نشریه علمی (فصلنامه) پژوهش‌ها و سیاست‌های اقتصادی شماره ۱۰۷
سال سی و یکم، پاییز ۱۴۰۲، صفحه ۲۱۲ - ۱۸۷

آسیب‌شناسی پیاده‌سازی بانکداری پیوندی در ایران؛ با استفاده از تحلیل عاملی SWOT

حسین امیری
دانشیار و عضو هیئت علمی گروه اقتصاد دانشگاه خوارزمی (نویسنده مسؤل)
h.amiri@khu.ac.ir
وهاب قلیچ
استادیار و عضو هیئت علمی پژوهشکده پولی و بانکی بانک مرکزی ایران
vahabghelich@gmail.com
محبوبه کرمی
دانش‌آموخته کارشناسی ارشد اقتصاد اسلامی دانشگاه خوارزمی
mahboobehkarami25@gmail.com

بانکداری پیوندی یکی از روش‌های تأمین مالی خرد است که با هدف پیوند مالی بین سازمان‌های مالی رسمی (بانک‌های تجاری و دولتی) و گروه‌های مالی محلی، سعی در گسترش دستیابی گروه‌های هدف به خدمات مالی خرد دارد. هدف این تحقیق آسیب‌شناسی پیاده‌سازی بانکداری پیوندی در نظام بانکداری ایران است. برای این منظور این پژوهش با استفاده از روش تحقیق کتابخانه‌ای، مطالعات میدانی، مصاحبه با کارشناسان، مدیران و صاحب‌نظران صنعت بانکداری و با بهره‌گیری از روش تحلیل عاملی SWOT در سال ۱۴۰۱، نقاط ضعف، قوت، فرصت و تهدید استفاده از بانکداری پیوندی در ایران را استخراج نموده و سپس استراتژی‌های مرتبط را تدوین و با استفاده از رتبه‌بندی و وزن‌دهی شاخص‌ها و اولویت‌بندی استراتژی‌ها به تجزیه و تحلیل آنها پرداخته است. دستاوردهای پژوهش نشانگر آن است که بهترین استراتژی پیاده‌سازی بانکداری پیوندی در ایران، استراتژی تهاجمی است؛ بدان معنا که راهبردهای پیشنهادی در این بعد، با هدف استفاده از نقاط قوت برای بهره‌برداری از فرصت‌ها مطرح می‌شوند. با توجه به نتایج تحقیق پیشنهاد می‌شود، میان مؤسسات تأمین مالی خرد و مراکز دانشگاهی و پژوهشی اتصال بیشتری برقرار شده تا با انجام هماهنگی لازم برای انتقال تجربیات، استفاده‌کنندگان از اعتبارات خرد بتوانند در راستای نیازهای بازار به تولید کالاها و خدمات بپردازند.

طبقه‌بندی JEL: E24, I32
واژگان کلیدی: بانکداری پیوندی، تأمین مالی خرد، کاهش فقر، اشتغال.

تاریخ دریافت: ۱۴۰۱ / ۱۲ / ۱۱ تاریخ پذیرش: ۱۴۰۲ / ۷ / ۱

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

۱. مقدمه

یکی از اهداف مهم هر نظام اقتصادی تقویت رفاه و رضایت اجتماعی است. در اسلام، فقر و بی‌عدالتی‌های اجتماعی پدیده‌هایی مذموم شناخته شده که به رضایت اجتماعی ضربه وارد می‌سازد. از این‌رو، نظام تأمین مالی اسلامی به عنوان یکی از ابعاد نظامی جامع‌تر به نام اقتصاد اسلامی، نسبت به تأمین اهداف مورد نظر اسلام در حوزه اقتصاد دارای وظیفه مهمی است. خدمات مالی خرد ابزاری برای کمک به فقرزدایی، ارتقای معیشت، بهبود اقتصاد ملی در جهت اعتلاء کرامت انسانی هستند. ارتقای توانمندی‌های اقتصادی، ظرفیت‌سازی اجتماعی و نهادی، گسترش خدمات مالی خرد و بهبود معیشت برای زنان، جوانان و خانوارهای کم‌درآمد از مهمترین اهداف تأمین مالی خرد است (روستا، ۱۳۹۷).

الگوی بانکداری پیوندی[1] به معنای پیوند مالی بین سازمان‌های مالی رسمی (بانک‌های تجاری و دولتی) و گروه‌های مالی محلی برای گسترش دستیابی گروه‌های هدف به خدمات مالی خرد است. بانکداری پیوندی در اجرای اقدامات خود از گروه‌های محلی موسوم به گروه‌های خودیار استفاده می‌کند. ارزیابی و تأیید کارایی تسهیلات‌گیرندگان توسط گروه‌های خودیار بر پایه سرمایه اجتماعی موجود در جوامع تأمین مالی شونده اتفاق می‌افتد که این امر، حضور گروه‌های خودیار را به عنوان یک واسطه مالی برای بانک‌ها و نهادهای تأمین مالی‌کننده، حیاتی جلوه می‌دهد.

بانکداری پیوندی با استفاده از گروه‌های خودیار، به نحو بهتر و دقیق‌تری مشتریان را شناسایی کرده و آنان را تأمین مالی می‌کند. گروه‌های خودیار مجموعه‌ای از درون جامعه محلی هدف هستند که با ایجاد پیوند با بانک تأمین مالی کننده، بستر اعطای مطمئن‌تر تسهیلات را به‌وجود می‌آورند. در این جریان، بانک‌ها با بهره‌گیری از اطلاعات محلی گروه‌های خودیار جهت شناسایی مناطق، محلات و افراد متقاضی تسهیلات، شناخت ظرفیت‌های ایجاد کسب و کارهای کوچک و متوسط در مناطق، بازاریابی فروش محصولات تولید شده توسط این دسته از کسب و کارها، تأمین زنجیره

1. Linkage Banking

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

درون‌گروهی ضمانت تسهیلات و... فضای بهتری را برای تبدیل تسهیلات بانکی به سرمایه تولید فراهم می‌سازند (قلیچ، ۱۳۹۷).

در همین راستا این تحقیق به دنبال دستیابی به استراتژی‌های مطلوب با استفاده از مدل تجزیه و تحلیل بر اساس روش تحلیل عاملی سوات[1] (SWOT) است که در این راه از پرسشنامه به عنوان ابزار تحقیق استفاده می‌شود. همچنین داده‌ها و اطلاعات این پژوهش به دو روش کتابخانه‌ای و مطالعات میدانی و از طریق مصاحبه با کارشناسان، مدیران و صاحب‌نظران در صنعت بانکداری در سال ۱۴۰۱ استخراج شده است. از مهمترین فرضیات این تحقیق، وجود قوت‌ها و فرصت‌های مناسب در پیاده‌سازی بانکداری پیوندی در نظام بانکی ایران به عنوان یکی از روش‌های تأمین مالی خرد است. این فرض بر این قاعده استوار است که قوت‌ها و فرصت‌های پیاده‌سازی بانکداری پیوندی در ایران بر ضعف‌ها و تهدیدهای این بانکداری غلبه دارد و می‌توان از استراتژی برآمده از آن استفاده برد.

در ادامه این پژوهش ابتدا به بیان ادبیات تحقیق و مبانی نظری اشاره می‌شود. سپس پیشینه و در ادامه روش‌شناسی تحقیق مورد بررسی قرار می‌گیرد و در انتها نتایج تحقیق و پیشنهادات کاربردی ارائه می‌گردد.

۲. مبانی نظری

تأمین مالی، هنر و علمِ مدیریت وجوه نقد است. هدف از تأمین مالی، سرمایه‌گذاری، سودآوری، کاهش ریسک و برطرف کردن نیازهای اقتصادی بنگاه‌ها است. از این‌رو، منابع مالی را به شریان حیاتی بنگاه‌های اقتصادی و سازمان‌های کوچک و بزرگ تشبیه کرده‌اند. در حقیقت، هدف اصلی از هر نوع فعالیت اقتصادی سودآوری است و کسب سود بدون وجود منابع مالی امکان‌پذیر نمی‌باشد (پاراماسیوان و سوبرامانیان[2]، ۲۰۰۸).

1. Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats
2. Paramasivan & Subramanian

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

در یکی از گزارش‌های میدانی بانک جهانی به قلم شیفر و ودر[1] (۲۰۱۰) از بیش از ۱۰ هزار بنگاه از هشتاد کشور جهان خواسته شده بود که یک یا چند مورد از مهمترین موانع پیش‌روی خود را ذکر کنند؛ مهمترین موانع موجود بر سر راه بنگاه‌های اقتصادی در جدول ۱ آورده شده است.

جدول ۱. مهم‌ترین موانع موجود بر سر راه بنگاه‌های اقتصادی

رتبه	بنگاه کوچک		بنگاه متوسط		بنگاه بزرگ		کل بنگاه‌ها	
۱	تأمین مالی	۳۸/۹	تأمین مالی	۳۸	عدم ثبات سیاست‌ها	۲۹/۸	تأمین مالی	۳۶/۵
۲	تورم	۳۶/۹	قوانین و مالیات	۳۷/۲	تأمین مالی	۲۷/۹	تورم	۳۴/۶
۳	قوانین و مالیات	۳۵/۵	تورم	۳۶/۱	تورم	۲۶/۲	عدم ثبات سیاست‌ها	۳۴/۴

مأخذ: مرکز پژوهش‌های مجلس

بنابراین مشخص است که مشکلات ناظر بر «تأمین مالی» بزرگترین مانع بر سرراه بنگاه‌های اقتصادی است. این در حالی است که به نظر می‌رسد این مشکل برای صنایع کوچک و متوسط و در جوامع محروم با تأمین مالی خرد قابل رفع است.

تأمین مالی خرد را می‌توان به عنوان سازوکار عرضه خدمات مالی گوناگون به بنگاه‌ها و گروه‌های با درآمد پایین، مانند صنعتگران، کشاورزان و پیمانکاران خرد تعریف نمود. این افراد معمولاً به دلیل اینکه دارای رتبه اعتباری پایین‌تری هستند، عموماً مورد توجه بانک‌ها و سایر مؤسسات مالی متعارف، قرار نمی‌گیرند. علاوه‌براین، به دلیل بالابودن هزینه نظارت و ارزیابی در زمینه ارائه تسهیلات خرد، چالش وثیقه و احتمال بالای نکول که برای فقرا وجود دارد، معمولاً بانک‌ها و مؤسسات مالی از ارائه این دسته از تسهیلات به افراد مذکور خودداری می‌کنند (کلیم و احمد[2]، ۲۰۰۹).

در نظام تأمین مالی اسلامی تلاش در جهت رفع فقر و تقویت عدل و احسان در جامعه ازجمله اهداف اصلی بیان شده است؛ بنابراین لازم است بانکداری و تأمین مالی اسلامی به اهداف اجتماعی خود مانند

1. Schiffer, & Weder
2. Kaleem & Ahmed

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]
[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

رفع فقر و توانمندسازی گروه‌های پایین درآمدی توجه ویژه‌ای داشته باشند و از این طریق تلاش نماید تا سطوح عدالت و رضایت اجتماعی را در تمامی اقشار جامعه تقویت کند (صدیقی، ۱۳۸۷).

گرچه تعاریف مختلفی برای تأمین مالی خرد اسلامی ارائه شده است؛ اما می‌توان در مجموع تعریف زیر را در رابطه با تأمین مالی خرد اسلامی ارائه کرد: «ارائه وام نقدی و یا غیرنقدی بر اساس عقود اسلامی و در جهت اهداف اقتصاد اسلامی به کارفرمایان فقیر به منظور راه‌اندازی و یا حفظ یک فعالیت تجاری» (اسمولو[1]، ۲۰۰۷). به لحاظ ویژگی‌ها و مشخصات نیز، گرچه میان تأمین مالی خرد اسلامی و تأمین مالی خرد متعارف شباهت‌های زیادی وجود دارد (مثل وام‌دهی گروهی)؛ اما تفاوت‌های مشخصی نیز قابل ارزیابی است که نمی‌توان از آن غافل بود.

یکی از مهم‌ترین چالش‌های تأمین مالی خرد متعارف مسئله بهره ربوی است. در واقع مؤسسات تأمین مالی خرد متعارف، وام‌دهی خود را بر اساس دریافت بهره ربوی انجام می‌دهند و به نظر می‌رسد که معمولاً دریافتی‌ها به میزانی بالاتر از نرخ‌های بهره معمول در اقتصاد است، اگرچه همچنان از نرخ بهره در بازارهای غیررسمی پایین‌تر است (منان[2]، ۲۰۰۷).

تأمین مالی متعارف به طور عمده بر اساس قرارداد قرض و دریافت بهره (ربا) انجام می‌شود، اما با توجه به حرمت ربا در اقتصاد اسلامی، لازم است در ارائه تأمین مالی خرد اسلامی از عقود مختلفی که در نظام مالی اسلام وجود دارد، استفاده شود. عقود مذکور را که در بانک‌های اسلامی به منظور ارائه تسهیلات مورد استفاده قرار می‌گیرد، می‌توان در چهار گروه کلی تقسیم بندی نمود: عقود مشارکتی، عقود مبادله‌ای با بازدهی ثابت، عقود مبادله‌ای با بازدهی متغیر و قرض‌الحسنه (موسویان، ۱۳۸۳).

مؤسسات تأمین مالی خرد متعارف منابع مالی خویش را یا از طریق سپرده‌پذیری بر اساس عقد قرض و پرداخت بهره تجهیز می‌کنند و یا از منابع بیرونی (مثل کمک‌های دولتی و یا بین‌المللی) استفاده می‌کنند؛ اما در مقابل، مؤسسات تأمین مالی خرد اسلامی از عقود اسلامی در جذب سپرده‌ها استفاده می‌کنند. علاوه‌براین این دسته مؤسسات می‌توانند از نهادهای اقتصادی اسلام همچون وقف،

1. Smolo
2. Mannan

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

قرض‌الحسنه، خمس، زکات، انفال، فیء و غیره با لحاظ تدابیر حاکمیتی، به منظور تأمین منابع خویش استفاده کنند.

وقتی صحبت از وام‌دهی گروهی در بانکداری غرب می‌شود، وام فقط شامل قرض است. در حال حاضر در کشور ایران اساس وام‌دهی، بر بانکداری اسلامی یا همان بانکداری بدون ربا استوار است. به چنین وامی در یک اصطلاح عام و رایج «وام قرض‌الحسنه» گفته می‌شود. واژه «تسهیلات» مفهومی گسترده‌تر از واژه «وام» دارد. به عبارتی دیگر می‌توان گفت هر نوع وامی نوعی تسهیلات است، اما هر تسهیلاتی وام نیست. در وام‌دهی به هیچ وجه خبری از مشارکت در سود نیست. به بیان دقیق‌تر تسهیلات اشکال دیگری نظیر مشارکت مدنی، جعاله، ضمانت‌نامه و... دارد و محدود به عقد قرض نمی‌باشد (عصر اسلام، ۱۳۹۷).

به طورکلی از طرح بانکداری پیوندی مدت زمان زیادی در جهان نمی‌گذرد. این مدل بانکداری ابزاری برای توسعه اقتصادی محسوب شده و خدمات مالی را برای مؤسسات و اقشار کم درآمد تأمین می‌کند (روستا، ۱۳۹۷). این‌گونه به نظر می‌آید که مردم‌پسندترین الگوی برنامه تأمین مالی خرد، در قالب بانکداری پیوندی جریان دارد که اولین بار توسط بنیادهای جمعی بین‌المللی (فینسا[1]) (مؤسسه مالی خرد بسیار موفق و شناخته شده غیردولتی) ایجاد و بسط یافته است.

