning til kjønnsspørsmål. I følge CIDA er empowerment sentralt for å oppnå likestilling blant kjønn og for å hjelpe kvinner å bli klar over ujevne maktrelasjoner. Her er det også viktig at kvinner får kontroll over deres egne liv, samt å tilegne seg en større stemme til å overkomme ulikheter i hjemmet, arbeidsplass og i lokalsamfunnet. Andre igjen mener at empowerment ikke bare er kjønnsspørsmål, men at det berører en hel gruppe av marginaliserte mennesker. Noen stiller spørsmål om hvorvidt lokalsamfunnet selv kan forfremme empowerment, og mener at utenforstående som kommer inn i et samfunn og gjør ting for mennesker som egentlig kan gjøre det selv, kan skape problemer. Andre mener kun utenforstående kan være med å forårsake empowerment, fordi endringer må skje på et statlig nivå og via sosiale organisasjoner (Luttrell et al., 2009).

Mange organisasjoner som mottar økonomisk støtte og donasjoner er selvfølgelig opptatt av å kunne vise resultater av sitt arbeide. Men arbeidet som trengs for å bygge opp tillit og selvsikkerhet blant fattige og marginaliserte grupper på en slik måte at de klarer å forsterke deres evner til å ta kontroll over deres egne behov, er tidkrevende. Dette er en prosess som hvert individ må gjøre i sin egen fart. På grunn av dette er det fristende for mange aktører å arbeide med mennesker som allerede har en grad av selvsikkerhet. Dette er en av grunnene til at selv empowerment-programmer ofte misslykkes i å jobbe med de fattigste og de mest marginaliserte gruppene. Selv til det å delta innad i en gruppe, trengs det en viss følelse av egne evner og verdi, samt det å ha tiden til å delta (Rowland, 1995).

### **3.3.4 Kritikk**

Synet på at kvinner oppnår empowerment kun ved å få tilgang til økonomiske ressurser, har mottatt kritikk. Ruth Pearson (2007) referer til dette som "the Engelian Myth". Med dette mener hun synet på at kvinners empowerment ligger i deres inkludering i betalte yrker. Blant annet går kritikken ut på at kvinner i mange tilfeller blir utnyttet i arbeidsmarkedet. Det blir også ofte tatt for gitt at kvinner som får tilgang til kreditt, får mer makt i husholdet. Mange kvinner har stått frem og fortalt om stor gjeld og problemer med tilbakebetaling av lån, og hvordan dette har fått store negative konsekvenser. Men slike prosjekter fortsetter imidlertid å

referere til disse kvinnene som gryende entreprenører. Kritikken videre har gått ut på at straks penger blir gitt til kvinner, blir de selv ansvarlige for å forbedre sine egne liv, og statens rolle blir på en måte avsluttet. Taylor (i Batliwala og Dhanraj 2007) kritiserer dette for å være en nyliberalistisk agenda, hvor staten tar på seg rollen som tilrettelegger og ikke hovedaktør for sosial og individuell forbedring.

*Improve your household's economic condition, participate in local community development (if you have the time), help build and run local (apolitical) institutions like the self-help group; by then, you should have no political or physical energy left to challenge this paradigm (Batliwala & Dhanraj, 2007; 25).*

### **3.3.5 Empowerment innen mikrofinansiering**

Den opprinnelige tankegangen for mikrofinansiering bygger på mange av de samme ideene som man finner i alternative utviklingsteorier. Også i mikrofinansiering er empowerment blitt et veldig viktig begrep. Dette gjelder i størst grad empowerment av kvinner. Årsaken til at spesielt kvinner er blitt målgruppen har mange årsaker. For det første viser forskning fra UNDP, UNIFEM og Verdensbanken at kjønnsforskjeller i forhold til makt i utviklingsland er med å hemme økonomisk vekst og utvikling, og de ser derfor på viktigheten av likestilling mellom kjønn for å skape utvikling (Cheston & Kuhn, 2001). Årsaken til at mikrofinansiering først og fremst sikter mot kvinner, er fordi kvinner blir sett på som flinkere til å ta vare på hele familien med lånene de får, samt at de blir sett på som sikrere tilbake-betalere enn menn. Kvinner er også oftere enn menn ekskludert fra finansielle tjenester og tilgang til kreditt.

Men også her varierer forståelsen og definisjonen av empowerment. Mange utviklingsaktører har empowerment som mål for deres aktiviteter, men i mange tilfeller er begrepet ikke definert. Også når det gjelder mikrofinansiering og empowerment, dreier empowerment seg ofte om økonomisk vekst. I følge Deshmukh-Ranadive et al. (2005) står det blant annet i *the World Microcredit Summit Campaign* (1997) når empowerment av kvinner er omtalt at *It should be noted, however, that the understanding of empowerment here is restricted to increase in incomes* (Deshmukh-Ranadive et al. 2005:34).

### 3.3.5.1 Ulike tilnæringer til Mikrofinansiering og empowerment

Det finnes tre konkurrerende paradigmer som tar opp empowerment innen mikrofinansiering. Disse tre er *Feminist empowerment paradigm*, *Financial self-sustainability paradigm* og *Poverty alleviation paradigm*. Hvert av disse paradigmene har sin egen tolkning av begreper som bærekraftighet og deltagelse, og har også egne prioriteringer når det kommer til levering av mikrofinansiering, tjenester og organisatorisk struktur (Microcredit Summit Campaign, 2000).

*Feminist empowerment paradigm* har røtter i utviklingen av noen av de tidligste mikrofinansprogrammene i sør. Det underliggende i denne tilnærmingen er likhet mellom kvinner og menn, samt kvinners menneskerettigheter. Her blir kvinners underordnede posisjon sett på som en kompleks og gjennomtrengende prosess som påvirker alle aspekter ved kvinners liv (Drolet, 2010). Mikrofinansiering blir sett på som vei mot en bredere strategi for kvinners økonomiske og sosiopolitiske empowerment (Microcredit Summit Campaign, 2000). Her blir kvinners empowerment sett på som mye mer en kun økonomisk vekst, det inkluderer også transformering av maktrelasjoner som man finner i et samfunn. Videre fokuserer denne tilnærmingen på kjønn- og klasserelasjoner som noe kollektivt, og ikke på kvinner og menn som individuelle. Dermed ligger også fokus på å endre produksjonsrelasjoner og sosial reproduksjon som blir sett på som hemmende for individuell handling (Drolet, 2010). Denne tilnærmingen mener derfor at mikrofinansiering må være del av en strategi for endring, som identifiserer både muligheter og flaskehalsen innad i industrien. Mulige strategier inkluderer å koble kvinner til eksisterende tjenester og infrastruktur, utvikle ny teknologi, bygge nye informasjonsnettverk, og skifte til nye markeder.

Det andre paradigmet er *financial self-sustainability paradigm* og har et ganske ulikt syn enn overnevnte tilnærming. Dens definisjon av empowerment er hovedsakelig i individualistiske betingelser, hvor det hovedsakelige målet er en utvidelse av individuelle valg samt økt selvtillit. Dette paradigme går ut i fra at ved å øke kvinners tilgang til mikrofinansiering vil det i seg selv lede til individuell økonomisk empowerment gjennom å muliggjøre kvinners beslutninger rundt sparing og kredittbruk. Dette vil muliggjøre for kvinner til å starte opp mikrovirksomheter og øke inntekt som de selv har kontroll over. Man går dermed ut i fra at denne økningen i økonomisk empowerment vil føre til en økning i velferd blant disse kvinnene, og også dermed til sosial og politisk empowerment (Microcredit Summit

Campaign, 2000). Her menes det derfor at økonomisk vekst vil føre til mer makt. Hovedmålet for denne tilnærmingen er store prosjekter som er lønnsomme og selvforsørgende i konkurranse med andre kommersielle banker, og som er i stand til å få midler fra internasjonale finansmarkeder i stedet for å være avhengig av midler fra utviklingsaktører. Målgruppe her er, på tross av at man hevder å nå de fattigste, ”bankable” fattige; små entreprenører og bønder (ibid).

I *Poverty alleviation paradigm* er fattigdomsreduksjon definert i bredere betingelser enn markedsinntekt til å innebære økning i kapasitet og valg, samt en nedgang i fattige menneskers sårbarhet. Denne tilnærmingen har røtter i den tidligste formen for mikrofinansiering, hvor regjeringer ga ut støtte til bønder, som sett i introduksjonskapittel. Hovedfokus i mikrofinansieringsprosjekter er å utvikle bærekraftige bo- og leveforhold, samfunnsutvikling, og forsyning av sosiale tjenester som lese- og skriveferdigheter, helsetjenester og utvikling av infrastruktur. Her ønsker man også å nå de fattigste i motsetning til overnevnte tilnærming. Her legger man også stor vekt på små spare- og lånegrupper og små lån for produksjon. Kvinnens empowerment her, går ut på at ved at kvinner får tilgang til mikrofinansiering, vil dette føre til at kvinner vil være bedre i stand til å ta vare på husholdet. Og sammen med andre intervensjoner vil dette føre til økt velferd i husholdet og for kvinnene selv, som vil resultere i at kvinner kan skape endringer i kjønnsforskjellene (Microcredit Summit Campaign, 2000).

### **3.4 Makt**

Selve begrepet empowerment har røtter i begrepet makt, og kan kanskje oversettes med *å gi makt til*. Makt er også et begrep som har ført til mange debatter om hva som egentlig ligger i begrepet makt.

#### **3.4.1 Makt i form av deltagelse og inkludering**

Som vist har deltagelse blitt hyppig brukt de siste tjue årene innen utviklingsdiskusjonen. Begrepet har referert til deltagelse i sosiale arenaer, i samfunnet og i utviklingsprosjekter. Begrepet har imidlertid vært relatert til en befolknings rettigheter og til demokratisk

governance. Gaventa (2004) argumenterer for at man kan skape mer direkte og styrkende former for deltagelse innen lokal governance. Dette kan føre til både økt demokrati og utvikling for fattige, men at dette må gjøres under de rette omstendighetene.

Flere studier viser i følge Gaventa en voksende kløft mellom mennesker, spesielt de fattigste og institusjonene som påvirker deres liv. Han hevder at ut fra de fattiges perspektiver er det en krise i governance: fordi fattige mennesker ofte blir ekskluderte fra deltagelse i governance, og hvor institusjoner selv stiller seg ansvarlige for fattige menneskers velferd. Andre data, fra blant annet Robert Putnam, viser til en nedgang i deltagelse fra befolkningen og en økende kløft mellom samfunnet og statlige institusjoner. Skocpol (2003) advarer mot framveksten av hva han kaller et svekket demokrati, hvor befolkningens involvering i politisk liv minimeres, og hvor politisk engasjement er forbeholdt profesjonelle aktører.

Det finnes flere tilnærminger som ønsker å forsterke demokratisk governance. På den ene siden har man fokusert på å styrke prosessen av befolkningens deltagelse. Dette betyr måtene fattige mennesker utøver en stemme gjennom nye former for inkludering, konsultering og mobilisering, som er utformet for å påvirke større institusjoner og deres retningslinjer. På den andre siden har man fokusert på institusjonenes evne til å svare, styrke institusjonenes ansvarlighet, og deres retningslinjer gjennom endringer i deres utforming, hvor man videre fokuserer på strukturene for "good governance".

Mange mener imidlertid det er viktig å behandle begge tilnærmingene. En studie utført av the Commonwealth Foundation konkluderer også med at man må adressere begge tilnærmingene; sterke, oppmerksomme, ansvarlige, aktive og engasjerte samfunnsmedlemmer ved siden av en sterk, omsorgsfull, inkluderende, hørende og åpen demokratisk governance. Ved å utvide begrepet deltagelse på denne måten, fører det til at man ser deltagelse som en rettighet, og ikke kun som en invitasjon, tilbudt av ulike utviklingsaktører (Gaventa, 2004).

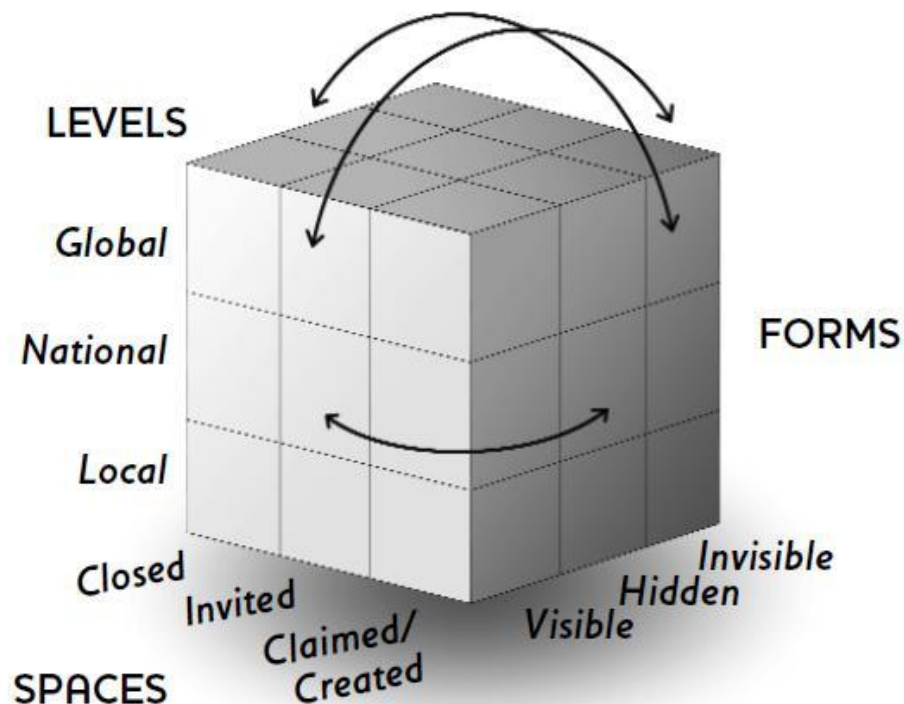
*The hope is that as government comes closer to the people, more people will participate in politics... that will give them representation, a key element in empowerment, which can be defined here as significant voice in public policy decisions which affect their futures. These improvements will then reduce poverty and enhance equity among all groups (Blair, 2000:23).*



Dette er også gjeldende for *governance* på lik linje som *government*. Flere studier har begynt å påpeke at selv om deltagende *governance* kan føre til empowerment av fattige mennesker, må det transformative potensialet analyseres i forhold til de større maktfeltene som omslutter dem.

### 3.4.2 Maktforhold på kryss og tvers av tre kontinuum

For å forsøke og analysere maktfeltene som omslutter deltagelse innen *governance*, bruker Gaventa The Power Cube, hvor han forklarer hvordan makt opererer, og hvordan makt er distribuert. Denne kubens presenterer en dynamisk forståelse av hvordan makt opererer, hvordan ulike interesser kan bli marginaliserte fra beslutningstakingen, og strategier som trengs for å øke inkludering. Videre forklarer den hvordan makt blir brukt av *de mektige* på tvers av tre kontinuum av; rom- hvordan arenaer av makt blir dannet; power- graden av synlighet av makt; og steder- nivå og steder av engasjement.



Figur 3.1: The Power Cube (Gaventa 2003) i (Luttrell et al., 2009:11)

Med rom refererer Gaventa til de ulike arenaene hvor beslutninger blir tatt, hvordan makt opererer og hvordan disse rommene blir dannet. Her skiller han mellom tre ulike former for rom. Det første er *Lukkede rom*. Dette er rom som er kontrollert av en elitegruppe. Her blir

avgjørelser tatt bak lukkede dører av ulike aktører som for eksempel politikere, byråkrater, eksperter, sjefer og ledere. Det andre rommet er *inviterte rom*. Dette rommet har press på seg utenfra. Samt i noen tilfeller, for å øke legitimitet, kan noen utformere danne inviterte rom for utenforstående å dele sine meninger. Dette kan være tilfellet i mange samfunn og regjeringer, hvor man åpner for deltagelse fra utenforstående, som er med og danner nye muligheter for inkludering. Det tredje rommet i kuben kalles *krevde rom*. Disse rommene kan gi de med mindre makt en sjanse til å utvikle deres agendaer og skape solidaritet uten kontroll fra makthavere. Rom er fora for diskusjon, eller steder hvor interaksjon finner sted. Disse kan være virtuelle eller et fysisk sted (Luttrell et al., 2009). Disse rommene er ofte dannet av sosiale bevegelser eller ulike samfunnsgrupper.

Maktkuben skiller også mellom graden av synlighet av makt. Med *synlig makt* menes den tradisjonelle forståelsen av makt, som er forhandlet gjennom formelle regler og strukturer, institusjoner og prosedyrer. Eksempler på dette kan være valg, politiske partier, lover og budsjett. Det finnes to måter hvor synlig makt kan diskriminere noen personers eller gruppers interesser. Dette kan være lover eller regler som ser ut til å være nøytrale, men som tydelig tjener en gruppes interesser over en annens. Den andre formen er urepresentative beslutningsstrukturer som ikke tar med betraktninger fra mennesker de er ment å tjene.

*Skjult makt* fokuserer på den faktiske kontrollen over beslutninger, og måten visse mektige mennesker og institusjoner opprettholder deres innflytelse over prosessen, og ofte ekskluderer og undervurderer mindre mektige menneskers interesser. Dette kan skje ved at mektige og innflytelsesrike mennesker eller institusjoner kontrollerer hva som kommer på agendaen og hva som det blir tatt beslutninger om. Denne dynamikken er med og ekskluderer bekymringer og ideer til for eksempel kvinner og fattige.

Den siste formen for makt er *usynlig makt*. Denne makten opererer ved å påvirke hvordan individer tenker om deres plass i samfunnet og forklarer hvorfor noen er forhindret fra å stille spørsmålstegn ved eksisterende maktrelasjoner (Luttrell et al., 2009). Dette kan skje ved at man skjuler viktige saker fra ulike aktører som er involverte, også de som er direkte knyttet til problemet. Et eksempel kan være kvinnesyn i mange land, der mange kvinner blir diskriminerte, men hvor kvinnene selv ikke ser denne diskrimineringen.

Maktkuben legger vekt på viktigheten av å forstå interaksjonen mellom de ulike nivåene av makt og steder av engasjement. Og den skiller mellom internasjonale, nasjonale og lokale nivå eller steder. Maktkuben er dermed med å forklare hvordan globale krefter kan være

både fremmende og marginaliserende på samfunn, avhengig av omstendighetene (Luttrell et al., 2009). Men disse er ikke klart avgrensede enheter, men fungerer på kryss og tvers av hverandre.

### 3.5 Governance i mikrofinansieringsinstitusjoner

*Governance is a process by which a board of directors, through management, guides an institution in fulfilling its corporate mission and protects the institution's assets* (Rock et al., 1998: 1).

Det finnes mange teorier på ledelse innen bedrifter og organisasjoner. Men studier på ledelse og styresett innen mikrofinansinstitusjoner, og hvilken betydning dette har, er det veldig få av. Dette er til dels fordi organisasjonsstruktur er såpass ulik innen de ulike formene for mikrofinansiering at det blir vanskelig å finne et rammeverk for å analysere ledelse i mikrofinansinstitusjoner, samt manglende data. Mange mikrofinansieringsutøvere har lagt vekt på viktigheten av et vel fungerende styresett som kritisk for suksessen av mikrofinansiering (Campion, 1998; Rock et al., 1998). I mikrofinansiering refererer ledelse (governance) til mekanismer som donorer, egenkapitalinvestorer og andre aktører som investerer kapital, bruker for å forsikre seg om at deres kapital blir brukt i samsvar med den påtenkte hensikten (Hartarska, 2005).

Fordi man har hatt en kommersialisering av mikrofinansindustrien, er to faktorer svært viktig for å studere mikrofinansinstitusjoners prestasjoner. Dette er utstrekning (outreach) og bærekraftighet. Disse to faktorene er viktige fordi man ønsker å se hvor mange mennesker man når ut til med mikrofinansieringen, samt at man klarer å gjøre dette på en bærekraftig måte (Hartarska, 2005). En studie som forsøker å se på viktigheten av et velfungerende styresett og innvirkningen dette har for mikrofinansinstitusjoner, er gjort av Valentina Hartarska (2005). Studien tar for seg ledelse i mikrofinansinstitusjoner i blant annet Sentral- og Øst-Europa. I denne studien blir det framsatt åtte hypoteser for å studere ledelse innen mikrofinansieringsinstitusjoner. I forhold til min egen studie, er det spesielt to av hypotesene som er viktige. Den første omhandler mangfold innen ledelsen innen

mikrofinansinstitusjonene.<sup>2</sup> Hvem er det som er inkluderte i ledelsen i forhold til blant annet kjønn og minoriteter. Mange studier hevder at mangfold i styret er viktig fordi det fører til økt prestasjon. En viktig debatt i dette tilfellet har vært om hvorvidt klientene selv burde ha en plass i styret. Tilhengere av denne ideen mener at klienter vil bidra med bedre informasjon rundt målgruppen og derfor styrke presentasjonen til institusjonene. Andre derimot, mener at en inkludering av klienter i styret, vil føre til en svekkelse av institusjonen (Campion, 1998). I følge denne studien vil en inkludering av klienter i styret ha positive effekter på bærekraftigheten innen institusjonen, men på bekostning av dybden man når av befolkningen, altså utstrekning. Dette kan skyldes i at klientene har engasjert seg i ”rent-seeking behaviour”, ved å fremme og låne ut til rikere klienter (Hartarska, 2005).

En annen hypotese som er framsatt, er hvorvidt regulerte MFier er mer bærekraftige, men har mindre utstrekning. Resultatene fra denne studien viser at det er viktig å kontrollere for ulikheter innad i et land. Størrelsen på økonomien i et land påvirker ikke bærekraftigheten, og i forhold til utstrekning er studien ikke konsekvent i forhold til alternative undersøkelser.