همچنین الگوی بانک گرامین به عنوان یک مدل موفق و مشهور جهانی در حوزه تأمین مالی خرد، یک مقدار مشخص از استقلال و اختیار عمل را به مشتریان می‌دهد، حال آنکه مدل بانکداری پیوندی مسئولیت کامل را به افراد واگذار می‌کند (کورپس[2]، ۲۰۰۰). در بانکداری پیوندی، گروه‌هایی با تعداد افراد محدود (عموماً شامل ۵۰-۳۰ عضو) شکل گرفته و با یک بانک به عنوان مسئول ارائه خدمات مالی به شکل جمعی قرارداد منعقد می‌نمایند تا بدین وسیله به آنها خدمات مالی و اعتباری ارائه نماید. معمولاً در این روش سازمان‌های غیردولتی و مردم‌نهاد برای ارائه خدمات آموزشی و ترویجی و ارائه سایر خدمات مکمل به این گروه‌ها تشکیل می‌شوند.

1. Foundation for International community Assistance (FINCA)
2. Corps

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

لازم به ذکر است هیچ یک از اعضای گروه با بانک مرتبط نیست، بلکه این کل گروه است که با بانک طرف حساب است. تمامی اعضای گروه از وظایف، مسئولیت‌ها و حقوق یکسان برخوردارند (زلّر[1]، ۲۰۰۱). اعضای گروه هیئت مدیره را خود انتخاب می‌کنند. این اعضای گروه هستند که وام‌ها را تصویب، پرداخت و جمع‌آوری می‌کنند، نه کارمندان بانک. همچنین از سوی بانک به نحو تجمعی، وام نسبتاً زیادی به گروه داده می‌شود. پس از آن، گروه مسئول جمع‌آوری و بازپرداخت وام‌های شخصی است. این بازپرداخت در یک مدت معینی که معمولاً ۱۰ تا ۱۲ ماهه است صورت می‌پذیرد. به گروه‌هایی که بازپرداختشان را با موفقیت صورت دهند وام دیگری اعطا می‌شود. لذا بانک مسئول وام‌های شخصی نیست و تنها مسئولیت وام بزرگی را دارد که گروه دریافت نموده است. تنها فعالیت بانک پرداخت یک وام کلان و فرستادن کارمندان بانک برای بررسی پیشرفت کار، رسیدگی در مورد نگهداری سوابق و بازگرداندن وجوه نقد به بانک جهت امنیت بیشتر است (کورپز، ۲۰۰۰).

گروه‌های خودیار، درواقع گروه‌های کوچک تشکیل شده از خود مردم فقیر و نیازمند تأمین مالی هستند. اعضای گروه‌های خودیار با مشکلات شبیه به هم روبرو هستند و برای حل مشکلاتشان به یکدیگر کمک می‌کنند. گروه‌های خودیار به صورت دوره‌ای پس‌اندازهای کمی از بین اعضای خود جمع می‌کنند. این پس‌اندازها در بانک به عنوان صندوق مشترک گروه خودیار نگه داشته می‌شود. گروه خودیار از این صندوق مشترک وام‌های خردی به اعضای خود می‌دهد (تحویلدار، ۱۳۶۸). کارکردهای اصلی گروه خودیار شامل پس‌انداز، قرض دادن داخلی، بحث کردن درباره مشکلات پیش آمده برای اعضای گروه و نحوه دریافت و بازپرداخت وام بانکی است. همچنین مزیت‌های پیوند بانک با گروه خودیار نیز شامل کاهش هزینه اجرا، افزایش در مبنای سپرده‌گذاری، کاهش هزینه ارزیابی و پایش نحوه استفاده از منابع پرداختی، افزایش جایگاه اجتماعی در مناطق روستایی و وام‌دهی گروهی و حذف وثیقه است.

1. Zeller

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

۳. پیشینه تحقیق

با توجه به توسعه و موفقیت‌های نسبی بانکداری پیوندی درسطح بین المللی، پژوهش‌های متعددی در این زمینه انجام شده است. در این قسمت به برخی از مهم‌ترین آنها اشاره می‌شود.

فوئنتس[1] (۱۹۹۶) با استفاده از مدل تعادل عمومی پویای تصادفی (DSGE) نتیجه می‌گیرد که نیازی نیست که حتماً بین مؤسسات وام‌دهنده و بانک پیوند برقرار شود، بلکه ممکن است این ارتباطات بین بانک با نمایندگان توسعه کشاورزی، بازرگانان، تجار، صاحبان فروشگاه‌ها و سازمان‌های مردم نهاد وجود داشته باشد.

آپرتلا[2] (۱۹۹۹) با مدل خود رگرسیون برداری نشان می‌دهد که اجرای بانکداری پیوندی با دو برنامه پیش رفته است؛ در برنامه اول ضروری است که هر ماه مقداری پول پس‌انداز شود و مشتریان قبل از تاریخ سررسید نمی‌توانند به پس‌انداز خود دسترسی داشته باشند. در برنامه دوم به حداقل مقدار پنجاه پزو پول نیاز دارد، اما نیازی به پس‌انداز ماهانه نیست و نرخ بهره کمتری نسبت به برنامه اول دارد. براساس این پژوهش، برنامه دوم در میان متقاضیان به میزان بیشتری محبوب شده که نشان‌دهنده اولویت نقدینگی بر نرخ بهره و همچنین افزایش نرخ پس‌انداز خانوارها از سه تا پنج درصد است.

سیبل[3] (۱۹۹۹) با استفاده از روش AHP به اجرای پروژه بانکداری پیوندی توسط بانک مرکزی نیجریه اشاره داشته و تشریح می‌کند که درنهایت تشویق به قرض دادن به روستاییان، از طریق وام‌های روستایی امکان‌پذیر شده است.

شویمبی[4] (۱۹۹۹) با بهره‌گیری از کارت امتیاز متوازن BSC به بررسی چهار نوع پیوند می‌پردازد: مدل ۱: این رایج‌ترین مدل است، که در آن NGO واسطه بانک‌ها و گروه‌های خودیار است؛ مدل ۲: پیوند مستقیم گروه‌های خودیار با بانک‌ها، با کمک NGO؛ مدل ۳: پیوند اعضای گروه‌های خودیار با بانک‌ها، با همکاری NGO و مدل ۴: پیوند مستقیم گروه‌های خودیار با بانک‌ها بدون

1. Fuentes
2. Aportela
3. Seibel
4. Schoombee

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

دخالت NGO. شویمبی متذکر می‌شود که بانک باید در نظر داشته باشد در گروه‌های خودیار و گروه‌های پس‌انداز غیررسمی که براساس اعتماد و تعهد مشترک شکل گرفته‌اند از اضافه کردن اعضا به گروه، که در انسجام گروه مداخله می‌کند، اجتناب کند.

آلیبر[1] (۲۰۰۲) با مطالعه بانکداری پیوندی در ارتباط‌گیری گروه تانتینز[2] (نوعی گروه پس‌انداز در غرب آفریقا) با بانک‌های تجاری سنگال، نشان داد که بانک‌های تجاری برای ایجاد اصلاحات و نوآوری‌های لازم، برای ارائه خدمات مالی در مقیاس کوچک با هزینه پایین و تحقق بانکداری پیوندی چندان آماده نیستند.

وارگیز[3] (۲۰۰۵) پس از تشریح ارکان بانکداری پیوندی، با استفاده از با استفاده از مدل خودرگرسیون توضیح‌دهنده برداری (ARDL) نتیجه می‌گیرد که وام‌گیرندگان، وام را از گروه‌های خودیاری که مسئول بازپرداخت وام به بانک هستند دریافت خواهند کرد. بانک ممکن است به یک پروژه حتی با بازدهی بالا، به دلیل فقدان اطلاعات و اطمینان وام ندهد که البته وجود گروه خودیار و کاهش هزینه اطلاعات و افزایش اطمینان می‌تواند این مشکل را تاحدی مرتفع سازد.

سیبل و راچمادی[4] (۲۰۰۹) با استفاده از روش گشتاورهای تعمیم‌یافته (GMM) چنین نتیجه می‌گیرند که فراهم‌سازی زیرساخت‌های مالی رسمی و غیررسمی؛ پیوندهای اعتباری مبتنی بر پس‌انداز، ارتباط گروه‌های خودیار با بانک‌ها؛ نگه‌داشتن حساب‌های پس‌انداز و اعتباری گروه‌های غیررسمی در بانک‌ها؛ همکاری سازمان‌های مردم نهاد به عنوان واسطه‌گر اجتماعی و نیز الگوهای همکاری انعطاف‌پذیر بین گروه‌های خودیار (با وجود حاشیه نرخ بهره برای پوشش هزینه‌های عملیاتی گروه‌ها) باعث افزایش درآمد و پس‌انداز شده و هزینه‌های عملیاتی هم برای بانک‌ها و هم برای گروه‌های خودیار کاهش یافته است.

1. Aliber
2. Tontines
3. Varghese
4. Seibel & Rachmadi

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

اوسؤالد[1] (۲۰۱۴) با به‌کارگیری روش پانل دیتا به ترسیم مسیری برای برنامه‌های بانکداری پیوندی که در آن ویژگی‌های خانوارها هدف‌گذاری شده است می‌پردازد. نتایج این پژوهش نشان می‌دهد که تفاوت معناداری در دستیابی به اعتبارات از مسیر بانک، موسسات تأمین مالی خرد، واحدهای اعتباری، سازمان‌های مشارکتی اعتباری و پس‌اندازی، گروه‌های پس‌اندازی غیررسمی، کارفرمایان، دوستان و بستگان وجود دارد. همچنین نتایج نشان می‌دهد که ویژگی‌های خانوارها اثر معناداری بر روی دسترسی مالی در اوگاندا برجای گذاشته است.

ماوجی[2] (۲۰۱۸) به بررسی اثربخشی بانکداری پیوندی به عنوان یک استراتژی برای تقویت شمولیت مالی در اوگاندا می‌پردازد. برای این کار بیش از ۳۵ مورد از کارمندان و مشتریان پست بانک اوگاندا (PBU) در منطقه کامونگه انتخاب شده‌اند. این مطالعه نشان می‌دهد که اثربخشی بانکداری پیوندی و بانکداری نمایندگی، نیاز مشتریان جهت مراجعه به بانک را بی‌اثر می‌کند. عملیات بانکداری نمایندگی به عنوان مسیری برای بانکداری پیوندی و شمولیت مالی با چالش‌هایی نیز مواجه است. همچنین استراتژی‌هایی به منظور کمک به افزایش شمولیت مالی از طریق بانکداری پیوندی توسعه یافته است. نیاز به آموزش سواد مالی و حضور گروه‌های پس‌انداز غیررسمی، توسعه محصولات مشتری‌مدار و آموزش منظم کارگزاران در مورد تحولات محیط بانکی به افزایش شمولیت مالی کمک می‌کند. علاوه بر این موسسات مالی باید فرایند افتتاح کارگزاری در مناطق روستایی را تسهیل کنند.

ناکاسوزی[3] (۲۰۲۲) به ارزیابی تعمیق شمولیت مالی از طریق بانکداری پیوندی می‌پردازد. نتایج نشان می‌دهد بانکداری پیوندی مسیر بیشتری را بایستی طی کند تا در خصوص تعمیق شمولیت مالی اطمینان بیشتری حاصل شود. این مطالعه توصیه می‌کند که موسسات مالی باید کارگزاران بانکی را تشویق کنند تا خدمات خود را در مناطق روستایی به جای مناطق شهری گسترش دهند.

1. Oswald
2. Mawejje
3. Nakasozi

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

تحقیق حاضر با توجه به ویژگی‌های بانکداری ایران همچون التزام به موازین اسلامی و عقود شرعی و با نظر به محدودیت‌های موجود، پیاده‌سازی بانکداری پیوندی را به عنوان یکی از روش‌های تأمین مالی خرد مورد تحقیق و بررسی قرار داده که بنا به جستجوی محققان، مشابه‌ای برای آن در سوابق تحقیق یافت نشده است.

۴. روش‌شناسی و نتایج تحقیق

فرایند مدیریت استراتژیک را می‌توان به عنوان یک فرایند تصمیم‌گیری ویژه و یا حل مشکل به شمار آورد. برنامه‌ریزی استراتژیک به شکل‌های گوناگون و در قالب مدل‌های مختلف ارائه شده‌اند که یکی از متداول‌ترین این مدل‌ها، مدل تحلیل عاملی سوات نامیده شده و شامل بررسی‌های نقاط قوت، ضعف، فرصت و تهدید است (هانگر و ویلن[1]، ۲۰۰۱). فرایند انتخاب استراتژی شامل سه مرحله: ورودی، مقایسه استراتژی‌ها و تصمیم‌گیری است. در این مدل، فرصت‌ها و تهدیدها نشان‌دهنده چالش‌های مطلوب و یا نامطلوب عمده‌ای است که در محیط خارجی موردنظر فراروی سازمان وجود دارد و در مقابل، قوت‌ها و ضعف‌ها، وضعیت محیط داخلی سازمان مورد مطالعه را به نمایش می‌گذارد. (دیوید[2]، ۱۹۹۹).

مدل تحلیل عاملی سوات یکی از مهمترین و پرکاربردترین ابزارهای انتخاب استراتژی در مطالعات مربوطه است که از قبل هیچ استراتژی خاصی را به سازمان دیکته نمی‌کند، بلکه تلاش می‌سازد تا ابتدا مجموعه‌ای از استراتژی‌ها را متناسب با فرصت‌ها و تهدیدات محیطی و نقاط قوت و ضعف عوامل داخلی خلق نمایند و پس از آن از میان استراتژی‌های خلق شده، مناسبت‌ترین آنها را انتخاب نمایند. از دیدگاه این مدل یک استراتژی مناسب باید قوت‌ها و فرصت‌ها را به حداکثر و ضعف‌ها و تهدیدها را به حداقل ممکن برساند. به‌طور کلی قبل از اینکه مرحله تدوین آغاز شود باید با پویش و بررسی عوامل بیرونی، تهدید و فرصت‌های بالقوه کشف شود؛ همچنین باید عوامل درونی نیز کاوش تا نقاط قوت و ضعف مشخص شود. جدول (۲) از نتایج مطالعات میدانی و

1. Hunger & Wheelen
2. David

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]
[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

پژوهش‌های عنوان شده در پیشینه تحقیق که پیش‌تر اشاره شد، به‌دست آمده است. این جدول ماتریسی از عوامل داخلی و خارجی را باهم پیوند می‌دهد که به عنوان پایه‌ای برای تدوین استراتژی به کار گرفته می‌شود.

جدول ۲. نقاط ضعف، قوت، تهدید و فرصت

ردیف	نقاط ضعف	نقاط قوت	نقاط فرصت	نقاط تهدید
۱	فقدان اطلاعات در مورد خدمات بانکداری پیوندی	اجرای تأمین مالی خرد توسط دو موسسه «ایفاد» و «تاک» در قالب بانکداری پیوندی	تأمین مالی اقشار ضعیف و فقرزدایی	عدم اعتماد به خدمات بانکداری پیوندی
۲	عدم وجود نهادهای واسط	بهبود اقتصاد روستایی	یادگیری با گرایش کارآفرینی و مهارت‌افزایی و افزایش فرصت‌های اشتغال‌زایی	سرعت کم اعطای تسهیلات
۳	عدم آشنایی با خدمات بانکداری پیوندی	تأثیر ضمانت‌نامه‌های گروهی در حذف وثیقه	تجربیات الگوهای پیشرو در صنعت بانکداری پیوندی (نَبَرد، راکیات و اِس کِی اِس)	محدودیت قوانین و سیاست‌های بانکداری
۴	-	تعهد سازمانی در پیشگیری از عدم بازپرداخت	تأثیر مثبت بر رشد اقتصادی	حمایت کم دولت از بانکداری پیوندی
۵	-	افزایش تسهیلات‌دهی گروهی	تأثیر وقف بر پتانسیل اجرای بانکداری پیوندی با توجه به نقدینگی محدود	شرایط رکود تورمی حاکم بر اقتصاد ایران
۶	-	شباهت بانکداری پیوندی با بانکداری اسلامی	توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات در روستاها در زمینه آگاه‌سازی مردم نسبت به بانکداری پیوندی	جایگاه محدود بانکداری پیوندی در اقتصاد ایران
۷	-	-	کاهش هزینه‌های عملیاتی	-
۸	-	-	افزایش اهمیت مسئولیت اجتماعی و بانکداری اخلاقی[1]	-