Dersom man får økning i regler i forhold til konkurranse, vil dette føre til mindre utstrekning, men dette kan være fordi rikere klienter blir mer attraktive. Studien viser også at land med en mer reformert banksektor ser ut til å ha mikrofinansieringsinstitusjoner som viser lavere driftsmessig selvforsyning. Men mikrofinansinstitusjoner som har oppnådd fremskritt i bankreform, når ut til fattigere lånetakere. Dette kan være fordi konkurransen fra andre banker tvinger mikrofinansinstitusjonene til å tjene nisjen av fattige klienter. Disse resultatene er også i samsvar med litteratur som hevder at mer utviklede bankreguleringer ikke er forbundet med at banker presterer bedre (Barth et al.,2004). I en annen studie som også ser på blant annet konsekvenser av reguleringer av mikrofinansinstitusjoner, finner man ingen resultater som peker på store forskjeller i reguleringen av en MFI (Mersland & Strøm, 2009). Men i følge Van Grenuning et al. (1998) er en regulert mikrofinansieringsinstitusjon

---

<sup>2</sup> De andre hypotesene fra denne studien er som følger: Hypotese 1: Since MFIs are similar to banks and nonprofit firms, and less similar to commercial companies, performance-based compensation may not be effective. MFIs where managers receive a fixed salary will not perform worse than MFIs where managers receive performance-based remuneration. Hypotese 2: MFIs where managers feel they are paid wages lower than what they could receive in alternative employment are as effective as MFIs whose managers feel they are adequately compensated. Hypotese 3: MFI performance will be affected negatively by the proportion of employees on the board and positively by the proportion of nonaffiliated outsiders. Hypotese 5: The higher proportion of stakeholder representatives and the more sophisticated their skills, the better performance in the area important to these stakeholders. Hypotese 6: MFIs that have their financial statements audited achieve better results than MFIs that do not have their financial statements audited. Hypotese 7: Rated MFIs achieve better results than MFIs whose performance is not rated.

mer trolig å få klienters tillit, noe som kan føre til en forbedring i finansiell prestasjon. Hartarska og Nadolnyak (2007) hevder også at regulering ikke har noen direkte effekt på sosial og finansiell prestasjon av mikrofinansieringsinstitusjoner, men at regulering kan påvirke utstrekning dersom regulerte mikrofinansieringsinstitusjoner er tillatt å tilby sparing.

### **3.6 Teori som analytisk rammeverk**

Teorien som er blitt omtalt i dette kapitlet, brukes for videre analyse av datamaterialet som er innsamlet. I utviklingsdebatten har man hatt ulike syn på hvordan å skape utvikling i fattige land. Introduksjonen til dette kapitlet har tatt for seg tidligere utviklingsteorier som har hatt økonomisk vekst som endelig mål for utvikling. Alternativ utvikling har i denne sammenheng av mange blitt sett på som et paradigmeskifte innen utviklingsteorier, fordi de representerer nye ideer og innfallsvinkler til hvordan utvikling må skje. Som sett har man her vært opptatt av blant annet deltagelse fra lokalsamfunnet hvor man bruker lokalsamfunnets kunnskap for å skape utvikling. Årsaken til at dette er viktig i min oppgave, er fordi det er disse prinsippene den tradisjonelle formen for mikrokreditt bygger på. Og i forhold til de tidligere teoriene blir det her vektlagt at utvikling må skje nedenfra og opp, og ikke ovenfra og ned, som tidligere, i gjennom deltagelse fra lokalsamfunnet.

Både innen alternativ utvikling, og i mikrokreditt har begrepet empowerment fått stor betydning, da dette er det endelige målet. Selv om det er vanskelig å komme til enighet om hvordan man skal definere begrepet, konsentrerer mikrokreditt og mikrofinansiering seg om økonomisk empowerment. Begrepet blir brukt for å analysere hvorvidt klienter av en kommersiell mikrofinansinstitusjon oppnår empowerment.

Deltagelse er som sagt også sentralt innen både de alternative utviklingsteoriene og mikrokreditt. Og igjennom bruken av Gaventas maktcube kan man analysere deltagelsen og inkluderingen av klientene i utforming og beslutningsprosesser som finner sted i Opportunity. Videre kan man, ved å se på studier av governance i en mikrofinansinstitusjon analysere hvilken rolle governance spiller for en institusjons prestasjon og for klientenes inkludering. Alle disse teoriene kan være med å analysere likhetene og ulikhetene mellom en tradisjonell mikrokredittorganisasjon og en kommersiell mikrofinansinstitusjon.

Men før selve analysen vil jeg i neste kapittel beskrive prosessen av innsamlingen av data, og metodene som er brukt.

## **4 Metodisk tilnærming og forskningsprosessen**

I løpet av mine år som student, har jeg alltid hatt en stor interesse for utvikling i form av bistand, og da jeg skulle skrive denne oppgaven, var jeg først ute etter å skrive om ikke-statlige organisasjoners arbeid med bistand. Min opprinnelige ide, var og prøve å få et samarbeid med CARE Norge, og deres arbeid med mikrofinansiering som utviklingsmetode. Etter hvert bestemte jeg meg imidlertid for å gå bort fra et samarbeid, da jeg ønsket større frihet til å kunne skrive om det jeg ønsket. Men da hadde ideen rundt å skrive om mikrofinansiering festet seg.

Jeg bestemte meg deretter for at Uganda og Kampala skulle være mål for undersøkelsene mine, blant annet fordi mikrofinanssektoren her er vel etablert, samt at mikrofinansiering er en viktig del av den økonomiske sektoren. Siden mikrofinansiering er et tema som det er skrevet mye om, ønsket jeg å se på mikrofinansiering med en annen tilnærming. Et av spørsmålene som fasinerte meg var hvorfor mikrofinansiering fortsetter og vokser og er så utbredt, på tross av all kritikken som rettes mot denne metoden.

Da jeg ankom Kampala, lærte jeg fort at selv om ikke-statlige organisasjoner som arbeider med mikrofinansiering fortsatt er svært aktuelle, er det de nye kommersielle mikrofinansinstitusjonene som er de største aktørene i mikrofinansieringsbildet. Dermed valgte jeg å fokusere på disse, og endringene man får når man går i fra tradisjonell mikrokreditt og over til kommersialisering.

### **4.1 Valg av tilnærming**

Metodologi er en måte å studere sosial virkelighet på. Hvordan man studerer denne virkeligheten avhenger av tema og hva man ønsker å studere. Allerede før jeg bestemte meg for tema, var jeg sikker på at jeg kom til å bruke en kvalitativ tilnærming. Dette var fordi jeg ønsket å snakke med mennesker, prøve å forstå deres virkelighet. Da jeg bestemte meg for mikrofinansiering som tema, visste jeg at jeg hadde mye nytt jeg ønsket å lære, og at det var mange mennesker som besitter en kunnskap om tema gjennom erfaring, noe som jeg selv aldri kommer til å erfare. Det var derfor viktig for meg å få snakke med mennesker om hvordan de opplever sin situasjon med å ta opp lån og hvordan ansatte opplever å jobbe med

mikrofinansiering. Og etter hvert, både under feltarbeid og analyse i ettertid, har jeg forstått hvor viktig det var at jeg valgte denne tilnærmingen. Siden kvalitativ forskning er opptatt av å studere personers liv, erfaringer, følelser, ønsker man ikke å kvantifisere, men heller gå i dybden i hver enkelt sak. Det er også blitt viktig å inkludere følelser og meninger, ikke bare til de man forsker på, men også på forsker selv (Limb & Dwyer, 2001). Dersom man benytter seg av en kvalitativ tilnærming, er det mange verktøy eller metoder man kan ta i bruk. Metodene man bruker kan bli sett på som et sett av prosedyrer og teknikker for å samle og analysere datamaterialet. Kvalitative metoder kan brukes både i omfattende forskningsdesign hvor man vektlegger generalisering ut i fra store representative datasett, og i intensive forskningsdesign, hvor man vektlegger å beskrive ut i fra en casestudie eller flere små casestudier med mye informasjon, hvor man ut i fra tolkning kan generalisere (ibid).

## **4.2 Primærdata**

Min datainnsamling består av både primære og sekundære kilder. Primære data er materiale som jeg selv har samlet inn, og som er samlet inn til formål for min oppgave. I en kvalitativ tilnærming kan man benytte seg av intervju, spørreskjema, observasjon, casestudier, dagbøker og fokusgrupper for å samle inn primærdata. Min hovedmetode for innsamling av data er intervju. Observasjon er også brukt som tilleggsmetode. Selv om det ikke var den opprinnelige planen, endte jeg opp med å bruke casestudie som rammeverk for innsamlingen av datamaterialet.

### **4.2.1 Casestudie**

I følge Gomm et. al., i (Hesse-Biber et al., 2011) er det et problem med å definere en casestudie, fordi begrepet ikke er brukt på en konsekvent måte i litteraturen, og det er derfor ingen klar enighet om definisjonen. Eisenhardt i (Hesse-Biber et al., 2011) referer til en casestudie som en forskningsstrategi. Casestudie er både måten man gjennomfører forskningen på, og resultatene man får av forskningen.

*Case study is an in-depth exploration from multiple perspectives of the complexity and uniqueness of a particular project, policy, institution, programme or system in a*



*”real life” context. It is research-based inclusive of different methods and is evidence-led. The primary purpose is to generate in-depth understanding of a specific topic..., programme, policy, institution, or system to generate knowledge and/or inform policy development, professional practice and civil or community action (Simons, 2009: 21).*

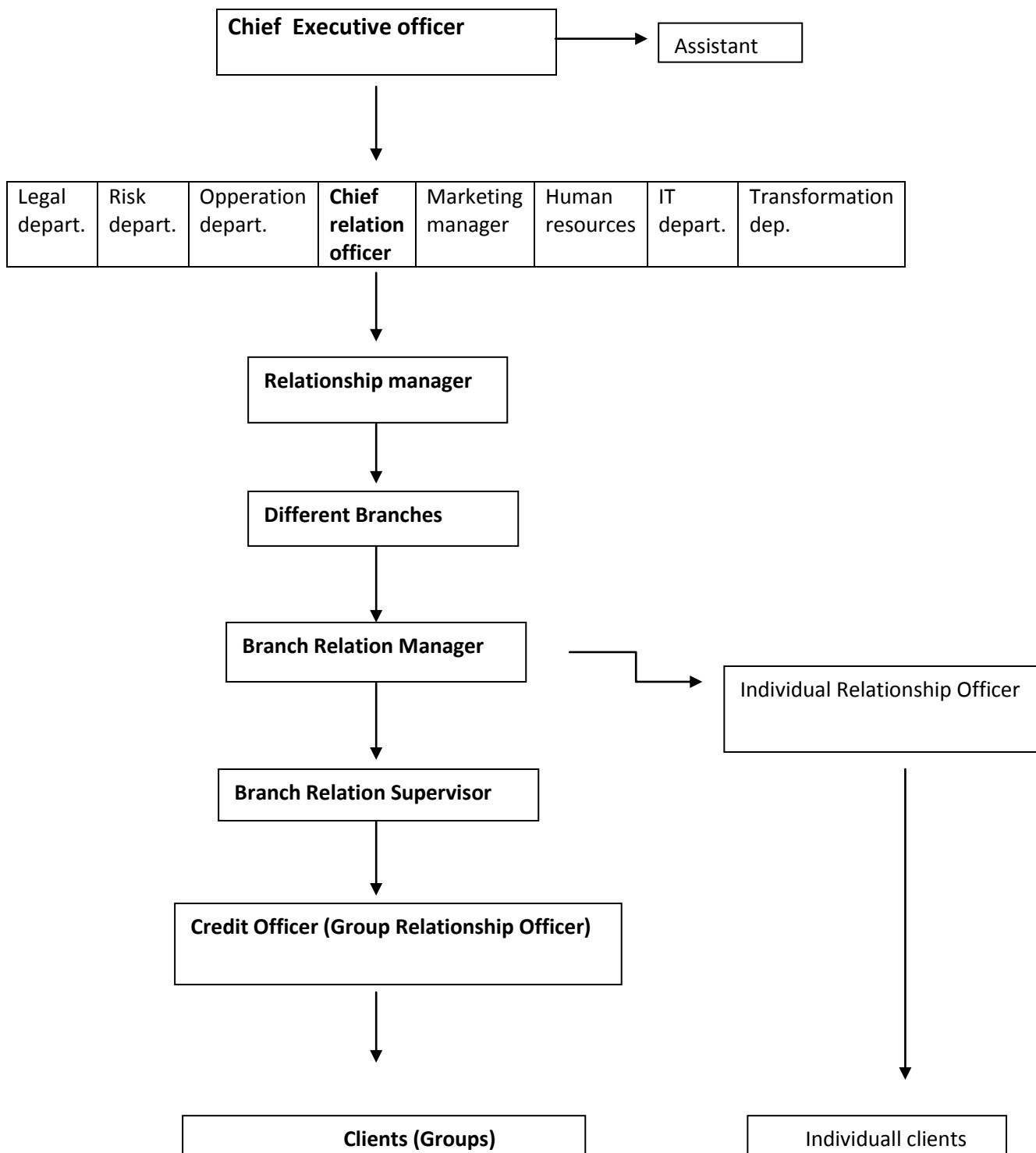
Ved en casestudietilnærming, kan forsker få en helhetlig forståelse av et tema, problem eller fenomen innad dets sosiale kontekst. Disse casene kan være individer, hendelser, programmer, institusjoner eller et samfunn. I følge Hesse-Biber et. al (2011) er casestudie egnet til å unngå kontekstfrie analyser som tidligere har vært negative for marginaliserte grupper, fordi caset er undersøkt fra ulike vinklinger og tar mange ulike aspekter i betraktning. Casestudie består av detaljerte undersøkelser, ofte samlet inn over en tidsperiode, i en bestemt kontekst. Casestudie passer derfor spesielt godt til forskningsspørsmål som er avhengig av en detaljert forståelse av en sosial- eller organisasjonsprosess på grunn av mengden av data som er innsamlet.

Forskere som benytter seg av casestudier til innsamling av data, bruker gjerne flere metoder. Disse inkluderer ofte intervjuer, muntlige fortellinger, etnografi og dokumentanalyse. Det finnes i følge Hesse Biber (2011) tre ulike perspektiver på hvordan en casestudie kan bli utført i forhold til meningen og målene med prosjektet. Disse inkluderer generalisering, overførbarhet og det særskilte. Overførbarhet, som vi skal se er mest passende for mine undersøkelser, går ut på at funn man finner i et tilfelle, ofte kan være relevant for andre tilfeller innad i en lik kontekst (ibid).

Da jeg startet med innsamling av data hadde jeg ikke som plan å bruke casestudie som del av forskningen. Jeg endte imidlertid opp med å fokusere hovedsakelig på Opportunity Uganda. I løpet av de første dagene etter jeg ankom Kampala, ordnet en venn av meg fra Makerere Universitet, kontaktinformasjonen til en ansatt i Opportunity. Vi ringte for å avtale et møte, og neste dag dro vi til Opportunitys hovedkontor. Da vi ankom regnet jeg med å få et intervju, men lærte fort at jeg ble nødt å søke om tillatelse for å forske på organisasjonene, og de var ikke villige til å gi kun ett intervju. Dersom søknaden ble godkjent, måtte jeg betale 200.000 UGS i depositum, noe som tilsvarer ca 650 NOK. Disse pengene ville jeg få refundert dersom de fikk tilsendt en kopi av oppgaven når den var ferdig.

Dette var noe jeg ikke hadde forutsett, men etter å ha forhørt meg litt rundt, lærte jeg at dette var vanlig praksis hos de fleste organisasjoner i Uganda. Jeg bestemte meg for at selv om pengene ville bli refundert, hadde jeg uansett ikke nok penger til å skulle betale for hver organisasjon jeg ønsket å snakke med. Jeg valgte derfor å skrive en søknad, men forklarte at dersom jeg skulle betale, ville jeg også ha full tilgang til informasjonen jeg trengte. Jeg forklarte at jeg ønsket å snakke med ansatte fra ulike kontorer, men som var lokaliserte i nærheten av Kampala, og at disse personene også skulle ha ulike posisjoner innen organisasjonen. Neste dag var søknaden min godkjent, og jeg kunne starte med forskningen. Vi fikk navnet på en person som jobbet ved hovedkontoret, og vedkommende skulle være vår forbindelse med de andre ansatte. Dette betydde at når jeg ønsket å snakke med noen, skulle vi ringe han først, og han ville annonsere til vedkommende at vi kom og forklare hvem jeg var, deretter ville vi selv ringe å avtale et møte. I alt fikk jeg møte ansatte med ulike posisjoner i hierarkiet, fra ulike kontorer, klienter og *Chief Executive Officer (CEO)* av institusjonen. Jeg fikk også tilgang til litteratur som de gav meg. Dette vil jeg komme tilbake til. Til noen av informantene dro jeg tilbake flere ganger. Jeg fikk også invitasjon til å reise med dem ut av Kampala til kontorer lenger nord, men jeg hadde dessverre ikke tid. Og som jeg vil komme tilbake til, fikk jeg også muligheten til å møte klienter som hadde solidaritetsmøter. De ansatte skaffet også klienter som jeg kunne intervju. Jeg trengte bare å ringe, så ville de arrangere møte med klienter samme dag. Positive og negative aspekter ved dette vil jeg komme tilbake til. Mitt mest interessante møte, og kanskje det viktigste var møte med CEO. I begynnelsen av intervjuet følte jeg meg ganske underlegen, og jeg var veldig nervøs. Men etter kun noen minutter følte jeg at vi fikk en god kontakt, og intervjuet ble en interessant samtale, hvor jeg lærte veldig mye. Jeg følte at han var ærlig og åpen når vi snakket om utfordringer og problemer med mikrofinansiering. Og han virket også ivrig etter å hjelpe meg med oppgaven. Da intervjuet var over ga han meg litteratur som videre kunne forklare temaene vi hadde snakket om. Nedenfor kommer en modell over organisasjonskart av Opportunity Uganda, med forklaring.

## Organisasjonskart Opportunity Uganda



Tabell 4.1 Organisasjonskart over Opportunity Uganda

Denne figuren er laget av forfatter, og baserer seg ut i fra intervju med ansatte i Opportunity Uganda, med forbehold om feil og mangler. Bokser markert med fet skrift er hovedlinjen for aktørene interessante for min oppgave. Dette inkluderer alle involvert i gruppelån-prosessen. Øverste person i hierarkiet er Chief Executive Officer, deretter følger Chief Relation Officer og Relationship manager. Disse er alle en del av hovedkontoret. Innen de ulike kontorene finner man Branch Relation Manager, deretter Branch Relation Supervisor. Credit Officer er den som har den nærmeste kontakten med klientene.

#### **4.2.1.1 Intervju**

I en kvalitativ tilnærming er intervju en av hovedmetodene for innsamling av data. Longhurst (2003) refererer til Dunn som forklarer intervju som *verbal interchanges where the interviewer tries to collect information from another person* (Longhurst, 2003:19). Når man benytter seg av intervju bruker man ofte en intervjuguide. Strukturen i intervjuet og/eller intervjuguiden kan variere fra veldig strukturert til ustrukturert. I veldig strukturerte intervju operer man med spørsmål som man alltid stiller i samme rekkefølge og spørsmålene er bestemt på forhånd. I ustrukturerte intervjuer har informanten større kontroll over hvor samtalen fører. Semistrukturerte intervju finner man mellom disse to. Her har forsker forberedt spørsmål på forhånd, men informanten har større frihet til å snakke om tema som han/hun anser som viktig (ibid). Fordelen med denne metoden er at den er menneskeorientert. Dette betyr at mennesker som blir intervjuet kan fortelle om deres egne erfaringer ved egne ord. Dette tillater også informanten til å utdype på tema, og hjelper forsker å gå mer i dybden i spørsmålene. På denne måten har forskeren mulighet til å få mer informasjon, enn ved bruk av et spørreskjema (Valentine, 1997). Denne metoden er et viktig verktøy når man ønsker å få en dypere forståelse av informantene eller et tema, og det kan også hjelpe forskeren til å lære om et tema.

I løpet av mitt feltarbeid utførte jeg både veldig strukturerte og semistrukturerte intervju (se intervjuguide i vedlegg; 1A&B, 2A&B). Før jeg startet feltarbeidet, laget jeg en intervjuguide, som var veldig strukturert. Grunnen til dette var for å hjelpe meg med å få en oversikt over finanssektoren i Kampala, og lære meg mer om hvordan mikrofinansprosjekter fungerte her. Siden kunnskapen min om tema hadde noen hull, var det noen spørsmål jeg trengte konkrete svar på. Dette var spesielt tilfellet når jeg snakket med klientene. Disse spørsmålene dreide seg om hvor ofte de betalte på lånene, hvor ofte de møttes i gruppa, hvor

mange personer man var i en gruppe og lignende. Fordi jeg ikke hadde nok kunnskap om tema, var det i begynnelsen vanskelig å stille oppfølgende spørsmål. Selv om jeg selv følte at jeg hadde forberedt meg godt før jeg dro på feltarbeid, manglet jeg kunnskap om hvordan denne sektoren var i Uganda, og derfor ble det vanskelig å gå i dybden i spørsmålene mine i starten. Etter hvert som kunnskapen min vokste, endret jeg intervjuguiden min, og fulgte et mer semistrukturert oppsett. Intervjuguiden min besto mer i tema og ikke direkte spørsmål. Mine informanter fikk derfor sjansen til å snakke mer fritt, og jeg klarte å stille mer oppfølgende spørsmål.