مأخذ: یافته‌های تحقیق

۱. منظور از بانکداری اخلاقی نوعی از بانکداری است که ضمن پیگیری اهداف متعارف بانکداری، سعی در رعایت حقوق کلیه ذینفعان دارد و با احترام به حقوق مشتریان، کارکنان و سهامداران بانک، به حفظ هویت و اعتبار شبکه بانکی، صیانت از محیط زیست، کاهش فاصله طبقاتی اجتماعی و ثبات و رونق اقتصادی اهمیت و بها می‌دهد (جهت اطلاعات بیشتر ر.ک. عیوضلو و قلیچ، ۱۳۹۳).

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

در این پژوهش برای شناسایی و تعیین عوامل داخلی و تجزیه و تحلیل میزان تأثیرگذاری آنها بر بانکداری پیوندی و تدوین استراتژی‌های مناسب، پس از انجام مطالعات میدانی و با بهره‌گیری از سوابق پژوهشی دانشگاه‌ها و تحقیقات صورت گرفته از استادان و پژوهشگران در زمینه اقتصاد، علوم بانکی، مالی اسلامی و بانکداری پیوندی، کارشناسان ارشد دستگاه‌های دولتی و سازمان‌های مردم نهاد و دانشجویان ارشد اقتصاد، پرسشنامه‌ای با ۲۶ سؤال طراحی شد و در نهایت فاکتورهای مهم و استراتژیک با تحلیل وضعیت داخلی بانکداری پیوندی ارائه شد.

جدول ۳. مشخصات پاسخ‌دهندگان

تحصیلات	فراوانی	محدوده سنی (سال)	فراوانی
لیسانس	۵	۲۰-۳۰	۵
فوق لیسانس	۱۵	۳۰-۴۰	۲۰
دکترا	۱۵	۴۰ به بالا	۱۰

مأخذ: یافته‌های تحقیق

قالب اولیه ماتریس عوامل درونی و عوامل بیرونی به عنوان گام اول ترسیم ماتریس سوات در جداول (۴) و (۵) آورده شده است. ابتدا توسط نخبگان به هر شاخص (قوت، ضعف، تهدید و فرصت) وزنی داده شده است که در واقع بیانگر میزان اهمیت نسبی آن عامل در برقراری بانکداری پیوندی است، به‌طوری‌که جمع کل وزن‌ها برابر یک است. هرچه شاخص قوت و ضعف، دارای اثر بیش‌تری بر عملکرد بانکداری پیوندی داشته باشد وزن بیشتری به خود اختصاص می‌دهد. در قسمت مربوط به رتبه، به فاکتورها نمره‌ای بین ۱، ۲، ۳، ۴، ۵ داده می‌شود که به ترتیب معرف خیلی‌کم، کم، متوسط، زیاد و خیلی‌زیاد است. سپس با تقسیم هر وزن بر مجموع وزن‌ها، ماتریس نرمال می‌شود. برای تعیین نمره نهایی وزن‌های نرمال شده در رتبه ضرب می‌شوند. پس از نمره‌دهی نقاط قوت و ضعف‌های درونی و فرصت و تهدیدهای بیرونی، جهت تفکیک عوامل یاد شده به تعیین استراتژی مناسب بانکداری پیوندی پرداخته می‌شود.

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

جدول ۴. ماتریس ارزیابی عوامل داخلی

ردیف	ماتریس ارزیابی وضعیت داخلی	رتبه	وزن	وزن تعدیل شده	امتیاز وزنی تعدیل شده
۱	فقدان اطلاعات در مورد خدمات بانکداری پیوندی	۲/۷۷	۰/۹	۰/۱۳	۰.۳۶
۲	عدم وجود نهادهای واسط	۳	۰/۶	۰/۰۸۶	۰.۲۵
۳	عدم آشنایی با خدمات بانکداری پیوندی	۱/۲۲	۰/۷	۰/۱۰۱	۰.۱۲
۴	اجرای تأمین مالی خرد توسط دو موسسه «ایفاد» و «تاک» در قالب بانکداری پیوندی	۳/۱۴	۰/۸	۰/۱۱۵	۰.۳۶
۵	بهبود اقتصاد روستایی	۱/۶۸	۱	۰/۱۴۴	۰.۲۴
۶	تأثیر ضمانت‌نامه‌های گروهی در حذف وثیقه	۲/۴۵	۰/۸	۰.۱۱۵	۰/۲۸
۷	تعهد سازمانی در پیشگیری از عدم بازپرداخت	۳/۶۵	۰/۶	۰.۰۸۶	۰.۳۱
۸	افزایش تسهیلات‌دهی گروهی	۳/۸	۰/۹	۰/۱۳۰	۰/۴۹
۹	شباهت بانکداری پیوندی با بانکداری اسلامی	۳/۳۷	۰/۶	۰.۰۸۶	۰/۲۸
	جمع			$\sum$=۱	۲/۷۲

مأخذ: یافته‌های تحقیق

جدول ۵. ماتریس ارزیابی عوامل خارجی

ردیف	ماتریس ارزیابی عوامل خارجی	رتبه	وزن	وزن تعدیل شده	امتیاز وزنی تعدیل شده
۱	تأمین مالی اقشار ضعیف و فقرزدایی	۲/۲۲	۱	۰/۰۹۲	۰/۲۰
۲	یادگیری با گرایش کارآفرینی و مهارت افزایی و افزایش فرصت‌های اشتغال‌زایی	۲/۲۵	۰/۹	۰/۰۸۳	۰/۱۸
۳	تجربیات الگوهای پیشرو در صنعت بانکداری پیوندی (نَبَرد، راکیات و اِس کِی اِس)	۲/۲۲	۰/۶	۰/۰۵۵	۰/۱۲
۴	تأثیر مثبت بر رشد اقتصادی	۲/۱۴	۰/۶	۰/۰۵۵	۰/۱۱
۵	تأثیر وقف بر پتانسیل اجرای بانکداری پیوندی با توجه به نقدینگی محدود	۳/۰۲	۰/۸	۰/۰۷۴	۰/۲۲
۶	توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات در روستاها در زمینه آگاه‌سازی مردم نسبت به بانکداری پیوندی	۱/۸۵	۰/۶	۰/۰۵۵	۰/۱۰
۷	کاهش هزینه‌های عملیاتی	۳/۱۱	۰/۷	۰/۰۶۴	۰/۱۹

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

ردیف	ماتریس ارزیابی عوامل خارجی	رتبه	وزن	وزن تعدیل شده	امتیاز وزنی تعدیل شده
۸	افزایش اهمیت مسئولیت اجتماعی و بانکداری اخلاقی	۳/۴۸	۰/۹	۰/۰۸۳	۰/۲۸
۹	عدم اعتماد به خدمات بانکداری پیوندی	۳/۲۲	۰/۷	۰/۰۶۴	۰/۲۰
۱۰	سرعت کم اعطای تسهیلات	۳/۰۵	۰/۶	۰/۰۵۵	۰/۱۶
۱۱	محدودیت قوانین و سیاست‌های بانکداری	۳/۵۷	۰/۹	۰/۰۸۳	۰/۲۹
۱۲	حمایت کم دولت از بانکداری پیوندی	۳/۷۱	۰/۹	۰/۰۸۳	۰/۳۰
۱۳	شرایط رکود تورمی حاکم بر اقتصاد ایران	۲/۴	۰/۸	۰/۰۷۴	۰/۱۷
۱۴	جایگاه محدود بانکداری پیوندی در اقتصاد ایران	۱/۹۷	۰/۸	۰/۰۷۴	۰/۱۴
	جمع			$\sum=1$	۲/۶۶

مأخذ: یافته‌های تحقیق

در جدول (۶) استراتژی‌های پیشنهادی در زمینه کسب و کار سیستم بانکداری پیوندی از سوی نخبگان، در شرایطی که بانکداری پیوندی بخواهد با استفاده از نقاط قوت خود از فرصت‌های موجود بهره‌برداری کند، آورده شده است.

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

جدول ۶. اولویت‌بندی فاکتورهای استراتژی (SO)

نقاط قوت‌ها (S) / نقاط فرصت‌ها (O)	S1: اجرای تأمین مالی خرد توسط دو موسسه «ایفاد» و «تاک» در قالب بانکداری پیوندی S2: بهبود اقتصاد روستایی S3: تأثیر ضمانت‌نامه‌های گروهی در حذف وثیقه S4: تعهد سازمانی در پیشگیری از عدم بازپرداخت S5: افزایش تسهیلات‌دهی گروهی S6: شباهت بانکداری پیوندی با بانکداری اسلامی
O1: تأمین مالی اقشار ضعیف و فقرزدایی O2: یادگیری با گرایش کارآفرینی و مهارت افزایی و افزایش فرصتهای اشتغال‌زایی O3: تجربیات الگوهای پیشرو در صنعت بانکداری پیوندی (نَبَرد، راکیات و اِس کِی اِس) O4: تأثیر مثبت بر رشد اقتصادی O5: تأثیر وقف بر اجرای بانکداری پیوندی با توجه به نقدینگی محدود O6: توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات در روستاها در زمینه آگاه سازی مردم نسبت به بانکداری پیوندی O7: کاهش هزینه‌های عملیاتی O8: افزایش اهمیت مسئولیت اجتماعی و اخلاق بانکداری	حذف وثیقه با توجه به تجربیات موسسه‌ی پیشرو در این زمینه و نرخ بازگشت بالای ۹۰ درصد بهبود اقتصاد روستایی و تأمین مالی اقشار ضعیف با توجه به یادگیری با گرایش کارآفرینی و اشتغال‌زایی در بانکداری پیوندی. افزایش اهمیت مسئولیت اجتماعی و بانکداری اخلاقی و تعهد سازمانی در پیشگیری از عدم بازپرداخت و کاهش هزینه‌های عملیاتی با توجه به شباهت بانکداری پیوندی با بانکداری اسلامی

مأخذ: یافته‌های پژوهش

استراتژی‌های پیشنهاد شده از سوی نخبگان در زمینه کسب‌وکار برای شرایطی که بانکداری پیوندی بخواهد با استفاده از نقاط قوت خود به تهدیدهای موجود پاسخ دهد، در جدول (۷) آورده شده است.

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

جدول ۷. اولویت‌بندی فاکتورهای استراتژی (ST)

نقاط قوت‌ها (S) / نقاط تهدیدها (T)	S1: اجرای تأمین مالی خرد توسط دو موسسه «ایفاد» و «تاک» در قالب بانکداری پیوندی S2: بهبود اقتصاد روستایی S3: تأثیر ضمانت‌نامه‌های گروهی در حذف وثیقه S4: تعهد سازمانی در پیشگیری از عدم بازپرداخت S5: افزایش تسهیلات‌دهی گروهی S6: شباهت بانکداری پیوندی با بانکداری اسلامی
T1: عدم اعتماد به خدمات بانکداری پیوندی T2: سرعت کم اعطای تسهیلات T3: محدودیت قوانین وسیاست‌های بانکداری T4: حمایت کم دولت از بانکداری پیوندی T5: شرایط رکود تورمی حاکم بر اقتصاد ایران T6: جایگاه محدود بانکداری پیوندی در اقتصاد ایران	اجرای موفق تأمین مالی خرد توسط دو موسسه «ایفاد» و «تاک» در قالب بانکداری پیوندی باعث افزایش اعتماد به خدمات بانکداری پیوندی می‌شود.

مأخذ: یافته‌های پژوهش

در جدول (۸) استراتژی‌های بانکداری پیوندی برای رفع نقاط ضعف به‌منظور بهره‌برداری از فرصت‌های موجود آورده شده است.

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

جدول ۸. اولویت‌بندی فاکتورهای استراتژی (WO)

نقاط ضعف‌ها (W) / نقاط فرصت‌ها (O)	W1: فقدان اطلاعات در مورد خدمات بانکداری پیوندی W2: عدم وجود نهادهای واسط W3: عدم آشنایی با خدمات بانکداری پیوندی
O1: تأمین مالی اقشار ضعیف و فقرزدایی O2: یادگیری با گرایش کارآفرینی و مهارت افزایی و افزایش فرصتهای اشتغال‌زایی O3: تجربیات الگوهای پیشرو در صنعت بانکداری پیوندی (نَبَرد، راکیات و اِس کِی اِس) O4: تأثیر مثبت بر رشد اقتصادی O5: تأثیر وقف بر اجرای بانکداری پیوندی با توجه به نقدینگی محدود O6: توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات در روستاها در زمینه آگاه سازی مردم نسبت به بانکداری پیوندی O7: کاهش هزینه‌های عملیاتی O8: افزایش اهمیت مسئولیت اجتماعی و اخلاق بانکداری	توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات در روستاها باعث آگاه‌سازی مردم نسبت به بانکداری پیوندی و خدمات آن و گروه خودیار می‌شود.

مأخذ: یافته‌های پژوهش

استراتژی‌های پیشنهاد شده در جدول (۹) برای شرایطی می‌باشند که بانک قصد بهبود و رفع نقاط ضعف خود و همچنین، پاسخ به تهدیدهای موجود را دارد.

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

جدول ۹. اولویت‌بندی فاکتورهای استراتژی (WT)

نقاط ضعف‌ها (W) / نقاط تهدیدها (T)	
T1: عدم اعتماد به خدمات بانکداری پیوندی T2: سرعت کم اعطای تسهیلات T3: محدودیت قوانین و سیاست‌های بانکداری T4: حمایت کم دولت از بانکداری پیوندی T5: شرایط رکود تورمی حاکم بر اقتصاد ایران T6: جایگاه محدود بانکداری پیوندی در اقتصاد ایران	W1: فقدان اطلاعات در مورد خدمات بانکداری پیوندی W2: عدم وجود نهادهای واسط W3: عدم آشنایی با خدمات بانکداری پیوندی محدودیت قوانین و سیاست‌های بانکداری و حمایت کم دولت از بانکداری پیوندی باعث عدم توسعه نهادهای واسط می‌شود.

مأخذ: یافته‌های تحقیق

هنگامی‌که مؤلفه‌های چهارگانه فرصت، تهدید، قوت و ضعف در اختیار داشته باشد، می‌توان از ماتریس سوات برای بررسی دوبه‌دوی این مؤلفه‌ها و شناسایی گزینه‌های استراتژیک حاصل از تقابل دوبه‌دوی مؤلفه‌ها استفاده کرد. گاهی برای آنکه ورودی‌های استانداردی به ماتریس سوات بدهیم، می‌توانیم از ماتریس تحلیل عوامل خارجی و تحلیل عوامل داخلی استفاده کنیم. این دو ماتریس مؤلفه‌های شناسایی‌شده را امتیازدهی و اولویت‌بندی می‌کنند و از این حیث می‌توانند مبنایی برای تحلیل‌های کمّی شده باشند.