### **Utførelse av intervju**

I begynnelsen av hvert intervju startet jeg med å introdusere meg selv og min forskningsassistent. Til mine informanter som ikke jobbet for Opportunity, viste jeg introduksjonsbrevet fra NTNU. Mine informanter i Opportunity visste om meg og forskningen min på forhånd, og til Opportunitys klienter ble jeg introdusert av ansatte fra Opportunity. Til disse fortalte jeg også at samtalen vår var konfidensiell og at de kunne snakke åpent. Jeg poengterte at jeg ikke jobbet for organisasjonen, og forklarte min rolle som norsk masterstudent. Videre fortalte jeg hvor lang tid intervjuene kom til å ta, dette var spesielt viktig for de menneskene jeg intervjuet på deres arbeidsplass. Til dem ga jeg også en liten symbolsk sum med penger, eller kjøpte noen av produktene, som takk for at de tok seg tid til å snakke med meg. I etterkant av feltarbeidet har jeg anonymisert alle klienter ved og ikke ta i bruk deres egentlige navn.

Som sagt valgte jeg å benytte meg av intervju som hovedmetode for innsamling av data. Grunnen til dette var at jeg ønsket å forstå menneskers motivasjon for deltagelse, og for å høre deres historier om hvordan mikrofinansiering hadde påvirket deres liv. Jeg ønsket også å lære om forholdet mellom mennesker som jobber med mikrofinansiering og deres klienter. Det var viktig for meg å høre mennesker snakke om mikrofinansiering, og hvordan de snakket om det. Et eksempel er bruken av begrepet klient, og hvordan den ikke-statlige organisasjonen Feed the Hungry Project, som jeg snakket med refererte til de som partnere. Dette vil jeg komme tilbake til. Dette er informasjon jeg ville ha gått glipp av, dersom jeg hadde benyttet meg av for eksempel spørreskjema. Til sammen utførte jeg 20 intervju, dette

inkluderte klienter og mennesker som jobbet med mikrofinansiering på ulike måter (Oversikt i appendiks 3A).

#### **4.2.1.2 Deltagende observasjon**

I tillegg til intervju som hovedmetode for innsamling av data, brukte jeg observasjon. Denne metoden for datainnsamling inkluderer å tilbringe tid med, leve eller være i nærheten av informantene for å kunne forstå dem. Laurier (2003) sier at grunnlaget for denne metoden er å være så nær fenomenet som mulig. Det som skiller denne metoden fra andre, er at det ikke finnes noen rett måte å utføre den på. *The stages arise out of the phenomenon and settings you are investigating* (Laurier, 2003:134). Situasjonene hvor jeg benyttet meg av denne metoden var ikke planlagte. For det første innebar observasjonen å være i den kulturen som jeg undersøkte. Ellers fikk jeg muligheten til å benytte meg av observasjon direkte knyttet til oppgaven ved tre anledninger. Ved to anledninger fikk jeg være med ansatte fra Opportunity for å delta på gruppemøter som ble avholdt av en gruppe klienter. Jeg fikk også muligheten til å dra ut med ansatte i Feed the Hungry Project. Dette vil jeg komme tilbake til i kapittel 5.

#### **4.2.1.3 Informantene**

Selv om Opportunity Uganda endte opp med å være casestudie for oppgaven min, ønsket jeg også å komme i kontakt med andre aktører i mikrofinansmarkedet. De første klientene jeg fikk muligheten til å snakke med, tilhørte andre finansinstitusjoner, og dette ble arrangert via en venn fra Makerere universitet. Jeg fikk kontaktinformasjonen til 10 personer, som er klienter hos ulike kommersielle institusjoner i Kampala. Dette inkluderte Finance Trust, Finca og Opportunity. Dette gjorde det lett å komme i gang med feltarbeidet, og jeg fikk muligheten til å starte med forskningen bare noen dager etter at jeg ankom Kampala. Forskningsassistenten min (som vil bli presentert etterpå) ringte personene på lista og avtalte møter, og allerede neste dag begynte vi med å intervju tre kvinnelige klienter fra Finance trust. Vi endte imidlertid kun med å intervju fire stykker fra lista, da det viste seg å være vanskelig å få avtalt møter med de andre. Selv om vi prøvde å ringe flere ganger til mange av klientene, var telefonene deres avslått. I et tilfelle snakket vi med en kvinne som sa ja til å snakke med oss, men da vi ringte henne neste dag for å avtale nærmere, viste det seg at det

var søsteren vi hadde snakket med dagen før, og hun var ikke klient. Og den som vi egentlig hadde ringt for å få tak i, hadde ikke tid. Men da hadde vi allerede startet å snakke med folk fra Opportunity, så vi mistet ingen tid på å få tak i flere klienter.

Fra listen hadde vi to intervjuer med mennesker fra Finance Trust, en finansinstitusjon som opererer under klasse tre. Begge disse var gruppeintervjuer. Det første var med tre kvinner på Finance Trust sine kontorer. Det neste var med to menn på deres arbeidsplass på et marked som solgte sko og skjorter for menn. Vi hadde også et intervju med en klient fra Finca Uganda, og et intervju med en klient fra Opportunity. Jeg fikk også muligheten til å snakke med en kvinne som arbeider som kredittoffiser i Finance Trust. Denne fikk jeg muligheten til å snakke med via personlige kontakter. Ved å snakke med klientene fra andre institusjoner lærte jeg litt om hvordan disse institusjonene var ulike Opportunity i forhold til renter, tilbakebetalingstid og kundebehandling. Men bortsett fra dette er måten de praktiserer på veldig like, noe som nok kommer av reguleringene. Fra intervjuet med kredittoffiseren, lærte jeg om finanssystemet i Uganda, og hun var den første til å lære meg om de ulike klassene.

I tillegg til å snakke med organisasjoner og klienter, ønsket jeg mer dybde i forskningsmaterialet. Allerede før jeg dro til Uganda, hadde veileder anbefalt at jeg burde prøve å finne en paraplyorganisasjon over alle mikrofinansinstitusjonene i Uganda.

AMFIU er *the Association of Microfinance Institutions of Uganda*. Og det er Ugandas nasjonale nettverk for alle mikrofinansinstitusjoner. AMFIU er en NGO, som

*whose mission is to enhance the sustainable delivery of financial services by all MFIs in Uganda. The members include Banks, Credit institutions, MDIs, NGOs, non regulated companies and SACCOs. But not all financial institutions is a member, it's voluntary* (Samtale med informasjonskonsulent i AMFIU).

Da jeg og forskningsassistenten min dro til AMFIUs kontorer, hadde vi ikke avtalt noe møte. Men vi dro likevel til deres kontorer og håpet på å få snakke med noen. Vi presenterte oss selv i resepsjonen og viste introduksjonsbrevet. Vi fikk sjansen til å snakke med informasjonskonsulenten med en gang. Her fikk jeg masse informasjon om hele

mikrofinanssektoren, og i tillegg fikk jeg bøker og rapporter som jeg kunne bruke sammen med primærdata.

Jeg ønsket også å snakke med en ”tradisjonell” NGO som driver med mikrokreditt. Og fra litteraturen jeg fikk fra AMFIU, fikk jeg kontaktinformasjonen til Feed the Hungry Project. Jeg dro til deres kontorer og spurte om å få treffe noen som arbeidet med mikrofinansiering, og jeg avtalte et møte med dem noen få dager etterpå. Jeg snakket med to personer som jobbet der, og de fortalte meg om deres organisasjon og deres visjon. Etter at vi var ferdige med intervjuet, tilbydde de meg å være med for å møte noen klienter. Jeg takket ja til tilbudet, og to uker etter dro jeg og forskningsassistenten min med tre andre menn til hva som kalles et *epic center*, som er en slags enhet som fungerer som blant annet en rural mikrokredittbank. Dette vil jeg komme tilbake til.

### **4.3 Sekundærdata**

Sekundærdata er data som allerede er blitt innsamlet av andre, og som er tilgjengelig for andre å bruke. Denne typen data er forskjellig fra primærdata fordi det ikke er innsamlet til min oppgave. Bruken av sekundærdata kan være nyttig, og ofte kan dette være den eneste muligheten man har for innsamling av data. Men også når man har muligheten til å samle inn primærdata, kan sekundærdata brukes til utfyllende informasjon (Kitchin og Tate, 2000).

I min oppgave har jeg benyttet meg av sekundærdata fordi jeg har ønsket å finne ut mer om tema før jeg startet på feltarbeidet, og også i ettertid på tema jeg ikke fikk svar på under eget feltarbeid. Dette inkluderer også sammenligning av min egen forskning med annen forskning på gjeldene tema. Jeg fikk som sett også tilleggslitteratur fra noen av informantene, som kunne hjelpe meg videre med tema jeg lurte på. Informasjonen jeg fikk fra AMFIU har blitt mye brukt i ettertid av feltarbeid for å utfylle hull jeg hadde.

### **4.4 Prosessen rundt innsamling av data**

Min forskning fant sted fra 4. juli til 28. august, 2010. Studieområde var Kampala, hovedstaden i Uganda. Før jeg dro hadde jeg prøvd å forberede meg på best måte, både om mikrofinansiering i Uganda, og landet generelt. Jeg var imidlertid ikke forberedt på at



kommersielle mikrofinansaktører var så utbredt og viktige som de faktisk var. Før avreise hadde jeg forberedt en intervjuguide med spørsmål, både til klienter og ansatte. Disse ble imidlertid endret før jeg begynte innsamlingen av materialet, til å passe de mer kommersialiserte aktørene og de endringene som oppsto da det ble klart at jeg måtte konsentrere meg om en institusjon.

Da jeg valgte informantene, ville jeg snakke med mennesker som mottok kredittlån, og mennesker fra ulike institusjoner som jobbet med mikrofinansiering. Jeg ønsket også å snakke med mennesker som jobbet med mikrofinansiering på ulike måter. Dette endte opp med å inkludere mennesker ansatt i Opportunity Uganda, Finance Trust, Feed the Hungry Project og AMFIU.

#### **4.4.1 Båndopptaker**

Da jeg startet feltarbeidet mitt, var min egentlige plan å bruke en båndopptaker, men på grunn av noen tekniske problem, fungerte den ikke som den skulle, og siden intervjuguiden min var såpass strukturert, følte jeg at det var nok å ta notater. Men etter jeg begynte å benytte meg av en mindre strukturert intervjuguide, ble det også vanskeligere å ta notater, siden informantene mine begynte å utbrodere mer om temaene. Ofte snakket de også om tema som for meg var ukjente. Derfor følte jeg at mye informasjon gikk tapt, og begynte å benytte meg av opptaker, som jeg fikk lånt av en venn.

Dette viste seg å være veldig nyttig da jeg hadde mitt intervju med *Chief executive officer* (CEO) av Opportunity. Her fikk jeg masse informasjon, og det var umulig å skulle skrive notater. Noe av informasjonen jeg fikk av han, ble jeg først observant på etter intervjuet, da jeg hørte det på opptaket. Thagaard (2003) nevner også at dersom man ikke benytter seg av båndopptaker, er det vanskelig å bruke sitater fra intervjuene, da man sjeldent har tid til å notere ned hele setninger i en intervjusituasjon. Men i andre intervju igjen, klarte jeg ikke å høre hva som ble sagt på grunn av bakgrunnsstøy, og her måtte jeg stole på notatene mine. Min erfaring var at det var nyttig å bruke begge, fordi man aldri vet når noe uventet skjer.

#### 4.4.2 Feltnotater

Etter hvert intervju transkriberte jeg intervjuene, samt skrev ned mine egne refleksjoner. Refleksjonene mine gikk ut på hvordan intervjuene mine hadde vært, ting som skjedde rundt meg under intervjuene, hvordan jeg følte kontakten med informantene mine var. I intervjuene som foregikk på informantenes arbeidsplass, har jeg notert meg at vi tiltrakk mye oppmerksomhet. Mange mennesker var nysgjerrige på meg fordi jeg var en *muzungu*.<sup>3</sup> De lurte derfor på hvem jeg var, og hvorfor jeg stilte spørsmål. I de intervjuene jeg måtte bruke forskningsassistenten min til tolk, følte jeg at jeg mistet kontakten med mine informanter, og endte opp litt i bakgrunnen. Notatene mine og reflekteringen jeg gjorde på min rolle som forsker, har i ettertid hjulpet meg i å se tilbake på oppholdet og intervjuene. Spesielt i mine første intervju har jeg skrevet at jeg var nervøs og at jeg mistet noe informasjon fordi jeg hadde problemer med å forstå på grunn av dialekt og kunnskap om tema.

#### 4.4.3 Bruk av forskningsassistent/tolk

Før jeg dro til Uganda, hadde jeg planlagt å benytte meg av en forskningsassistent til å hjelpe meg med språket, og for å vise meg rundt i byen. Også her fikk jeg hjelp fra en venn fra Makerere universitet. Assistenten min var en 24 år gammel jente, og hun snakket både engelsk og luganda veldig bra. Hun hadde en bachelor i datavitenskap, men hadde ingen erfaring som tolk. Jeg fikk sjansen til å møte henne første dag i Kampala. Jeg forklarte henne mitt forskningsfokus og viste henne intervjuguiden min, slik at hun skulle forstå hva jeg var ute etter. Vi fikk straks god kontakt, og det så ut til at hun forsto fokuset mitt, og hvilken informasjon jeg var ute etter.

Mange av menneskene i Kampala snakker engelsk, men ikke alle, og noen foretrekker å snakke på luganda. Derfor var noen av intervjuene mine på engelsk og noen på luganda. Derfor fungerte assistenten min både som en tolk og som guide, og hun hjalp til å ta notater fra intervjuene mine. Etter hvert intervju sammenlignet vi notatene våre, slik at jeg kunne transkribere intervjuene rett etterpå. Det var imidlertid noen vanskeligheter med å bruke tolk. I mange tilfeller oversatte hun ikke alt som ble sagt, og gjentok kun det hun selv mente var viktig. Her kan derfor en del informasjon blitt mistet. Jeg prøvde å forklare henne at hun

---

<sup>3</sup> Bruken av begrepet Muzungu i Uganda har jeg blitt forklart, referer til en hvit, velstående person.

måtte forsøke å oversette alt, og at jeg måtte avgjøre hva som var viktig. Når hun måtte fungere som tolk, følte jeg at jeg mistet kontakten med informantene, og at hun påtok seg rollen som forsker. Dette førte til at hun begynte å stille oppfølgende spørsmål, og gjenga kortversjonen til meg. Dette ble bedre da jeg tok i bruk båndopptaker, fordi jeg da ba henne oversette ord for ord hva som ble sagt på båndet. Men hun var en verdifull ressurs for meg ved å hjelpe meg å ordne møter, snakke med mennesker som ikke kunne engelsk, diskutere tema med meg som jeg ikke var kjent med, og ikke minst som guide. Dersom jeg hadde hatt mer erfaring med å bruke tolk, kunne det ha vært lettere å forklare henne hva jeg forventet av henne.

## **4.5 Refleksjoner rundt innsamling av datamaterialet**

I etterkant av feltarbeidet, er det flere ting jeg har vært nødt å ta stilling til. Som nevnt ovenfor er det i kvalitativ forskning blitt viktig å reflektere hvordan min rolle som forsker er med å forme resultatene jeg får. Her er det viktig å se resultatene i et kritisk lys, å prøve og reflektere hvordan jeg selv har påvirket materialet mitt.

### **4.5.1 Portvakter og nøkkelinformanter**

Som allerede nevnt fikk jeg en kontaktperson i Opportunity, som fikk rolle som bindeledd mellom meg og andre ansatte i Opportunity. På denne måten kan man si at vår kontaktperson i Opportunity, samt noen av de ansatte, fikk roller som portvakter. Hammersley og Atkinson (1995) sier at

*In formal organizations, for example, initial access negotiations may be focused on official permission that can legitimately be granted or withheld by key personnel. Although not necessarily the case, such gatekeepers are often the ethnographer's initial point of contact with such research settings (Hammersley & Atkinson, 1995: 63).*

Fordi jeg måtte søke om tillatelse til å drive forskning på denne organisasjonen, ble min kontaktperson først og fremst min portvakt, siden han måtte ringe og forklare hvem jeg var, og at det var greit at jeg utførte intervjuer. Jeg vet heller ikke hva han sa når han ringte for å

si at jeg kom. Han kom også ofte med forslag til hvem jeg kunne snakke med når det gjaldt de ansatte. Hvilke motiver han hadde for dette, vet jeg ikke. Men på denne måten kunne han i stor grad styre hvem jeg snakket med. Dette er kanskje i særlig stor grad viktig når det kommer til klientene jeg fikk muligheten til å snakke med. Mercer (2006) fremhever også at det finnes store fordeler med å samarbeide med en NGO, eller i mitt tilfelle en tidligere NGO, da ansatte kan hjelpe deg med tilgang til klienter og nøkkelinformanter, samt gi deg interne dokumenter. Men man skal også være oppmerksom på at når portvaktene velger ut informanter, kan det finnes en mulighet for at du ikke får kontakt med mennesker med negative erfaringer. I mitt tilfelle kan det tenkes at mennesker som har gjort det dårlig med lånene ikke ble valgt til å snakke med meg. Dette kan skyldes at de er redde for sitt omdømme etter publiseringen av undersøkelsen (Hammersley & Atkinson, 1995). Dette kan også være grunnen til at de vil ha depositum når jeg startet med forskningen, for å være sikre på at jeg ikke skulle framstille institusjonen negativt i sluttresultatet.

#### **4.5.2 Krysskulturell forskning**

Krysskulturell forskning er når studiet finner sted mellom mennesker av ulik bakgrunn, arv og praksiser. I mitt tilfelle utførte jeg feltarbeidet mitt i en kultur jeg ikke var kjent med. Dette var min første reise til et afrikansk land, og som en hvit, ung jente, var forskjellene mellom meg og mine informanter nokså stor. Når man utfører krysskulturell forskning, er det viktig å være klar over vår *posisjonaltet*, og effekten den har på måten vi utfører forskningen på, og hvordan menneskene vi snakker med oppfatter oss. Posisjonalitet inkluderer ulike aspekter som for eksempel rase, kjønn, utdanning, seksualitet og alder. Alle disse elementene spiller en rolle fordi vi ikke er nøytrale vitenskapelige observatører, urørt av konteksten hvor forskningen finner sted (Skelton, 2001). Disse er alle fysiske aspekter ved en selv som en ikke kan kontrollere. Det finnes imidlertid andre faktorer ved sin framtoning en kan kontrollere, slik som måten man kler seg på og måten man opptrer på. Derfor er det viktig at man kler seg på en kulturell respektfull måte (Scheyvens & Storey, 2003). Dette var noe jeg var veldig oppmerksom på, både i kontakt med informantene mine og generelt i samfunnet. Jeg brukte for eksempel alltid skjørt og bukser som gikk nedenfor knærne. Når jeg snakket med CEO kledde jeg meg ekstra *smart* for å gi et inntrykk av meg selv som ”profesjonell”.

Limb & Dweyer (2001) referer til Rose (1997) som sier at er det vanskelig å vite og forstå vår posisjonering fullt ut. Skelton (2001) mener det er viktig å erkjenne de mange ulikhetene som eksisterer mellom deg selv som forsker, og menneskene du snakker med. Og det er viktig at man tar de ulikhetene, og gjør dem til en del av forskningen, i stedet for å ignorere dem (ibid). Det er vanskelig å vite hvordan min posisjonalitet påvirket min forskning. Men jeg vet det spilte en rolle. For det første var det at menneskene var nysgjerrige på meg. Mange var opptatt av, og syntes det var spennende at jeg var en ung, hvit jente alene i Uganda, og dermed tiltrakk jeg meg mye oppmerksomhet fra menneskene rundt meg. Jeg ble hele tiden minnet på at jeg var en *muzungu*, og selv om dette ikke ble sagt på en negativ måte, var det med å understreke at jeg var annerledes.

I noen tilfeller tror jeg at nysgjerrigheten folk hadde på meg, gjorde det lettere å få folk til å snakke med meg. De ønsket å vite hvorfor og hva jeg gjorde der, og i mange tilfeller følte jeg at de ville lære meg om livet i Afrika.

Når jeg snakket med klientene, ønsket jeg å *underspille* min rolle. Jeg refererte til meg selv som student og ikke som forsker. Selv om jeg kan bli ansett som rik og velstående i en Ugandisk kontekst, var det av en eller annen grunn viktig å forklare for dem at jeg ikke var rik. Jeg tror dette kom som en følge at jeg hele tiden ble påminnet om at jeg var annerledes, mens jeg ville at ulikhetene mellom meg og informantene mine skulle være så neddempet som mulig. På grunn av ulikhetene, var jeg alltid en outsider. Insider/outsider kan bli forklart som

*a boundary that circumscribe identity, social position, and it's a line that marks does who are belonging from the ones who doesn't belong* (Mohammad, 2001:101).

Jeg var en outsider på grunn av hudfarge, velstand, alder og kultur. Dette var tilfellet gjennom hele feltarbeidet, men i møte med klientene var dette mer synlig, fordi forskjellen var større. Selv om mange av klientene ønsket å snakke med meg, var det ikke alltid jeg følte at de åpnet seg. De svarte på spørsmålene jeg stilte, men ofte uten særlig dybde. Dette kan også ha vært for andre grunner. Som jeg har nevnt tidligere, hjalp ansatte i Opportunity med å få tak i klienter jeg kunne snakke med. Den positive tingen med dette var at det var lett å få tilgang på informanter. Jeg hadde ikke problemer med at folk ikke ville snakke med meg, og jeg kunne få snakke med så mange jeg ville. Det negative var at jeg følte ansatte i Opportunity kunne kontrollere informasjonen jeg fikk ved å bestemme hvem jeg fikk snakke med. Kanskje fikk jeg kun snakke med mennesker som hadde hatt suksess med lånene. Et annet

negativt aspekt var at de fleste intervjuene fant sted på eiendommen til Opportunity. Klientene kan derfor ha vært redde for å fortelle meg om noen negative erfaringer om mikrofinansiering. Dette var også en grunn til at jeg presenterte meg som student, og la vekt på at jeg ikke arbeidet for organisasjonen. Videre la jeg vekt på at jeg var kommet til Uganda for å lære. Dette så ut til å få informantene til å åpne seg mer, da de på en måte fikk rollen som ”lærere”. Jeg følte dermed at kløften mellom meg og klientene ble litt mindre. Jeg føler derfor at jeg tilslutt fikk den informasjonen jeg trengte.