پس از ورود مؤلفه‌های فرصت، تهدید، قوت و ضعف، باید تقابل دوبه‌دو را میان هریک از مؤلفه‌های فرصت و تهدید با هریک از مؤلفه‌های قوت و ضعف برقرار نمود. گزینه‌های استراتژیکی که در نتیجه این تقابل دوبه‌دو شکل می‌گیرند، عبارتند از SO (گزینه‌های استراتژیکی که با هدف استفاده از نقاط قوت برای بهره‌برداری از فرصت‌ها مطرح می‌شوند و گاهی به آنها گزینه‌های حداکثری-حداکثری[1] می‌گویند)، ST (گزینه‌های استراتژیکی که با هدف استفاده از نقاط قوت

1. Maxi-Maxi

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

برای اجتناب از تبعات منفی تهدیدهای محیطی مورد توجه قرار می‌گیرند و از برچسب حداکثری–حداقلی[1] برای اشاره به آنها استفاده می‌شود)، WO (گزینه‌های استراتژیکی که به دنبال کاهش نقاط ضعف و جبران اثرات نامطلوب‌شان با استفاده از فرصت‌های محتمل یا برای بهره‌برداری از فرصت‌ها هستند و می‌توان آنها را حداقلی–حداکثری[2] دانست) و WT (گزینه‌های استراتژیکی که با کاستن از دامنه نقاط ضعف و حد تأثیرگذاری‌شان درصدد مقابله با پیامدهای مخاطره‌آمیز تهدیدهای محیط پیرامونی برمی‌آیند و طبعاً باید آنها را گزینه‌های حداقلی–حداقلی[3] نامید).

برخی این گزینه‌ها را که از مقابله دوبه‌دوی مؤلفه‌ها حاصل می‌شوند، در قالب برچسب‌های استراتژی‌های تهاجمی (تقابل قوت و فرصت)، رقابتی (تقابل قوت و تهدید)، تدافعی (تقابل ضعف و تهدید) و محافظه‌کارانه (تقابل ضعف و فرصت) نام‌گذاری می‌کنند.

ماتریس ارزیابی موقعیت و اقدام استراتژیک، بخش‌های مختلف سیستم را به صورت نمودار در چهار قسمت جداگانه قرار می‌دهد. بررسی‌های قبل و بعد از تهیه ماتریس، چنین امکاناتی را بوجود می‌آورد که اثرات مورد انتظار تصمیمات استراتژیک بر سیستم پیش‌بینی گردد که براساس استقرار داده‌ها در دو بعد اصلی شکل می‌گیرد

۱. جمع امتیاز نهایی ماتریس ارزیابی عوامل داخلی که بر روی محور X ها نوشته می‌شود.

۲. جمع امتیاز نهایی ماتریس ارزیابی عوامل خارجی که بر روی محور Y ها نوشته می‌شود.

در ماتریس استراتژی‌ها و اولویت‌های اجرایی، این نمرات در یک طیف دوبخشی قوی (۲/۵ تا ۴) و ضعیف (۱ تا ۲/۵) طبقه‌بندی می‌شوند. در این ماتریس چنانچه موقعیت منطقه مورد مطالعه از نظر نمرات عوامل خارجی و داخلی در ناحیه اول نمودار باشد، استراتژی تهاجمی، اگر در ناحیه دوم باشد، استراتژی رقابتی، چنانچه در ناحیه سوم باشد، استراتژی محافظه‌کارانه و سرانجام اگر در ناحیه چهارم باشد، استراتژی تدافعی پیشنهاد می‌گردد. در نمودار جدول (۱۰) با استفاده از ماتریس عوامل داخلی و خارجی و استقرار نمرات ماتریس‌های ارزیابی عوامل داخلی و خارجی بر

1. Maxi-Mini
2. Mini-Maxi
3. Mini-Mini

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

روی آن، موقعیت استراتژیک یک منطقه مشخص می‌گردد. امتیاز نهایی عوامل داخلی ۲/۷۲ و امتیاز نهایی عوامل خارجی ۲/۶۶ تعیین گردید که براساس اصول مدیریت استراتژیک، موقعیت استراتژیک سیستم بانکداری پیوندی منطقه مورد مطالعه در منطقه اول قرار دارد و بر همین اساس، استراتژی‌های تهاجمی (SO) به‌کار گرفته می‌شوند. این نتیجه تأییدکننده فرضیه تحقیق مبنی بر غلبه فرصت‌ها و قوت‌ها بر ضعف‌ها و تهدیدهای پیاده‌سازی بانکداری پیوندی در نظام بانکداری ایران است.

جدول ۱۰. ماتریس ارزیابی موقعیت و اقدام استراتژیک

محافظه‌کارانه			۴	تهاجمی ✓		
			۳/۵			
			۳			
۱	۱/۵	۲	۲/۵	۳	۳/۵	۴
تدافعی			۲	رقابتی		
			۱/۵			
			۱			

مأخذ: یافته‌های تحقیق

۵. جمع‌بندی و پیشنهادات کاربردی

بالا بودن نرخ تورم و تحریم‌های پی‌درپی در اقتصاد ایران باعث شده که مردم مخصوصاً اقشار ضعیف جامعه تمایل کمتری به پس‌انداز داشته باشند. لازم است در این خصوص بانکداری پیوندی تسهیلات و امتیازهایی ویژه برای مشتریان در نظر بگیرد تا تمایل به پس‌انداز افزایش یابد. هدف تأمین مالی اقشار ضعیف جامعه، خصوصاً روستاییان است. نتایج نشان‌دهنده این است که بانکداری پیوندی تأثیر زیادی بر رشد اقتصادی در روستاها نداشته است. در این خصوص با وجود نتایج مثبت بانکداری پیوندی در کشورهای پیشرو و همچنین اجرای موفق اما محدود تأمین مالی خرد توسط دو موسسه «ایفاد» و «تاک» در قالب بانکداری پیوندی در ایران و تأثیر مثبت آن در اشتغال‌زایی و

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

کارآفرینی، می‌توان امید به توسعه و حمایت دولت داشت، تا بتوان گام بزرگی در کاهش فقر و کارآفرینی برداشت.

در این پژوهش با توجه به بررسی‌های به عمل آمده و نظرخواهی از خبرگان و صاحب‌نظران و نیز به‌کارگیری روش تحلیل عاملی سوات (SWOT)، مشخص گردید که استراتژی «افزایش تسهیلات‌دهی گروهی» با وزن ۰/۴۹ به عنوان بالاترین اولویت تعیین شد که با افزایش پتانسیل و ظرفیت پرسنل بانکداری پیوندی در انجام فعالیت‌های تحقیقاتی و توسعه‌ای می‌توان انتخاب مناسب‌تری برای تشکیل گروه‌های خودیار داشت که باعث کاهش هزینه‌های عملیاتی و افزایش تعهد نسبت به بازپرداخت تسهیلات می‌شود. همچنین استراتژی «توسعه فناوری اطلاعات و ارتباطات در روستاها در زمینه آگاه‌سازی مردم نسبت به بانکداری پیوندی» با وزن ۰.۱۰ به عنوان پایین‌ترین اولویت تعیین شده است. شاید دلیل این رتبه آن باشد که نخبگان و کارشناسان بر این باورند که سطح فعلی فناوری اطلاعات و ارتباطات در روستاها برای آگاه‌سازی مردم نسبت به بانکداری پیوندی در سطح مناسب و قابل قبولی قرار دارد و سایر موارد نسبت به توسعه این فناوری ارجح می‌باشد.

در نهایت نتایج این تحقیق نشان می‌دهد که براساس اصول مدیریت استراتژیک، موقعیت استراتژیک سیستم بانکداری پیوندی در ایران در منطقه اول قرار دارد و از این‌رو استراتژی‌های تهاجمی (SO) به عنوان استراتژی برآمده از قوت و فرصت‌ها به عنوان بهترین استراتژی پیاده‌سازی این نوع بانکداری در کشور توصیه می‌گردد. این نتیجه تأییدکننده فرضیه تحقیق مبنی بر غلبه فرصت‌ها و قوت‌ها بر ضعف‌ها و تهدیدهای پیاده‌سازی بانکداری پیوندی در نظام بانکداری ایران است.

براساس فرضیه تأیید شده تحقیق، در ادامه پیشنهادات کاربردی ارایه می‌شود:

- کاهش حجم تسهیلات کلان در نظام بانکی و واگذاری تأمین مالی شرکت‌های بزرگ به بازار سرمایه و پرداخت و تمرکز بیشتر به تأمین مالی خرد خصوصا در قالب بانکداری پیوندی با بهره‌گیری از نقاط قوت و فرصت‌های موجود؛
- استفاده حداکثری از ضمانت‌های گروهی و حذف وثایق سنگین خصوصاً در تسهیلات خرد مرتبط با طبقات محروم جامعه؛

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

- سازماندهی مجدد و تدوین آیین‌نامه‌ها و مقررات لازم جهت استفاده از امکانات مالی بالقوه در کشور نظیر منابع وقفی کمک‌های مردمی و تشویق خیرین و افراد خیرخواه به منظور توسعه بخش مالی بانکداری پیوندی؛
- ایجاد پایگاه‌هایی برای اطلاع‌رسانی و آموزش در مورد بانکداری پیوندی توسط دولت، نظام بانکی، موسسات تأمین اجتماعی و گروه‌های مردم‌نهاد با رویکرد تقویت مسئولیت‌پذیری اجتماعی و بانکداری اخلاقی.
- تدوین اصول و سیاست‌های مربوط به ترویج و پیگیری انجام مسئولیت اخلاقی و اجتماعی در تمامی سازمان‌ها و شبکه بانکی کشور.
- اصلاح قوانین و سیاست‌های بانکداری و حمایت دولت از بانکداری پیوندی به منظور توسعه نهادهای واسط محلی و مردمی و افزایش اعتماد عموم مردم به خدمات آنها.
- افزایش هماهنگی و همکاری نهادهای ذی‌ربط اعم از نظام بانکی، وزارت جهاد کشاورزی، کمیته امداد امام خمینی (ره)، بنیاد برکت، معاونت توسعه روستایی و مناطق محروم کشور نهاد ریاست جمهوری، معاونت توسعه کارآفرینی و اشتغالِ وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، صندوق‌های کارآفرینی و اشتغال‌زایی، شرکت‌های دانش‌بنیان و عموم سازمان‌های مردم‌نهاد در پیگیری و ارتقای اجرای بانکداری پیوندی در کشور.

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

منابع

تحویل‌دار، مریم (۱۳۸۶). *بانکداری با گروه های خودیار، چگونه و چرا؟*، کتاب مرجع برای شعب بانکی /بانک ملی کشاورزی و توسعه روستایی هندوستان؛ تهران؛ سازمان بهزیستی کشور، جلد۱.

روستا، مجید (۱۳۹۷). «بانکداری پیوندی بهترین روش تأمین مالی خرد»، *پایگاه خبری بانک مسکن*، هیبنا.

صدیقی، محمد نجات‌الله (۱۳۸۷)، *ربا، بهره بانکی و حکمت تحریم آن در اسلام*. مترجم: حسین میسمی، تهران: دانشگاه امام صادق(ع).

عصر اسلام (۱۳۹۷)، «تفاوت تسهیلات و وام». کد خبر ۵۲۶۲.

عیوضلو، حسین و وهاب قلیچ (۱۳۹۳). *بانکداری اخلاقی با رویکرد اسلامی: ضوابط اخلاقی و تدابیر سازمانی*. تهران: پژوهشکده پولی و بانکی.

قلیچ، وهاب (۱۳۹۷). «بانکداری پیوندی؛ گسستی بر چرخه فقر و بیکاری»، *پایگاه خبری اینا*. کد خبر ۸۸۸۵۶

مرکز پژوهش‌های مجلس (۱۳۹۴). *الگوی تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط: تحلیلی بر مفهوم و اهمیت تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط*، شماره مسلسل ۱۴۳۸۰، تهران: مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی.

موسویان، سید عباس (۱۳۸۳). «ارزیابی سپرده‌های بانکی و پیشنهاد سپرده‌های جدید بانکداری اسلامی»، *فصلنامهٔ تخصصی اقتصاد اسلامی*، شماره ۱۵.

Aleem, I. (1990). "Imperfect information Screening and the Costs of Informal Lending: a Study of a Rural Credit Market in Pakistan". *The World Bank Economic Review*, *4*(3), 329-349. https://doi.org/10.1093/wber/4.3.329.

Aliber M. (2002). *Informal finance in the informal economy: Promoting decent work among the working poor* (No. 993576903402676). International Labour Organization.

Aportela F. (1999). "Effects of Financial Access on Savings by low-income People". Mexico: Banco de Mexico Research Department.

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

Corps P. (2000). "Microenterprise Training Guide for Peace Corps Volunteers". Module 2: Microfinance Methods. Module 3: Operating a Microfinance Institution.
Fuentes G. A. (1996). "The use of Village Agents in Rural Credit Delivery". *The Journal of Development Studies*, *33*(2), 188-209. https://doi.org/10.1080/00220389608422462.
Kaleem A. and S. Ahmed (2010). "The Quran and poverty alleviation: A theoretical model for charity-based Islamic microfinance institutions (MFIs)". *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, *39*(3), 409-428. https://doi.org/10.1177/0899764009332466.
Mawejje I. (2018). *Examining the Effectiveness of Linkage Banking as a Strategy of Enhancing Financial Inclusion in Uganda: A case study of Post Bank operations in Kamwenge District* (Doctoral dissertation).
Mannan M.A. (2007). "Alternative Micro-Credit Models in Bangladesh: A Comparative Analysis between Grameen Bank and Social Investment Bank LTD. Myths and Realities". In *First International Conference on Inclusive Islamic Financial Sector Development. Negara Brunei Darussalam.*
Nakasozi M. (2022). *Assessing the deepening of financial inclusion through linkage banking in Kampala. A case study of Centenary Bank* (Doctoral dissertation, Makerere University).
O'Brien, B., & Haruna, H. (2013). "SENDFiNGO: An innovative model of financial inclusion in Ghana". *Enterprise development & microfinance*, *24*(3), pp. 233-248.
Oswald K. J. (2014). *Utilization of savings and credit by household characteristics in Uganda and the implications for linkage banking programs* (Doctoral dissertation, Clemson University).
Paramasivan C. and T. Subramanian (2008). Financial Management. [ţiūrėta 2016.11. 04]. *Prieiga per internetą:< http://vcmdrp. tums. ac. ir/files/financial/istgahe_mali/moton_english/financial_management_ [www. accfile. com]. Pdf.*
Schiffer M. and B. Weder (2010). "Firm Size and the Business Environment: Worldwide Survey Results", World Bank.
Schoombee A. (1999). "Linking banking for Micro-enterprises in South Africa". *South African Journal of Economics*, *67*(3), pp. 418-455.
Seibel H.D. (1999). *Transforming Rural Finance in Africa: The role of AFRACA in linkage banking and financial systems development* (No. 1999, 8). Working Paper.
Seibel H.D. and A. Rachmadi (2009). "Growth and Resilience of Savings-based Microfinance Institutions: The Case of the Micro Banking Units of Bank Rakyat Indonesia". *The World Bank.*
Smolo E. (2007). "Micro Crediting in Islam: Islamic Micro-financial Institutions". In *Paper dipresentasikan pada International Conference on Islamic Banking and Finance, IIUM Malaysia.*
Varghese A. (2005). "Bank-moneylender Linkage as an Alternative to Bank Competition in Rural Credit Markets". *Oxford Economic Papers*, *57*(2), pp. 315-335. https://doi.org/10.1093/oep/gpi014

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]
[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]

Wheelen T. L. and J.D. Hunger (2011). *Concepts in Strategic Management and Business Policy*. Pearson Education India.
Zeller M. (2001). "Promoting Institutional Innovation in Microfinance Replicating Best Practices is not Enough". *Development and Cooperation*, (1), pp. 8-11.

[Downloaded from qjerp.ir on 2026-09-09]

[DOI: 10.61186/qjerp.31.107.187]