*The strategy of "handing over the stick" by asking residents to teach the researcher local skills is an important means of showing appreciation of their knowledge (Scheyvens og Storey, 2003: 151).*

I starten, da jeg begynte å forske på Opportunity Uganda, følte jeg meg virkelig som en outsider, og jeg følte meg underlegen menneskene som jobbet der. Jeg vet ikke om dette var fordi jeg var nervøs på grunn av den nye situasjonen, fordi menneskene her tok veldig godt i mot meg. Men etter en liten stund ble jeg mer vant med situasjonen, og jeg begynte virkelig å føle meg akseptert. De ansatte i Opportunity var veldig hjelpsomme, og etter hvert følte jeg at jeg kom opp på samme nivå som dem, men fortsatt som en outsider. Alle ga meg sine kontaktfokort, dersom jeg trengte mer hjelp. De så ut til å være veldig stolte over sin organisasjon, og de ønsket at jeg skulle lære mest mulig om dem.

#### **4.6 Analyse av datamaterialet**

I følge Hammersley og Atkinson (1995) kan man si at analyseringen av data skjer allerede før feltarbeidet når man formulerer forskningsspørsmål og fortsetter gjennom hele prosessen. Når man utfører kvalitativ forskning ender man ofte opp med et ustrukturert datamateriale. Datamaterialet er sjeldent kategorisert og strukturert etter analytiske kategorier bestemt av forsker på forhånd, og ofte tar de form som forklaringer i feltnotater, transkribering av intervjuer og lignende. Prosessen av analysering av datamateriale inkluderer derfor utviklingen av kategorier som fanger relevante aspekter av datamaterialet. Det første man kan gjøre for å starte analysen av materialet er derfor å finne konsepter eller begreper som hjelper oss å forstå en struktur i materialet. Det første steget er derfor å lese nøye igjennom alt materialet, dette inkluderer intervjuene, observasjonene og feltnotatene (ibid). Det første jeg måtte gjøre da jeg skulle starte med analysen av datamaterialet, var å transkribere ferdig alle

intervjuene. Under feltarbeidet mitt hadde jeg transkribert alle intervjuene for hånd, og siden jeg ville ha flere kopier av alt materiale, førte jeg det over på datamaskin.

Etter hvert delte jeg alle intervjuene i tre bunker. Den ene bunken besto av intervjuer jeg hadde hatt med ansatte i Opportunity. Den andre bunken besto av intervjuer av klienter fra Opportunity, som de ansatte hadde skaffet meg. Den tredje bunken besto av intervjuer med resten av informantene, som inkluderte AMFIU, Feed the Hungry Project, og klientene som tilhørte andre institusjoner, samt et intervju med en ansatt fra Finance Trust. I de to første bunkene tok jeg utgangspunkt i temaene fra intervjuguidene mine. Den siste bunken måtte analyseres hver for seg først. Men etter å ha delt opp alle bunkene i tema, startet jeg å koble de sammen. Disse ble kategorisert etter fargekoder. Eksempler på tema som jeg benyttet meg av var; regulering av en MFI, utfordringer knyttet til kommersialisering og bærekraftighet, motivasjon for å søke lån, prosessen av å søke lån.

Når det gjaldt mitt intervju med CEO var dette det lengste, og det intervjuet som ga mest informasjon. Her kunne jeg ikke bruke temaene fra intervjuguiden som retningslinje, fordi intervjuet forløp mer som en samtale, og han var inne på mange viktige tema, som jeg ikke hadde inkludert i intervjuguiden. Her måtte jeg lese igjennom intervjuet mange ganger, og også her brukte jeg fargekoder for å dele inn tema som han tok opp.

## 4.7 Etikk

Når man utfører feltarbeid i en annen kultur og et fremmed land, er det mange etiske hensyn man må ta i forkant av, underveis og i ettertid når man skriver avhandlingen. Etisk forskning handler også om å bygge felles forhold som begge parter under feltarbeidet kan nyte godt av, og av at man undersøker på en sensitiv og respektfull måte. Madge i (Scheyvens og Storey, 2003) sier at *ethical research should not only “do no harm”, but also have potential “to do good”, to involve “empowerment”* (Scheyvens et al., 2003:139).

Etiske hensyn gjelder spesielt når det er mennesker direkte involvert i prosessen. Forskningsetikk er opptatt av at forsker skal være etisk og moralsk ansvarlig for både informantene og seg selv. Det kan alltid oppstå etiske dilemma underveis i et forskningsprosjekt, og ofte må man følge sin egen moralske kode. Det finnes likevel retningslinjer basert ut i fra en profesjonell tilnærming som man må følge underveis i

prosjektet. I følge Kitchen og Tate (2000) må forsker alltid sørge for at deltagere i et forskningsprosjekt ikke vil ha negative konsekvenser. En måte å vurdere dette på, er å vurdere om informantene ville deltatt på nytt i det samme prosjektet.

Tre grunnprinsipper som er viktig i hvert forskningsprosjekt, er ideene om informert samtykke, konfidensialitet og anonymitet. Disse prinsippene bygger på at deltagere i ett hvert prosjekt skal vite hva undersøkelsene innebærer, at de er en del av undersøkelsene, og at de når som helst under prosjektet kan trekke seg (Ryen, 2011). Konfidensialitet og anonymitet handler om at det skal være trygt for informantene å være en del av undersøkelsene. For det første innebærer dette at informantenes identitet, dersom ønsket, skal holdes skjult og anonymt. Dette innebærer også at forsker i mange tilfeller blir gitt privat informasjon, og at man er pliktet til å oppbevare dette materialet, slik at ingen andre får tilgang (Scheyvens og Storey, 2003). Også tillit er et viktig etisk prinsipp. Dette innebærer for det første forholdet mellom forsker og deltagere ved at forsker ikke skal ødelegge for framtidige undersøkelser på samme sted og samme informanter, ved at informantene opplever noe negativt ved undersøkelsene. Men tillitt innebærer også at forsker fremstiller funnene på en troverdig måte (Ryen, 2011). I min studie fikk jeg ikke noen sensitive opplysninger. Men dette kunne ha vært tilfelle dersom noen hadde fortalt meg om negative konsekvenser knyttet til å ta opp lån. Jeg har likevel valgt å anonymisere alle klientene jeg snakket med, da det ikke ble avklart i alle intervjuene om noen ønsket å være anonyme. Heller ikke de ansatte i organisasjonen så ut til å komme med mer informasjon utover organisasjonens retningslinjer. Disse hadde jeg også, som sett, gått igjennom en søknadsprosess med for å få forske på. Så de ansatte hadde fått full informasjon om mitt mål for undersøkelsene. Dersom jeg hadde fått inntrykk av at de ansatte fortalte sin personlige mening, og ikke på vegne av institusjonen, måtte jeg ha vurdert nærmere hva jeg skulle ha gjort i forhold til anonymisering.

Ved at Opportunity Uganda fant klienter jeg kunne snakke med, var jeg bekymret for at disse skulle føle seg presset til å måtte fullføre intervjuene. Her var det derfor svært viktig at jeg informerte om mitt formål, og at dette var en frivillig deltagelse, som de når som helst kunne trekke seg fra. Det så imidlertid ikke ut til at noen av klientene hadde problemer med å delta, men virket heller stolte av å kunne fortelle om hva de hadde oppnådd.

Et annet etisk hensyn man må ta er i forhold til kritisk refleksivitet. Dowling (2000) referer til Kim England, som videre referer til kritisk refleksivitet som en prosess av konstant,



selvbevisst, granskning av seg selv som forsker, og forskningsprosessen. I dette tilfellet kan det være veldig nyttig å benytte seg av en feltdagbok. Dette er en prosess som kan være vanskelig. Jeg benyttet meg imidlertid av feltnotater som sett, hvor jeg skrev ned refleksjoner underveis. Disse har hjulpet meg masse underveis i analyseringen av datamateriale. Jeg har under feltarbeidet og i analysering prøvd å reflektere hvordan jeg som forsker har påvirket materialet mitt. Fordi jeg har prøvd å se mikrofinansiering i lys av både organisasjon og klienter, har det vært nødvendig å forholde meg kritisk til mine egne meninger og synspunkter, for ikke å påvirke materialet mitt. I de følgende kapitlene vil analysen av datamateriale jeg har samlet inn i løpet av feltarbeidet bli presentert, og jeg vil gjøre mitt beste for at resultatene blir presentert ut i fra konteksten og helheten hvor informasjonen ble innhentet.

#### **4.8 Begrensninger av studien**

Jeg har allerede vært inne på noen av begrensningene ved denne studien. For det første kan informasjonen jeg har samlet inn, være begrenset fordi jeg i hovedsak har benyttet meg av en casestudie. Jeg kan heller ikke generalisere ved å si at dette er likt for alle kommersialiserte mikrofinansinstitusjoner. Opportunity Uganda har i dette tilfellet blitt brukt som eksempel på hvordan det *kan* være. I kapittel 4.5.1 har jeg også reflektert over at klienter med kun positive erfaringer kan ha blitt valgt ut til å snakke med meg, i stedet for mennesker som har opplevd negative konsekvenser. Derfor kunne institusjonen i stor grad kontrollere hvem jeg fikk snakke med.

Siden jeg valgte å bruke en kvalitativ tilnærming til innsamling av data og intervju som hovedmetode, og faktum at jeg gjorde feltarbeidet i en ukjent kultur, kan det ha ført til at noe av informasjonen er blitt mistet eller feiltolket. Dette kan være tilfelle, både fordi jeg i tillegg til en ukjent kultur, måtte oversette i fra et språk til et annet, samt at jeg måtte benytte meg av en tolk i noen av intervjuene.

Andre begrensninger ved denne studien er blant annet at jeg ikke har noen form for økonomisk bakgrunn, og er derfor lite kjent med økonomisk fagterminologi. Det finnes også begrensninger knyttet til et tidsperspektiv, som førte til at jeg dro fra Uganda uten å skjønne alle aspektene, slik at jeg ikke kunne stille oppfølgende spørsmål da jeg etter hvert lærte mer.

Her har imidlertid tilleggsinformasjonen som ansatte i Opportunity og AMFIU ga meg, vært veldig nyttig.

## 5 Balansen mellom business og utvikling

Formålet med dette kapitlet er for det første å vise hva en kommersialisering av en mikrofinansieringsinstitusjon innebærer. Opportunity Uganda som er casestudie for denne oppgaven har selv gått igjennom store endringer for hvordan de praktiserer mikrofinansieringen, og de er et godt eksempel på hva denne kommersialiseringsprosessen medfører. Selv om man ikke kan generalisere, gir denne organisasjonen en pekepinn på hvordan mikrofinanssektoren endres, og hvordan praksisen for industrien utvikles. Det vil derfor belyses hvordan Opportunity Uganda praktiserer mikrofinansieringen, og hvordan dette skiller seg fra den tradisjonelle formen for mikrokreditt. Feed the Hungry Project er en ikke-statlig organisasjon, som blant annet jobber med mikrokredittprosjekter. Deres måte å praktisere mikrokreditt på, skiller seg vesentlig fra den kommersialiserte mikrofinansieringsindustrien. Deres form for praksis vil også bli belyst, for å vise hvor stort spenn det er blant ulike mikrokreditt/finansinstitusjoner.

### 5.1 Prosessen av kommersialisering

Merriam Webster definerer i følge Christen og Drake (2002) kommersialisering som “*to develop commerce in*” or “*to manage on a business basis.*” Mange tilhengere av en kommersialisert mikrofinansindustri ser kommersialisering som deres ønske om å ha en markedsdrevet tilnærming til mikrokreditt. Denne tilnærmingen opererer med prinsipper som bærekraftighet, profesjonalitet og effektivitet i levering av finansielle tjenester. Pionerer for denne tilnærmingen ønsket å bringe mikrokreditt nærmere den formelle banksektoren fordi de mente at de store beløpene som trengtes for å nå ut til fattige mennesker i rurale områder måtte komme fra banksektoren (ibid). Denne utviklingen innen mikrofinansmarkedet kom med BancoSol i Bolivia, som da var den ledende organisasjonen innen mikrofinansiering i Bolivia. På grunn av deres suksess, var det en bred enighet blant mange aktører at tidligere ikke-statlige organisasjoner burde bli en del av den regulerte finanssektoren (White og Campion, 2002).

Også Opportunity, som mange andre institusjoner, startet opprinnelig som en NGO, men da var de et lite program innen *Food for the Hungry International*. Deres arbeid i Uganda startet i 1988, og hovedoppgavene gikk ut på å gi bistand i form av mat til fattige mennesker. Etter

hvert utviklet dette programmet seg i 1991 til å hete *the Faulu Africa Network*, og de ble da et regionalt nettverk av mikrofinansprogrammer som opererte i Øst-Afrika, der deres hensikt var å forsyne finansielle tjenester til lavinntektsektoren. I 1995 ble det opprettet et kontor i Kampala, og det som startet som et lite program kom da til å hete Faulu Uganda. Da antallet på mikrofinansklinter steg, ble Faulu Uganda kjøpt opp av Opportunity International og ble en del av det internasjonale nettverket Opportunity, og fikk navnet Opportunity Uganda limited.



**Figur 5.1:** Bilde av et av Opportunitys kontorer (Forfatters eget bilde).

Som alle nylig opprettede finansinstitusjoner i Uganda opererte Opportunity i klasse fire (se kapittel 2), men etter hvert som de ble en stor organisasjon hvor antall klienter steg, fikk de i 2008 tillatelse til å operere under klasse to; kredittinstitusjon, og måtte dermed opptre som en mer kommersiell enhet.

## 5.2 Sikkerhet

Etter hvert som Opportunity har begynt å operere som en kommersiell institusjon, har de mange retningslinjer de må følge, og kriterier som deres kunder må innfri for å få lån. Selv om mikrofinansinstitusjoner er ment som fattigdomsreduksjon, er det mange mer velstående klienter som også søker lån hos Opportunity og andre finansinstitusjoner. Derfor har man

ulike regler for individuelle lån og gruppelån. I denne oppgaven vil det konsentreres om gruppelån fordi det er disse lånene som skal hjelpe fattige mennesker ut av fattigdommen. Individuelle lån blir gitt til mer velstående klienter.

Gruppelånsmodellen man følger i Opportunity kalles solidaritetslån, og minner mye om grupplånsmodellen i Graamen Bank. Forskjellen er at lånene i Opportunity ofte er større. For at man skal få innvilget et solidaritetslån hos Opportunity må man ha hatt en bedrift i minst et år. De gir ikke ut lån til mennesker som ikke er økonomisk aktive. I tillegg må man være over 18 år og være Ugandisk statsborger. Personer over 70 år får ikke innvilget lån på grunn av høy risiko av dødsfall. Medlemmer av en gruppe kan ikke være i slekt eller familie. Gruppemedlemmene må også være homogene når det gjelder utdanning, bakgrunn og økonomisk situasjon.

Når man søker lån må man opprette et sikkerhetsfond; Loan Security Fund (LSF), dette er en sparingsplan for å bygge opp sikkerhet for lånene over tid. Årsaken til dette er å sikre tilbakebetaling av lånene, dersom noen av ulike årsaker ikke er i stand til å betale tilbake. *All group members must also agree to use each other's Loan Security Fund to pay for the missed installments or outstanding balances* (Intervju med en ansatt i Opportunity). Dersom en gruppe må benytte seg av denne ekstra sikkerheten, må de betale inn nye penger til dette fondet.

### 5.3 Målgruppe

Med transformasjonen som Opportunity har gått gjennom, har også målgruppen for mikrofinansieringen endret seg til å fokusere på mennesker som allerede er økonomisk aktive, men som har lav inntekt.

*Up to now, we have never gone to try to take someone who is not working, or is not doing anything, and trying to get him into the economic ladder. 'Cause I think that is basically an NGO activity, it's a donor gift, because he needs to be supported* (CEO, Opportunity).

Opportunities kontorer er hovedsakelig lokalisert i urbane områder rundt i Uganda, selv om den største delen av befolkningen som ikke har tilgang til finansielle tjenester er bosatt i rurale områder. Grunnen til at Opportunity har vanskeligheter med å nå mennesker i rurale

områder, er fordi det er lite lønnsomt, og dette er en av svakhetene med det å skulle operere som en bærekraftig enhet. Opportunity har likevel et mål om å klare og levere tjenester til den rurale delen av befolkningen. De ønsker derfor å ekspandere til rurale områder, men må finne måter hvordan dette kan gjøres lønnsomt. De ønsker derfor å kunne tilby tjenester rundt i hele landet.

*As long as you live near a branch, you have an opportunity to participate (in the microfinance sector), but most people that live in rural areas, have no options. So when people talk about the poor, they really mean the near poor, and the people of the lower end of the middle class in the sector actually (CEO, Opportunity).*

Når det gjelder rural ekspansjon, henter de inspirasjon fra Kenya, hvor de opererer med mobile løsninger gjennom for eksempel bruk av mobiltelefoner eller internett, slik at klientene kan overføre penger via det, da dette kan være med å redusere kostnadene. Men Opportunity selv har enda ikke kommet fram til løsninger som kan være lønnsomme.

## **5.4 The double bottom line**

*MFIs often pursue two objectives. They have a social mission. MFIs are there to offer financial services to the poor. They also have to and want to become financially sustainable. Microfinance is a business, its clients have to pay prices that cover costs and ensure the future ability of the MFI to operate. That is the Double Bottom Line (AMFIU, 2005:5).*

I følge Rahman (2004) har både en poverty lending approach og en tilnærming om bærekraftighet, som jeg har vist her, et felles ønske om å nå ut til kreditt til fattige mennesker. Begge tilnærmingene har også et ønske om å gjøre dette på en bærekraftig måte. Det kan imidlertid se ut til at de vektlegger de to målene ulikt. Det kan se ut til at den tradisjonelle måten for mikrokreditt prioriterer at man når ut med kreditt til fattige mennesker, mens de kommersialiserte institusjonene prioriterer bærekraftighet, og derfor har målgruppen endret seg.

Det finnes mange årsaker til at ulike organisasjoner har et ønske om en markedsorientert tilnærming til mikrofinansiering. Blant annet ser man at på grunn av mindre donorstøtte, og donorers uvillighet til å støtte organisasjoner på en permanent basis, er det mange som ikke har nok kapital til å betjene et økende antall klienter. På grunn av flere klienter og manglende midler, trenger mange MFier å søke etter måter som kan holde de selvforsynende (Ledgerwood & White, 2006). For det første vil dette hjelpe dem med videre drift av organisasjonen. Men de får dermed også muligheten til å tilby flere produkter og tjenester, spesielt sparing. Dermed får de også tilgang til mer kapital, som kan være med å utvide organisasjonen. I mange tilfeller vil mangel på kapital føre til at man ikke kan gi ut så mange lån, eller så store lån, som klientene ønsker.

*We don't want to be in the situation of encouraging people to grow, and then say that they can't get any further. Then we are not helping them (CEO, Opportunity).*

Opportunity ønsker derfor å kunne operere som en bærekraftig enhet, slik at de kan vokse seg større og dermed gi ut større og flere lån. De ønsker derfor at de etter hvert skal få muligheten til å operere under klasse én, kommersiell bank, slik at de får muligheten til å tilby alle finansielle tjenester som man tilbyr i bankindustrien. For at Opportunity skal klare å nå målet om bærekraftighet, men samtidig ”bank the unbanked”, som er deres opprinnelige mål, er de nødt til å dyrke andre deler av kommersielle aktiviteter, og finne flere lønnsomme måter for å støtte deres opprinnelige mål, som er å gi lån til mennesker med liten inntekt. Derfor gir de også ut individuelle lån til mennesker som ikke nødvendigvis har lav inntekt.

*Almost all transformed MFIs have gradually begun to offer bigger loans to some of their clients (often new), but generally not at the expense of the clients at the lowest income level. Instead, many transformed MFIs have sought to offer a range of products to a range of clients, often to help offset the costs of smaller loans extended to the poorest clients (Ledgerwood & White, 2006:xxxvii).*

Opportunity ønsker imidlertid ikke å gå bort i fra den opprinnelige kundegruppen, *There is a big conflict in that* (CEO, Opportunity). Deres mål er derfor å nå ut til flere mennesker. Og ved en ekspansjon til rurale områder vil det hjelpe dem i å nå den doble målsettingen, inkludere flere mennesker i den økonomiske sfæren, men også operere som en bank slik at de kan tilby flere finansielle tjenester. Men dette må også skje på en økonomisk bærekraftig måte.

Mange mikrofinansselskaper i Afrika har det vanskelig med å være bærekraftig, fordi mange bor i rurale områder hvor det er vanskelig å drive med mikrofinansiering, pluss at det er mange som leverer de samme tjenestene. Hva man kan se mange steder er at det er mange mikrofinansinstitusjoner som låner ut til bemidlede mennesker.

*If you are looking at what is coming out of South Africa now in a way of microfinance, they are actually lending to salary people, and they are not actually lending to the poor* (CEO, Opportunity).

## 5.5 Andre organisasjonsformer

Som sett er ikke alle aktører innen mikrokreditt og finansiering opptatt av å skulle operere på en bærekraftig måte. Feed the Hungry Project er en ikke-statlig organisasjon som praktiserer mer på den tradisjonelle måten, og disse fikk jeg muligheten til å tilbringe tid sammen med i mitt opphold i Uganda. Mikrokreditt er bare én av aktivitetene de tilbyr. Deres kontor er lokalisert i Kampala, men prosjektene deres er lokalisert i rurale områder.

Deres praksis for mikrokreditt skiller seg vesentlig fra Opportunitys. For det første ønsker de ikke å operere som en kommersiell enhet, fordi de mener at dette vil føre til at de må gå bort i fra kundegruppen, som er de fattigste i rurale områder. De mottar kapital fra *The global investment group* som er en ikke-profitt NGO. Menneskene som mottar lån, blir konsekvent referert til som partnere, ikke klienter. Dette var et viktig poeng for dem, fordi de ikke ser på partnerne som passive mottakere.



Feed the Hungry Projects mål med mikrokreditten er at deres klienter etter en femårsperiode skal klare seg selv, og de skal slippe å ta opp lån, i alle fall fra dette prosjektet. Mikrokredittprosjektene deres er tilknyttet hva de kaller et *epic center*, noe som jeg selv fikk være med å besøke. Dette er et sted hvor partnerne fra Feed the Hungry Project kan dele ideer. Her finnes det også en mikrofinansieringsenhet som fungerer som en rural bank. For tiden har de 11 sentre lokalisert i 11 distrikter, disse ligger i rurale områder. De opererer med en plan på at partnerne og sirklene etter fem år skal være bærekraftige, og ikke trenge tilskudd. The Hunger Project samarbeider med lokale statlige organisasjoner, og det er her de viktigste tilskuddene og støtten kommer fra. De rurale bankene blir drevet av fattige mennesker fra lokalbefolkningen. Lokalbefolkningen er også med og bygger opp de rurale bankene. Ansatte i Feed the Hungry Project mener dette er viktig, slik at de kan få et trygt og godt forhold til stedet, samt at de vil være interesserte i å vedlikeholde lokalene.

Feed the Hungry Project har også opprettet noe de kaller satellittbanker og ser ut som på bildet nedenfor. Disse hører under de rurale bankene, men er lokalisert et stykke fra de rurale bankene, slik at partnerne som bor et stykke unna, ikke skal behøve å reise så langt.



**Figur 5.2:** Bilde av en av Feed the Hungry project's satellittbanker (Forfatters eget bilde).

Feed the Hungry Project er dermed en organisasjon som har valgt å praktisere mikrokreditten på en annen måte en Opportunity. De minner mer om et tradisjonelt mikrokredittprogram, der de fattigste i rurale områder fortsatt er målgruppen, og ved at man inkluderer lokalbefolkningen i alle prosesser. Men det viser også hvor mange forskjellige aktører for mikrofinansiering som finnes på markedet.

## 5.6 Konkurransen

*Today, in a few countries around the world, especially in the most densely populated areas of those countries, a large number of MFIs operate in competitive environments that they themselves helped to create. Clients in several Latin American countries, the city of Kampala in Uganda, the District of Tangail in Bangladesh, and the Island of Java in Indonesia now may choose to borrow from any one (or more) of several MFIs (Christen & Drake, 2002:15).*

I disse områdene, som sett i sitatet ovenfor, har derfor ulike mikrofinansieringsinstitusjoner begynt å konkurrere med hverandre for å tiltrekke verdifull arbeidskraft, tiltrekke donorstøtte, og ikke minst konkurrere om de samme klientene (Rhyne, 2002). Dette er også tilfelle for Opportunity. Fordi det som nevnt er mest lønnsomt å drive i urbane områder, velger også de fleste å opprette kontorer i byene. Opportunity har høyere renter enn mange av konkurrentene, men er likevel populære fordi de har raske kundebehandlere. De mener også at en utfordring med mikrofinansiering er å forklare de virkelige kostnadene av produktet til klientene, slik at de faktisk kan sammenligne en organisasjon med en annen. Opportunity har et prinsipp om at de ønsker å skaffe full informasjon.

*We actually have a policy that we want to provide full open information, the problem is, that when we started to show what we were charging, all our competitors who were charging more, were telling their clients that we were charging more, and that we were more expensive than they were, because they didn't show the hidden charges, and the clients believed it (CEO, Opportunity).*

## 5.7 Utstrekning og bærekraftighet

Som vi har sett, fordi det er så mange ulike aktører, er det vanskelig å skulle studere ledelse og styresett innen en mikrofinansinstitusjon. Opportunity har hatt noen vanskeligheter med å skulle transformeres til en kommersiell institusjon, fordi det er flere hensyn man må ta. I studien fra Valentina Hartarska (2005) ser man at det er to viktige faktorer man må studere

for å kunne si noe om hvor vellykket en mikrofinansieringsinstitusjon er; utbredelse og bærekraftighet. Som vi har sett har Opportunity vanskelig med utstrekning, ved at de ikke har funnet lønnsomme måter å tilby finansielle tjenester til mennesker i rurale områder. Dermed er målet om bærekraftighet med å hindre tilgangen til finansielle tjenester for noen mennesker.

Mitt feltarbeid har ikke omhandlet resten av banksektoren og bankreformer i Uganda, det er derfor vanskelig å skulle si noe om hvilke konsekvenser dette kan ha for Opportunity som institusjon. Men CEO for Opportunity mener at de føler presset av konkurransen fra andre lignende aktører på markedet. Studier viser at dersom man får flere regler når det kommer til konkurranse innenfor den finansielle sektoren, kan det føre til mindre utstrekning, og at rikere klienter blir mer attraktive (Hartarska, 2005).

Studien fra blant annet Mersland og Strøm (2009) viser at reguleringer av en mikrofinansieringsinstitusjon, ikke har store konsekvenser når det kommer til utstrekning og bærekraftighet, men at man i følge Van Grenuning (1998) trolig kan få en økning i klienters tillit, noe som kan føre til en forbedring i finansiell prestasjon. I en annen studie av Hartarska og Nadolnyak (2007) hevdes det også at regulering ikke har noen direkte effekt på sosial og finansiell prestasjon av en mikrofinansieringsinstitusjon.

## **5.8 "Best practice"**

Etter hvert som kommersialisering av mikrofinanssektoren har utviklet seg, har det over tid blitt utviklet prinsipper for hvordan best å praktisere denne typen av mikrofinans. Disse prinsippene fokuserer i størst grad på hvordan man best klarer å drive en bærekraftig mikrofinansieringsinstitusjon. Disse prinsippene har blitt kalt "best practice". I følge Seibel (1998) og Dunford (2000) er synet på at det finnes én rett måte å praktisere kommersiell mikrofinansiering på, blitt kritisert fra flere hold. Videre menes det at siden det finnes et så stort spenn i mikrofinansorganisasjoner, kan man ikke operere med kun en måte, som er den beste, og mener man heller burde benytte seg av "sound practices" (ibid).

AMFIU som er paraplyorganisasjonen for alle mikrofinansinstitusjoner i Uganda har også utrettet et sett med Sound Practices. Fordi kommersielle institusjoner søker profitt er det viktig at:

*Primary involvement of an MFI should be to offer financial services sustainably. This necessitates the MFI to maintain a business focus and drive. While it is good for the MFI to recognize that the clients need other financial and non-financial services, sound practice MFIs should concentrate on providing financial and leave out the non-financial ones (such as entrepreneurship and business development training/technical assistance, social services and other welfare services) to other players. MFIs should minimize their involvement in non-financial services and should only offer them to the extent that they increase their business efficiency and opportunities (AMFIU, 2005:11).*

Den typen opplæring som blir gitt fra de kommersielle mikrofinansinstitusjonene omhandler derfor i størst grad opplæring i forhold til sparing, og aktiviteter som er inntektsgenererende for institusjonen.

Den tidligere praksisen for mikrokreditt ble sett på som en måte å inkludere tidligere ekskluderte mennesker, inn i den økonomiske sfæren. Med kommersialiseringen ser det imidlertid ut til at det fortsatt finnes mennesker som blir ekskluderte, da det ser ut til at gruppemodellen ikke lengre er sikkerhet nok, men at man i tillegg er nødt til og ha drevet en bedrift i minst et år. Blant de kommersialiserte aktørene ser det ut til at det finnes en bred enighet om at de fattigste ikke har behov for kreditt

*Non-economically active poor people at or near destitution level need charity handouts, but not commercially run financial services (...). Experience has shown that poverty focused MFIs do better if they serve the poor and a good number of the "not so poor" (AMFIU, 2005).*

Dette skiller seg fra ideen som Grameen Bank opererte med, som hadde de aller fattigste i rurale områder som målgruppe for kreditten. Også mennesker i rurale områder blir på en måte ekskludert fra den kommersialiserte mikrofinansieringen. Selv om Opportunity ønsker å ekspandere til rurale områder, er likevel det økonomiske motivet med å vanskeliggjøre prosessen. Også fordi man nå stiller strenge krav til sikkerhet, gir man ikke ut oppstartslån.

Dette betyr at mennesker ikke får muligheter til å investere i redskaper for å kunne drive med småskala produksjon, som de videre kan selge, og slik komme inn på det økonomiske markedet. Den eneste muligheten blir dermed å utvide allerede eksisterende bedrifter, eller utvikle nye bedrifter i tillegg til gamle.

Kvinner har som vist også vært sentrale aktører innen den tradisjonelle formen for mikrokreditt, og er i mange tilfeller hovedmålgruppen. Årsaken til dette har vært fordi kvinner er de som i størst grad har blitt ekskluderte fra finansielle tjenester. Og tilgangen til kreditt blir sett på som en mulighet for kvinner å utfordre eksisterende maktforhold. Men det har som sett på grunn av kommersielle institusjoners søken etter bærekraftighet, oppstått konkurranse blant de ulike aktørene. Dette betyr at dersom man kun skal involvere kvinner, vil man miste mange potensielle klienter.

*MFI's should target all potential clients, with a healthy gender balance, and spread their risks by financing clients in various sectors involved in different activities ranging from production to trade and services (AMFIU, 2005:13).*

Dette betyr at ingen som driver med kommersiell mikrofinansiering har råd til å miste noen av sine klienter, eller potensielle klienter, og derfor må man også inkludere menn i like stor grad som kvinner. Opportunity har en prosentfordeling på 62% kvinnelige klienter og 48% menn.

Man kan dermed se at man ved en kommersialisering ikke nødvendigvis vil endre målsetting, men tilføye nye mål. Men likevel ser man at denne formen å praktisere mikrofinansiering på skiller seg vesentlig fra den opprinnelige modellen.

I dette kapitlet har vi sett endringene man får ved en kommersialisering av mikrofinansieringssektoren. Oppsummert kan man si at de fattigste i rurale områder fortsatt blir ekskludert. Den er ikke kvinnerettet, og man tilbyr ikke oppstartlån eller opplæring, noe som skiller seg vesentlig fra den opprinnelige formen for mikrokreditt/finansiering. I neste kapittel ser man den kommersialiserte mikrofinansieringen fra klientenes side og hvilket forhold de har til mikrofinansieringen.



## 6 Empowerment gjennom økonomisk vekst?

Formålet med dette kapitlet er å se på motivasjonen mennesker har for å søke lån, og hvilke konsekvenser lånene har. Et av hovedmålene for mikrofinansiering er empowerment av fattige mennesker. Som vi har sett er økonomisk empowerment kun en side av empowerment, men mange mener at økonomisk vekst kan føre til en økning i empowerment i andre sider av det sosiale livet. Jeg vil derfor i dette kapitlet prøve å vise hva klientene selv mener om prosessen rundt å søke lån, og hvilken innflytelse de har i beslutningstakingsprosessen.

### 6.1 Motivasjon for å ta opp lån

Den kommersielle mikrofinanssektoren er som vist preget av konkurranse mellom de like aktørene på markedet. Dette fører til at mange av institusjonene drar rundt for å verve nye klienter til institusjonen, og det blir drevet reklamekampanjer. Grunnen til denne reklamen er fordi det fortsatt finnes et stort marked for mikrofinansieringsinstitusjoner, ved at det fortsatt finnes et stort antall mennesker som fortsatt ikke har tilgang til finansielle tjenester. Men hva er motivasjonen for mennesker for å ta opp lån? Det finnes naturligvis mange motiver for å få tilgang til lån, sparing og andre finansielle tjenester. Blant de 14 klientene jeg fikk muligheten til å snakke med, nevnte alle utvidelse av bedriften sin som hovedgrunn for å ta opp lån. Dette er kanskje naturlig, siden dette er et krav for å motta lån.

Charles er en *boda boda* sjåfør (mopedtaxi sjåfør), et fremkomstmiddel som er et av de vanligste i Kampala. Da hans mopedtaxi begynte å bli gammel, trengte han penger for å kjøpe en ny, og valgte derfor å ta opp lån. Den første organisasjonen han tok opp lån i var Pride Uganda som opererer under klasse 3; Micro Deposit taking Institution. Han fortsatte imidlertid å ta opp lån for å kunne fikse og vedlikeholde den nye. Etter hvert har han fått mulighet til å kjøpe flere bodaer, slik at han kan ha andre sjåførere ansatt hos seg. På denne måten har hans virksomhet blitt utvidet. Dette var hans første prioritet når han valgte å ta opp lån, men han har også andre finansielle behov som han nå får dekket på grunn av utvidelsen av bedriften.

For Margareth var også en utvidelse av bedriften grunnen til at hun søkte lån, og også hun fikk sitt første lån fra Pride. I starten hadde hun en bedrift, en helseklinikk. For å kunne kjøpe

inn nødvendige ting til klinikken måtte hun søke om lån. Etter hvert som klinikken vokste, ville hun også starte en ny bedrift, en sminkebutikk, for å få ekstra inntekt, dermed gikk hun til Opportunity. Hun valgte å skille lånene i to ulike institusjoner. Dette har vist seg å være veldig vanlig blant mennesker som tar opp lån. Årsaken til at noen velger å skille lånene sine, er fordi man ikke får stort nok lån fra samme institusjon. For å utvide lånene må man søke hos to forskjellige institusjoner. En annen grunn, som i dette tilfellet, er fordi hun syntes det var enklere å ha de adskilt, og at hun hadde større kontroll.

Lydia har tatt opp lån i Opportunity siden 2003. Hennes motivasjon for å ta opp lån hos en finansinstitusjon var at dette var lettere enn å låne penger hos naboen; dette på grunn av at naboer plutselig kan ombestemme seg, eller kreve pengene tilbake tidligere en avtalt. På denne måten er det mer sikkert og ”stabil” å låne hos en etablert institusjon. Også hun hadde allerede en bedrift som hun ville utvide. Dette er også noe Van Grenuning (1998) peker på, at en finansinstitusjon som er regulert, vil gi større tillitt hos klientene.

## 6.2 Virkning av lån

Av alle jeg snakket med i løpet av oppholdet mitt i Uganda, hadde ingen hatt noen negative opplevelser i forhold til å ta opp selve lånene. Negative hendelser var i form av andre gruppemedlemmer som ikke kunne betale, men dette hadde ikke, etter hva de fortalte meg, hatt noen negative konsekvenser. Charles hadde hatt en positiv opplevelse med mikrofinansiering fordi han tjener mer, fordi han har muligheten til å leie ut moped-taxier til menn som jobber for han, og som dermed hjelper han å tjene mer, da han tar prosenter. Andre konsekvenser ved å ta opp lån, er at folk rundt han stoler mer på ham nå, fordi han har en sikker inntekt. Det er også derfor lettere for han å låne penger fra mennesker rundt ham, slik at tilgangen på penger generelt er lettere. Han mener også at dette har ført til at han har fått flere venner.

*Now many people trust me. So if I need a small amount of money, maybe 50.000 UGS, I will get it from my friends. So when you get a problem, you can run to any (Intervju med Charles).*



Han mener at på grunn av lånene har alt i bedriften og hverdagen endret seg, ved at tillit er blitt utviklet. Margareth sier at de positive effektene ved å ta opp lån har vært at hun nå har muligheten til å ta vare på sin sønn, og gi han nesten alt han trenger, samt at hun har fått mulighet til å sende han på skole.

*Now there are so many things I can do. I can provide for my family, and I can pay school fees for my son (Intervju med Margareth).*

Hennes drømmer har utviklet seg etter at bedriftene hennes vokste, og nå drømmer hun om at bedriftene hennes skal bli så store at hun innen et år kan kjøpe seg et hus og en motorsykkel. Også Elisabeth, som eier en liten kiosk, har ved hjelp av lånene fått muligheten til å utdanne barna sine, samt å betale husleien hver måned. Dette hadde hun problemer med før. Og hun mener at dette får henne til å jobbe enda hardere.

Flere jeg snakket med hadde som motivasjon å forbedre kapitalen i bedriften og gjøre den større, og på grunn av lånene har flere fått flere varer/produkter å selge. En av disse eide en grønnsaksbod, og på grunn av lån fikk hun muligheten til å selge flere produkter. Dette ga henne nok inntekt til å leie et hus, som hun videre leier ut til andre. Dermed har hun fått enda en inntektskilde. Asha eide et hus hun leide ut. Med lånet hun tok opp, fikk hun muligheten til å bygge flere hus som hun kan leie ut

*Because of this I have managed to educate my children, one has completed the first degree, and another is at the university, one is in senior 6, and the last one is in senior 4. That is what I love the most (Intervju med Asha).*

I løpet av oppholdet mitt i Kampala, fikk jeg også muligheten til å snakke med klienter som tilhører andre finansinstitusjoner; Finance Trust og Finca Uganda. I forhold til prosessen rundt å søke om lån, er den lik for de nevnte institusjonene. Blant Finance Trust og Finca Ugandas klienter, vektlegger de også at det er viktig at man kjenner hverandre innad i gruppa. Også motivasjonen for å søke lån er den samme, nemlig å kunne utvide bedriften. Klientene

som tilhører Finance Trust, søkte lån nettopp der, fordi de ansatte dro rundt for å verve klienter, de hadde ellers ikke vært klar over institusjonen.

Det som skiller Finance Trust og Opportunity, er at i Finance trust må hele gruppa betale ned lånet sitt før et medlem kan få innvilget et nytt. Dette ser mange som negativt. Slik er det imidlertid ikke i Opportunity. Hvorfor reglene er forskjellige vet jeg ikke, men at det kan være fordi Opportunity er i klasse to (se forklaring i kapittel 2), og har en større sum de kan låne ut. Hvordan det er i Finca vet jeg ikke. Men ingen av disse institusjonene gir lån for at folk skal få mulighet til å starte egne bedrifter.

### **6.3 Solidaritetsgrupper**

Som jeg har vært inne på tidligere minner gruppene man opererer med i Opportunity, mye om gruppene fra Graamen Bank, men i Uganda låner man ofte større beløp. Størrelsen på gruppene varierer imidlertid mellom 10 og 50 medlemmer. Dersom gruppene vokser seg så store som 50 personer, vil disse bli delt inn i undergrupper. Den mest vanlige størrelsen på en gruppe ligger på rundt 25 personer. Gruppene har tre personer som har mer ansvar enn resten av gruppa; en kasserer, sekretær og en leder. Det er kassereren som har ansvaret for pengene i gruppa.

Klientene forklarer hvor viktig det er å kjenne hverandre når man danner en gruppe. Prosessen går ut på at man først identifiserer hverandre, så danner man en gruppe. Et annet alternativ er å bli med i allerede eksisterende grupper. Noe alle klientene påpekte var viktigheten av å kjenne hverandre i gruppa, slik at man vet at man kan stole på hverandre. Selv om alle påpeker viktigheten av å være i en gruppe der alle kan stole på hverandre, skjer det ofte utskiftinger i gruppa, slik at man plutselig er med i en gruppe der man ikke kjenner hverandre. Dette vil jeg komme tilbake til.

Når det kommer til tilbakebetaling av lånene kan man velge mellom 4-6-9 eller 12 måneder. Dette gjelder kun dersom man har tatt opp lån tidligere. Dersom det er første gang man tar opp lån kan man velge mellom 4 og 6 måneder, de fleste velger 6 måneder. Dersom man låner til skolepenger har man en fast betalingstid på 6 måneder. Men de individuelle låntakerne kan også velge 2 år som tilbakebetalingstid. Disse har som regel større bedrifter, og er mer rustet til å ta større lån, som krever lengre tilbakebetalingstid. På mange måter kan

man si at de andre medlemmene i gruppa er med på å bestemme hvor mye lån andre medlemmer i gruppa skal få. De må gå god for at de tror vedkommende klarer å betale tilbake lånet sitt. Men ansatte i banken drar også ut til bedriftene for å se at det går bra.

Betaling på lånene kan variere, men de fleste jeg snakket med betalte en gang i uka. Men dette er også tidkrevende, siden man da må møtes i gruppa en gang i uka. Andre betaler derfor på lånene sine en gang i måneden. Når det kommer til sum, varierer dette. Alle sammen låner forskjellige beløp, alt etter hvor bra de gjør det med tilbakebetaling, og hvor mye gruppa går god for. Dersom de har vært gode låntakere kan de få en økning på 300.000 UGS i tillegg til forrige lån.

Dermed ser man at gruppe som sikkerhet fortsatt er en viktig del av mikrofinansieringen i Opportunity. Et problem med gruppemodellen i Uganda er at det ser ut til å være en naturlig tendens til at folk ønsker å låne i eget navn, og ikke som et gruppemedlem. Dette fører til at opprinnelig gruppepress for tilbakebetaling av lån, ikke stiller like sterkt. Sjefen for Opportunity (CEO) tror derfor at gruppemodellen tilslutt kommer til å forsvinne. Til nå har dette vært hovedkjernen i mikrofinansieringen. Problemet er at det er et dyrt produkt for institusjonene å levere. Det er også veldig dyrt for klientene å benytte seg av det, fordi institusjonene insisterer på ukentlige møter. Det tar derfor opp mye tid for klientene, da de må reise langt, dra på møter midt i arbeidstiden, få andre til å passe på bedriften. Mange jeg snakket med ønsket å gå over til individuelle lån fordi det finnes så mange problemer innad i gruppene. Men dette lar seg ikke gjøre fordi de ikke har nok inntekt eller sikkerhet. I følge Rhyne (2002) er det en vanlig trend man ser i dag i konkurrerende mikrofinansmiljøer, at klientene ønsker seg bort fra gruppelån og over til individuelle lån.

Opportunity søker derfor etter nye måter der man kan levere disse tjenestene på måter som er billigere for både institusjonen og klientene. Også her har de sett på "mobile banking", der institusjonen har mulighet til å overføre ukentlig lån til klientene, dermed reduseres kostnaden av produktet. Spørsmålet er da hva som vil skje med gruppepress, samhold i gruppa, opplæring og lignende som den tradisjonelle modellen legger så mye vekt på.

### 6.3.1 Møte med en spare- og lånegruppe

Selv om ingen av klientene jeg intervjuet hadde opplevd noen negative konsekvenser med å ta opp lån, nevnte flere at det av og til kunne oppstå problemer innad i gruppene. I løpet av oppholdet fikk jeg muligheten til å dra ut for å møte en gruppe som skulle ha møte. Etter å ha utført et intervju med en Branch Relation Manager (BRM) (Michael) fra et av kontorene, ville han ta meg med.

Møtelokalet var lokalisert i et stort bygg, og for å komme dit måtte vi gå gjennom et stort marked hvor mennesker satt og solgte diverse produkter. I lokalet befant det seg mange mennesker, både menn og kvinner. Vanligvis er det en kredittoffiser med på møte for å kontrollere at alt går bra. Møtet hadde imidlertid ikke startet, da gruppen satt og ventet på han. Han dukket ikke opp før vi skulle dra igjen. Men siden Michael (BRM) var til stede, satte de liksom godt i gang. Møtet foregikk både på engelsk og luganda, men siden Michael foretrakk å snakke engelsk, fikk jeg muligheten til å skjønne meste parten av det som ble sagt.

Møtet varte i to og en halv time, og i alt var det ca 30 mennesker, men dette var vanskelig å holde styr på, siden mange kom og gikk i løpet av møtet. Michael som er Branch relation manager, er høyere oppe i hierarkiet enn én kredittoffiser (se oversikt i kapittel fire), og gruppen så dette derfor som en mulighet til å ta opp alle problemene de opplevde. Dette ga også meg en mulighet til å se problemene som kan oppstå i slike grupper. Som tidligere nevnt er det viktig når man danner en gruppe at menneskene kjenner hverandre, slik at man vet at man kan stole på hverandre. Denne gruppa hadde imidlertid opplevd mange utskiftninger, slik at det var mange i gruppa som ikke kjente hverandre.

Også denne gruppa hadde en kasserer. Han har oversikt over alle lånene, som han fører inn i en bok. Her noterer han hvem som kommer med penger, hvor mye de betaler, hvor mye de har igjen å betale på lånene, og personene må derfor sitte og vente på tur for å betale. Selv om institusjonene krever at man møter en gang i uken for å diskutere saker og forholdene i gruppa, var det noen som dro rett etter de hadde betalt. Dette var på grunn av at de måtte tilbake til bedriftene sine. Men mange ble imidlertid igjen for å få diskutere med Michael (BRM).

Denne gruppa, fikk jeg erfare, hadde støtt på et stort problem. I lang tid hadde de hatt en kasserer som hadde hatt ansvaret for å betale inn lånene deres. Han hadde imidlertid stukket av, og tatt med seg gruppas innbetalinger for de siste tre ukene. Konsekvensene ble derfor at gruppa for det første måtte betale inn de tre siste ukenes innbetaling på nytt, samt resten av lånet/gjelda til den gamle kassereren.

Gruppa lurte derfor på om Opportunity kunne bidra med å dekke tapene. Da Michael forklarte at dette ikke var mulig, og de selv ble nødt til å dekke tapene, ble de veldig sinte og oppgitte. Michael forklarte videre at gruppa burde være kjent med disse reglene, og at nettopp dette er grunnen til at slike gruppemøter blir avholdt, samt at de får tilbud om kurs før de tar opp lån, der de kan bli kjent med hvordan de fører oversikt over egne lån, og lese ut i fra den fellese protokollen. Dermed kan de selv ha en viss kontroll over betalingene, samt at pengene blir betalt inn, og kunne da ha avverget at personen som hadde ansvaret, fikk muligheten til å stikke av med så mye penger.

Jeg ble deretter forklart at dette er blitt et stort problem, fordi klientene er så opptatt av og raskest mulig få tilgang til lån, at de hopper over disse kursene. Det er også vanskeligheter med å skulle holde disse møtene, fordi klientene ikke tar seg tid til å være tilstede, noe som også var tilfellet denne gangen.

Resten av møtet ble det diskutert hvordan man i framtiden skal hindre at slike situasjoner oppstår igjen. Etter dette møtet skjønnte jeg for en stor risiko det er å være med i slike grupper, men de har heller ikke så mange andre valg. For meg virket det som om denne gruppen var preget av masse kaos. Hva som skjedde videre med denne gruppen vet jeg ikke, men det var spennende å få med denne opplevelsen.

## **6.4 Klientenes valg**

Fordi det finnes mange aktører på markedet som leverer de samme tjenestene, fører dette til at klienter ofte prøver seg fram til hvilken institusjon som har de beste vilkårene. Mange av klientene har vært i andre finansinstitusjoner før, men har gått over til Opportunity. En av dem jeg snakket med har vært i Finca før, men byttet bort fordi det var for høye renter. Dette er veldig vanlig blant dem jeg snakket med. En annen har vært med i både Finca og Finance trust, men byttet over til Opportunity fordi både Finca og Finance Trust hadde regler som sier

at hele gruppa må ha nedbetalt lånene sine før en person kan få innvilget nye lån. Slik er det ikke i Opportunity Uganda. En annen har også vært i Pride før, men han skiftet fordi de måtte møtes på et ugunstig sted. Han mener Opportunity er bedre, fordi det er lettere å få lån. I Pride, mener han, er de strengere med sikkerhet. En annen har vært med i Finance trust. Hun byttet fordi de trengte så mange papirer fra henne, og reglene deres var for strenge. Den største forskjellen på Opportunity og Finance trust mener hun er rentene.

*The interest rates make's them different. The one for Opportunity is high, but better than the one for Finance Trust. (Intervju med Irene).*

Hun synes også omsorgen i Opportunity er bedre og selve prosessen er kortere;

*I discovered that here (Opportunity) I can come today, and then the next day they give me a loan.*

Når det kommer til hva folk vil ha endret, og grunnen til at mange ofte bytter seg bort fra en institusjon til en annen, er først og fremst lavere renter. Men også å få kortet ned prosessen det tar å få innvilget lånene, da dette ofte kan ta en uke. Dette er noe Opportunity påpeker som en styrke hos dem, er at de har raske kundebehandlere, noe som noen blant klientene har påpekt.

## **6.5 Klientenes innflytelse**

Når det kommer til klienters innflytelse i Opportunity, mener klientene selv at de ikke har noen innflytelse i beslutninger som blir tatt. I følge ansatte i Opportunity arrangeres det møter hvert år, hvor leder og kasserer av gruppa deltar og snakker på vegne av resten gruppa, her kan de komme med ønsker og lignende. Klientene kan også komme med ønsker og forslag til for eksempel nye produkter som andre institusjoner har, men visse ting er fastlagte. Når det kommer til klientene mener de selv at de ikke har særlig innflytelse, og at de må følge de fastsatte reglene. En mener også at klientene ikke har noen innflytelse i det hele tatt. Ingenting blir endret, og hun sier at de har prøvd, uten å lykkes (ville ikke fortelle hva det

var). Mange skulle gjerne hatt lavere renter, samt flere kundebehandlere, slik at prosessen for å få innvilget lån ble kortere. Tabitha sier:

*There was a time we complained about the high interest rates, and then the management told us that they were thinking about it. But they have not yet changed*  
(Intervju med Tabitha).

Men i og med at Opportunity Uganda har blitt en regulert institusjon, er det for det første mange retningslinjer de er pålagte å følge. Samtidig, i og med at de vil være bærekraftige, er det mange ønsker fra klientene de ikke kan gjennomføre på grunn av kostnadene. En nedgang i renter og ansettelse av flere, vil bety mye høyere kostnader for Opportunity.

Som jeg har vært inne på i forhold til studien gjort av Valentina Hartarska (2005), har det blitt sett på mangfold innen ledelsen innen en mikrofinansieringsinstitusjon. En debatt har dreid seg om hvorvidt klientene selv burde være representert i styret. Når det gjelder bærekraftighet vil det ha positive konsekvenser dersom klientene er representerte. Mens det vil ha negative konsekvenser på utstrekningen. Når det kommer til Opportunity, er ikke klientene inkluderte i ledelsen. På en måte kan man si at de blir passive mottakere av et produkt. Deres innflytelse består av å komme med forslag, som blir videreformidlet fra noen i gruppa. Dermed kan man si at de ikke har mye innflytelse. Men samtidig må Opportunity forsøke å utvikle nye produkter, for å beholde sine klienter. Dersom man bruker renter som et eksempel, siden dette er noe som er svært viktig for begge parter, kan det virke som Opportunity blir tvunget til å sette ned rentene, dersom det ser ut til at klientene begynner å velge andre institusjoner. Men så lenge Opportunity har andre faktorer som gjør de populære, og kundene velger å bli, vil de fortsette å operere med høyere renter enn andre institusjoner, fordi dette hjelper dem med å nå målet om bærekraftighet.

Av de fem klientene jeg snakket med fra Finance Trust, mente heller ingen av disse at de hadde noen innflytelse og at de måtte følge organisasjonens retningslinjer. Jeg snakket med en klient fra Finca Uganda, som derimot mente at man har litt innflytelse, og at hun har opplevd noen endringer. Et eksempel hun kom med er at før var det alt for få som "behandlet" klientene, slik at når de skulle i banken måtte de gjerne bruke en hel dag på dette på grunn av lange køer. Dette klaget de på og etter hvert fikk man flere saksbehandlere. Før

måtte man betale på lånene sine en gang i uken. Men dette var tidskrevende for mange, de fikk derfor muligheten til å betale en gang i måneden.

## 6.6 Empowerment av klientene

Ved samtalene jeg hadde med klientene fra de ulike institusjonene, hadde alle opplevd positive konsekvenser med tilgangen til finansielle tjenester. Ikke bare hadde de fått muligheten til å utvide bedriften, men de hadde blant annet fått sendt barna på skole, fått flere venner og et større nettverk, og mer respekt fra menneskene rundt. Kapitalen hadde generelt økt, slik at de fikk mer penger å bruke i hverdagen. Som jeg har vært inne på blir empowerment brukt av mange aktører, selv om dette er begrep som ikke enkelt lar seg definere. Dermed finnes det også ulikheter i hva man legger i begrepet. Luttrell et al. (2009) har sett på en måte man kan dele empowerment inn på, ved økonomisk, sosial, politisk og kulturell empowerment. Mange mener at dersom man oppnår økonomisk empowerment, ved at mennesker får tilgang til økonomiske ressurser, vil dette føre til videre empowerment av andre sider av livet.

Innen mikrofinansiering har man som sett, tre ulike tilnærminger til mikrofinansiering og empowerment; feministisk tilnærming, en bærekraftig tilnærming, og en fattigdomsreduksjons tilnærming. Den tradisjonelle formen for mikrofinansiering dreide seg i stor grad om fattigdomsreduksjon. Innen denne tilnærmingen blir det lagt stor vekt på at mikrofinansieringsprosjektene skal være med å skape bedre leve- og boforhold. Her legger man også vekt på samfunnsutvikling og forsyning av sosiale tjenester, slik at mennesker også får muligheter til å lære seg å lese og skrive. Helsetjenester og utvikling av infrastruktur er også kriterier som blir nevnt som viktige for empowerment av mennesker i et samfunn. Videre fokuserer denne tilnærmingen på at man skal nå de fattigste i et samfunn.

Selv om den feministiske tilnærmingen skiller seg ut fra overnevnte, er den også i samsvar med den tradisjonelle mikrokreditten. Tradisjonell mikrokreditt hadde ofte kvinner som hovedmålgruppe, hvor empowerment av kvinner er med og endrer eksisterende maktrelasjoner innad i et samfunn. Begge disse tilnærmingene for mikrofinansiering og empowerment, minner om den tradisjonelle måten for mikrokreditt. Hovedfokus ligger på å nå de fattigste med mikrokreditten ved å hjelpe dem til en inntekt, slik at de selv kan være



med å skape utvikling for seg selv. Begge disse tilnærmingene går bort i fra økonomisk vekst som hovedmål, og mener det finnes andre faktorer som må til for å skape utvikling.

Den kommersialiserte formen for mikrofinansiering som vi har sett på i det forrige kapitlet, er mer i likhet med tilnærmingen om bærekraftighet. Empowerment her dreier seg om at mennesker skal få større muligheter til å ta individuelle valg, samt at mennesker skal få økt selvtillit. Dette mener man kommer gjennom tilgangen til kreditt og økonomiske ressurser. Økonomisk empowerment vil dermed føre til sosial og politisk empowerment.

Ut i fra dette kan man si at mine informanter i stor grad hadde opplevd økonomisk empowerment, og ut i fra deres opplevelser hadde denne ekstra tilgangen til økonomiske ressurser ført til en forbedring av andre sider i hverdagen. Nå skal det imidlertid igjen påpekes begrensningen av denne studien, ved at det i stor grad var ansatte fra Opportunity som fikk tak i informanter jeg kunne snakke med. For det andre kan man diskutere ut i fra situasjonen mine informanter hadde i utgangspunktet. Disse menneskene hadde nokså stabile inntekter i utgangspunktet. Som sett kan man i følge Rowland (1995) se at mange aktører er opptatte av å vise resultater av sitt arbeid. Dette fører til at mange arbeider med mennesker som ikke er de mest sårbare i utgangspunktet, og derfor mislykkes ofte empowerment-programmer i å jobbe med de fattigste og de mest marginaliserte gruppene.

Likevel fikk jeg ved møtet med denne spare- og lånegruppen se negative aspekter ved mikrofinansiering og solidaritetsmodellen. David Hulme (2000) har sett på mikrofinansiering og negative konsekvenser dette kan ha. Selv om mange studier viser at mange fattige mennesker kan klare å komme seg ut av fattigdommen, er det ikke alltid tilfellet. Om lånene som blir tilbudt sier Hulme (2000):

*Such loans are usually referred to as 'microcredit' and MFIs have created the myth that poor people always manage to repay their loans because of their ability to exploit business opportunities. This is nonsense, and Pischke's dictum that we should call microcredit 'microdebt' can help us be more realistic about the different ways in which loans can impact on the livelihoods of poor people (Hulme, 2000:26).*

Videre argumenter Hulme (2000) for at mikrokreditt kan føre til at mennesker klarer å spare opp noen penger, men at det ofte kan oppstå problemer som for eksempel sykdom, tyveri,

naturkatastrofer, og andre faktorer som ikke kan kontrolleres, noe som kan føre til at mange vil slite med å betale tilbake lånene. Dette ble en konsekvens for spare- og lånegruppa jeg møtte. Hvordan det gikk i ettertid vet jeg ikke, men det er et eksempel på hvordan det kan oppstå problemer med mikrofinansieringen.

## 7 Videre utvikling av kommersiell mikrofinansiering

I de to tidligere analysekapitlene har jeg diskutert hva en kommersialisering av en mikrofinansinstitusjon innebærer. Jeg har også analysert hvilken betydning denne kommersialiseringen har for klientene. Med dette ser man hvordan kommersialiseringen fører til at det stilles strengere krav til hvem som får innvilget lån. I dette kapitlet trekker jeg sammen perspektivene fra kapittel fem og seks, for videre analyse av kommersialiseringsprosessen. Formålet med dette kapitlet er derfor å se hvordan klientene er involverte i utformingen av praksisen, for videre sammenligning med tradisjonell mikrokreditt, og hvilken betydning dette har for empowerment av fattige mennesker og målet om fattigdomsreduksjon.

### 7.1 Inkludering i mikrofinansieringens utforming

Som beskrevet ut i fra kapittel fem, er det blitt diskutert hvordan Opportunity praktiserer mikrofinansieringen, og hvordan dette har fått konsekvenser i tilgangen til finansielle tjenester for fattige mennesker. Ved at Opportunity er blitt pålagt reguleringer av BoU, har det ført til at deres praksis skal være profesjonell og markedsdrevet. Dette er noe CEO påpekte som en utfordring

*Because we became regulated, we had to practice more like a bank than a NGO, because we were not suitable by the central bank, so the regulation, a part of the driving cost, it actually had a impact on how the customers presides us. The people who had been happy to wander into the rabbit whole we had before, was not so comfortable with the brand new flashy offices (Intervju med CEO).*

Profesjonaliseringen av Opportunity får også konsekvenser for hvordan klientene blir inkluderte gjennom prosessen. Det kan i denne sammenheng være nyttig å benytte seg av Gaventas maktkube, beskrevet i kapittel tre, for å analysere maktforholdet mellom institusjonen og klientene.

Ut i fra kapittel fem kan man se at avgjørelsene som blir tatt i forhold til hvordan Opportunity praktiserer, blir tatt i hva Gaventa referer til som lukkede rom. Her blir bestemmelsene rundt regler for sikkerhet, målgruppe og målsetting utformet. Her er det Opportunitys ledere, eksperter og sjefer som bestemmer, og klientene har ikke adgang for å kunne komme med innspill.

I maktkuben bruker også Gaventa inviterte rom, for å beskrive rom som har press på seg utenfra. Her kan utenforstående bli inviterte til å komme med innspill. Ansatte i Opportunity hevder deres klienter har muligheten til å komme med forslag på endringer, ved at det holdes årlige møter, hvor representanter av klientene og ansatte møtes for å diskutere. De kan også komme med forslag til nye produkter og tjenester. Samtlige av Opportunitys klienter mener selv at de ikke har noen innflytelse, og at de må rette seg etter institusjonens retningslinjer. Det ser derfor ikke ut til at klientene har noen makt i forhold til utformingen av mikrofinanspraksisen.

Maktkuben ser også på ulike grader av makt, der synlig makt referer til den tradisjonelle forståelsen av makt. Makt her, er forhandlet frem gjennom formelle regler og strukturer. Gaventa viser her to måter for hvordan denne formen for makt kan være diskriminerende. For det første gjelder det regler, som ser ut til å være nøytrale, men som tjener en gruppes interesser over en annens. Den andre måten synlig makt kan være diskriminerende på, er gjennom beslutningsstrukturer som ikke tar med synspunkt fra mennesker som den er ment å tjene. Dette berører Opportunitys klienter og kundegruppe. For det første er reguleringene som Opportunity er pålagt, med å gjøre det vanskelig å nå ut til mennesker i rurale områder. Fordi Opportunity har valgt å operere som en kommersiell enhet, og dermed er ute etter profit, er dette med på å ekskludere mange mennesker i prosessen. For det andre er reglene om sikkerhet, som er utarbeidet i lukkede rom, med på å ekskludere en hel gruppe mennesker; de fattigste. Fordi man er pålagt reguleringer, og fordi beslutninger rundt praktisering skjer i lukkede rom, er synlig makt diskriminerende fordi man ikke tar klienters betraktninger med i utformingen. Ved at målgruppen har gått fra de fattigste i et samfunn i tidligere mikrokredittprogrammer, og over til økonomiske aktive, oppstår det en form av skjult makt, fordi det nesten ses på som allmennkunnskap at de fattigste ikke har behov for kreditt.

Dersom man sammenligner Opportunity med Feed the Hungry Project, som i denne oppgaven representerer en tradisjonell mikrokredittaktør, ser man at FHPs partnere har mer

innflytelse gjennom hele prosessen og i alle beslutninger. For det første er det partnerne som selv styrer den rurale banken, samt at de er med å bygge og drive lokalene. Organisasjonen her fungerer mer som en tilrettelegger og støtte for partnerne enn som en overordnet enhet. Gjennom denne praksisen har partnerne mer makt enn klientene.

Klientene er imidlertid ikke helt uten makt. I gjennom *krevde rom* får de makt ved at de har muligheten til å bytte seg fra en institusjon til en annen. Dersom flere klienter går sammen og for eksempel klager, kan dette føre til endringer fordi en institusjon ikke har råd til å miste klienter. Institusjonen må derfor på best mulig måte tilrettelegge for sine klienter. Opportunity har høyere renter enn mange andre, men de holder på sine klienter fordi de har bra kundeservice. Dette er uansett en form for kløft som Gaventa referer til, ved at klientene ikke er inkluderte i avgjørelser som omhandler deres liv.

Mange studier har konkludert med at man har fått en økende kløft mellom menneskene i samfunnet, og de mange statlige institusjoner som sitter med makten. Dette tyder på hva Skocpol (2003) referer til som et svekket demokrati, hvor politisk engasjement er forbeholdt profesjonelle aktører. Mange argumenter i denne sammenheng for at man ved å inkludere fattige mennesker i prosessen, vil gi de en stemme, som man mener er en nøkkefaktor for å skape empowerment. Dersom fattige mennesker får en stemme til å snakke for seg selv, og kunne være med å ta beslutninger som påvirker deres fremtid, kan dette være med å redusere fattigdom. Gaventa referer i denne sammenheng til det han kaller *Working both sides of the equation*

*To rebuild relationships between citizens and their local governments means working both sides of the equation – that is, going beyond “civil society” or “state-based” approaches, to focus on their intersection, through new forms of participation, responsiveness and accountability (Gaventa, 2004: 27).*

### **7.1.1 Empowerment gjennom økonomisk vekst**

Det blir ofte antatt at makt kommer automatisk gjennom økonomisk vekst, og at man ved økonomisk vekst vil få mer respekt, flere valgmuligheter og økt selvtillit. Også Opportunity, som mange andre i mikrofinansmarkedet, ønsker at deres klienter skal oppnå empowerment. Deres måte å definere empowerment på, baserer seg ut i fra *financial self-sustainability*

*paradigm*, som ser på empowerment ut i fra individualistiske betingelser. Fordi Opportunity ser viktigheten av resultat og ikke selve prosessen av deltagelse, mener man at empowerment kommer som et resultat av tilgangen til finansielle tjenester. Dette kan være tilfellet, men det trenger heller ikke være det. I følge Rowland (1995) er dette avhengig av spesifikke relasjoner bestemt av kjønn, kultur, klasse eller kaste. Økonomiske relasjoner forbedrer ikke alltid fattige menneskers økonomiske situasjon, ofte kan det tilføre det en ekstra byrde. Utviklingsarbeid blir ofte gjort for kvinner, og et utelukkende fokus på økonomiske aktiviteter danner ikke automatisk et rom for kvinner for å se på deres *rolle som kvinner*, eller andre problematiske aspekter av deres liv. Dette er hva Gaventa referer til som usynlig makt, der hvor denne formen for makt opererer ved å påvirke hvordan individer tenker om sin plass i samfunnet. Rowland mener derfor at en empowermenttilnærming som er opptatt av økonomisk aktivitet, må inkludere mer enn kun aktiviteten i seg selv (ibid). I følge Fiedrich (et al., 2003) har mange kritisert begrepet, fordi det tillater organisasjoner å si at de behandler urettferdighet, uten at de trenger å endre politikk eller strukturer.

Man ser med dette at en *financial self-sustainability* tilnærming, ser fattigdom ut i fra en *Monetary approach*, hvor man identifiserer fattigdom ut i fra en gitt fattigdomsgrense. Når man måler en institusjons prestasjon ut i fra hvor mange klienter en rekker ut til, går man ut i fra at tilgang til finansielle tjenester vil føre til økt velferd for de som får tilgang. I forhold til økonomisk empowerment, ser andre former for empowerment fattigdom som mer enn mangelen på økonomiske ressurser. Sosial empowerment innebærer en prosess som hjelper mennesker med å ta kontroll over egne liv ved at de får økt makt. Dette vil føre til at de kan endre og handle temaer som de anser som viktige. Denne formen for sosial empowerment ser fattigdom ut i fra en *capability* tilnærming, hvor det fokuseres på menneskers frihet til å kunne leve et fullverdig liv.

Dersom man tar utgangspunkt i en *financial self-sustainability* tilnærming til empowerment, hvor man fokuserer på tilgang til økonomiske ressurser, hadde mine informanter oppnådd økonomisk vekst. Alle mente at de hadde opplevd mange positive konsekvenser med å ta opp lån, og ut i fra deres forståelse, ser det ut til at de i stor grad har oppnådd empowerment gjennom tilgangen til ressurser. Under avsnitt 6.2 *Virkning av lån*, har det blitt vist at tilgangen til finansielle tjenester hadde ført til at klientene blant annet ble vist mer tillitt fra samfunnet rundt, de hadde fått muligheten til å sende barna på skolen, og deres forbruk hadde økt. Ut i fra en *monetary approach* til fattigdom, har derfor informantene opplevd økt velferd, og økonomisk empowerment. Men ut i fra en *financial self-sustainability* tilnærming, ser man

også at det ofte ikke er de fattigste som er hovedmålgruppen for denne typen mikrofinansiering. Dette er heller ikke tilfelle til Opportunitys klienter, da mikrofinansieringen er ment å tjene mennesker som har en nokså stabil inntekt.

## **7.2 Fra sosial transformasjon til økonomisk vekst**

Rowland (1995) har også vist til den tradisjonelle forståelsen av empowerment, som innebærer å føre mennesker som er utenfor en beslutningsprosess, inn i prosessen, hvor deltagelse gjennom hele prosessen er det som er viktig for å skape empowerment, og ikke bare resultat. Disse perspektivene skiller Opportunity Uganda og Feed the Hungry Project, ved at Opportunity fokuserer på resultat fremfor prosess, i motsetning til Feed the Hungry Project som ser viktigheten av deltagelse gjennom hele prosessen. Men hvilken betydning har det at de kommersielle mikrofinansinstitusjonene ikke inkluderer de fattige selv i utformingsprosessen?

Da Mohammad Yunus og Grameen Bank mottok Nobelsfredspris i 2006, fikk de prisen for deres innsats med å skape økonomisk og sosial utvikling nedenfra. Mikrokreditt bygger på mange av ideene fra alternativ utvikling. Dette betyr at mennesker selv er med på å skape utvikling, basert ut fra egen deltagelse, lokal kunnskap og små prosjekter. I motsetning til tidligere utviklingsforsøk, som var karakteriserte av store prosjekter ledet av eksterne aktører og kredittprogrammene på 1950-tallet som ikke oppnådde et ønsket resultat. Ved kommersialiseringen av mikrofinansiering endres ikke bare praksis, men denne formen for praksis ser ikke lengre til å være i samsvar med teoriene som mikrokreditt bygger på. Dette har blitt vist både gjennom hvordan Opportunity praktiserer og igjennom Gaventas maktkube. Igjen kommer man tilbake til deltagelse og inkludering.

Klientene er utelatt fra store deler av prosessen, og som nevnt tidligere ser det ut til at de blir passive mottakere av et produkt. Lokalsamfunnet er ikke lengre inkludert i beslutningstakingsprosessen, hvor lokalkunnskap blir sett på som viktig for å skape utvikling. Dersom man tar i bruk Jan Nederveen Pieterses modell, som forklart i kapittel tre, kan man se hovedforskjellene mellom ideene fra alternativ utvikling som har fokus på sosial transformasjon, og tidligere vekst-orienterte utviklingsteorier. Ved hjelp av denne modellen kan man også se hvordan ideene av mikrokreditt sammenfaller med ideene fra alternativ

utvikling. Dette gjelder blant annet menneskelig utvikling, deltagelse, lokal kunnskap og lokale ressurser.

Med utviklingen av kommersielle mikrofinansinstitusjoner ser det igjen ut til at man beveger seg mot en vekst-tilnærming. Ut i fra modellen kan man se at fokus ligger på kapital, vekst, markedsdriv, utviklingsbanker, ekstern ekspertise og GDP. Ved at Opportunity Uganda har fått ett tilleggsmål, endres ikke bare praksis, men man går også bort i fra ideene som mikrokreditt bygger på.

Som påpekt i kapittel to, trakk staten i Uganda seg ut som forsørger av mikrokreditt og ble sett på mer som tilrettelegger. Dette er i samsvar med Michel Foucaults definisjon av nyliberalismen, hvor staten trekker seg ut som direkte forsyner og over til en tilrettelegger av individets styring av seg selv, og hvor staten aktivt brukes for å bygge et samfunn med selvstendige entreprenører.

### **7.3 Videreføring av alle aspekter av mikrokreditt?**

Gjennom oppgaven er det blitt vist hvordan den nye formen for mikrofinansiering skiller seg fra den tradisjonelle formen. Det endelige målet for begge tilnærmingene som er blitt sitert, er fattigdomsreduksjon. Men hva innebærer denne utviklingen av mikrofinansiering når det kommer til det endelige målet som er fattigdomsreduksjon? For å analysere dette kan man derfor se hvordan mikrokreditt og fattigdomsreduksjon henger sammen.

Mikrokreditt har fått enormt med oppmerksomhet når det kommer til fattige mennesker og deres vei ut av fattigdom. Mange studier er derfor blitt gjort på hvor effektiv denne metoden er. Viktige spørsmål i denne sammenheng er hvorvidt mikrokreditt kan være med å forbedre fattige menneskers liv eller om hvorvidt det fører til mer gjeld. Fører mikrokreditt til en bærekraftig hverdag eller fører det til at allerede fattige mennesker tar større risiko som gjør de mer sårbare og dermed kan øke sjansen for vedvarende fattigdom. Hjelper det kvinner å styrke sin posisjon i samfunnet, eller vil det skape nye spenninger og økt voldsbruk. Til sist er et spørsmål om mikrokreditt virkelig fører til kvinners empowerment eller om det øker deres sårbarhet.

Mange studier viser at tilgang til kreditt for fattige mennesker fører til økt inntekt, som igjen fører til at mennesker får muligheten til å skaffe seg nødvendigheter som mat, helsetjenester



og utdanning. I en studie av Panjaitan og Cloud (1999) på et mikrokredittprogram i Indonesia, viser resultatene at når fattige kvinner får tilgang til kreditt, øker det tilbakebetalingsraten og øker velferden for fattige hushold. Andre studier viser også at tilgang til kreditt fører til en økning i kvinners deltagelse i beslutningstakingsprosesser og skaper økt forbruk, samt øker barns muligheter for skolegang. Også studien av Panjaitan og Cloud (1999) viser til de samme resultatene. Som sett ut i fra egen oppgave, har mine informanter opplevd mange positive aspekter ved det å ta opp lån.

Andre studier igjen, kommer fram til at mikrokreditt kan ha negative konsekvenser for klientene. I en artikkel av Rahman (2004) tar han utgangspunkt i flere studier som ser på forholdet mellom mikrokreditt og fattigdomsreduksjon. Blant annet ser han på en stor studie sponset av verdensbanken på effektene av mikrokreditt på fattige mennesker i rurale områder i Bangladesh fra 1991-1992. De involverte institusjonene var Grameen Bank, BRAC og R12 (et program støttet av CIDA). Ulike forskere som brukte ulike metoder, kom fram til ulike resultat. En studie viste at mikrokredittprogrammer hadde ført til økt inntekt, som hadde ført til økt forbruk blant låntakerne, og hadde videre hatt positive effekter for låntakernes barn når det gjaldt skolegang. Den andre studien viste imidlertid ingen forskjeller på verken skolegang eller forbruk. Rahman (2004) fant ut at mange låntakere brukte sparing og husholdningseiendeler for å betale på lånene, som førte til større besvær for fattige hushold. Den samme studien viste videre at gruppepress for å oppnå høye tilbakebetalingsrater, førte til at mange låntakere tok opp nye lån for å betale på de gamle, som igjen førte til større gjeld. Andre studier som har sett på kvinners empowerment gjennom mikrokredittprogrammer kom frem til at i mange tilfeller var lånene kontrollert av mannlige familiemedlemmer. Denne studien konkluderte med at lånene ofte førte til at kvinnene ble mer sårbare (ibid).

Blant andre David Hulme (2000), hevder at tilgang til finansielle tjenester kan hjelpe fattige mennesker med å forbedre hverdagen. Men han mener også at lån kan føre til økt sårbarhet for fattige mennesker, på grunn av hendelser som for eksempel sykdom, naturkatastrofer, tørke, tyveri, manglende kunnskap og det å ta dårlige beslutninger, som kan føre til vanskeligheter med å betale tilbake lån. Et problem med mange studier som ser på hvor effektivt mikrokreditt/finans er, er at man måler ut i fra antall klienter som en organisasjon betjener, samt hvor lønnsomt det er. Dette viser imidlertid bare organisasjonens prestasjon og ikke innvirkningen for klientene.

Mange aktører innen mikrofinansieringsindustrien ser på kommersialisering som et nødvendig steg for å kunne tilby høy kvalitet i de finansielle tjenestene til de fattige. Andre føler at introduksjonen av målet om profitt inn i mikrofinansieringen svekker organisasjonens forpliktelse til de fattige, og at dette vil føre til at man tilrettelegger for rikere klienter (Christen og Drake, 2002). Årsaken til at man har fått denne utviklingen er som vist fordi mange mikrokredittprogrammer hadde problemer med å skaffe donorstøtte, og mange prosjekter måtte derfor nedlegges. Derfor bruker man den tradisjonelle modellen; mikrokreditt, og tilfører den ekstra tjenester og prøver å få institusjonen til å være levedyktig. Det ser imidlertid ikke ut til at man adresserer de andre problemene som finnes i mikrokreditten, nemlig at det kan ha negative konsekvenser for mange fattige mennesker, og at mikrokreditt kan føre til stor gjeld for mange. Det kan derfor se ut til at man med utviklingen fra tradisjonell mikrokreditt til kommersiell mikrofinans, forbedrer situasjonen til institusjonene, mens de negative aspektene ved den gamle modellen henger igjen.

Det er bevist mange ganger at både mikrokreditt og mikrofinansiering kan ha positive konsekvenser for låntakere, og at det kan hjelpe mennesker å få et bedre liv, som vist ut i fra eget feltarbeid. Men det er imidlertid viktig at man ikke glemmer de negative aspektene som kan være knyttet opp mot det å ta opp lån. Økt oppmerksomhet blir gitt til hvor effektive institusjonene kan være, dette blir som sett målt ut i fra hvor mange klienter de betjener, samt hvor lønnsomt institusjonene klarer å praktisere. Fokus burde også rettes mot at mikrofinansiering akkurat som mikrokreditt, kan ha negative konsekvenser for noen, siden det ikke ser ut til at man har gått aktivt inn i utviklingen for å endre disse negative aspektene.

## 8 Avslutning, oppsummering og konklusjon

Formålet med denne oppgaven har vært å analysere prosessen og endringene en kommersialisering av mikrofinanssektoren fører med seg. Den kommersielle mikrofinansieringen skiller seg fra den tradisjonelle modellen på mange måter, og det er derfor viktig å analysere disse endringene. For å analysere endringene har jeg sett på hvordan en kommersiell institusjon praktiserer og hvordan dette skiller seg fra den tradisjonelle modellen. Ideene bak mikrokreditt og mikrofinansiering er å styrke menneskers liv, det har derfor vært viktig å se på klientenes forhold til mikrofinansieringen. Det siste analysekapitlet har basert seg på perspektivene fra de to første analysekapitlene, for videre å analysere endringene som skjer ved en kommersialisering.

Teoriene som blir brukt for å analysere datamateriale er for det første utviklingsteorier, og ideer som mange bistands- og utviklingsaktører bruker som utgangspunkt når man utformer utviklingsprosjekter. Videre er Gaventas Power Cube, og studier av governance innen mikrofinansieringsinstitusjoner blitt brukt for å se på klientenes innflytelse, og hvilken makt de har i prosessen av en kommersialisering.

### 8.1 Praksis ved å operere med en dobbelmålsetning

En kommersialisering av en mikrofinansinstitusjon innebærer at man opererer med hva man kaller *the double bottom line*. I tillegg til å gi finansielle tjenester til fattige mennesker, ønsker man å gjøre dette på en bærekraftig måte, slik at man til slutt kan være en selvforsynt institusjon. Dette har blitt viktig for mange aktører innen mikrofinansmarkedet, fordi mange sliter med å skaffe nok donorstøtte til å kunne drive. Ved at man får et tilleggsmål, får dette naturligvis endringer for hvordan man praktiserer. For det første har man sett at kommersielle institusjoner blir pålagt reguleringer fordi de blir tatt opp som del av den formelle finanssektoren. Dette er med og legger noen føringer for praksis. For det andre ser det ut til at institusjonenes egeninteresse av å skulle være bærekraftig, fører til flere endringer.

Ved kommersialiseringen av mikrofinanssektoren, ser man ved å analysere Opportunity Ugandas praksis, endringene som skjer, og hvordan denne modellen skiller seg fra den tradisjonelle mikrokredittmodellen.

For det første gjelder dette målgruppen. I den tradisjonelle modellen ønsker man å levere tjenester til de aller fattigste i rurale områder, og kvinner har i dette tilfellet vært hovedmålgruppen. Både på grunn av at Opportunity har fått en ekstra målsetting, samt at de er blitt pålagte reguleringer av BoU, endres målgruppen til å omhandle allerede økonomiske aktive mennesker, både menn og kvinner i urbane områder. Dette er som sett et resultat av at institusjonen stiller strengere krav til sikkerhet for sine klienter, og derfor leverer de ikke tjenester til de fattigste. Selv om de ønsker å ekspandere til rurale områder, er det ikke tilfellet enda, fordi man ikke har funnet noen lønnsomme måter man kan ekspandere på. Når det kommer til å levere tjenester hovedsakelig for kvinner, er ikke dette gjeldene for Opportunity, fordi de opererer i et konkurrerende marked, der de må levere til alle som er kredittverdige. Dette fører til at fattige mennesker ikke har tilgang til oppstartlån. Selv om den tradisjonelle mikrokreditten gir ut både oppstartlån, samt lån til utvidelse av eksisterende bedrifter, er det kun sist nevnte som det blir innvilget lån til, da institusjonen trenger sikkerhet for ikke å tape penger.

En annen tendens man også ser i Uganda, er at gruppemodellen ikke står veldig sterkt, fordi de fleste ønsker å låne som individuelle klienter. CEO mente derfor at gruppemodellen kom til å forsvinne. Dersom denne modellen faller bort, kan det se ut til at hele grunnlaget som mikrofinansiering bygger på, faller bort. Denne tendensen kan være et resultat av at det er mer velstående klienter som får lån hos Opportunity. Men dette er nok også en konsekvens som vi har sett ut i fra møte med en spare- og lånegruppe. Det er ofte i disse gruppene negative konsekvenser oppstår. Klientene har ikke opplevd negative konsekvenser ved å ta opp lån, men de opplever ofte problemer med andre gruppemedlemmer. Spørsmålet man må stille er derfor hvor stor grad institusjonen har ansvaret for at gruppene skal lykkes.

## **8.2 Empowerment gjennom økonomisk vekst?**

Ved å analysere kommersialiseringsprosessen og endringene man får, var det også viktig for meg å se på klientenes forhold til mikrofinansieringen, da kommersialiseringen også får konsekvenser for klientene.

Alle mine informanter hadde tatt opp lån fordi de ønsket å utvide bedriftene sine. Dette er kanskje naturlig på grunn av kravene rundt sikkerhet. Her kunne det ha vært interessant og

fått snakke med noen som ikke hadde fått lån på grunn av manglende sikkerhet, og hørt hvilken motivasjon de hadde for å søke lån.

Ingen av klientene hadde hatt noen negative konsekvenser direkte til å ta opp lån, men mange nevnte imidlertid problemer innad i gruppene, og også de ga tegn på at gruppemodellen kom til å forsvinne, da de fleste ønsket muligheten til å ta opp individuelle lån.

Empowerment har som sett vært et viktig mål både innen mikrokreditt og mikrofinansiering. Begrepet er imidlertid blitt kritisert, fordi man mener at man ikke fokuserer på de underliggende årsakene til at mennesker er sårbare i utgangspunktet. Videre har mange kritisert synet på at økonomisk vekst i seg selv kan føre til empowerment. Ut i fra tilnærmingen om økonomisk empowerment som er målsetting for en kommersiell mikrofinansaktør, ser man fattigdom ut i fra en *Monetary* tilnærming, der fattigdom blir sett ut i fra mangler, i forhold til en gitt fattigdomsgrense. Her går man dermed bort i fra fattigdom definert ut i fra både en *capability* tilnærming til fattigdom, og ikke minst en *participatory* tilnærming, som ser viktigheten av deltagelse fra de fattige selv.

Da informantene ble stilt spørsmål om hvordan hverdagen hadde endret seg ved tilgang til finansielle tjenester, hadde alle opplevd positive endringer og at hverdagen hadde blitt lettere. Blant annet hadde noen fått sendt barna sine på skole, og andre hatt fått tillitt fra menneskene rundt og økt respekt. I følge mine informanter, ser det derfor ut til at tilgangen til kommersiell mikrofinansiering har ført med seg mange positive aspekter, og at økonomisk vekst har ført til empowerment. Man må imidlertid ta med i betraktning at dette er mennesker som ikke er de mest sårbare i utgangspunktet, i og med at de allerede har inntekt, og kan stille nok sikkerhet for å få lån. Hvorvidt dette fører til at mennesker oppnår andre aspekter ved empowerment, som andre hevder man oppnår via deltagelse, er uklart.

### **8.3 Fra sosial transformasjon tilbake til økonomisk vekst**

For å kunne analysere hvilke endringer man har fått ved kommersialiseringen er det flere aspekter man må se på. For det første gjelder det de tradisjonelle prinsippene man opererer med i den tradisjonelle modellen, som er blitt sett på i kapittel fem. For det andre gjelder det empowerment av klientene, som er blitt sett på i kapittel seks. Kapittel sju bygger videre på perspektivene av de to første analysekapitlene for videre å analysere endringene man får ved

en kommersialisering. For det første ses det på inkluderingen av klientene gjennom prosessen, og maktforholdet mellom klientene og institusjonen. Her brukes Gaventas makt kube. Dette brukes videre for å vise hvordan den kommersialiserte mikrofinansieringen går bort i fra ideene som mikrokreditt bygger på; alternativ utvikling.

Tilslutt diskuteres det hvordan den kommersialiserte mikrofinansieringen, i forhold til den tradisjonelle modellen for mikrokreditt, er et egnet verktøy for fattigdomsreduksjon.

Hva studien viser, er at kommersiell mikrofinansiering går bort i fra ideene fra alternativ utvikling, og beveger seg mer i retning mot en nyliberalistisk tilnærming. For det første ser man at mikrokreditt som ble utviklet, basert ut i fra ideer fra alternativ utvikling, inkluderer i stor grad deltagelse fra lokalsamfunnet og baserer seg på lokal kunnskap. Ved kommersialiseringen faller deltagelse bort, og blir erstattet med ekspertise og profesjonalitet. Dermed bygger empowerment seg på resultat og ikke prosess. For det andre ser man som et eksempel i mitt møte med spare- og lånegruppen, at institusjonen fraskrev seg alt ansvar når det kom til at en person hadde stukket av. Her kommer man igjen inn på at den kommersialiserte mikrofinansierings vinkling mot nyliberalismen; individet har selv ansvar for sin egen utvikling. Staten, og her også institusjonen, er tilrettelegger, men til sist har klientene selv ansvaret for å lykkes.

Til sist er det viktig å se hvordan denne modellen er forenelig med fattigdomsreduksjon. Som sett mener mange at kommersialisering er det som må til, for å kunne levere alle tjenester til fattige mennesker. Andre derimot, hevder at dette går på bekostning av klientene, hvor man skifter fokus bort fra klientene og over til institusjonen selv. Hva man ser, og som jeg har vært inne på i kapittel sju, er at man videreutvikler den tradisjonelle modellen, og gir den markedsdrevne prinsipper. Dette betyr at man kun adresserer én negativ side ved kreditten, og den omhandler organisasjonen, ved at man har utfordringer med å få nok tilgang til donormidler. Mens andre negative aspekter ved mikrokreditten, der lån kan føre til at mange klienter får store gjeldsproblemer, blir ikke tatt med i betraktningen.

## **8.4 Avsluttende kommentarer**

Min intensjon har ikke vært å kritisere verken mikrokreditt eller den kommersialiserte mikrofinansieringen, men heller å kaste lys over utfordringer knyttet til en

kommersialiseringssprosess. Mange studier viser at også den kommersielle mikrofinansieringen har hjulpet mange mennesker med å få en bedre hverdag. Både mikrofinansiering og mikrokreditt har måttet tåle mye kritikk. Jeg tror imidlertid det er viktig å gå nærmere inn på denne kritikken. Hvorvidt en institusjon er bærekraftig, og hvor mange klienter man strekker ut til, har lenge fått oppmerksomhet. Kanskje er det på tide å flytte fokus bort fra institusjonens sikkerhet, og over til klientenes sikkerhet. Hvordan kan man videreutvikle den kommersialiserte mikrofinansieringen for best mulig å unngå at tilgang til finansielle tjenester fører til gjeld og økt sårbarhet for mennesker?

Som jeg har vært inne på kan man ikke generalisere ut fra denne studien. Dette har heller ikke vært min intensjon. Men som diskutert i kapittel fire; metode, kan min oppgave ”overføres”. Overførbarhet går ut på tykke beskrivelser som kan produsere ”arbeidshypoteser”, som i noen tilfeller kan bli overført fra en case og over til et annet.

Dette vil si at selv om Opportunity har sine egne retningslinjer, prinsipper og måte å praktisere på, finnes det faktorer som er gjeldende for andre kommersialiserte mikrofinansinstitusjoner i Uganda. Blant annet er reguleringen for andre kommersielle aktører den samme. Og som det er blitt vist i kapittel seks, finnes det ulike retningslinjer i forhold til tilbakebetaling av lån blant de ulike institusjonene. Men ingen av de kommersielle institusjonene gir ut oppstartlån. Dermed kan deler av denne studien overføres til andre lignende kommersielle institusjoner.





## 9 Referanser

African Peer Review Mechanism. (2008). *Uganda Country Report*. African Peer Review Mechanism.

AMFIU. (2005). *Sound Practices in Microfinance*. Kampala: MK Publishers LTD.

AMFIU. (2008). Uganda Microfinance Industry Assessment. Kampala, Uganda.

Balkenhol, B. (2007). Efficiency and Sustainability in Microfinance. I B. Balkenhol, *red. Microfinance and Public Policy* (ss. 3-23). New York: Palgrave macmillan.

Barth, J., Caprio, G., & Levine, R. (2004). Bank regulation and supervision: what works best? *Journal of Financial Intermediation*. Vol.13 No.2 , ss. 205-248.

Batliwala, S., & Dhanraj, D. (2007). Gender myths that instrumentalize women: a view from the Indian front line. I A. Cornwall, E. Harrison, & A. Whitehead, *red. Feminism in development. Contradictions, constestations & challenges* (ss. 21-34). London: Zed Books.

Blair, H. (2000). Participation and Accountability at the Periphery: Democratic Local Governance at the Periphery. *World Development*. Vol 28. No 1 , ss. 21-39.

Bull, B. (2002). Verdens skjeve utvikling: teorier om problemer og løsninger. I T. A. Benjaminsen, & H. Svarstad, *red. Samfunnspektiver på miljø og utvikling* (ss. 299-320). Oslo: universitetsforlaget.

Campion, A. (1998). *Current governance practices of microfinance institutions*. Washington, DC: Occasional Paper nr. 3, The microfinance Network.

Cheston, S., & Kuhn, L. (2001). *Empowering Women through Microfinance*. Hentet Oktober 21, 2010 fra Opportunity International:

<http://www.microcreditsummit.org/papers/empowerment.pdf>

Christen, R. P., & Drake, D. (2002). Commercialization. The New Reality of Microfinance. I D. Drake, & E. Rhyne, *red. The Commercialization of Microfinance. Balancing Business and Development* (ss. 2-20). Bloomfield: Kumarian Press.

CIA. (2011). *Map of Uganda*. Hentet Mai 5, 2011 fra CIA The world factbook: [https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/maps/maptemplate\\_ug.html](https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/maps/maptemplate_ug.html)

Craig, G., & Mayo, M. (1995). *Community Empowerment. A reader in participation and development*. London: Zed Books Ltd.

Deshmukh-Ranadive, J., & Murthy, R. K. (2005). Introduction: Linking the Triad. I N. Burra, Y. Deshmukh-Ranadive, & R. K. Murthy, *red. Micro-credit, poverty and empowerment* (ss. 31-60). New Dehli: SAGE publications.

Dowling, R. (2000). Power, subjectivity and ethics in qualitative research. I I. Hay, *red. Qualitative research in human geography* (ss. 23-36). Oxford University Press.

Drolet, J. (2010). Feminist Perspectives in Development: Implications for Women and Microcredit. *Journal of Women and Social Work. Vol 25. No 3* , ss. 212-223.

Dunford, C. (2000). In search of "Sound Practices" for Microfinance. *Journal of Microfinance. Vol.2 No.1* , ss. 6-12.

Fiedrich, M., Jellema, A., Haq, N., Nalwoga, J., & Nessa, F. (2003). *Literacy, Gender and Social Agency: Adventures in Epowerment*. London: DFID report for ActionAid, Education Publication.

Gaventa, J. (2004). Towards participatory governance: assessing the transformative possibilities. I S. Hickey, & G. Mohan, *eds. Participation. From Tyranny to Transformation?* (ss. 25-41). London: Zed Books.

Golokeri, P. (2011, Februar 19). *Do not misuse term microcredit: Mohammad Yunus*. Hentet Mai 6, 2011 fra Daily News and Analysis: [http://www.dnaindia.com/mumbai/report\\_do-not-misuse-term-microcredit-muhammad-yunus\\_1510377](http://www.dnaindia.com/mumbai/report_do-not-misuse-term-microcredit-muhammad-yunus_1510377)

Government of Uganda. (2002). *Uganda Participatory Poverty Assessment Process (UPPAP) Masese III Site Report Jinja District August 2002*. Kampala: Ministry of Finace, Planning and Economic Development.

Graham, A. N., & Rippey, P. (2003). *The Competitive Environment in Uganda: Implications for Microfinance Institutions and their clients*. Hentet November 15, 2010 fra Microsave: [http://www2.ids.ac.uk/impact/publications/joint\\_publications/The%20Competitive%20Environment%20in%20Uganda%20Synthesis%20-%20Wright%20et%20al.pdf](http://www2.ids.ac.uk/impact/publications/joint_publications/The%20Competitive%20Environment%20in%20Uganda%20Synthesis%20-%20Wright%20et%20al.pdf)

Hammersley, M., & Atkinson, P. (1995). *Ethnography. Principles in Practice*. London: Routledge.

Hartarska, V. (2005). Governance and Performance of Microfinance Institutions in Central and Eastern Europe and the Newly Independent States. *World Development Vol.33 No10* , ss. 1627-1643.

Hartarska, V., & Nadolnyak, D. (2007). Do regulated microfinance institutions achieve better sustainability and outreach? Cross-country evidence. *Applied Economics Vol 39 No 10* , ss. 1207-1222.

Hesse-Biber, S. N., & Leavy, P. (2011). *The Practice of qualitative research*. Los Angeles: Sage.

Hishigsuren, G. (2006). *Transformation of Micro-finance Operations from NGO to Regulated MFI* . Georgia, USA: IDEAS.

Hulme, D. (2000). Is microdebt good for poor people? A note on the dark side of microfinance. *Small Enterprise Development Vol 11 No 1* , ss. 26-28.

Kitchin, R., & J.Tate, N. (2000). *Conducting Research in Human Geography. Theory, methodology and practice*. London: Pearson Education Limited.

Krogstad, E. G. (2007). *Dogmer om nyliberalismen*. Hentet Mars 8, 2011 fra Samtiden: [http://www.idunn.no/file/ci/4325142/samtiden\\_2007\\_ouwl\\_nr\\_02\\_dogmer\\_om\\_nyliberalismen.pdf](http://www.idunn.no/file/ci/4325142/samtiden_2007_ouwl_nr_02_dogmer_om_nyliberalismen.pdf)

Laderchi, C. R., Saith, R., & Stewart, F. (2003). Does it Matter that we do not Agree on the Definition of Poverty? A Comparison of Four Approches. *Oxford Development Studies. Vol.31 No.3* , ss. 243-274.

Larner, W. (2000). Neo-liberalism: Policy, Ideology, Governmentality. *Studies in Political Economy. Vol 63* , ss. 5-26.

Laurier, E. (2003). Participant Observation. I N. J. Clifford, & G. Valentine, red. *Key Methods in Geography* (ss. 133-144). London: SAGE Publications Ltd.

Ledgerwood, J. (1999). *Microfinance handbook: an Institutional and Financial perspective*. Washington: The World Bank.

- Ledgerwood, J., & White, V. (2006). Introduction. I J. Ledgerwood, & V. White, *Transforming Microfinance Institutions. Providing Full Financial Services to the Poor* (ss. xxv-xliii). Washington: The World Bank.
- Limb, M., & Dwyer, C. (2001). Introduction: doing qualitative research in geography. I M. Limb, & C. Dwyer, red. *Qualitative Methodologies for Geographers*. (ss. 1-22). New York: Oxford University press .
- Longhurst, R. (2003). Semi-structured Interviews and Focus Groups. I C. N. J, & V. G, red. *Key Methods In Geography* (ss. 117-132). London: SAGE Publications Ltd.
- Luttrell, C., Quiroz, S., Scrutton, C., & Bird, K. (2009). *Understanding and operationalising empowerment*. London: Overseas Development Institute .
- Martinussen, J. D. (1994). *Samfunn, stat og marked. En kritisk gjennomgang av teorier om utvikling i den 3. verden*. Oslo: Pax forlag.
- Mercer, C. (2006). Working with Partners: NGOs and CBOs. I V. Desai, & R. Potter, red. *Doing Development research*. (ss. 94-103). London: Sage publications LTD.
- Mersland, R., & Strøm, Ø. (2009). Performance and governance in microfinance institutions. *Journal of Banking & Finance Vol 33 No 4* , ss. 662-669.
- Microcredit Summit Campaign. (2006). *From Microfinance to Macro Change* . New York: United nations Population fund.
- Microcredit Summit Campaign. (2000). *Women's Empowerment and Microfinance: A "Think Piece" for the microfinance field*. New York: United nations Population fund.
- Mohammad, R. (2001). "Insiders and/or "outsiders: positionality, theory and praxis. I M. Limb, & C. Dwyer, red. *Qualitative Methodologies for Geographers* (ss. 101-115). New York: Oxford University Press.
- Panjaitan-Drioadisuryoa, R. D., & Cloud, K. (1999). Gender, self-employment and microcredit programs An Indonesian case study. *The Quarterly Review of Economics and Finance Vol 39 No 5* , ss. 769-779.
- PEAP. (2004). *Uganda's Poverty Eradication Action Plan*. Kampala, Uganda: Ministry of Finance, Planning and Economic Development.

- Pearson, R. (2007). Reassessing paid work and woman's empowerment: lessons from the global economy. I A. Cornwall, E. Haarison, & A. Whitehead, red. *Feminisms in development. Constradictions, contestations & challenges* (ss. 201-213). London: Zed Books.
- Pieterse, J. N. (1998). My Paradigm or Yours? Alternative Development, Post-Development, Reflexive Development. *Development and Change Vol.29* , ss. 343-73.
- Potter, R. B., Binns, T., A.Elliot, J., & Smith, D. (2004). *Geographies of Development*. London: Pearson.
- Public Broadcasting service. (2011). *Meet the new heroes*. Hentet Februar 22, 2011 fra PBS: (<http://www.pbs.org/opb/thenewheroes/meet/yunus.html>)
- Rahman, A. (2004). Microcredit and Poverty Reduction: Trade-off between Building Institutions and Reaching the poor. I H. Lont, & O. Hospes, red. *Livelihood and microfinance* (ss. 27-42). CW Delft: Eburon Academic Publishers.
- Rhyne, E. (2002). Microfinance Institutions in Competitive Conditions. I D. Drake, & E. Rhyne, red. *The Commercialization of Microfinance. Balancing Business and Development* (ss. 200-219). Bloomfield: Kumarian Press.
- Rhyne, E., & Christen, R. P. (1999). *Microfinance Enters the Marketplace*. Hentet Oktober 19, 2010 fra uncdf.org: <http://www.uncdf.org/mfdl/readings/Marketplace.pdf>
- Robinson, M. S. (2006). Introduction. I J. Ledgerwood, & V. White, red. *Transforming Micrfinance Institutions*. (ss. xxv-xlii). Washington: The Interntional Bank for Reconstruction and Development.
- Rock, R., Otero, M., & Saltzman, S. (1998). *Principles and Practices of microfinance governance*. Washington Dc: Accion International.
- Rowland, J. (1995). Empowerment Examined. *Taylor & Francis Group Vol 5 No 2* , ss. 101-107.
- Ryen, A. (2011). Ethics and Qualitative Research . I D. Silverman, red. *Qualitative Research* (ss. 416-438). Los Angeles: Sage Publications.
- Scheyvens, R., Nowak, B., & Scheyvens, H. (2003). Ethical issues. I R. Scheyvens, & D. Storey, red. *Development Fieldwork*. London: Sage Publications Ltd.

Seibel, H. D. (1998). Microfinance for the poor: Outreach vs. institutional viability- some observations. *University of Cologne, Development Research Center, Working Paper No. 9* .

Simons, H. (2009). *Case study research in practice*. London: Sage.

Skelton, T. (2001). Cross-cultural research: issues of power, positionality and "race". I M. Limb, & C. Dwyer, red. *Qualitative Methodologies for Geographers* (ss. 87-100). New York: Oxford University Press.

Skocpol, T. (2003). *Diminished Democracy: From membership to Management in American Civic Life*. Norman: University of Oklahoma Press.

Thagaard, T. (2003). *Systematikk og innlevelse*. Bergen: Fagbokforlaget.

United Nations Development Programme. (2007). *Rediscovering Agriculture for Human Development*. United Nations Development Programme.

Valentine, G. (1997). Tell me about...: using interviews as a research methodology. I R. Flowerdew, & D. Martin, red. *Methods in Human geography* (ss. 110-127). Essex: Pearson Education Limited.

VanGreuning, H., Galardo, J., & Randhawa, B. (1998). A framework for regulating microfinance institutions. *The World Bank Policy Research Working paper no. 2061*. Washington DC: The World bank.

White, V., & Champion, A. (2002). Transformation. Journey from NGO to Regulated MFI. I D. Drake, & E. Rhyne, red. *The Commercialization of Microfinance. Balancing Business and Development* (ss. 22-45). Bloomfield: Kumarian Press.

Young, B. (2010). *From State-centered Finance to Microfinance as a Strategy to Combat Poverty*. Hentet September 12, 2010 fra [http://www.garnet-eu.org/fileadmin/documents/workshop\\_reports/JERP%205.2.4:%20Global%20Economic%20Governance%20and%20Market%20Regulation/Young\\_venice\\_workshop.pdf](http://www.garnet-eu.org/fileadmin/documents/workshop_reports/JERP%205.2.4:%20Global%20Economic%20Governance%20and%20Market%20Regulation/Young_venice_workshop.pdf)







# Appendiks

## Appendiks 1A

### Den første intervjuguiden benyttet ved samtaler med klienter

My name is Tina, and I am a Norwegian master student, and this is my research assistant Margareth. The objectives of my research are Microfinance, and in that matter I am interested to learn about the process of being part of a microfinance group, and how it has affected people's lives. Your participation is voluntary and you can withdraw from this project at any time. I am not working for the Institution, so your answers will be treated confidentially, and nobody else than us will now about what you have answered. The interview will take approximately 30 minutes.

#### Background

- Age, education, marital status, work/income

#### Organization of the group

- Can you describe the microfinance group you are in?
  - o How did you become part of this group?
  - o How long have you been a part of this group?
  - o How many people are you in the group?
  - o How many women/men?
  - o How much do you borrow?
  - o Does everybody borrow the same amount?
  - o What do you borrow for?
  - o How often do you repay on your loans?
  - o How often does the group meet?

#### Why participate?

- What was your motivation for applying for a loan?
- Have you been in other institutions before this one?
  - o Why did you change?
  - o What are the differences between them?

#### The consequence of participating

- Positive aspects of taking a loan
- Negative aspects
- Anything you would have liked to change in relation to the process of taking a loan?

Are there anything else you would like to talk about, or do you have any questions for me?  
Thank you so much for participating!

## **Appendiks 1B**

### **Den videreutviklede intervjuguiden – semistrukturert**

My name is Tina, and I am a Norwegian master student, and this is my research assistant Margareth. The objectives of my research are Microfinance, and in that matter I am interested to learn about the process of being part of a microfinance group, and how it has affected people's lives. Your participation is voluntary and you can withdraw from this project at any time. I am not working for the Institution, so your answers will be treated confidentially, and nobody else than us will now about what you have answered. If it is okay by you, I would like to use a tape recorder, just to help me remember all that is being said. Nobody else than us, will get to listen to this. The interview will take approximately 30 minutes.

#### **Background**

- Age, education, marital status, work/income

#### **Why participate?**

- What was your motivation for applying for a loan?
- Have you been in other institutions before this one?
  - o Why did you change?
  - o What are the differences between them?

#### **The consequence of participating**

- Positive aspects of taking a loan
- Negative aspects
- Anything you would have liked to change in relation to the group?

#### **Relationship to the institution**

- How is the relationship to the staff in the institution?
- Do you feel that you have some influence on decisions being made in the institution?
- How are you included in the process?
- Anything you would have liked to change in relation to the loan process?

Are there anything else you would like to talk about, or do you have any questions for me?

Thank you so much for participating!

## **Appendiks 2A**

### **Intervjuguide for ansatte i Opportunity Uganda**

My name is Tina, and I am a Norwegian master student, and this is my research assistant Margareth. The objectives of my research are Microfinance, and in that matter I am interested to learn about the process of being part of a microfinance group, and how your institution is working with microfinance. If it is okay, I would like to use a tape recorder to help me remember the things that we talk about. The interview will take approximately 45 minutes.

#### **Organization of the Institution**

- Name, many employees, structure of institution, structure of branches
- Development and history of the institution

#### **Further structure and guidelines**

- Are there any guidelines you need to follow?
- Who are the decision makers?
- How are decisions in the institution being made?
- Is there a strategy for how microfinance programs should be carried out?

#### **The microfinance sector**

- Do you think it is easy to get a microfinance institution running here in Uganda?
- What is your goal with microfinance
  - o Clients
  - o Institution
- How is the competition with other microfinance institution?
- Why do you think microfinance has become so popular?
- How is the financial sector organized?

#### **Relationship to clients**

- How many loans have you been able to give out?
- Who are the target group, and why is that?
- How do you work with clients?
- Does the client's have some influence on the process?

#### **Advantages and challenges**

- What are the biggest advantages
  - o With clients
  - o With institution
- What are the biggest challenges
  - o With clients
  - o With Institution
- Anything you would have liked to change?

Thank you for your time! Maybe I can contact you if I need to ask some following up questions?

## **Appendiks 2B**

### **Intervju med Chief Executive Officer (CEO)**

My name is Tina, and I am a Norwegian master student, and this is my research assistant Margareth. The objectives of my research are Microfinance, and in that matter I am interested to learn about the process of being part of a microfinance group, and how your institution is working with microfinance. If it is okay, I would like to use a tape recorder to help me remember the things that we talk about. The interview will take approximately 45 minutes.

#### **Background**

- Can you tell me about the work that you do?
- Development and transformation of institution
- Why did this institution begin to work with microfinance, and why did you transform
- Rules, guidelines and regulation

#### **Goal**

- What is the goal with microfinance
  - o Institution
  - o Clients
- What will happen to the target group if you become a commercial Bank?
  - o Will you still offer small loans?
- Why do you think so many new actors are starting with microfinance?
  - o Is it for poverty reduction, or because the market is so big?
- Why do you think so many actors want to operate on a commercial basis?

#### **Competition**

- Is there a big competition among the different microfinance actors in Uganda?
- How is the competition with other institutions?
  - o What do you do to compete?

#### **Debates**

- What do you think about the international debates about microfinance?
- Are there any in Uganda?

#### **Challenges and advantages**

- Challenges
  - o Clients
  - o Institution
- Advantages
  - o Clients
  - o Institution

## Appendiks 3A

### Oversikt over informanter

Intervju	Alder	Institusjon	Rolle
3 Kvinner	Alle over 30	Finance Trust	Klienter
2 Menn	39-42	Finance Trust	Klienter
1 Kvinne	-	Finance Trust	Credit officer
1 Kvinne	50	Opportunity Uganda	Klient
1 Kvinne	49	Finca uganda	Klient
1 Kvinne	-	Opportunity Uganda	Branch relation manager
1 Kvinne	49	Opportunity Uganda	Klient
1 Mann	-	Opportunity Uganda	Branch relation manager
1 Mann	-	Opportunity Uganda	Branch relation manager
1 Mann	-	Opportunity Uganda	Active supervisor/relationship manager
Gruppe på 7	-	Opportunity Uganda	Klienter
1 Kvinne	-	AMFIU	Information officer
1 Mann	38	Opportunity Uganda	Klient
1 Kvinne	-	Opportunity Uganda	Transformation officer
1 Mann og 1 Kvinne	-	Feed the hungry project	Ansatte i organisasjon
1 Mann	38	Opportunity Uganda	Klient
1 Kvinne	27	Opportunity Uganda	Klient
1 Kvinne	38	Opportunity Uganda	Klient
1 Mann	56	Opportunity Uganda	Klient
1 Mann	-	Opportunity Uganda	Chief Executive Officer